

ATRIA PRODUCENTER

KVALITET SKAPAS TILLSAMMANS

1/2026

KÄLLAN
TILL GOD
FINLÄNSK
MAT

18

En vecka på J. Kangas gård

"Samarbetet mellan generationerna stödjer familjegårdens verksamhet"

*Aktuellt
från kedjan*

**Hur skapas Atrias kvalitet?
Marknaderna i omvälvning
Recept för vardagen**

4 Trygg mat från
primärproduktionen

18 Optimiprogrammen
stärker kedjan

40 Kolbindning - en
ny inkomstkälla?



Världens bästa livsmedelskedja skapas tillsammans

MED PERSONALENS målmedvetna insatser har Atria för andra året i rad arbetat fram och konkretiserat sin nya strategi för 2026–2030. Strategin har huvudsakligen utarbetats med bolagets egen personal, vilket kanske är ovanligt. Vi har undvikit konsultbyråer. Vi ansåg att detta arbetssätt var viktigt för att vi själva har den kompetens och yrkesskicklighet som behövs för att skapa innehållet. Å andra sidan är det i alla fall vi själva som svarar för genomförandet av strategin. Det är mer sannolikt att man engagerar sig i strategin och arbetar för att den ska lyckas om man har varit med redan under förberedelserna. Strategins kärnbudskap är ”TILLSAMMANS”. När vi skapar världens bästa livsmedelskedja gör vi det tillsammans med producenterna, bolagets personal, samarbetspartners och olika intressenter.

ATRIAS PRODUCENTER har arbetat tillsammans ända sedan 1903. Producenternas långsiktiga förhållningssätt till samarbete återspeglas väl i det samarbete som inleddes via andelslag redan för 123 år sedan. Det över hundra år långa samarbetet har efter de första svåra decennierna gett omfattande resultat. Utvecklingen fortskrider starkt även under den nya strategiperioden. Atria, som ägs av producenterna är idag ett företag i världsklass. Företaget är Finlands ledande livsmedelsföretag, internationellt och företagets industrialiserade infrastruktur är i toppklass i världen. Producenterna har utvecklat bolaget på ett ansvarsfullt och långsiktigt sätt. Under de senaste decennierna har man gått framåt genom att nyttja den bästa tekniken och samtidigt värna om en solid ekonomi. Fin-

ländskt kött är råvaran som utgör grunden för bolagets förädling. Producenterna av kyckling-, nöt- och svinkött är bolagets viktigaste samarbetspartner och möjliggör stor industriell verksamhet och förädling.

TÄTT SAMARBETE är både ett värde och mervärde. Det gemensamma utvecklingsarbetet under kommande år kräver mycket av oss alla. Inom primärproduktionen leder vi utvecklingsarbetet med Optimi-programmen. Vi definierar allt mer exakt de utvecklingsbehov som vi behöver arbeta med genom hela kedjan, både när det gäller foder, kyckling, nöt och gris. Vi har fortfarande mycket att göra både med utvecklingen av växtodlingen och köttproduktionen samt logistiken och marknadsstyrningen. Även optimeringen av den industriella verksamhetens kapacitet och förädlingen är en stor del av helheten. Genom att i ännu högre grad dra nytta av råvaror av högsta kvalitet och våra olika differentieringsfaktorer på marknaden skapar vi bästa möjliga ekonomiska resultat.

MIN FÖRVÄNTAN och förhoppning är att alla som verkar i vår livsmedelskedja under det kommande året arbetar öppet, nära och samarbetsinriktat för den gemensamma livsmedelskedjan som är bäst i världen. Det är det bästa resultatet för oss alla.

Reijo Flink
verkställande direktör
A-Foder Ab, Nautasuomi Oy
och A-Producenter Ab



FRAMGÅNG SKAPAS DÄR ARBETET ÄR MENINGSFULLT

Arman Alizad gjorde en djupdykning i den finska livsmedelsproduktionen

18

OPTIMIPROGRAMMEN STÄRKER
ATRIAS LIVSMEDELSKEDJA

*Målet är en allt bättre
konkurrensförmåga inom
hela kedjan*

37

A-FODER REFORMERAR BRANSCHEN

Först i Finland med odlingsprogram per
produktionsinriktning

42

FRÅN PRODUKTUTVECKLING TILL FÖRETAGSANSVAR

Merja Leinos Atria-resa

ATRIA PRODUCENTER 1/2026

- 2 LEDARE**
Världens bästa livsmedelskedja
- 4 SÄKER MAT KOMMER INTE TILL AV EN SLUMP**
Kvaliteten genomsyrar hela kedjan
- 10 EXPORTEN SÄKERSTÄLLER PRODUKTIONEN**
Atrias kvalitet uppskattas i hela världen
- 12 MARKNADSÖVERSIKTER**
Översikt av nötkreatur-, svin-, fjäderfä- och spannmålsmarknaden
- 15 EN VECKA PÅ GÅRDEN**
Nya dunungar anlände till J. Kangas gård
- 20 ”GENERNA DRAS TILL JORDBRUK”**
Känslan av att jobba för något viktigt gör arbetet meningsfullt
- 22 SMAK I VARDAGEN MED ATRIAS PRODUKTER**
Enkla recept och nya produkter
- 24 ÅRETS EKO FÖRETAG**
Karis ekologiska gård belönades
- 26 BIOSÄKERHET ANGÅR ALLA**
Kycklinggårdarnas biosäkerhet skyddar hela kedjan
- 28 VI BEKÄMPAR RINGORM TILLSAMMANS**
Lär dig goda skyddsrutiner
- 30 SLUT PÅ RYMNINGSHISTORIERN**
A-Foders Betesmarkskampanj 20 år
- 32 BETESGÅNG OCH LÖSDRIFTS LADUGÅRD**
På Ala-Korhola gård fungerar betesgången
- 33 TOPPSEMINARIER**
Ny kunskap och inspiration till arbetet
- 34 YKSIK-PROJEKTETS SPANNMÅLSENKÄT**
Vad visar svaren?
- 35 TESTANDET AV TEMPO FORTSÄTTER**
Mer information behövs för beslutet
- 36 VARFÖR ÄR ÄRTAN LÖNSAM?**
Det finns efterfrågan på inhemskt protein
- 38 UTVECKLINGSGRUPPER FÖR KEDJAN FRAMÅT**
Bättre resultat tack vare dialog
- 40 ”MER HÅLLBAR MARKANVÄNDNING”**
Maanvaalija Oy utvecklar nya kolbindningslösningar
- 44 KOLDIOXIDAVTRYCKET MINSKAR STABILT**
Resultat för gårdsmärkt griskött och kyckling
- 46 FÄRSKT**
Nytt och aktuellt
- 47 PERSONPORTRÄTT**
Lär känna vår personal

Säker mat produceras inte av en slump

Livsmedelssäkerheten är en av den finländska produktionens främsta konkurrensfördelar. Samtidigt är den en paradox: säkerheten är något så vardagligt att konsumenten inte behöver bry sig om den. Förtroende uppstår dock inte av en slump, utan av de olika parternas systematiska samarbete från jord till bord.

TEXT: Milla Annala, Kind Company BILDER: Tuukka Kiviranta, Helmiina Hyvärinen

Pincipen för Atrias kedja är klar och tydlig.

– Livsmedelssäkerheten kommer först, och där görs inga kompromisser. Vi genomför principen om ständig förbättring inom hela kedjan från primärproduktionen till den industriella produktionen, säger Atria-koncernens kvalitetsdirektör **Seija Pihlajaviita**.

Livsmedelssäkerheten är hela kedjans gemensamma uppgift.

– Säkerhet skapas tillsammans. Vi har ett nära samarbete med primärproduktionen, produktionen, veterinärmedicinen, kvalitets- och riskhanteringsexperter samt myndigheterna. På så sätt säkerställer vi att riskerna identifieras i tid och hela kedjan förblir stark, säger Pihlajaviita.

Vi har ett dubbelt mål: att skydda konsumenten, men samtidigt säkerställa producentens verksamhet. När systemet tål auditeringar, risker upptäcks tidigt och avvikelser hanteras

kontrollerat, påverkar inte en enstaka störning hela kedjan.

– Det finns många faktorer som påverkar den finländska produktionens ställning, men säkerheten och det förtroende som den genererar är några av de saker som gör att Finland står sig starkt i jämförelse, poängterar hon.

GRUNDEN LÄGGS PÅ GÅRDARNA

Grunden för livsmedelssäkerheten läggs på gårdarna. Djurens hälsa, fodrets kvalitet och gårdarnas biosäkerhet definierar utgångspunkterna för hela kedjan.

Pihlajaviita säger att det handlar om etablerad praxis: hantering av transportrutter, bekämpning av skadedjur, rena arbetsredskap, säkerställande av foderkvaliteten och att omedelbara åtgärder vid avvikelser.

– Atrias producenter är med rätta stolta över sina råvaror. Att produ-

centerna på familjegårdarna sätter sitt namn på slutprodukten är ett tecken på förtroende för köttets säkerhet och kvalitet.

Enligt **Ville Kekkonen**, chef för livsmedelssäkerhetsavdelningen vid Livsmedelsverket, syns betydelsen av primärproduktionen direkt i den industriella kedjan.

– Säkerställandet av djurens hälsa, renlighet och välmående inom primärproduktionen är utgångspunkten för bästa möjliga hantering av resten av produktionskedjan – transporter, slakt och förädling – och för säkerställandet av livsmedelssäkerheten, konstaterar han.

Ett konkret exempel är ett djurs renlighet när det åker till slakteriet. Avföring är en naturlig del av djurens livsmiljö men samtidigt en central källa till mikrober. Ju renare djuret är när det åker från gården desto bättre kontroll har man över nästa steg i processen.

*”Med en inhemsk
och spårbar
kedja fungerar
systemet även vid
krissituationer.”*



*”Livsmedelssäkerheten
kommer först, och där
görs inga kompromisser.”*

– Det är inte bara producenterna som bär ansvaret. I kedjan ingår många personer och allas agerande påverkar produktionsgårdarnas renlighet, säger Pihlajaviita.

SAMARBETE ÄR FINLÄNDARNAS STYRKA

En särskild egenskap i det finländska systemet är samarbetet mellan myndigheterna och aktörerna.

– I Finland finns inget omfattande motsatsförhållande mellan övervakning och aktörer. Aktörerna förstår målen och förbinder sig till dem, säger Kekkonen.

Situationen är inte densamma på alla håll i Europa. I vissa länder kan det finnas större historisk misstro mellan myndigheternas övervakning och aktörerna, och övervakningen uppfattas ofta som kontroll snarare än som gemensam riskhantering.

Dessutom kan EU-lagstiftningen tolkas lite på olika sätt i olika länder.

– I vissa länder kan övervakningsenheterna i olika regioner tillämpa lagstiftningen på något olika och ibland mer omfattande sätt, utifrån sina egna tolkningar. Finland har ett nationellt

enhetligt övervakningssystem, berättar Kekkonen.

Denna enhetlighet syns i praktiken även i Oiva-systemet, som är ett system för bedömning och publicering av resultat från livsmedelstillsynen. Systemet upprätthålls och koordineras av Livsmedelsverket.

Oiva mäter inte smaken eller servicen, utan om verksamheten uppfyller kraven i livsmedelslagstiftningen. Tillsynerna grundar sig på enhetliga nationella anvisningar som tillämpas på samma sätt i hela landet. Både tillsyns-anvisningarna och tillsynsresultaten är offentliga och kan jämföras.

Även om konsumenten ser Oiva till exempel på restaurangdörren genom-syrar tankesättet bakom det – riskbaserad bedömning, enhetliga bedömningskriterier och öppenhet – hela livsmedelskedjan.

För producenterna innebär detta att systemet är förutsägbart och transparent:

- alla vet vad som övervakas
- kriterierna är desamma i Helsingfors och i Utsjoki
- bedömningen grundar sig inte på en enskild tolkning.

Detta stärker förtroendet inte bara hos konsumenterna utan också på export-marknaderna. (Läs mer om exportens betydelse på sidan 10.)

FINLAND I EUROPEISK JÄMFÖRELSE

Inom EU är lagstiftningen gemensam och alla medlemsländer utgår från samma regleringsgrund. Skillnaderna ligger i hur den tolkas och genomförs i praktiken.

När det gäller salmonella utgör Finland ett tydligt undantag. När Finland gick med i EU beviljades landet särskilda garantier och förekomsten av sjukdomen måste hållas under en procent. I praktiken är nivån betydligt lägre.

– Detta är tack vare salmonellaövervakningsprogrammet och hela bekämpningskedjan, säger Kekkonen.

Han påminner om att situationen inte är densamma i alla EU-länder.

– I vissa länder har man i praktiken accepterat att salmonella är en del av produktionen, eftersom förekomsten länge har varit högre. Då bygger systemet på att risken hanteras under senare skeden, berättar Kekkonen.

Finland har valt en annan linje. Salmonellapositivt kött går inte till produk-



ter som ska hettas upp, utan i stället saneras gården.

– Om salmonella konstateras på gården begränsas produktionen. Djur kan skickas till slakt endast från de avdelningar vars prover är rena.

Det innebär betydande kostnader för producenten, trots eventuella försäkringsersättningar, och minskad produktion i hela kedjan. Det här är ändå den nivå på vilken man vill förebygga salmonella i Finland, berättar Pihlajaviita.

En god sjukdomsstatus syns även i användningen av antibiotika – och det är framför allt tack vare producenter-na.

– Långsiktig djurhälsovård och förebyggande arbete gör att behovet av mediciner är litet, och att risken för antimikrobiell resistens kan hållas under kontroll. Detta gör att den finländska produktionen står sig stark i jämförelse både i Europa och internationellt, konstaterar Pihlajaviita.

SÄKERHET ÄR OCKSÅ FÖRSÖRJNINGSBEREDSKAP

En god livsmedelssäkerhet innebär inte riskfrihet.

– En livsmedelssäkerhetskedja som är under kontroll garanterar att risker som finns i bakgrunden inte orsakar problem. Om man slarvar med grundläggande saker i produktionen eller övervakningen finns riskerna fortfarande kvar, säger Kekkonen.

*”Säkerheten är något
som kan verifieras.”*

Klimatförändringen kan medföra nya växt- och djursjukdomar och globaliseringen gör råvarukedjorna mer komplicerade. Ju mer splittrad och internationell en kedja är desto svårare är riskhanteringen och att verifiera säkerheten.

– Inom EU är lagstiftningen densamma, men praxis kan variera. Utanför EU kan verksamhetsmiljön och tillsynskulturen vara helt annorlunda. Då bygger säkerheten i hög grad på dokumentation, auditeringar och spårbarhet – allt kan inte hållas under kontroll på samma sätt som i den finländska kedjan, säger Kekkonen.



Just i detta framhävs styrkan hos det finländska systemet: kedjan är tät, transparent och verifierbar. Råvarans ursprung är känt och produktions-sättet spårbart.

Pihlajaviita framhäver betydelsen av beredskap.

– Världen har blivit mindre. Även om just vår plats på jorden är trygg, kan avstånden vara korta.

Därför är biosäkerhet, dokumentation och kontinuerlig provtagning grundpelare i försörjningsberedskapen. Med en inhemsk produktion och en sjukdomsstatus som hålls under kontroll fungerar systemet även vid kris-situationer.

Livsmedelssäkerheten är alltså direkt länkad till försörjningsberedskapen. Det handlar inte bara om en enskilda produkt eller inspektion utan om att hela systemet fungerar även i undantagsförhållanden.

Den finländska modellen är ingen slump. Den är resultatet av flera decenniers arbete – en prestation som producenter-na, industrin och myndigheterna uppnått tillsammans. ■

Framgång skapas där arbetet är meningsfullt

TV-dokumentärfilmaren Arman Alizad reste tillsammans med Atria runt i Finland och bekantade sig med livsmedelsproduktionen. Då fick han se hur stor och noggrant sammanlänkad kedjan bakom de finska livsmedlen är. Resan från gårdarna till fabrikerna gav ett nytt perspektiv på hurdan vardagen som konsumenterna sällan ser är.

TEXT: Laura Kaski, Atria BILD: Tuukka Kiviranta

”Arbete som har betydelse väcker motreaktion men tål nog kritik.”

”Jag förstod inte hur stort maskineriet bakom livsmedlen är. Så många engagerade människor som har överfört sitt kunnande från generation till generation. Jag fick särskilt lära mig känna tacksamhet – mer än någonsin tidigare, säger **Arman Alizad**. De anställda och producenterna inom Atrias livsmedelskedja ger uttryck för engagemang och stolthet på ett exceptionellt sätt. Han såg samma kraft i deras arbete, som han mött i olika folkstammar i världen.

– När jag gjorde den här serien mötte jag kanske den största folkstammen någonsin, skrattar Arman.

– I en folkstam bygger identiteten inte på mig utan på oss. Det tankesättet gör gruppen starkare och hjälper den att klara sig mot yttre hot. Jag förstod att mat inte endast är en produkt utan en kedja som människorna skapat och som har levt vidare i många generationer. Samma engagemang och stolthet lever vidare.

KEDJAN AV YRKESSTOLTHET FRÅN JORD TILL BORD

Arman berättar att alla producenter som han träffade hade ett gemensamt drag: yrkesstolthet i det egna hantverket.

– Bland producenterna märks samma yrkesstolthet som hos de främsta skräddarna, urmakarna och kockarna. Det var fantastiskt att se hur kunskap och hantverk förs vidare genom generationer.

Producenterna är mångsidiga. De måste kunna genetik, utfodring, entreprenörskap och behandling av sjukdomar, med andra ord är de oerhört mångsidiga.

– Det är verkligen stort kunnande.

Arman tror att betydelsen av Finlands livsmedelsproducenter blir tydlig först när den saknas.

– Konsumenten lägger inte märke till varken producentens arbete eller vanlig sophantering förrän de slutar att fungera. Först när något inte längre finns förstår vi dess betydelse.

KRITIK HÖR TILL DET MENINGSFULLA

Arman anser att den finska maten förtjänar mer synlighet av utomstående.

– Informationen når inte människorna om den finns endast på företagets webbplats. Men när någon utomstående får se hur saker görs öppnar det ögonen.

Han önskar att programmet skulle synas också inom undervisningen i skolorna.

– Jag tycker att det här borde visas för alla unga: att vi har den här typen av kunnande och att det är något man kan vara stolt över.

Han hoppas att producenterna ska komma ihåg att kritiska röster också hör till livsmedelsproduktionen, eftersom kritik riktas mot det som är nödvändigt, sällan mot sådant som saknar betydelse.

– Arbete som har betydelse väcker motreaktion men tål nog kritik.

Han påminner producenterna om att det lönar sig att lyssna endast på råd av dem som själva gjort det som eftersträvas.

– Lyssna inte på dem som har gått en annan väg. Ni säljer inte produkter utan möjliggör liv. Det kan bli framgång endast där arbetet har betydelse.

MER UPPSKATTNING AV HEMMENS MÅLTIDER

Arman är känd som en passionerad kock. Hemma i hans kök lagar han bland annat iransk tahdig-riskaka, kött och fisk. Efter att han besökt över 70 länder och delat olika måltider säger han att finländarna har förlorat något viktigt.

– I många kulturer är maten en helig stund, men för oss har det blivit en självklarhet. Jag önskar att den stolthet med vilken maten produceras skulle finnas kvar under måltiderna i hemmen.

Han tycker att det är viktigt att förstå att det är ett privilegium att få finländska råvaror.

– Det skulle vara fint att känna: ”Tänk att jag har en så fin potatis, kål eller kyckling. Jag ska göra den bästa måltiden någonsin.” Det är en del av uppskattningen.

EN RESA SOM LÄMNADE SPÅR

Bakom Armans starkaste matminnen finns alltid samma saker: människorna och stunderna, inte bara maten.

– Själva maten är bara ett medel. Det viktigaste är stunden: sällskapet, miljön, mötena. Människorna som lagar maten.

När man tar med sig djup respekt och förundran kan man säga att den finska livsmedelskedjan lyckats berätta sin historia.

– Helheten berörde på djupet. Hur enormt maskineriet är och hur väl det fungerar. När jag såg det ökades mitt förtroende för den finska maten ytterligare. ■

Exporten säkerställer fortsatt produktion

Utan export skulle den finländska köttproduktionens volymer och lönsamhet snabbt sättas på prov. Atrias export spelar en betydande roll för att livsmedelskedjan ska fungera, eftersom den gör det möjligt att nyttja hela slaktkroppen och stödjer fortsatt primärproduktion även under kommande år.

TEXT: Milla Annala, Kind Company

I den finska matkulturen används bara en del av djuret och efterfrågan på hemmamarknaden omfattar inte hela produktionen. Exporten gör det möjligt att använda hela slaktkroppen och gör produktionen ekonomiskt lönsam. Exportens betydelse blir märkbart tydlig om den inte skulle finnas.

– Om exporten skulle ta slut skulle det direkt påverka produktionsmängderna, ekonomin och försörjningstryggheten, berättar Atria Suomis exportdirektör, **Sepo Pellikka**.

Därför byggs exporten upp långsiktigt på flera marknader. Atrias kött och köttprodukter exporteras till Europa och Asien samt inom koncernen via dotterbolag till Sverige, Estland och Danmark. Diversifiering skapar trygghet: om exporten till något land avbryts strävar man efter att ha alternativa marknader redo.

I ASIEN FINNS EFTERFRÅGAN PÅ DELAR SOM SAKNAR MARKNAD I FINLAND

Asien är ett centralt område inom Atrias export. I Kina, Japan och Sydkorea

finns efterfrågan särskilt på sådana delar av slaktkroppen och biprodukter som saknar marknad i Finland, och som det är avgörande att nyttja med tanke på hela slaktkroppens värde.

”Vi fokuserar på marknader där det finns efterfrågan på produkter av hög kvalitet.”

– Olika länder har sina egna matkulturer, vilket också märks i vilka produkter som efterfrågas. Till exempel sidfläsk, inälvor eller delar av fjäderfä kan vara en central del av den lokala matkulturen även om de knappt används i Finland.

Atria är en ganska liten aktör på den globala marknaden och kan därför inte tävla med de största företagen när det gäller volymer.

– För ett land i storlek med Finland är volymkonkurrens inget realistiskt alternativ. Därför fokuserar vi på produk-

ter och marknader där det finns efterfrågan på kvalitet, säger Pellikka.

Exporten till Asien bygger inte på snabba affärer utan på noggrant definierade produktkategorier och långsiktigt marknadsarbete. När man hittar rätt användningsändamål och kund för produkterna stöder exporten hela kedjans balans och möjliggör därmed att den finska produktionsvolymen kan upprätthållas.

KVALITET ÄNDÅ FRÅN PRIMÄRPRODUKTIONEN

De asiatiska marknaderna ställer exakta produktkrav som inte begränsas till endast pappersarbete eller myndighetstillstånd. Den finländska kvaliteten syns konkret på produkten – i dess utseende, struktur och jämna kvalitet.

– Till exempel är ljusa och rena fötter ett tecken på att kycklingen mår bra. Det är en mycket viktig kvalitetsfaktor för många av våra kunder, säger Pellikka.

Sådana detaljer är en del av det som man ute i världen uppfattar som det finländska köttets varumärke. Det

”Finländskt kött motsvarar även högt ställda krav.”

handlar inte om marknadsföringsretorik utan om primärproduktionens vardag: djurvälstånd, låg medicinering, renhet och spårbarhet.

– Dessa faktorer skiljer det finska köttet från konkurrenterna, särskilt på de asiatiska marknaderna där förtroende byggs upp långsamt men består länge, säger Pellikka.

I handeln med Asien betonas även långsiktighet. Kundrelationer byggs inte upp snabbt, och leveranssäkerheten är ofta en viktigare faktor än priset. När förtroendet har byggts upp är samarbetet stabilt men kravnivån förblir hög.

– Det finländska köttet kan möta den kravnivå bra, konstaterar Pellikka.

TILLFÖRLITLIGHET GENOM DIVERSIFIERING

Inom exporten måste man även vara beredd på undantagstillstånd. Djursjukdomar såsom afrikansk svinpest eller fågelinfluensa kan ändra marknadssituationen snabbt. I dessa fall tar man hjälp av regionalisering där exportbegränsningarna riktas endast till området där sjukdomen förekommer, inte till hela landet.

– Regionaliseringen är ett viktigt verktyg, men alla exportländer godkänner inte detta automatiskt. En del av länderna stänger exporten från hela landet genast om sjukdom konstateras, förklarar Pellikka.

Inom EU underlättar gemensamma regler exporten, men utanför EU har alla länder egna krav. Exporttillstånden kan gälla ett visst djurslag eller en viss produkt, exporten inte byggs upp kring en enda marknad.

– Därför utvecklar vi exporten samtidigt på flera marknader. Diversifiering

en säkerställer att efterfrågan på finsk produktion kvarstår även när det sker oväntade förändringar globalt, säger Pellikka.

EXPORTEN EN VIKTIG DEL AV STRATEGIN

Exportens betydelse blir ännu större i Atrias nya TOGETHER 2030 -strategi. I den är målet att öka och optimera kärnverksamheten och påskynda tillväxten särskilt i fjäderfä- och färdigmatprodukter. Samtidigt stärks samarbetet och funktioner inom verksamheten över affärsområdesgränserna.

För att utveckla stödet för produktexporten har Product Export-funktionen på koncernnivå inrättats. Dess uppgift är att öka exporten av förädlade produkter utanför kärnmarknaderna och effektivisera koncernens interna samarbete i leveranskedjan.

– Det har varit en viktig del i att bygga upp förtroende att producenter har deltagit i exportarbetet, gårdsbesöken och kundmötena. Samarbetet i hela kedjan avgör hur bra exporten stöder den finska primärproduktionen även i framtiden, avslutar Pellikka. ■

ATRIAS EXPORT I KORTHET

- Exporten 2025: 32,5 miljoner kilogram
- Exportländer: 25
- Asien: ungefär 50 procent av totalexporten
- Europa: över 12 miljoner kg
- Export via dotterbolag (Sverige, Estland, Danmark): ungefär 3,7 miljoner kg



Förtroende och kvalitet öppnar dörrar i Asien

När jag arbetar med de asiatiska marknaderna finns det en sak som jag gång på gång märker: förtroende för Atrias livsmedelskedja. Finländska livsmedel och kött uppfattas som rena, trygga och högklassiga. Denna uppfattning är särskilt stark i Asien.

I Asien litar de på den finska djuruppfödningen. EU-lagstiftningen är redan strikt i sig och i Atrias kedja är kravnivån ännu högre. Detta är inte bara ett löfte utan något som kan bevisas. Vi har låtit kunder bekanta sig med den finska primärproduktionen och familjegårdar, vilket gör att kvaliteten blir konkret för våra kunder.

Kvaliteten har även kommersiell betydelse. När produktionen är som den ska vara är det lättare att motivera prisnivån och framför allt smakar köttet bättre. Även kunderna märker det.

Exporten till Asien kräver stor närvaro på marknaden. Förtroende skapas genom möten och därför träffar vi kunderna regelbundet. Kommunikationen är ofta snabb och sker i meddelandetjänster, vilket skiljer sig från den europeiska kommunikationen som vanligen sker per e-post.

Inom exporten är avtal bara början på samarbetet. Vi besöker vidareförädlingsanläggningar för att säkerställa att produkterna tillverkas enligt överenskommelse och att kvaliteten upprätthålls. I Kina har vi även börjat sälja Atrias produkter på webben direkt till konsumenterna, vilket kräver särskild noggrannhet. Även om konsumentförsäljningen fortfarande är en liten del av helheten är den viktig när det gäller att göra varumärket känt.

På de asiatiska marknaderna är arbetet långsiktigt. Till exempel startade Atrias handel med Kina redan vid årsskiftet 2016–2017, och flera av kundrelationerna har pågått sedan dess. Vi finländare har ett rykte om oss att vara pålitliga: vi håller avtalen och man kan lita på oss.

Anseende byggs inte av sig självt. Det byggs upp genom samarbete i hela livsmedelskedjan, med start i primärproduktionen, och det arbetet kan man verkligen vara glad över.

Phuong Siljamäki
exportchef, Atria Abp

Tillväxt på hemmamarknaden, tufft utomlands

FJÄDER



TEXT: Matti Perälä, direktör för fjäderfäverksamheten, Atria Finland Ab

Stark tillväxt under vintern

Marknadssiffrorna för 2025 visar att den starka tillväxten på fjäderfämarknaden fortsätter som väntat. Den finländska kycklingproduktionen ökade med cirka fem procent och konsumtionen med två procent. De finländska aktörerna lyckades genom sina åtgärder minska importens andel av konsumtionen. Även vi på Atria har mycket aktivt motverkat den importerade kycklingens och kalkonens andel på marknaden. Arbetet har förstås också krävt resurser, under hård prispress på marknaden för färdiga kycklingpro-

dukter. Men det är ett nödvändigt arbete för det finländska fjäderfäets och fjäderfäproduktionens framtida framgång. Exportens andel minskade förra året med sex procent, vilket motsvarar ett par miljoner kilo.

Driven av den starka produktionstillväxten ökade även exporten förra året, särskilt under årets tre sista månader. I oktober–december ökade exporten från Finland med hela 18 procent. Den ökande slakten bidrar ofrånkomligen med sådana produkter och styckningsdelar som inte har någon ekonomiskt lönsam marknad i Finland. Å andra sidan möjliggör den ökade produktionen en lönsam export, till exempel av kycklingfötter.

Marknadstillväxten har varit särskilt stark i slutet av året och under den gångna vintern. Under årets sista månader har produktionen vuxit med drygt tio procent och även konsumtionen har fortfarande ökat med minst fyra procent. Vi på Atria har försökt hålla jämna steg, även om det inte all-

tid är så lätt. Man får helt enkelt inte tappa fotfästet på marknaden och i marknadstillväxten.

Tillväxten syns nu också på den finländska detaljhandelsmarknaden. Restaurangmarknaden lider fortfarande av att konsumenterna inte litar på sin egen ekonomi, men i mataffärerna syns redan tecken på återhämtning. Under den gångna vintern har volymerna för i princip alla kycklingproduktfamiljer vuxit starkt. Utvecklingen överstiger säkert gränsen på 10 procent, och vissa segment växer rejält snabbare just nu. Kycklingkonsumtionen ökar nu på grund av den stora förändringen på nötköttmarknaden. Utbudet av nötkött och särskilt köttfärs har varit litet, och å andra sidan har priset stigit mycket kraftigt under hösten och vintern. Det märks just nu i att konsumtionen förskjuts mer mot kyckling. Längre riktades den ökade konsumtionen främst mot strimlor, men nu ökar även andelen filébiffar, kycklingfärs och benfria lårbitar på konsumentens tallrik.

SPANNMÅL



TEXT: Ilkka Ala-Fossi, direktör för foderaffärsverksamheten, A-Foder Ab

Måttfull prisutveckling

Skördeprognoserna har varit överlag goda i de centrala odlingsområdena. Skörden pågår på det södra halvklotet och de första skördeuppgifterna därifrån har varit uppmuntrande. EU:s skördeprognos för kommande sommar bedöms för närvarande hamna något under 2025 års resultat. Även i Nordamerika förutspås skörden bli något mindre än rekordskörden i fjol.

Som helhet förväntas dock spannmålslagren i världen öka under skördeåret 2025/2026.

Den utbudsdominerade marknadssituationen har hållit spannmålspriserna på en måttlig nivå under de senaste månaderna. Däremot har något ökade priser kunnat ses i för protein- och oljegrödor.

De politiska riskerna utgör fortfarande en betydande osäkerhetsfaktor på spannmålsmarknaden. Detta påverkas bland annat av utvecklingen i Ukraina samt tullbråket mellan USA, Kina och övriga ekonomiska stormakter.

Här hemma är spannmålsnivån god tack vare den goda skörden i fjol. Utbudet av korn och havre motsvarar för närvarande konsumtionen, och när det gäller vete förutspås lagren öka något mot slutet av skördeperioden. När det gäller protein- och oljegrödor

överskrider efterfrågan utbudet något. Prisutvecklingen i Finland har följt marknadspriserna i Europa, och inga betydande förändringar har kunnat ses under de senaste månaderna. De europeiska spannmålsfutureserna förutspår en stabil prisutveckling även mot slutet av skördeperioden. Början av växtsäsongen närmar sig och vårens väderförhållanden kan fortfarande påverka prisförändringarna.

Det har gjorts rikligt med odlingsavtal även för den kommande växtsäsongen. Det är fortsatt god efterfrågan på protein- och oljevaxter, så man bör överväga arter och rybs i växtföljden utöver spannmål. De är utomordentliga alternativ för att göra produktionen mångsidigare. Förutom för traditionella spannmål tecknar A-Foder odlingsavtal även om arter, bondebönor, rybs och raps.

SVIN



TEXT: Markku Hirvijärvi, direktör, Köttaffärsverksamheten & Export- och industrihandel, Atria Finland Ab

Afrikansk svinpest i Spanien skakar om en redan svag marknad

Jag kan å hela kedjans vägnar konstatera att julsäsongen lyckades utomordentligt, och vi sålde rekordmånga julsinkor. Produktionsvolymerna uppnåddes enligt plan och i rätt tid och logistiken fungerade bra.

Nu i januari-mars är efterfrågan beklagligt liten, så optimering av produktionen för nästa jul är viktig. Svinträng-

seln i början av året är mycket dyr för kedjan, speciellt på grund av den utmanande situationen på exportmarknaden. Tack till alla för insatserna den gångna julen!

I Europa har marknaden varit instabil på grund av det överutbud som orsakats av mul- och klövsjukan i Tyskland och de kinesiska tullarna. Läget förvärrades av det fall av afrikansk svinpest som upptäcktes i Katalonien i Spanien i december 2025. Som en följd av detta stoppades exporten till Asien och Spanien inledde förhandlingar för att möjliggöra regionalisering med länder som har ett avtal om detta. Avsaknaden av regionalisering med Japan är särskilt betydelsefull, eftersom det varit ett stort exportland för Spanien. De 7 miljoner kilo per månad som varit avsedda för den japanska marknaden styrs nu i huvudsak till Europa. En del hittar säkert också till Kina och Sydkorea.

För Finland är regionalisering viktigt. Lyckligtvis fick vi i januari positiva nyheter när Kina och Finland undertecknade ett föravtal för att främja

regionalisering. Förhoppningsvis realiserar detta snart som ett avtal.

Afrikansk svinpest, Kinas höjda tullar samt mul- och klövsjukan har tillsammans skakat om marknaden rejält. Detta märks negativt i exportpriser och sänkta importpriser. Förhoppningsvis är det slut på stora förändringar så att marknaden kan börja återhämta sig.

Det förväntas att marknaden är pressad under H1/2026, men situationen bedöms förbättras något mot slutet på året. Bedömningen baseras på prognosen att importvolymerna minskar, vilket underlättar balansering av efterfrågan och utbud.

Atrias kedja växer lyckligtvis fortsatt i Japan och Taiwan och exporten till Norge fortsätter stark.

Här hemma hårdnar konkurrensen särskilt när det gäller svinbaserade produkter. Lagernivåerna är fortsatt höga i hela landet. Förväntningarna på sommaren är dock höga. Sommarens sortimentsplatser är på en nöjaktig nivå, nu hoppas vi att solen skiner och affärerna går bra.

NÖT



TEXT: Markku Hirvijärvi, direktör, Köttaffärsverksamheten & Export- och industrihandel, Atria Finland Ab

Marknaden i balans en kort stund före sommaren

På den globala marknaden har importen från Egypten och Turkiet minskat, och i deras ställe importerar Europa från Brasilien. Lagren i Europa är fortfarande på en låg nivå, vilket förutspår goda affärer i sommar. Dessutom har de ökade produktionsvolymerna i slutet av året och årsskiftet balanserat marknaden, som stundtals till och

med varit utbudsdominerad när det gäller värdefulla delar.

Inom landet tror vi att de minskande produktionsvolymerna under sommaren åter ändrar marknaden till efterfrågestyrd. Även mera långsiktiga prognoser tyder på minskande produktionsvolym nationellt. Därför är det viktigt att all potential i slaktkropparna från tjur och kviga tas tillvara i full utsträckning.

Vi ligger lite efter Europa när det gäller vikter, men utvecklingen är god. När det gäller slaktkropparnas fettklasser ger marknaden nu möjligheter, men vi måste vara på vår vakt när vi höjer medelvikterna.

Marknaden för värdefulla styckningsdetaljer har varit rätt så balanserad från hösten till årsskiftet. Till och med lite svag jämfört med prognoserna. När vi närmar oss sommaren tror vi att detta förbättras och lyckligtvis syns redan tecken på detta.

När det gäller köttfärs och sortiment är marknaden fortsatt efterfrågedriven. De höjda konsumentpriserna har dämpat efterfrågan något men inte radikalt. Vi följer situationen.

Sammanfattningsvis kan man konstatera att marknadsutsikterna också är förenade med osäkerhetsfaktorer. Förändringar i konsumentbeteendet som en följd av höjda priser kan påverka efterfrågan. Dessutom kan eventuellt ökad import av nötkött i och med Mercosur-avtalet trycka ner marknadspriset snabbt, om utbudet ökar okontrollerat. Även spridning av mul- och klövsjuka utgör en betydande risk.

För de närmaste sex månaderna är dock marknadsutsikterna fortsatt huvudsakligen positiva. Trots att höjda konsumentpriser i någon mån kan dämpa efterfrågan så balanseras utbudet i förhållande till efterfrågan av minskande produktionsvolym.

ATRIA

liha**ak**atemia

PRISBELÖNTA GÅRDAR

Atrias primärproduktion
belönade förtjänstfulla
gårdar vid Liha-akademia.

Grattis till de belönade och tack till alla deltagare!

Atria Nöt

Uppfödare av utmärkta
mjölkkrastjurar
Maitomarkki Oy, Ilmola

Uppfödare av utmärkta
köttrastjurar
Rikkolan tila, Utajärvi

Uppfödare av utmärkta
mjölkkrastjurar
EH Autio Oy, Kiuruvesi

Uppfödare av utmärkta
köttrastjurar
Mähövaara Oy, Kitee

Uppfödare av utmärkta
mjölkkraskvigor
J.K.Knuuttila Oy, Ilmola

Uppfödare av utmärkta
köttraskvigor
Kaikkosen tila, Kuopio

Utmärkt kalvuppfödare
Juha och Eija Kupari, Seinäjoki

Utmärkt kalvuppfödare
Pajulahden tila, Jämijärvi

Uppfödare av utmärkta biffkalvar
Pellonpään tila, Rautalampi

Uppfödare av utmärkta biffkalvar
Rissalan tila, Pieksämäki

Uppfödare av utmärkta biffkalvar
Lakso, Kurikka

Uppfödare av utmärkta spädkalvar
Sokerimäen tila, Timo och Anni
Lyrra, Iisalmi

Uppfödare av utmärkta spädkalvar
Laurila, Kurikka

Uppfödare av utmärkta spädkalvar
Jokivarren Maito Oy, Evijärvi

Atria Svin

Utveckling inom biosäkerhet och
föregångare
Heikkilän tila, Rusko

Långsiktigt framgångsrikt arbete och
utveckling inom grisarnas viktstyrning
Kahnun tila, Mouhijärvi

Årets produktionsutvecklare
Pig Hill Ab, Nykarleby

Årets foderpartner, tillväxtuppfödning
Väliporsas Oy, Punkalaidun

Atria Fjäder

Producent av optimihöna
J. Saaren Tila / Tipsu Oy, Kurikka
Leena ja Markku Saari, Luopa

Gemensam livsmedelskedja
Saarikosken Farmi Oy, Seinäjoki
Loukon tila, Nurmo
Nevalan tila, Lappo

Varumärkesinsats
Torkon tila, Ylistaro

VI SES PÅ ATRIAS
LIHA-AKATEMIA I
TAMMERFORS 11-12
FEBRUARI 2027.



14 Atria Producenter

PÅ J. KANGAS FAMILJEGÅRD

16-22.2



Vardagen på en kycklinggård i februari

I februari under en kall vintervecka anländer ett nytt dunungeparti till J. Kangas familjegård, kylan tilltar och familjens vardagsliv fortsätter som vanligt. Arbetet på kycklinggården är pågående, men kärnan består av något mer än produktion: att samarbeta mellan generationerna, föra ansvaret vidare och producera finländsk mat tillsammans.

BILDER: Tuukka Kiviranta

PRODUCENTENS ÅR

I artikelserien En vecka på gården följer vi vardagen på fyra gårdar. Varje gård presenterar sig i tur och ordning i tidningen Atria Producenter.

Bekanta dig med tidigare gårdsbesök på atriatuottajat.fi/viikkotilalla (på finska) och på A-Foders sociala kanaler.



Atria Producenter 15



UR EXPERTENS PERSPEKTIV

Nära 30 års
erfarenhet av
kycklingproduktion
på J. Kankaan Tila

Det har varit en lång resa för J. Kankaan Tila i kycklingbranschen – erfarenheter-na sträcker sig redan över nära tre decennier. De nuvarande gårdsägarna, Juha Kangas och Tiia Ylinen, har lotsat gården framåt under redan ett decennium, men kycklingproduktionen har längre rötter än så på gården.

Juhas far, Tapani Kangas, började med kycklingkläckeri år 1999. Han skötte gården fram till 2009 då det nuvarande unga paret tog över.

En solid erfarenhet samlades om äggproduktion, men med utvecklingen av fågelmaterialiet började det bli över-skott på ägg i Atrias kycklingkedja.

År 2016 uppstod en möjlighet att byta produktionsinriktning hos Atria. Eftersom kläckeriet hur som helst hade krävt en omfattande renovering under de närmaste åren, kändes en övergång till kycklinguppfödning som ett naturligt och vettigt alternativ.

Genom den långa erfarenheten av moderhönor har man fått öga för fåglar på gården, något som har varit till stor nytta även i uppfödningen. När båda produktionsinriktningarna är bekanta förstår man hela kedjans funktion ovanligt bra.

Även rytmen i arbetet förändrades kraftigt i och med den nya produktionsinriktningen. Från äggproduktionens "maraton" gick man över till den mer fartfyllda cykeln i kycklinguppfödning, där det är sju starter per år i stället för en.

På J. Kankaan Tila ser framtiden ljus ut – det finns kunskap, vision och erfarenhet, och ändringen av produktionsinriktning har ytterligare stärkt gårdens ställning i den finländska kycklingkedjan.

Juha-Petri Jussila

Expert med ansvar för utveckling av kycklingkedjan hos Atria Fjäderfä

MÅNDAG – FÖRBEREDELSE
INFÖR DUNUNGARNAS ANKOMST

Veckan inleds med samma tema som den förra avslutades med: på J. Kangas familjegård förbereder man sig inför ankomsten av det nya dunungepartiet. På morgonen är det några minusgrader, men i hönseriet börjar stämningen bli varm. Husbonden är redan tidigt uppe och börjar värma upp hönseriet eller avdelningarna i god tid, för att förhållandena ska vara de rätta inför nästa dag.

Barnen åker till skolan och daghemmet. På eftermiddagen äter de snabbt innan de för barnen till farföräldrarna. I hönseriet fortsätter husbonden och husmodern med förberedelserna. Temperaturen närmar sig redan nästan 30 grader. Dagen innan har man gjort torvströbädden klar med spade och kratta samt tvättat och desinficerat foderhinkarna och stallutrymmena. Nu är det dags att breda ut pappret för dunungarna och bära ut fodret på pappret. Fåglarna äter förutom A-Foders fullfoder den egna gårdens vete från och med den andra uppfödningsveckan.

Den här gången går förberedelserna annars bra, men utfodringsanläggningen i B-avdelningen kräver lite uppmärksamhet innan den börjar fungera som den ska. Med små justeringar löser sig saken. Temperaturen stiger lätt till det önskade +34,5 grader, eftersom det inte är särskilt kallt ute.

På kvällen görs ännu smörgåsar till nästa dag för hönseriets arbetslag som tar emot dunungarna.

TISDAG – MOTTAGANDE
AV DUNUNGARNA

Det är lite kallare på morgonen, -7 grader. Husbonden går först till hönseriet

J. KANGAS GÅRD

ORT: Lappo

PRODUKTIONSINRIKTNING:
Kycklinguppfödning

PÅ GÅRDEN BOR:

Husbonden Juha Kangas och husmodern Tiia Ylinen samt deras fyra- och sjuåriga barn. Till familjen hör också tre äldre barn.

ÖVRIGT: Gården grundades 1900, man har fött upp kycklingar sedan 2016. Tidigare hade man ett kycklingkläckeri.

för att göra de sista förberedelserna. Vattnet i vattenlinjerna byts ut genom att spola dem så att dunungarna genast har tillgång till friskt vatten.

"Här syns familjegårdens kärna: generationerna hjälps åt och lär sig av varandra."

För arbetslaget förbereds gårdens egna kläder och gummistövlar av hygieniska skäl – man får behålla de egna underkläderna. Männen dricker morgonkaffe tillsammans innan Koivulahtis dunungebil svänger in på gården enligt schemat. Arbetet går snabbt. Dunungarna släpps ut ur korgarna på hönseriets strö så snabbt som möjligt så att de får röra på sig, äta och dricka. Allt går bra. Efter förmiddagskaffet går man ännu runt i hallarna och kontrollerar förhållandena.

Till middag blir det kötsoppa och fastlagsbullar fastlagstisdagen till ära. På kvällen gör man ännu en runda i hönseriet och allt ser ut som vanligt. Dunungarna har kommit bra igång.

ONSDAG – SERVICEARBETEN
OCH SAMARBETE

Det är fortfarande några minusgrader, men solen skiner från en klarblå himmel. Morgonen börjar med en runda i hönseriet, varefter husbonden tar itu med flishuggen. Han byter ut bladen och underhåller materielen inför flishuggningen nästa dag. Utöver gårdsarbetet utför de också viss maskintrepenad, främst med flishuggen, åt andra gårdar och särskilt åt kycklinggårdar. På samma sätt hjälper grannkycklinggårdarna oss med arbeten som kräver teleskopplastare. Samarbetet fungerar!

På kvällen tar husmodern dottern på ridlektion. Hästintresset är för dem båda en uppskattad och viktig del av vardagen.

Dagen avslutas med en runda i hönseriet. Dunungarna har spritt ut sig jämnt över hela hallen, även om de fortfarande är väldigt små. Uppfödningstiden för detta parti är 37 dagar.

TORSDAG – STRÄNG KÖLD
OCH FAMILJEVARDAG

Veckans kallaste dag: -20 grader. Flishuggningen skjuts upp till nästa dag. Man gör den vanliga morgonrundan i hönseriet och säkerställer att allt fungerar trots kölden. Husmodern har ledigt från dagjobbet och familjens yngsta stannar hemma när det äldre syskonet åker till skolan.

På maskinsidan blir det tid över för att sladda framför högarna med flisved.

På eftermiddagen ska bilen besiktas och måste därför repareras lite.

På kvällen går hela familjen tillsammans till hönseriet för att beundra dunungarna. Barnen tycker allra mest om att lyfta upp kycklingarna på djurvågen och låta dem gunga. Det är också roligt att hålla i de små fåglarna. Vi brukar ha barnen med oss i arbetet på gården alltid när arbetet passar för barn. Arbetet på gården lär dem hur man handskas med djur, vilket i sin tur stöder utvecklingen av ansvar och baktand av andra. Dessutom ger det mycket för alla åldrar att studera naturens tillväxtstadier. Finländsk mat och familjeföretaget är hederssaker för oss.

FREDAG – VARDAGSSYSSLOR
OCH UNDERHÅLL

Det är fortfarande -18 grader, men på eftermiddagen värmer solen redan behagligt. Man gör en snabb runda i hönseriet och flishuggningen blir äntligen av. Husmodern åker till A-Kauppa i Koskenkorva där hon köper bland annat nya arbetskläder och desinfektionsmedel. I maskinhallen underhålls och repareras maskiner. Kvällen avslutas med den vanliga rundan till hönseriet.

LÖRDAG – GENERATIONERNAS
STÖD I VARDAGEN

Temperaturen stiger redan till nära noll. Barnen förs på morgonen till

farföräldrarna när båda föräldrarna skyndar sig till dagens sysslor. Vi bor själva bara några hundra meter från gården där husbondens föräldrar och syster bor. Avståndet är kort men betydelsen mycket större. Det går sällan en hel vecka utan att farföräldrarnas hjälp och tid skulle behövas. Vi får ofta hämta hem barnen efter att de ätit hos farmor. Här ser vi familjegårdens kärna: generationerna hjälper varandra, lär sig av varandra och för det värdefulla kapitalet vidare.

SÖNDAG – LUGN
HELGDAG PÅ GÅRDEN

Det är några minusgrader men det märks att våren snart är här på förmiddagens ljus och sol. Det är som allra bäst väder för att vara ute. Skolornas sportlov börjar, men på gården blir det inget egentligt lov. Vi lever på djurens villkor och tar ledigt när deras rytm tillåter det. Vi strävar ändå efter att ordna något särskilt för barnen, såsom att åka pulka och bjuda på lite godare mat än vanligt. Sonen Lauri har gett sig ut på helgdagen för att fräsa upp ny åkermark. Mat behövs även i framtiden. Dagen är annars en vanlig söndag på gården. Hönsen ska skötas och lugnare sysslor göras. ■

Optimiprogrammen stärker Atrias livsmedelskedja

Optimiprogrammet är Atrias program för utveckling av konkurrenskraften och -fördelen i hela matkedjan. Med programmet säkerställer vi att varje köttslag och dess värdekedja lyckas i en föränderlig verksamhetsmiljö. Viktigt är att i enlighet med Tillsammans 2030-strategin via samarbete identifiera de konkreta åtgärder som leder till bästa resultat.

TEXT: Niina Immonen, Atria; Tomi Harju, Atria

Atrias familjegårdar är grunden för livsmedelskedjan. Det som görs på gårdarna lägger grunden för kvaliteten, konkurrenskraften och de faktorer som skiljer produkten åt i konsumentens ögon. Atrias livsmedelskedja har växt till en stark helhet, vars betydelse betonas ytterligare i Atrias Tillsammans 2030-strategi. Familjegårdarnas betydelse blir en allt mer synlig del av den ansvarsfulla, gemensamma livsmedelskedjan.

– Vi vill säkerställa livsmedelskedjans konkurrenskraft i framtiden och svara på marknadens föränderliga behov. Vi har startat Optimiprogrammen, vars grundtanke är att utvecklas allt mer som en livsmedelskedja, berättar utvecklingsdirektör **Niina Immonen**.

UTVECKLING FRÅN GÅRDARNA TILL MARKNADEN

Varje köttslag har byggt ett Optimiprogram för behoven i den egna kedjan, men alla har samma grundtanke: utveckling görs som en helhet från gårdarna till industrin och ända till kommersiella funktioner.

– I praktiken innebär detta små och stora åtgärder på kort och lång sikt. Till exempel maximerad styckning, val av djurmaterial, slakteribesök, tekniska lösningar, systemförändringar och ständig dialog. Data och uppgifter är kärnan i programmen, och marknadsstyrning, ansvarsfullhet samt konkurrenskraft styr verksamheten i hela kedjan. Programmet granskar hela kedjan från familjegården ända till konsumenten, förklarar Immonen.

Målet är att skapa mervärde för såväl familjegårdarna som Atria – genom långsiktig gemensam utveckling.



Optimi svin 2026–2030:

SATSNING PÅ KVALITET OCH KONKURRENSKRAFT

Programmet Optimalt svin 2021–2025 startades med utgångspunkt i en central fråga: vilket slags svin skapar störst värde för hela kedjan? Och vad behöver förändras för att nå dit och vilken kunskap saknar vi? Kedjans **Optimala svin** definierades. Under de första åren satsade man särskilt på viktkontroll av slaktsvinen och på att förbättra hälsan. I verksamheten deltog även slakteri och styckning aktivt. En viktig fas var starten av En intelligent svingård på Hyppönens gård, där man började följa upp individdata från födsel till slakt. Man bytte också suggraser och gjorde APP-saneringar i förnyelsekedjan.

Tyngdpunkten i Optimalt svin 2026-2030-programmet är utveckling av kedjans struktur och att hitta balanspunkten. Utnyttjandet av data och teknik kommer att öppna möjligheter till att utveckla konkurrenskraften och en övergång från data till uppgifter som är lättare att utnyttja. På gårdsnivån skapas förutsättningar för att ta elektroniska öronmärken i bruk. Förbättringen av svinens hälsa och grisarnas kvalitet konkretiserades bl.a. som APP-saneringar. Visionen i Optimalt svin-programmet är att vara den smartaste, mest konkurrenskraftiga och ansvarsfullaste svinkedjan, där en utomordentlig djurhälsa gör antibiotikafri produktion möjlig.



Optimi nötkreaturskedja 2026–2030:

JAKT PÅ FEM MILJONER KILO

Planeringen av programmet Optimal nötkreaturskedja inleddes i början av 2025 i en situation där produktionen av nötkött minskar men efterfrågan ökar. Föresatsen är tydlig: målet är att hitta ytterligare fem miljoner kilo nötkött genom att rikta utvecklingsåtgärderna dit där de har störst effekt.

Optimal nötkreaturskedja består av flera delprojekt. Sex av dem är direkt inriktade på primärproduktionen: **Optimal kalv, Optimal ko, Optimal kviga, Optimal tjur, Välmående nötkreatur** och **Smart nötkreatur**. Helheten kompletteras av **Optimal industriell process** och **Kommersiella helheter**. Programmet innefattar ett omfattande forsknings- och utvecklingsarbete för kommande år.

Den centrala frågan är vilket slags nötkreatur som skapar störst värde för kedjan och vad som måste förändras för att nå målet. Maximerad styckning och kommersiell granskning definierar målen för ett optimalt nötkreatur. Eftersom produktionen av nötkött är tätt sammankopplad med mjölkgårdarna, måste lösningarna tjäna hela kedjan. Tyngdpunkten i den första fasen är att minska svinnet: nötkreatur som slaktats för tidigt, dödlighet och bortfall.

Potential ses också i att öka kötttraskorsningarna. Utnyttjande av data och teknik öppnar nya möjligheter att utveckla kedjan. Det första konkreta steget är effektivare utnyttjande av information som produceras av en automatisk klassificeringsanordning. För att programmet ska lyckas krävs tät dialog mellan aktörerna i nötkedjan.



Optimi höna 2026–2030:

ÖKNING AV KEDJANS VÄRDE STEG FÖR STEG

Kycklingkedjan har potential, vilket kan ses i de varierande resultaten. Optimiprogrammen inleddes med att först definiera egenskaperna för fågeln som levereras till slakteriet och som skapar det största värdet för hela värdekedjan. Vi identifierade att en välmående flock av jämn kvalitet och som överensstämmer med viktmålen stärker kedjans konkurrenskraft. Utifrån detta kunde vi skapa tydliga numeriska mål för utvecklingsarbetet. Under 2025 utvecklades speciellt medelviktkontrollen, där resultaten är på den bästa nivån under produktionsdatahistorien. Detta påverkas starkt av definitionen av en optimal höna och den prislista som härlemts ur detta.

Den centrala tanken i utvecklingen av helheten **Optimal höna** är att allt noggrannare definiera framgångsfaktorerna för olika faser, som är avgörande för helheten och ett slutresultat av jämn kvalitet. Varje fas måste producera de förutsättningar för nästa fas som krävs för ett jämnt slutresultat.

I den första fasen är moderhönornas hälsa den mest betydande faktorn för hela kedjan. Kläckeriet definierar målet för ett optimalt ägg. Uppfödningsanläggningen berättar vilken typ av dununge som bäst främjar en jämn och välmående flock. När varje del i kedjan vet vad nästa del behöver, kan målen sättas precis och kedjan utvecklas systematiskt. I Optimal höna har nya datainsamlingslösningar varit konkreta steg, där den producerade datan utnyttjas som komplement till övrig produktionsdata. ■

”Generna dras till jordbruk”

Mirja och Markku Ojanen tog ansvar för Markkus familjegård 1995, när Markkus far pensionerade sig. Nu, tre decennier senare, drivs gården som en ekologisk dikogård, och blicken är riktad mot framtiden: nästa generation är beredd att ta över.

TEXT: Milla Annala, Kind Company BILDER: Wille Nyssönen

”En efterträdare är en orsak till stor glädje och tacksamhet.”

För Mirja och Markku Ojanen var det inte självklart med efterträdare.

– En sten föll från hjärtat. Det är stor glädje och tacksamhet att det finns en efterträdare, säger Mirja.

Nu planeras generationsväxlingen, och sonen Mika Ojanen är beredd att ta ansvar för gården.

– Före eventuella utökningar kan vi utveckla vår verksamhet ytterligare. Till exempel kan förhållandena för djuren och gödselhanteringen förbättras, vilket även minskar arbetsbördan, berättar Mika.

Föräldrarna hoppas överföra framför allt tilltron till det egna arbetet.

– Vi har också själva stått med fötterna på jorden. I jordbruk kan man inte undvika problem och utmaningar. Vi har dock alltid överunnit dem och förhoppningsvis klarar även Mika det, funderar Mirja.

– Jag är dock övertygad om att det alltid finns efterfrågan på livsmedelsproduktion och därför lönar det sig att fortsätta, fyller Markku i.

”Enbart primärproduktionen håller inte liv i landsbygden.”

TRE DECENNIER AV FÖRÄNDRING

De första tjugo åren hade man mjölkkor på gården. För tio år sedan fattades beslut om att gå över till dikor, när den gamla ladugården skulle ha krävt en omfattande renovering.

För närvarande finns i genomsnitt 30 kalvande dikor på gården. Mirja arbetar som sjuksköterska och Markku arbetar med plåt. Jordbruket finns dock parallellt som en livsstil.

– Generna dras till jordbruket, konstaterar Markku.

Det viktigaste har varit att gården förblir levande: att inte åkrarna växer igen med sly och att arbetet fortsätter med egna krafter. Gemenskap har under åren varit en viktig kraftkälla.

– Vi har många grannar med samma inställning. När samarbetet fungerar blir inte arbetet för tungt, säger Mirja.

FÖRSÖRJNINGSBEREDSKAP ÄR VARDAG

Idag talas det mer om försörjningsberedskap än på många år. För Ojanens betyder det fortsatt primärproduktion.

– Den bästa livsmedelssäkerheten är levande djur på gårdarna, säger Mika.

De påminner dock att bara primärproduktion inte räcker.

– Verklig försörjningsberedskap är också att landsbygden hålls livskraftig. Vägarna hålls i skick, byskolorna drivs vidare och hälsovården hålls lättillgänglig. Enbart primärproduktion kan inte hålla liv i landsbygden.

Gårdarna har blivit större, och varje utökning innebär större investeringar och skuldrisk.

– Riskerna är större, och det stressar många producenter. Det kan vara oro för ekonomin och den egna orken. Får man inkomster även från andra håll minskar den ekonomiska risken, men ökar också belastningen, funderar Markku.

Trots det upplevs det egna arbetet som betydelsefullt. När djuren växer fint och överenskomna saker sköts i tid är den egna delen av kedjan utförd.

SMIDIGHET UTMÄRKER SAMARBETET

Framgångarna i vardagen märks i att saker fungerar. Djurtransporterna kommer i tid, lastningen sker lugnt och utfodringsplanerna är uppdaterade.

– Verkliga proffs. Lastningen har alltid lyckats, berömmar Markku.

På en ekologisk gård är certifieringar och uppdaterade utfodringsplaner vardag även på grund av inspektionerna. Ojanens får uppdaterade utfodringsplaner från Atria och information om nya krav och bestämmelser.

– Det underlättar när vi får information och man inte själv behöver reda ut allt, säger Mirja.

Mineraler som lämpar sig för ekologisk produktion beställs via A-Kauppa flera gånger om året. Tillgången är inte självklar överallt, så en fungerande leveranskedja är en viktig del av vardagen.

– Man kommer också ihåg att fråga oss om det finns behov av mineraler, berömmar Mirja.

GÅRDEN LÄR

Gårdens vardag lär ut sådant man inte kan läsa sig till. Ansvaret kommer tidigt, och man är med i arbetet redan som liten.

– Man blir praktisk på landet. När man gör saker själv, förstår man bättre vad matproduktion kräver, säger Mika.

De praktiska färdigheterna får man i vardagen: arbete med maskiner, skötsel av djur och foderberedning. Samtidigt får man en förståelse för var maten kommer ifrån. När man följer djurets tillväxt från början och har ansvar för dess välmående uppstår ingen distans till produktionen.

Kanske är det därför som Ojanens talar om nötköttsproduktionen på ett respektfullt sätt, det är ett arbete där ett gott liv för djuret är utgångspunkten för allt.

– Även om djuret föds upp till mat sköts det på bästa möjliga sätt.

När djuren mår bra och arbetet går över till nästa generation är gården levande. Just detta kan vara orsaken till att generna dras till jordbruk. ■

3 ORSAKER TILL ATT ARBETET KÄNNES BETYDELSEFULLT

1

Generna styr, och man måste vara lagom tokig

Livsmedelsproduktion är konkret och nödvändigt. När djuren växer bra och den egna delen av kedjan sköts, känns det att man utfört ett nyttigt arbete.

2

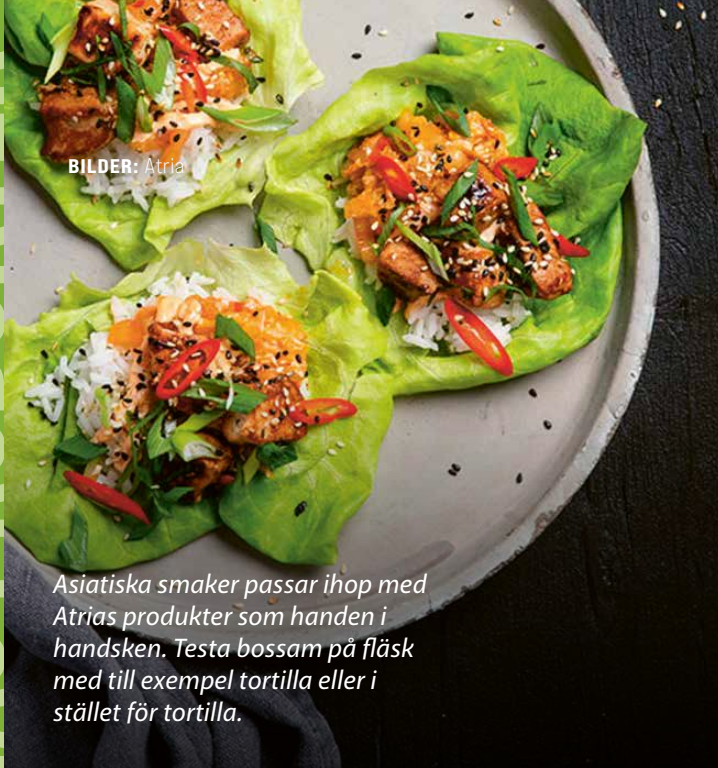
Arbetet lär sin utövare

Gårdens vardag lär ut ansvar, praktiskt handlag och respekt för djuren. Den lär också att leva på naturens villkor – i harmoni med den, men också på dess nåder.

3

Arbetet tryggar kontinuiteten

Generationsskifte är ingen självklarhet. När gården får en efterträdare fortsätter arbetet – och arbetets resultat syns konkret.



BILDER: Atria

Asiatiska smaker passar ihop med Atrias produkter som handen i handsken. Testa bossam på fläsk med till exempel tortilla eller i stället för tortilla.

BOSSAM PÅ FLÄSK OCH SNABBKIMCHI

4 portioner
Arbetstid 25 minuter
Total tid 25 minuter

Ingredienser

- 1 pkt Atria strimlat griskött 350 g
- Rybsolja
- Salt
- Salladsblad
- Kokt ris
- Rödlök i tunna skivor
- Salladslök
- Färsk chili
- Sesamfrön

Till snabbkimchi:

- Tunt skivad kinakål eller vitkål
- Morot i tunna stickor
- Krossad vitlök
- Chili efter smak
- 1 msk risvinäger
- 1 msk socker
- En nypa salt
- 1 msk sesamolja

Tillagning

1. Blanda ingredienserna till snabbkimchin i en skål och låt dra minst 10 minuter.
2. Stek grisstrimlorna i olja och smaksätt med salt.
3. Samla bossamerna i ett salladsblad genom att tillsätta ris, griskött, kimchi, rödlök, salladslök och chili.
4. Strö på sesamfrön och servera direkt.

När du vill förgylla vardagen lite, så är den här pastan både läcker och snabb.

LÄTT PASTA MED RÖKT CHILI OCH NÖTKÖTT

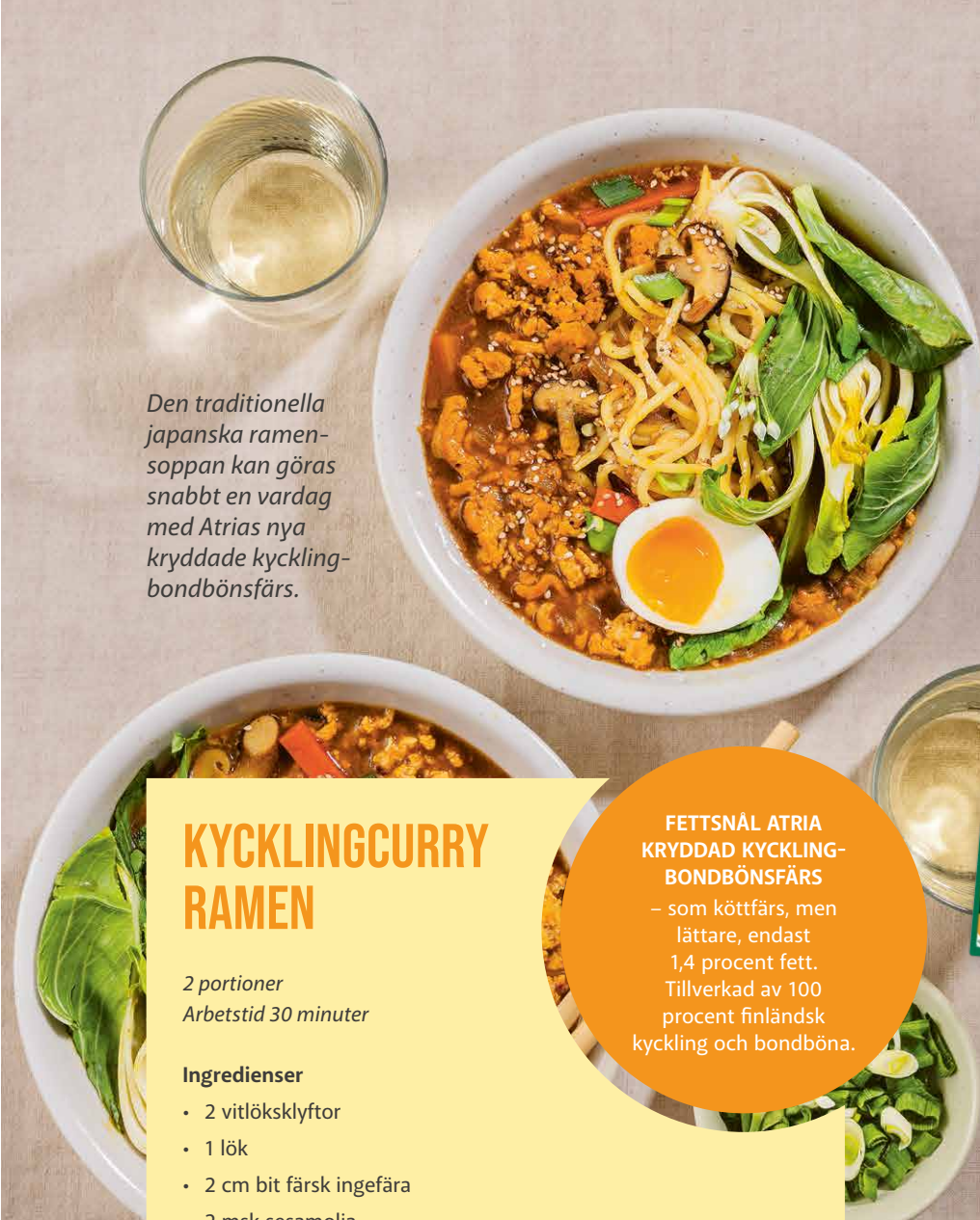
4 portioner
Arbetstid 15 minuter
Total tid 15 minuter

Ingredienser

- 400 g pasta
- Salt
- 400 g kryddad tomatås
- 1 pkt Mört och Snabbt Nötkött
- 200 g svarta bönor
- 2 tsk chipotle-chilisås
- Riven cheddarost
- Finhackad salladslök

Tillagning

1. Koka pastan i saltat vatten enligt anvisningarna på förpackningen.
2. Hetta upp tomatsåsen, nötköttsstrimlorna, de svarta bönorna och chipotle-chilisåsen i en annan kastrull.
3. Blanda den avrunna pastan i såsen.
4. Servera med cheddarost och salladslök.



Den traditionella japanska ramen-soppan kan göras snabbt en vardag med Atrias nya kryddade kyckling-bondbönsfärs.

KYCKLINGCURRY RAMEN

2 portioner
Arbetstid 30 minuter

Ingredienser

- 2 vitlöksklyftor
- 1 lök
- 2 cm bit färsk ingefära
- 2 msk sesamolja
- 1 ask Atria kryddad kyckling-bondbönsfärs 300 g
- 100 g svamp (shiitake eller shimeji)
- 1,2 l grönsaksbuljong
- 100 g curry roux-tärningar (t.ex. S&B Golden Curry)
- 2 morötter
- 2 pak choi
- 200 g ramen-nudlar
- 3 msk mirin
- 3 msk soja
- salladslök
- rostade sesamfrön
- 1 ägg

Tillagning

1. Finfördela vitlöksklyftorna, skiva löken och riv ingefäran. Hetta upp sesamoljan i en kastrull och lägg i de finfördelade grönsakerna. Sautera ett ögonblick och lägg i kyckling-bondbönsfärsen. Bryn och lägg i de skivade svamparna.
2. Tillsätt grönsaksbuljongen och curry-tärningarna. Hetta upp buljongen och strimla morötterna och pak choi. Tillsätt grönsakerna och ramen-nudlarna i buljongen och koka upp. Smaksätt ramen med mirin och soja.
3. Lägg finfördelad salladslök, rostade sesamfrön och ett halvt kokt ägg på portionernas yta.

ATRIAS NYHETER FÖR GODA MÅLTIDER

Atria Krispig och kryddig kycklinglårfile 370 g

är en krispigt panerad lårfile som kryddats med tomat och chili. Passar för såväl vardagsmatlagning som veckoslutsläckerheter.



Atria Rehti Cheddar knackkorv 280 g

är den enda skinnfria knackkorven på marknaden. De skinnfria knackkorvarna passar utmärkt för enkel matlagning i barnfamiljer och som snacks.



Tunn rostad kycklingfile 150 g och Atria rostad skinka 175 g,

rostade på riktig låga, är ett alternativ med tjockare skivor för smörgås eller mångsidig matlagning. Den nya, tjockare skivan gör skivorna matigare och betonar den rostade kanten som ger ännu mer smak.



De nya Atria kött- och potatisgratäng med tomat 300 g och Atria potatisgratäng med kyckling och salami 300 g

är lätta och näringsrika vardagsval. Kött och potatisgratäng med tomat är en finsk smakklassiker. Potatisgratäng med salami, kycklingfilestrimlor och gräddig buljong är ett praktiskt alternativ när man längtar efter nya smaker i vardagen.



Karis ekologiska gård fick pris som årets ekologiska företag



”Det känns som om vi har gjort något rätt.”



Förbundet för ekologisk odling utsåg Karis ekologiska gård i Lehtimäki, Alajärvi till Årets ekologiska företag 2025. Priset överräcktes under de nationella Ekodagarna i Lahtis och kom som en överraskning för gården – men det var inte alls oförtjänt.

TEXT: Sanna-Kaisa Nokso, Atria
BILDER: Hannele Antila

Gården, som drivs av **Ville Kari** och **Tiina Peltonen**, är resultatet av decennier av arbete och långsiktig ekologisk utveckling, där traditioner kombineras med kompetens och en stark vision om framtidens matproduktion.

- Visst var det ett stort erkännande och trevligt att få ett pris av det här slaget. Det känns som om vi har gjort nå-

got rätt. Även om det alltid finns mer att lära, visar det här att vi är på rätt väg, säger Ville när han ska beskriva hur det känns.

Gårdens långa historia och generationer av arbete med ekologisk produktion bär frukt.

- Det känns bra att det arbete med ekologisk produktion som inleddes redan under tidigare generationer belö-

nas med en hyllning av det här slaget, säger Tiina tacksamt.

RÖTTERNA I EKOLOGISK PRODUKTION

Tanken på ekologisk produktion slog redan tidigt rot på gården. Villes pappa Urho var en av pionjärerna inom ekologisk produktion och började intressera sig för ekologisk odling redan på

1970-talet. Åkrarna övergick officiellt till ekologisk produktion 1995 och djuren 1998.

- Pappa var lite av en Oppfinar-Jocke. Han hade under sin entreprenadkarriär undrat över varför åkrarna växte bra på vissa ställen och diskuterat saken med lokalborna, och det var så idén kom till, berättar Ville.

Tiina ser även priset Årets ekologiska gård som en generationskedja.

- Det här är ett tecken på uppskattning som spänner över generationerna. Urho har gjort ett enormt arbete för den ekologiska produktionen, och nu fortsätter vi med det arbetet.

VARDAG OCH PRODUKTION I DAG

På Karis ekologiska gård mjölkas i dag cirka 70 kor i en ladugård med en robot. Dessutom föds slaktkvigor av köttar upp på gården. Gården sysselsätter förutom dem själva även två anställda året om. Åkerarealen uppgår inklusive arrendemark till cirka 300 hektar, och självförsörjningsgraden i fråga om foder är hög.

- Vi köper närmast lockfoder till roboten, annars klarar vi oss med vår egen produktion, berättar Ville.

Vintertid utför Ville dessutom entreprenadarbeten i skogen och med grävmaskin, och Tiina arbetar som expert på ekologisk husdjursproduktion hos ProAgria. Tiina har deltagit i vardagen på gården i drygt tio år.

- Alla våra kor börjar vara avkomor av insemineringar som har gjorts av mig. Det är fint att få se det konkreta resultatet av sitt arbete, berättar Tiina.

NÄTVERK GER STYRKA

Kamrattstöd och nätverk är en del av det kontinuerliga lärandet i vardagen på Karis ekologiska gård och en viktig resurs. Som ett ypperligt exempel på möjligheterna att nätverka nämner de ProAgrias smågrupp för producenter av ekologisk mjölk. Inom den har det uppstått en nära gemenskap, där man öppet delar med sig av sina erfarenheter.

- Nätverkande är dagens melodi. Man får stöd och kan dela med sig av sina erfarenheter, berättar Ville.

För Tiina är nätverket även en viktig del av hennes sakkunnigarbete och den bredare intressebevakningen gällande ekologisk produktion.

”Nätverken betyder väldigt mycket.”

- Nätverken betyder nog väldigt mycket. Man hålls kvar i nuet, samtidigt som det känns som att man kan föra fältets röst vidare, säger Tiina.

De menar att nätverket gör den ekologiska produktionen mindre ensam och ökar tryggheten i det egna arbetet. De gemensamma diskussionerna hjälper en att hitta lösningar på vardagens problem – och ger å andra sidan även utrymme för att dela med sig av glädjemen.

VÄLBEFINNADET FÖRST

Gårdens framtida investeringsplaner är måttliga. Energin läggs nu på att

underhålla de befintliga strukturerna och effektivisera produktionen genom vardagliga, men viktiga förbättringar.

- Alla satsningar fokuserar på djurens eller människornas välbefinnande. Det är bra, säger Tiina.

Ville påminner om att den egna orken är grunden för allt arbete:

- Om ens egen hälsa sviker, förbättras inte heller djurens välbefinnande.

DEN EKOLOGISKA ASPEKTEN ÄR EN DEL AV IDENTITETEN

Både Ville och Tiina upplever att ekologisk produktion är ett naturligt sätt för dem att odla och producera mat, och de skulle inte kunna tänka sig att övergå till konventionell produktion. De anser att ekologisk produktion är svaret på många av dagens debatter om miljö, självförsörjning och djurens välfärd.

- Vid ekologisk produktion känns det som om man gör rätt. Kreatursgödseln, vallen och djuren är i symbios med naturen, beskriver Tiina.

Ville tillägger att nötkreatur är en väsentlig del av effektiv matproduktion framför allt under de förhållanden som råder i Lehtimäki.

Tiina sammanfattar avslutningsvis varför ekologisk produktion är viktig för dem:

- Ekologisk mat är den renaste och mest inhemska maten. Jordbruksindustrin är måttlig och självförsörjningsgraden hög. Bra mat känns bättre. ■

Stark biosäkerhet är en gemensam fråga för oss alla

Fågelinfluensan har i Europa gått från enskilda sjukdomsfall till ett ständigt sjukdomstryck. Viruset förekommer så ofta hos vilda fåglar att sjukdomen kan anses endemisk. Det innebär att risken är permanent – inte ett undantag.

TEXT: Päivikki Perko-Mäkelä, Atria
BILDER: Helmiina Hyvärinen, Tuukka Kiviranta



”God biosäkerhet på gårdarna tryggar hela kedjan.”

Fågelinfluensa är en sjukdom i kategori A. Om smitta konstateras på en produktionsgård, inrättas skydds- och övervakningszoner runt gården. Djur som kan exponeras för smitta får inte föras in i zonerna, och produkter som härrör från fåglar får inte föras ut ur dem. Följderna drabbar inte bara den smittade gården, utan även andra fjäderfågårdar i närområdet och hela kedjan.

I Sverige har den gångna vintern visat hur allvarliga konsekvenserna kan bli. Smittor i kläckerier i farföräldra- och morföräldra- eller föräldraled har lett till produktionsunderskott och ökat risken i fråga om importerat kött.

I Finland har vi lyckats hålla fågelinfluensan borta från produktionsgårdarna, med undantag av ett fasanfall. Det är ingen slump, utan resultatet av systematisk biosäkerhet.

EN DUBBEL SMITTOSPÄRR ÄR GRUNDEN

Fågelinfluensan sprider sig från vilda fåglar genom trafik mellan gårdarna samt med människor och skadedjur. Viruset kan överföras från till exempel skosulan till produktionslokalerna på bara några sekunder.

EN SMITTOSPÄRR INNEBÄR:

- byte av skor och kläder
- handtvätt
- tydlig separation av det smutsiga och det rena området

Den BioCheck-kartläggning av biosäkerheten som genomfördes på alla kycklinggårdar gjorde det lättare att planera en dubbel smittospärr för respektive gård. Fungerande lösningar – såsom en tydlig plats att byta skor på och tillräckligt med skyddsskor – är en förutsättning för att smittospärren ska fungera i vardagen. Detta är grunden för biosäkerheten i hela kedjan.

SKADEDJUR – EN OFTA UNDERSKATTAD RISK

Bekämpningen av skadedjur kan se ut att ha gjorts korrekt, även om riskobjekt missats. Gnagare och fåglar kan föra sjukdomsalstrare till gården utan att det finns synliga tecken på detta.

För att stödja producenterna har skadedjurskartläggningar inletts i samarbete med experter på skadedjursbekämpning. På varje gård genomförs ett dokumenterat rådgivningsbesök, där:

- hönshusbyggnadernas externa konstruktioner granskas
- riskobjekt i miljön bedöms
- konkreta förbättringsförslag ges

Mycket fungerar redan bra på gårdarna, men det finns nästan alltid sådant som kan förbättras. Proaktivt arbete minskar risken i hela kedjan.

KOM IHÅG DETTA

- Använd konsekvent en dubbel smittospärr
- Håll det smutsiga och det rena området tydligt separerade från varandra
- Utvärdera trafiken på gården och besöksrutinerna
- Bekämpa skadedjur och kontrollera riskobjekten regelbundet

Fågelinfluensa berör hela kedjan. Biosäkerhet är därför inte bara en fråga för den enskilda gården, utan ett gemensamt ansvar. När riskerna hanteras proaktivt kan vi fokusera på det vi kan bäst – att föda upp friska fåglar och trygga den inhemska produktionen. ■

Ringorm under kontroll genom samarbete – ETT:s stöd reformeras

Ringorm har under de senaste åren blivit vanligare på finländska nötkreatursgårdar. Smittrycket har ökat och bekämpningen försvårats. För att bryta smittkedjorna gör ETT om sina stödmodeller, så att gårdar som har fått smittan kan inkluderas i vaccinationerna mer heltäckande.

TEXT: Tuomas Herva, Atria BILDER: Atrias arkiv, Eläinten terveys ETT ry

Att antalet nya smittor ökar har lett till en betydande höjning av sjukdomsriskerna. Under tre års tid har 70–100 nya fall av ringormssmitta konstaterats på våra gårdar varje år. För att få smittan under kontroll krävs att hela kedjan samarbetar.

RINGORM KAN SPRIDA SIG DOLT INNAN SYMPTOM HAR OBSERVERATS

- Symtomen kan dyka upp först flera veckor eller månader efter smittillfället.
- Sporerna finns kvar i miljön i årtal.
- Man bör själv föra ut förmedlingsdjur och slaktkreatur till separata lastningsutrymmen.

- Besökare och den egna personalen måste ha smittskyddet under kontroll.
- Gnagare och sällskapsdjur kan också sprida sjukdomen. Gnagare bör bekämpas från sensommaren tills snön kommer.

VACCINATIONER ÄR GRUNDEN FÖR BEKÄMPNINGEN

Ringorm bekämpas genom att minska smittrycket, och vaccinationer är den viktigaste metoden för att bryta smittkedjan. Alla gårdar där det finns ringorm och kalvar som är yngre än tre månader bör omfattas av vaccinationerna. På så sätt bryts smittkedjorna, och sjukdomstrycket minskar. ETT:s

stöd är under utveckling för att möjliggöra detta.

På mjölk- och dikogårdar vaccineras alla djur två gånger. Vaccinationerna fortsätter i tre år. Kalvar kan levereras till förmedling utan begränsningar när det har gått sex månader sedan vaccinationerna i besättningen inleddes och när besättningen har varit symptomfri i tre månader.

I undantagsfall kan försäljningen av kalvar säljas enligt ett separat avtal med köparen.

På köttboskapsgårdar planeras ett individuellt vaccinationsprogram för varje gård. I kalvuppfödningens anläggningar som fylls avdelningsvis har man ofta lyckats med saneringen genom att vac-

cinera det smittade partiet och följande parti som kommer till samma avdelning.

På andra köttboskapsgårdar har alla kalvar som anländer vaccinerats under hela uppfödningssrotationen, tills djuren med symptom har sålts. Därefter har man ännu vaccinerat ett parti för säkerhets skull, för att förebygga smittor.

HANTERING AV RINGORMSRISKEN VID ANSKAFFNING AV AVELSDJUR

Den ökade sjukdomsriskerna innebär att man bör vara uppmärksam vid anskaffningen av avelsdjur. Artificiell insemination och embryoöverföringar bör prioriteras, om möjligt. Smittorisken hos de djur som tjuren kommer ifrån bör utredas noggrant, och hela betäckningsgruppen bör vaccineras i förebyggande syfte, om det finns orsak att misstänka att det finns en risk. Det rekommenderas att avelstjurarna sätts i karantän vid ankomsten och tvättas innan de slås samman med de övriga djuren, om man vet att tjuren har en förhöjd risk för ringorm. Karantänen kan bestå av betäckningsgruppen, som har separerats från de övriga djuren.

Ringorm kan bara bekämpas genom samarbete. Vaccinationer, gott smittskydd och kontrollerad djurtrafik spelar en nyckelroll för att kunna minska smittrycket på det nationella planet. ■

PROJEKTET TILLSAMMANS KAN VI FÅ RINGORM UNDER KONTROLL!

Regionalt sett försöker man dämpa smittspridningen genom bland annat ett projekt som inleds i Mellersta Österbotten, där nötkreatursgårdar och aktörer i nötkreaturskedjan engageras i enhetliga arbetssätt, smittskyddskompetensen förbättras och långsiktigt saneringsarbete stöds. Målet är att minska antalet smittor och stoppa spridningen av sjukdomen framför allt i riskområden.

Läs mer:
ett.fi/palvisilsa-hallintaan-yhdessa-onnistumme



Karantän och rätt rutiner allt viktigare

TEXT: Susanna Vehkajä, Atria

Vid anskaffning av djur spelar karantän och noggranna rutiner en central roll. På dikogårdar och mjölkgårdar bör alla djur som köps sättas i karantän först, så att djuren skyddas mot dolda sjukdomar, såsom ringorm.

TÄNK PÅ KOSTNADERNA OCH NACKDELARNA

Redan ett försäljningsförbud till följd av en speciellsituation kan ha betydande inverkan på gårdens ekonomi och djurutrymmenas tillräcklighet, även om försäljningsstoppet bara varar några månader.

Karantän innebär att det nya djuret separeras från resten av djuren i minst 3–4 veckor. Om det inte går att ordna en separat plats att ha djuret på, ska djuret placeras så långt från de andra djuren som möjligt. Vid skötseln av djur som är i karantän ska separata kläder och skor användas.

Nötkreatur bör inte hållas i karantän ensamma. Som sällskap kan man välja ut ett djur från de egna djuren, som samtidigt fungerar som ett så kallat testdjur för att upptäcka eventuell smitta. Som testdjur passar till exempel ett lugnt djur som ska skickas till slakt, eftersom det inte behöver återföras till djurgruppen.

TAJMNINGEN ÄR EN DEL AV SMITTSKYDDET

Sommaren och betessäsongen gör det lättare att hålla det nya djuret åtskilt från de andra. När temperaturen ligger på plus och vattnet inte fryser kan tillfälliga karantänutrymmen byggas till exempel med lösa grindar eller tillfälliga boxar. Risken kan även efter karantänen begränsas med hjälp av till exempel betesgrupper, så att det nya djuret inte genast blandas med hela djurgruppen.

Vid handel med avelsdjur måste man komma ihåg tvåmånadersregeln: efter att nya djur har köpts ska inga djur säljas från gården på två månader. Tidpunkten för mottagandet bör planeras med omsorg. Om du till exempel skaffar en ny tjur på våren, ska du säkerställa att det inte samtidigt pågår verksamhet på gården med djur som ska säljas för avel.

Den som köper avelsdjur ska kontrollera säljarens Naseva-intyg om gårdens hälsosituation. Utöver hälsouppgifterna i intyget bör du också kontrollera att säljaren inte har skaffat nya djur inom två månader före köpet.

Slut på rymningshistorier

A-Foders betesmarkskampanj 20 år – bättre stängsel, lugnare somrar

TEXT: Susanna Vehkaoja, Atria BILDER: Tuukka Kiviranta

Alla produkter i betesmarkskampanjen finns i A-Kauppa: www.a-kauppa.fi

Tillväxt på mjölk- och dikogårdar samt nya företag behöver fungerande stängsellösningar för betesmarker. När besättningarna växer och det finns mycket stängsel är det inte ett alternativ att bygga nytt varje sommar. Stängslen måste stå emot både tidens tand och varierande förhållanden.

Detta behov gav upphov till A-Foders betesmarkskampanj för 20 år sedan – vårt mål är att öka användningen av permanenta stängsel, så att djuren har tillräckligt att äta när de går på bete och så att betningen blir tryggare,

mer förutsägbar och kräver mindre arbete.

ETT PÅLITLIGT STÄNGSEL ÄR EN INVESTERING

High tensile-stängsellösningar var kända redan för 20 år sedan, men an-

skaffningen av dem var arbetskrävande för många. Man var tvungen att söka efter tillbehör på olika ställen och själv veta vad man skulle köpa. Därför togs allt som behövdes in i A-Foders sortiment, bortsett från grävmaskinen och den som ska utföra arbetet.

Ett välbyggt permanent stängsel:

- sparar arbetstid år efter år
- gör det möjligt att hägna in nya områden när antalet djur ökar
- minskar risken för att djuren rymmer
- ökar säkerheten
- ser snyggt ut

Ett bra exempel finns att se på Yrkesakademins betes för dikor i Vasa, där stängslen har fungerat och fortfarande fungerar även under utmanande förhållanden.

ROVDJUR OCH TRYCK – KONSTRUKTIONEN HAR BETYDELSE

Rovdjur är en av de största utmaningarna under betningen. I ett high tensile-stängsel kan antalet trådar ökas och stolpavståndet minskas vid behov. Ju tjockare tråd och ju noggrannare skarvar, desto bättre bevaras spänningen och desto bättre håller stängslet. Ett stängsel som har tillverkats med omsorg är en del av riskhanteringen.

HUR LÄNGE RÄCKER BETET UTAN BALAR?

Betningen blir lönsam när vallen används effektivt. A-Kauppa har sedan 2019 haft spolelösningar och mellanstolpar i sortimentet. De gör att man snabbt kan flytta fällor och dimensionera skiftena mer noggrant.

Erfarenheten från smågrupper och projekt visar att:

- skördenivån säkerställs om betesskiftet dimensioneras för 3–4 dagars behov
- vegetationen förnyas bättre om fällan flyttas dagligen
- säsongen kan förlängas betydligt även utan balutfodring med effektivt rotationsbete

Det handlar om hur betesvallen ger så god skörd som möjligt. I smågrupperna sporrar man varandra och tävlar om vem som klarar sig längst under betes-säsongen utan tilläggsutfodring.

ETT GOTT ELSTÄNGSEL BIBEHÅLLER FAMILJESÄMJAN

Under försommaren kan tillväxten under staketet komma som en överraskning. Upprätthållandet av spänningen är avgörande för om flocken stannar kvar där den ska vara.

I den praktiska vardagen är det av avgörande betydelse hur enkelt underhållsarbetet är. Den fjärrstyrda spänningsmätningen och felsökningen sparar tid och steg. Med den nya elstängselmodellen som presenteras i betesmarkskampanjen i år kan man bryta och övervaka strömmen också med en app på smarttelefonen.

Teknik är ingen ersättning för noggrannhet, men den gör vardagen smidigare. ■



De bästa tipsen om bete hittar du i betesguiden (på finska)





Betesgång och lösdriftsladugård passar ihop

Ala-Korholas mjölkgård i Vehmersalmi i Kuopio visar att betesgång och lösdriftsladugård fungerar bra tillsammans. När betesgången beaktas redan i planeringsfasen stöder det djurens välmående, produktionens jämnhet och en smidig vardag på gården.

TEXT: Anniina Holopainen, Atria BILD: Minna Klemetti

Ville Rissanen och Minna Klemetti har utvecklat betesgången systematiskt vid sidan av lösdriftsladugården med robot. I samband med investeringen 2009 beaktades betesgång redan i planeringsfasen, och lösningarna märks som smidig vardag även idag.

ALLA DJUR SKA VARA MED – TRYGGT OCH SYSTEMATISKT

På Ala-Korholas gård betar i praktiken alla djur. Efter avvänjning från mjölk släpps kalvarna till ett övningsbete, där ett plankstängsel och el lär ut betesbeteende.

Dräktiga kvigor betar på ett separat fjärrbete tre kilometer bort. Fjärrbetet ligger nära den gamla gårdens gårdsområde, varifrån man lätt får vatten och el till betet, vilket underlättar underhållet av betesmarken.

TYDLIG BETESROTATION OCH FUNGERANDE KONSTRUKTIONER

För mjölkarna finns sammanlagt sex hektar betesmark, som är indelad i cirka en hektar stora fällorna. I början av sommaren flyttas djuren mellan fällor med 1-3 dagars intervall och målet är

cirka tre veckors rotation. Vallens tillväxt följs visuellt. I början av sommaren växer vallen så kraftigt att en del av betesmarken skördas till ensilage före betesgången, så att inte växtbeståndet hinner bli gammalt.

– Rensningsslätter och gödsling av marken är också viktigt, liksom den vila växterna behöver. Beteskrossen som anskaffades till gården i fjol var ett bra köp, berättar Klemetti.

På hösten, när tillväxten bromsar in och betet börjar ta slut överbetas det skifte som ska förnyas. Man vill inte tilläggsutfodra mjölkarna på betet på grund av skadefåglar och salmonellrisk, i ladugården finns alltid foder tillgängligt.

Stängselkonstruktionerna är en central faktor för att lyckas på gården. De yttre stängslen görs med trästolpar och får stå kvar över vintern. För skiftesindelning används lättare stängsel. I fjol kontrollerades alla stängsel och man bytte ut stängselbanden liksom de skurvade ståltrådarna, så att elektriciteten kommer fram säkert. Vattentillgången är säkerställd med en vattenledning och fyra vattenkar som installerats på betet.

BETET UNDERLÄTTAR VARDAGEN

Enligt Klemetti är bete inte arbetskrävande när de grundläggande sakerna är i ordning. Mest arbete har man i maj när stängslen ska fixas i skick mitt under alla andra vårarbeten. Gårdsfolket njuter ändå av sommaren, när det är glesare i ladugården och betesskötseln i genomsnitt bara tar en timme om dagen.

Vallhundarna hjälper till vid förflyttningar och vid behov med att återföra rymlingar, i fjol var det dock inga djur som rymde. Djuren utfodras även under sommaren med kraftfoder för att de ska hålla sig hanterliga och få nödvändigt tilläggsprotein.

VÄLMÅENDE OCH JÄMN PRODUKTION

Effekterna av bete märks i djurens beteende och ladugårdens renhet. När korna tillbringar mer tid ute behövs mindre städning i ladugården. Juvrinflammationer förekommer vare sig under sommaren eller vintern.

Mjölproduktionen håller sig stabil under betesperioden. Enligt Klemetti är vattentillgången en faktor:

NYCKELFAKTORER I BETESROTATIONEN PÅ ALA-KORHOLAS GÅRD:

- Satsning på vallens tillväxt (rotation/vila, gödsling, rensningsslätter)
- Bra stängsel med tillräcklig spänning
- God tillgång till vatten

– Korna är elitidrottare och behöver vatten.

Besöken vid roboten minskar i allmänhet inte, men om det blir förseningar tas korna in och betesporten släpper ut dem först efter mjölkning. Annars är det fri rotation i ladugården och djuren kan stanna inne om de vill.

BETE GER GLÄDJE – OCH EXTRA INKOMSTER

Paret rekommenderar betesgång även för andra robotgårdar, om det är strukturellt möjligt. Enligt dem märks betesgången i djurens välmående och i landskapet, och de betande djuren gläder även förbipasserande.

Dessutom stöder betet djurens produktion och tillväxt, och ekonomisk nytta fås också genom ersättningarna för djurens välbefinnande.

– Hos oss skulle djuren vara på bete även utan extrainkomster, eftersom det underlättar arbetet under sommaren så mycket och korna njuter av det, konstaterar de. ■

Ny kunskap och inspiration till arbetet från toppseminarierna

Nauta ja Maito-toppseminarierna i Kalajoki och Tahko i januari samlade experter och producenter till diskussion om marknad, konkurrenskraft och gårdarnas framtid.

TEXT: Leea Holmi, projektet Menestyvä Nauta ja Maito-hanke

Tuomas Salusjärvi från Valio påminde om de snabba förändringarna på mjölkmarknaden. Fjolårets höga producentpris i Europa ökade mjölmängderna och ledde i slutet av året till prissänkningar i Mellaneuropa. Globala händelser återspeglas idag snabbt även i Finland.

Paavo Juntunen, produktchef inom Atrias export betonade den finländska produktionens styrkor: vallbaserad utfodring, rent vatten och hög kvalitet. Efterfrågan på nötkött är just nu stark, vilket syns som höga producentpriser.

INTERNATIONELLA PERSPEKTIV: REGLERING OCH VÄXANDE EFTERFRÅGAN

Huvudtalaren på seminarierna, nederländska mjölkbonden och vice ordföranden för FrieslandCampinas styrelse Nils Den Besten berättade om den allt stramare regleringen i Nederländerna. Miljökraven och restriktionerna för gödselspridning har ökat kostnaderna och tvingat en del producenter att dra ner produktionen.

Samtidigt ökar efterfrågan på mjölkprodukter globalt, framför allt i utvecklingsländerna. Den Besten påminde också om vad bondens arbete betyder: ”Vi är jordbrukare för att vi älskar det.”

Claudia Gloudemans som deltog från Sverige berättade om företagandet på en mjölkgård och om gårdsköp. Hon betonade att vid sidan av internationella investeringar är integration i lokalsamhället viktigt.

KONKURRENSFÖRMÅGAN BYGGS I VARDAGEN

Juha Vidgrén från Ponsse bidrog med företagsvärldens perspektiv: om man vill vara bäst, måste kvaliteten vara målet varje dag. Ärlighet och att hålla sina löften är hörnstenarna för framgång.

MTK:s Pekka Pesonen lyfte fram styrkorna hos nötkött och mjölk från Finland: den ringa användningen av antibiotika och den täckande övervakningen av hälsa och välfärd (Naseva).

PRODUCENTBERÄTTELSE OCH INVESTERINGAR I FRAMTIDEN

På seminarierna hördes även flera producentanföranden. Hanna och Juho Nivala från Kukkulan Tila Oy betonade strategisk ledning, kompetensutveckling och ekonomisk stabilitet. Ville Junnila från Kuuselan Tila berättade om målmedvetet utvecklande och kommande investeringar.

I Tahko presenterade Nurmela gård sin planmässigt genomförda robotladugårdsinvestering. Företagaren på gården Lauri Niemi beskrev ”styrelsemötesmodellen” där gårdens viktigaste samarbetspartner deltar i utvecklingen av gården.

Jaakko Ilkka från Korpelan Tila berättade om sin tillväxtresa och om bakgrunden till sin expansionsinvestering.

Evenemangen avslutades med Pro-Agrias experter Tiina Karlström och Minna Norismaas inlägg där de uppmanade producenter att utnyttja nätverk och experthjälp – ingen behöver klara sig på egen hand. ■

Läs ett längre reportage på nätet: www.atriatuottajat.fi/ajankohtaista/

Projekt: Menestyvä Nauta ja Maito och Maito ja Nauta Itä

VI SES I KALAJOKI

Atria Nötutvecklings
Dikoseminarium 19–20.11.2026
Santa's Resort & Spa
Hotel Sani, Kalajoki

Följ projektens verksamhet i sociala medier: [@atria.nautakehitys](https://twitter.com/atria.nautakehitys) samt på atriatuottajat.fi/hankkeet

Utvecklingsprojektet medfinansieras av EU:s jordbruksfinansiering.

Resultaten av svingårdarnas spannmålsenkät – vad visar svaren?

Den nationella spannmålsenkät som projektet YKSIKA har genomfört visade hur svingårdarna i Finland skaffar sin spannmål och vilka rutiner som tillämpas vid analysen. Spannmål är både en central utgiftspost och en kritisk faktor för en lyckad produktion, och det finns fortfarande utrymme för förbättring i kvalitetssäkringen.

TEXT: Maijastiina Karvo, projektledare för YKSIKA, Atria EDITERING: Laura Kaski, Atria BILD: Tuukka Kiviranta

Målet med projektet YKSIKA är att utveckla svingårdarnas konkurrenskraft genom samarbete och verksamhet i smågrupper. I smågruppen för spannmålsförsörjning inom projektet väcktes ett behov av att ta reda på hur finländska svingårdar skaffar sin spannmål både under och utanför tröskningssäsongen. Enkäten skickades till svingårdar i hela landet, och antalet svar visade att ämnet berör gårdarna i stor utsträckning.

– Resultaten av enkäten visar att gårdarna har en betydande självförsörjningsgrad i fråga om spannmål, men köpt spannmål spelar fortfarande en central roll. Kvaliteten på spannmålen är en av de viktigaste ekonomiska faktorerna inom svinnringen, och påverkar både utfodringens effektivitet och djurens hälsa, konstaterar **Maijastiina Karvo**, projektledare för projektet YKSIKA.

Smågruppsverksamheten inom projektet har goda möjligheter att erbjuda gårdarna konkreta metoder för att effektivisera analyserna och inköpsprocesserna.

– Det är inte överraskande att det görs så få analyser under tröskningssäsongen – stress, brist på arbetskraft och praktiska begränsningar hindrar många gårdar från att göra exakta mätningar. Ändå är just analyser under tröskningssäsongen kritiska för att sä-

kerställa kvaliteten. Under projektet kommer vi säkert att gå på djupet med även dessa praktiska utmaningar, lovar Karvo.

VANLIGT ATT KÖPA SPANNMÅL – HÄLFTEN AV DEN SPANNMÅL SOM ANVÄNDS KÖPS

Av enkäten att döma köper 75 procent av svingårdarna spannmål för att utfodra svinen. Av det spannmål som svars gårdarna använder var i genomsnitt 51 procent köpt spannmål.

Den köpta spannmålen bestod av:

- 78,6 % korn
- 21,2 % vete
- 0,2 % havre

Största delen av gårdarna skaffar sitt spannmål av fem eller flera aktörer, vilket visar på behovet av att trygga tillgången från flera håll.

FAKTORER SOM PÅVERKAR PRISET: KVALITETSAKTÖRER BETONAS

När spannmål köps från en annan gård har **följande faktorer störst inverkan på priset:**

- Hektolitervikt: 34 %
- Toxiner: 21 %
- Protein: 16 %
- Skräp: 14 %

Dessutom bestäms priset på basis av preliminära avtal, samarbete, tillgång

och allmänt marknadspris. Beaktansvärt är att 8 procent av respondenterna uppgav att ingen av dessa huvudfaktorer påverkar priset – detta tyder antingen på långtidsavtal eller en affärsrelation som baserar sig på förtroende.

STORA SKILLNADER I ANALYSRUTINERNA

När det gäller det spannmål som levereras utanför tröskningssäsongen:

- tar 58 % av gårdarna ett förhandsprov ibland
- 17 % tar alltid ett
- 25 % tar aldrig ett

Den levererade mängden per lass fastställs oftast med körvåg, torkvåg eller bilvåg. En del av gårdarna fastställer leveransvolymen genom kubering.

Proteinanalyserna görs i huvudsak med elektroniska mätanordningar eller skjutviktsvåg. Under tröskningssäsongen analyserar 59 procent av respondenterna inte proteinet alls. Utanför säsongen ökar däremot analyserna, och förmedlingsfirmornas analyser får ökad betydelse. Toxinanalyser blev också vanligare utanför tröskningssäsongen. ■



Projektet YKSIKA tackar alla som har svarat på enkäten. Resultaten ger en god grund för det fortsatta arbetet och hjälper oss att utveckla spannmålsförsörjningen på svingårdarna, så att den blir mer målinriktad och lönsam.

Testandet av Tempo fortsätter

Skillnaderna mellan Tempo och Duroc är små som helhet, men Tempos hanterbarhet delar åsikterna. Rasvalet kommer att övervägas på nytt i höst när resultaten från vårens utfodringsförsök är klara.

TEXT: Niina Immonen, Atria

Tempo testades för första gången år 2023 i ett försök med parallell uppfödning av Tempo- och Duroc-grisar från födseln till slakten. I försöket gjordes avkastningsstyckning och bedömning av köttkvalitet. Tempos avkomma klarade sig bättre i mellanuppfödningen, trots ett större antal levande födda grisar. Båda raserna hade utmärkta produktionsegenskaper i slaktsvinfasen. Den viktigaste skillnaden var Tempos sämre köttprocent. I köttkvaliteten sågs inga skillnader och vid jämförelse av svin i samma köttprocentklass gav Tempo något bättre avkastning vid styckningen.

För närvarande är cirka hälften av kedjans slaktsvin Tempos avkomma. De konkreta resultaten skiljer sig delvis från försöksresultaten. De gårdar som gått över till Tempo har fått bättre köttprocent, vilket delvis har att göra med begränsning av utfodringen. Samtidigt har vissa gårdar fått lägre dagstillväxt, hos vissa till och med så låg som under 1 000 gram per dag. Begränsningen av utfodringen har dock inte ökat till exempel svansbitningen. Utifrån slaktdata kan sägas att andelen underkännanden är lägre för Tempo, i synnerhet i fråga om lunghinnor. Enligt materialet finns det ingen skillnad mellan raserna i dödligheten i slaktsvinfasen. Baserat på feedback har Tempos avkomma en aning mindre behov av medicinering.

VARFÖR HAR DET INTE FATTATS ETT BESLUT ÄN?

Som helhet är skillnaderna mellan raserna ganska små. Tempo lämpar sig väl för grisproduktion, men på slaktsvingårdarna går åsikterna isär vad gäller hanterbarheten, särskilt vid lastning. Enkäter visar att inställningen gentemot Tempo ändå blivit positivare: hälften av de gårdar som använder

Tempo skulle välja rasen igen, även om hanterbarheten fortsättningsvis får ett dåligt betyg.

På Honkalas gård pågår ett utfodringstest, där man undersöker hur könsuppdelning påverkar produktionsresultaten för Tempo. Vissa grupper är uppdelade efter kön, andra hålls i blandade boxar. Testet görs genom måttlig begränsning av utfodringen. Målet är att hitta en lagom utfodringsnivå för olika uppfödningsskeden, så att både köttprocenten och dagstillväxten hålls tillräckligt höga. På hösten ska valet av ras bedömas på nytt. ■

NYCKELTAL

	Duroc	Tempo
Antal patruller	160	325
Dödlighet, %	1,96	1,89
Slaktvikt kg/svin	89,8	90,0
Dagstillväxt g/dag	1029	1012
Kött-%	58,5	59,0
Underkännande av delar, %	10,7	9,1
Lunghinnor, %	55,2	39,8
Svansbitning, %	1,9	1,7
Foder per extra tillväxtkilogram fe/kg	2,80	2,79

VAD DÅ FÖR TEMPO?

Tempo är fadersrasen i Topigs Norsvins trerasprogram som testats vid Atria sedan 2023. För närvarande är Tempos andel cirka 50 procent av slaktsvinsproduktionen. Åsikterna om Tempo går fortfarande isär även om inställningen blivit positivare. Fadersrasen påverkar resultaten i både smågris- och slaktsvinsproduktionen. I köttkvaliteten finns ingen skillnad mellan raserna.



En trygg arbetsmiljö

Ett modernt lantbruksföretag är ofta en arbetsplats för flera personer. Stora gårdar kan sysselsätta tiotals personer i direkta anställningar, utöver företagens själv. Dessutom får gårdarna besök av företrädare för olika intressentgrupper, såsom personer som arbetar med biosäkerhet, lastbilschaufförer, personal med underhålls- och monteringsuppgifter, tvättare, veterinärer och en mängd andra yrkespersoner.

Ibland är det bra att granska gården med en utomstående ögon. Det man själv tar för givet kan för en utomstående vara fullkomligt oklart. Var man parkerar, var man tänder lampan, vilka dörrar man kan använda, var leveranser ska lämnas och så vidare. Det är knappast möjligt att ge för mycket information och anvisningar och åtminstone orsakar det säkerligen ingen skada att ge tydlig information.

År efter år framträder två tydliga brister i arbetssäkerheten. Bristfälligt vinterunderhåll på gårdsområden orsakar förseningar i logistiken samt i djur- och fodertransporter. Tjocka snödrivor och hal is är det sista man vill ha under varma lastbilsdäck, och halkolyckor leder ofta till personskador och långa sjukskrivningar.

En annan viktig detalj är lastningsförhållandena vid silor. De ska kunna fyllas från marknivå och fyllnadsnivån ska kunna följas utan att behöva klättra upp. De senaste åren har alla olyckor vid lastning inträffat vid påfyllning, när chauffören har fallit från hög höjd och skadat sig. En ranglig aluminiumstege mot silon hör inte hemma i ett modernt arbetssätt. Om man måste ta sig upp på silon ska det finnas en ordentlig trappa, bra arbetsplattformar och räcken. Det vore också bra med fungerande belysning både inne och ute. Vi utreder just nu olika alternativa sätt att mäta fyllnadsnivån i silon, som vi kommer att berätta mer om under året.

Låt oss tillsammans se till att produktionslokalerna är hälsosamma och trygga arbetsplatser.

Ossi Hakala-Rahko
försäljningschef, A-Foder

VARFÖR är ärtan lönsam?

1 ÄRTAN GER EURO MED MÅTTLIGA SKÖRDAR

Ärtan är en av de mest konkurrenskraftiga odlingsväxterna ekonomiskt sett. Redan med en genomsnittlig skörd på 3 500 kg per hektar uppnås försäljningsintäkter på 900 euro utan stöd. Dessutom är stödnivån för ärtan högre än den för spannmål i många stödområden, vilket förbättrar den totala avkastningen ytterligare. Ärtans effekt som förgröda ger ekonomiska fördelar även det efterföljande året tack vare lägre gödslingskostnader.

2 AVTALSODLING SKAPAR PRISSÄKERHET

Efterfrågan på ärtan är stark och den ökar i och med att inhemskt protein används mer. Avtalsodling ger bonden förutsägbarhet: garantipriset anger det lägsta priset man får för skörden, men det förhindrar inte prisökning om marknadssituationen förändras. Samtidigt garanterar avtalet en säker åtgång för skörden även under osäkra år, vilket är en avsevärd fördel i odlingen av specialgrödor.

3 ÄRTAN GER BESPARINGAR I GÖDSLINGSKOSTNADERNA

Ärtan är en baljväxt som binder kväve. Den kan binda upp till 30–50 kg kväve per hektar och år. Detta syns direkt i form av mindre gödslingsbehov och lägre kostnader för nästa gröda. Samtidigt fungerar ärtan som en jordförbättrare tack vare sina många och fina rötter och den är en utmärkt förgröda för spannmål.

ÄRTAN I SIFFROR

- Genomsnittlig skörd hos A-Foders avtalsodlare: 3 500–4 000 kg/ha
- Försäljningsintäkter: cirka 900 €/ha (3 500 kg/ha, utan stöd)
- Kvävebindning: cirka 30–50 kg N/ha
- Växtföljd: ungefär vart sjätte år i samma skifte

4 ÄRTAN MINSKAR SJUKDOMSTRYCKET

I växelbruk bryter ärtan spiralen med sjukdomstryck för spannmål, eftersom den inte är värdväxt för sädesjukdomar. Detta minskar behovet av växtskyddsmedel och bidrar till långvarigt bördiga åkrar. Samtidigt måste man komma ihåg att ärtor odlas på samma skifte bara vart sjätte år, på grund av dess egen växtsjukdom, ärtotrotta.

5 ÄRTAN FÖRUTSÄTTER INGA TILLÄGGSINVESTERINGAR

Ärtan lämpar sig väl för det finländska klimatet och trivs i våra jordar. Den tål torka bättre än spannmål så länge skiftets vattenhushållning är i sin ordning. I odlingen fungerar samma maskiner som används med spannmål och ärtan kräver inga separata maskininvesteringar. Med en tidig sådd utnyttjar man växtsäsongen effektivt och ärtan är inte känslig för jordskorpa utan tränger vid behov till och med genom den.

6 ÄRTAN BIDRAR TILL FÖRSÖRJNINGSBEREDSKAPEN

Efterfrågan på inhemskt protein är stark när man försöker ersätta importerad soja med finländska alternativ. Ärtodling stärker försörjningsberedskapen, minskar importberoendet och lämnar pengar hos finländska bönder. Samtidigt är den ett mycket bra stöd för hållbarheten i hela den inhemska livsmedelkedjan.

Ärtan är en växt som klart förbättrar både åkerodlingens marginaler och jordstrukturen och som stärker hela den finländska värdekedjan. Därför är ärtodling ett välöverlagt och framtidsorienterat val för allt fler odlare.

- Sådd: tidigt på våren, ofta före spannmål
- Maskinbehov: samma som för spannmål
- Effekt som förgröda: lägre gödslings- och växtskyddskostnader för nästa gröda
- Marknadsläge: mycket stark efterfrågan på inhemskt protein

A-Foder reformerar branschen Först i Finland med odlingsprogram per produktionsinriktning

A-Foder lanserar en ny odlingsmodell där odlingen planeras utifrån produktionsinriktningen och djurens behov. De nya odlingsprogrammen och sortrekommendationerna för hela Atria-kedjan hjälper producenten att välja rätt lösningar för den egna produktionen. Målet är en tydligare vardag, bättre skörde kvalitet och en effektivare produktionskedja.

TEXT: Essi Tahvola, Atria BILD: Helmiina Hyvärinen

Traditionellt utgår odlingsrekommendationerna från växtsorten – korn behandlas som korn, vete som vete och havre som havre. Då får bonden själv avgöra vilken sort som bäst ger rätt balans, till exempel mellan protein och stärkelse för slaktsvin, rätt proteinhalt i vete för fjäderfä eller en lämplig vall för nötkreatur. I A-Foders nya modell vänder man upp och ner på detta.

SKÖRDE- OCH KVALITETSMÅLET STYR – ODLINGSTEKNIKEN FÖLJER

Odlingsprogrammen sätter målet för djurgruppen i centrum: vilken skörd behövs för att maximera effektiviteten, säkerheten och kvaliteten i utfodringen. Rekommendationerna består av fyra helheter:

1. Målet för djurgruppen och/eller skördens tilltänkta användning
2. Val av sorter per produktionsinriktning
3. Optimering av odlingstekniken (gödsling, växtskydd, skördenivå, protein- och stärkelseprofil)
4. Säkerställande av fodervärdet i hela kedjan

På så sätt säkerställer vi att det produceras skörd med just den kvalitet som gagnar gården och djuren mest – inte bara maximala mängder.

SORTREKOMMENDATIONERNA BYGGER PÅ MÅNGPROFESSIONELLT SAMARBETE

Valet av sort har dryftats i ett mångprofessionellt samarbete där medverkande har varit

- A-Foder foderutvecklare och odlingsexperter,
- experter på olika produktionsinriktningar från Atrias primärproduktion samt
- Boreal Kasvinjalostus Oy:s växtförädlare.

Samarbetet ger en unik överblick över hela produktionskedjan – från djurens fysiologi och gårdarnas vardag till kvalitetskrav på foderråvara och kunskap om växtsorter. Partnerskapet med Boreal gör att våra producenter tidigt får ta del av ny forskning och kommande sortinnovationer. Rekommendationerna för olika gårdar och produktionsinriktningar finns på vår webbplats.

MÅLET ÄR BÄTTRE SJÄLVFÖRSÖRJNING OCH LÖNSAMHET

Producenterna har konkret nytta av de produktionsinriktningsspecifika odlingsprogrammen: bättre självförsörjningsgrad av foder, jämnare skörde kvalitet och en tydlig riktning för odlingsvalen. Samtidigt stärker de går-

darnas lönsamhet genom att minska svinnet och säkerställa en skörd som är anpassad till djurens behov.

A-Foder tillhandahåller inte bara anvisningar för olika växtsorter – vi är först i Finland med en verksamhetsmodell som kombinerar odling, utfodring och växtförädlning i en och samma helhet. Detta är ett steg mot en mer intelligent produktion som samordnas i kedjan, vilket tjänar både djuret som ska utfodras och producenten. ■

A-FODERS NYA INTELLIGENTA PROGRAM

Skräddarsydd för vårspannmål och höstveten för olika produktionsinriktningar

- Växtodling
- Svin
- Fjäder
- Nöt

samt

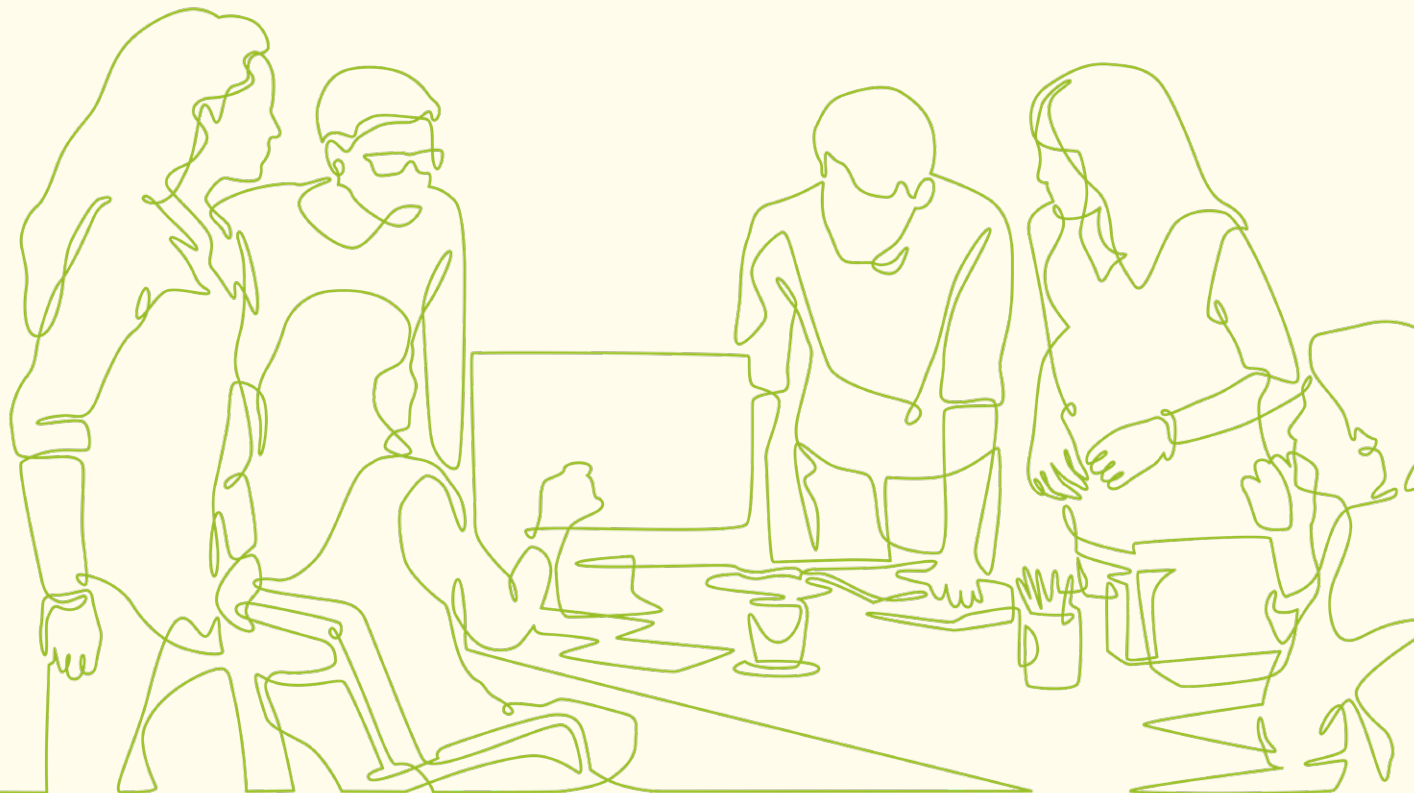
- Odlingslösningar för vall och skyddssäd för boskapsgårdar

A-Foders spannmålsbutik hjälper dig att välja utsäde och betjänar dig snart även med odlingsprogram!
tfn 010 316 8012 (lna/msa)
viljakauppa@atria.com

Utvecklings- grupperna driver kedjan framåt

Gemensam utveckling ger säkerhet gentemot kedjan och bidrar till en lönsam produktion när verksamhetsmiljön förändras. Utvecklingsgrupperna sammanfattar olika produktionsinriktningars synpunkter i ett underlag för den gemensamma utvecklingen.

TEXT: Milla Annala, Kind Company BILD: Adobe Stock



”Till syvende och sist handlar utvecklingen av kedjan ändå om ett gemensamt intresse.”

Utvecklingen har samma utgångspunkt i alla produktionsinriktningar: förutsättningarna för producenternas verksamhet på lång sikt och bättre funktion av hela kedjan.

SÄKERHET OCH RIKTNING

De frågor som lyfts fram i utvecklingsgrupperna rör bland annat lönsamhet och möjligheter att utveckla produktionen långsiktigt i en föränderlig verksamhetsmiljö.

– När såväl mjölkgårdar som dikogårdar och uppfödare deltar i utvecklingsarbetet får vi till stånd en dialog som annars är svår att uppnå. Gårdar med olika produktionsinriktningar ser på saker ur olika perspektiv och just detta är grunden för nya idéer och insikter. Samtidigt ser vi till att hela nötkedjan fungerar på bästa möjliga sätt, säger **Sinikka Hassinen**, direktör för Atria Nöt.

– Allt bygger på dialog. Utvecklingsgruppen erbjuder en plattform där producenternas erfarenheter och iakttagelser kan lyftas fram för gemensam granskning. På svinnsidan syns detta framför allt i att man söker lösningar utifrån en gemensam förståelse, säger **Tuomas Viita**, direktör för Atria Svin.

Dialogen är starkt kopplad till marknaden, oavsett produktionsinriktning.

I utvecklingsgruppens arbete framhävs förståelsen för kedjan och marknaden: hur produkterna rör sig, hur konsumtionen förändras och hur konkurrensen utvecklas. När man tittar på helheten långsiktigt, skapar man förutsättningar för en produktion som fortsätter att vara konkurrenskraftig

och lönsam även i framtiden, säger **Jaakko Kohtala**, direktör för Atria Fjäderfås primärproduktion.

Direktörerna för alla utvecklingsgrupper anser att utvecklingen av kedjan till syvende och sist ändå handlar om ett gemensamt intresse, eftersom det utan en fungerande primärproduktion inte finns en kedja, och utan en fungerande kedja är det svårt för producenterna att klara sig på marknaden. Därför är gemensamt utvecklingsarbete nödvändigt för alla.

UTVECKLING VIKTIGARE ÄN NÅGONSIN

Verksamhetsmiljöerna har förändrats och förändras fortsättningsvis i alla produktionsinriktningar. Antalet gårdar minskar, investeringarna är allt större och marknaden förändras snabbt. Det är svårt för en enskild gård att ensamt svara mot dessa förändringar.

– Utvecklingsgrupperna ger producentmedlemmarna en möjlighet att vara med och ta fram en gemensam lägesbild och en gemensam förståelse för hur man vill svara mot förändringarna i verksamhetsmiljön. Via producentmedlemmarna har även andra producenter i kedjan möjlighet att göra utvecklingsgruppen uppmärksam

på teman som de anser borde diskuteras, säger Hassinen.

Detta är en central anledning till att företagaren har fördel av att ingå i den gemensamma kedjan.

– Även om utvecklingsgruppens arbete inte syns som enskilda eller snabba förändringar, skapar det tillit till att produktionen utvecklas planmässigt och långsiktigt – tillsammans, för hela kedjans bästa, betonar Viita.

OPTIMIPROGRAMMEN GER KONKRETA VERKTYG

Optimiprogrammen har samma utgångspunkt i alla produktionsinriktningar: även om arbetet på en enskild gård görs väl, fungerar inte automatiskt hela kedjan på bästa möjliga sätt. (Du kan läsa mer om optimiprogrammen på s. 18.)

– På nötsidan syns detta exempelvis i hur de olika produktionsinriktningarna länkas till varandra via djurflödena, tillväxten och tidsplaneringen av slakten, säger Hassinen.

Enligt Viita kan i svinkedjan även små obalanser mellan gris-, mellanuppfödning- och slaktsvinsfaserna snabbt återspeglas i kostnader och djurhälsa.

– På fjäderfäsidan rör optimeringen i synnerhet marknaden: produktionen måste hålla jämna steg med konsumtionen så att man kan styra rätt mängd produktion till rätt marknad i rätt tid, kompletterar Kohtala.

Gemensamt för alla optimiprogram är att de strävar efter att minska svinnet inom kedjan, förbättra förutsägbarheten och säkerställa att produktionen, förädlingen och marknaden stöder varandra. När helheten fungerar bättre, skapar detta förutsättningar för en lönsam produktion i hela kedjan – även ur en enskild producers perspektiv.

ATRIAS STRATEGI STYR ARBETET

Atrias strategi Tillsammans 2030 betonar samarbete, helhetsinriktad optimering av kedjan och en gemensam riktning. Dessa mål styr även arbetet i utvecklingsgrupperna.

– Genom gemensamt utvecklingsarbete skapas möjligheter för producenterna att göra sin röst hörd i utvecklingen av kedjan och för att ta fram lösningar utifrån primärproduktions verklighet. När utvecklandet görs tillsammans och informationen går i båda riktningarna uppstår en starkare och mer förutsägbar helhet som producenterna kan lita på även med framtiden i åtanke, avslutar Kohtala. ■

PRODUCENTMEDLEMMARNA I ATRIA NÖT-UTVECKLINGSGRUPPEN 2026–2028

- **Mira Savolainen** – mjölkproduktion, Kuopio
- **Hemmo Turpeinen** – mjölkproduktion, Taivalkoski
- **Annakaisa Aspila** – mjölkproduktion, Kauhava
- **Sanna Ahonen** – mjölkproduktion, Uurainen
- **Riitta Mustonen** – dikoproduktion, Sonkajärvi
- **Heta Ojanperä** – dikoproduktion, Ilmola
- **Jari Eerola** – slaktuppfödning av nötkreatur, Tavastehus
- **Arttu Oikarinen** – slaktuppfödning av nötkreatur, Siikajoki
- **Kimmo Ilkka** – slaktuppfödning av nötkreatur, Lappo
- **Mika Niku** – slaktuppfödning av nötkreatur, Haapavesi
- **Mika Herrala** – slaktuppfödning av nötkreatur, Vindala

PRODUCENTMEDLEMMARNA I ATRIA SVIN-UTVECKLINGSGRUPPEN 2026–2028

- **Antti Hyppönen** – kombinationssvingård, Storkyro
- **Lotta Iso-Tuisku** – kombinationssvingård, Ilmola
- **Arttu Laitinen** – svinproduktion, Utajärvi
- **Markku Puska** – slaktsvinsproduktion, Ilmola
- **Juha Sipilä** – slaktsvinsproduktion, Sastamala
- **Henrik Holm** – svinproduktion, Malax
- **Mika Asunmaa** – slaktsvinsproduktion, Alavo

PRODUCENTMEDLEMMARNA I ATRIA FJÄDERFÄ-UTVECKLINGSGRUPPEN

- **Petter Sandelin** – unghöns- och uppfödningsslagning, Nurmo/Seinäjoki
- **Jari Saarikoski** – kläckeri, Nurmo/Seinäjoki
- **Suvi Rantala** – uppfödningsslagning, Lappo
- **Jaakko Kortesmäki** – uppfödningsslagning, Seinäjoki
- **Jussi Kangas** – uppfödningsslagning, Lappo
- **Jussi Haapoja** – uppfödningsslagning, Kurikka
- **Mikko Yliluoma** – kläckeri och uppfödningsslagning, Ylistaro/Seinäjoki
- **Anton Mäkitjärvi** – uppfödningsslagning, Kangasala
- **Antti Antila** – uppfödningsslagning, Kangasala
- **Arto Knuutila** – kläckeri, Ylistaro/Seinäjoki

”Tillsammans mot mer hållbar mark-användning”

Maanvaalija Oy är Andelslaget Itikkas och Lihakuntas samföretag som har till uppgift att utveckla och genomföra kolbindningslösningar inom markanvändningssektorn.

TEXT: Stijna Tammelén, kommunikation och marknadsföringschef
Maanvaalija Oy BILD: Adobe Stock

”Kolbindning är ett löfte om en framtid. Det är ett sätt att säkerställa att det finländska jord- och skogsbruket inte bara anpassar sig till förändringar, utan att det producerar lösningar. För oss på Maanvaalija betyder detta samarbete, långsiktighet och att arbetet som görs på gårdarna ges det värde som det förtjänar även på klimat- och naturvärdesmarknaden, konstaterar Andelslaget Itikkas och Lihakuntas verkställande direktör **Ilkka Nykänen**.

Maanvaalija Oy:s grundläggande verksamhetsidé är att tillsammans med finländska producenter ta fram klimatenheter, exempelvis genom att binda kol på åkrar och i skogar, och sälja dem till företag som vill stärka sitt klimatarbete och företagsansvar.

Målet är att verksamheten ska bli en transparent och långsiktig modell på vetenskaplig grund för produktion av kolbindning och naturvärden.

– Nu, tre år efter att företaget startade, befinner vi oss som bolag i en situation där marknaden för denna typ av affärsverksamhet håller på att öppna sig och pilotfasen har avslutats. Producenterna har alltså i fortsättningen möjlighet att bli en del av en hållbar kol- och naturvärdesmarknad, betonar Nykänen.

”Vi främjar affärsverksamheten för mark- och skogsägare.”

ÅR 2025 EPOKGÖRANDE FÖR MAANVAALIJA

I de åtgärder som gjordes under tre års tid betonades en sak: effekterna måste vara mätbara och bestående.

– Vår mission är att främja hållbar affärsverksamhet för finländska mark- och skogsägare, konstaterar **Lauri Jyllilä**, utvecklingschef vid Maanvaalija. Han fortsätter:

– På grund av detta fokuserar vi på åtgärder vars klimatpåverkan kan beläggas vetenskapligt. På åkern innebär detta exempelvis fånggrödor och mångsidigare vallblandningar. I skogar i sin tur gödsling, förlängning av omloppstiden och skogsplantering på impediment.

Enligt Jyllilä har just åtgärderna inom skogsbruket stigit fram starkast under pilotfasen.

– De ger tydliga och bestående effekter. När trädbeståndet växer snabbare eller under en längre tid, binds mer kol. Detta kan pålitligt bevisas.

VETENSKAP OCH TRANSPARENS GRUNDPELAREN HOS MAANVAALIJA

Maanvaalijas grundläggande idé är ”Effektiva åtgärder öppet och långsiktigt.” Värdelöftet är ambitiöst, men realistiskt. Jyllilä försäkrar att detta inte bara är en slogan för marknadsföringen, utan ett konkret verksamhetssätt.

PRODUCENTEN STÅR I CENTRUM

I arbetet vid Maanvaalija är producenten en central aktör. Utan engagerade mark- och skogsägare uppstår ingen marknad och utan dem blir klimatarbetet inte omsatt i praktiska åtgärder. Därför är bolagets mål att se till att klimatlösningarna är lönsamma, tydliga och enkla att genomföra.

Maanvaalija stöder producenten under hela processen: från valet av rätt objekt till tydliga avtal och beräkning som utförs av en utomstående instans. Det handlar inte bara om ett enstaka projekt utan om långsiktiga partnerskap där producenten får en ny inkomstkälla och marknaden pålitliga klimatlösningar.

FÖRDELARNA FÖR PRODUCENTEN – I ETT NÖTSKAL

- **Ny inkomstkälla** utan att behöva ändra på basverksamheten.
- **Vetenskapligt verifierad kolbindning** som tål att granskas.
- **Beräkning och auditering** av en utomstående instans, vilka skapar trygghet och trovärdighet.
- **Tydliga avtal och en transparent verksamhetsmodell**.
- **Möjlighet att utnyttja impediment och outnyttjade områden** på ett lönsamt sätt.
- **Ökande efterfrågan på åtgärder inom skogsbruk**.
- **Stöd för valet av objekt och planeringen av åtgärder**.
- **Långsiktigt partnerskap** som fortgår.

– Baslinjen för och kolbindningen i alla objekt beräknas av en utomstående aktör, Climate Analytics Finland. Vi följer dessutom ISO 14064-standarden, och den oberoende internationella experten på kvalitetssäkring och certifiering Kiwa beviljade oss certifikatet i december 2025. Det är viktigt för oss eftersom vi vill att producenterna och köparna av klimatenheter kan stödja sig på våra enheter även på lång sikt.

Jyllilä betonar att pålitlighet inte uppstår av sig själv. Varje åtgärd måste tåla öppen granskning: man måste tydligt kunna påvisa vad man gör och varför och på vilka grunder effekterna beräknas.

– Transparens är inte bara ett värde, utan ett praktiskt arbetssätt som styr beslutsfattande och bygger förtroende på marknaden.

FLEXIBILITETSMEKANISMEN ÖPPNAR MARKNADEN – MEN LÅNGSIKTIGHETEN ÄR AVGÖRANDE

Förordningen om flexibilitetsmekanismen för distributionskyldigheten som trädde i kraft i början av 2025 är en av de största förändringarna i markanvändningssektorn, och en förordning som främjat även Maanvaalijas verksamhet.

– Den har gjort det möjligt för drivmedelsdistributörer att fullgöra en del av sin skyldighet genom att köpa klimatenheter. Detta öppnar en helt ny kanal för efterfråga för finländska klimatlösningar. Förändringen stöder Maanvaalijas vision: Finland kan vara ett ledande land för marknadsbaserade klimat- och naturlösningar där vetenskapliga och pålitligt verifierade enheter bildar en hållbar marknad, beskriver Jyllilä.

Maanvaalija identifierar skiftningarna i det politiska klimatet som påverkar dess verksamhetsområde. Därför bygger man parallellt också en frivillig marknad som inte är beroende av enskilda politiska beslut.

– Långsiktighet är för Maanvaalija ett värde, inte bara en verksamhetsmodell. Man vill erbjuda producenter och köpare trygghet och förutsägbarhet oberoende av hur regleringen utvecklas, betonar Ilkka Nykänen. ■

STYRELSEORDFÖRANDE JUHA NIKKOLA KONSTATERAR:

”Maanvaalijas arbete sträcker sig långt in i framtiden. Målet är att bygga en marknad som vilar på vetenskap, transparens och tillförlitlighet – en marknad som producenter och företag kan luta sig mot i årtionden framöver. Arbetet görs tillsammans, och den finländska markanvändningen kan vara en del av lösningen, inte problemet.”

Merja Leinos Atria-resa gick från produktutveckling till företagsansvar

Merja Leino har under 30 år haft många roller vid Atria och många team att leda. Inför den stundande pensionen känner hon att hon kommer att sakna de fantastiska kollegorna och det passionerade sättet att arbeta.

TEXT: Anne Hänninen, Kaiku BILD: Atrias arkiv

Livsmedelsbranschen har alltid legat Merja Leino varmt om hjärtat och den var också orsaken till att hon bytte matematikstudierna mot livsmedelskemi vid Åbo universitet. Vid Atria tillträdde hon som produktutvecklingschef 1996.

– Den första dagen på jobbet stod jag framför fabriken i Nurmo och tänkte att herregud, jag ansvarar ju för produktutvecklingen i den här fabriken. Det vara bara att kliva in – och bli positivt överraskad över hur dynamiskt och framåtblickande Atria var redan då.

AFFÄRSVERKSAMHET OCH FÖRETAGSANSVAR

Ett par år senare öppnades en välkommen möjlighet att gå över till affärsverksamhetsområdena, först till konsumentförpackat kött och sedan som ledare för fjäderfä och färdigrätter.

– Jag ville jobba inom affärsverksamheten och ta ansvar för omsättningen och lönsamheten. Jag är verkligen glad över att Atria gett mig nya utmaningar under åren.

Merja arbetade som ledare för fjäderfäverksamheten i två omgångar och fick vara delaktig i en expansion där affärsverksamheten växte till det mångdubbla. Merja var också med i arbetet för att hjälpa färdigmatsaffärsverksamheten till en ny uppgång.

Vid sidan om ansvaret för affärsverksamhet började hon bygga upp Atrias ansvarsarbete. Ungefär för sex år sedan stod det klart att företagsansvaret kräver en direktör på heltid. Då gick hon över från Atria Finland till koncernen och dess ledningsgrupp.

– Att införa företagsansvaret i strategin och affärsverksamheten har varit en lång resa, men nu har vi gjort det. Företagsansvaret är med i allt vi gör.

Projekt kring företagsansvar kräver specialkunnande men besluten måste fattas på affärsmässiga grunder, eftersom effekterna sträcker sig över hela bolaget. Ansvarsarbetet syns i varumärkesimagen, produktutvecklingen,

förpackningarna, primärproduktionen – den löper genom hela kedjan.

DYNAMISKT MED I FÖRÄNDRINGEN

Under åren har världen och livsmedelsbranschen förändrats mycket, men Atria har inte tappat det dynamiska sättet att arbeta på och bolaget har hela tiden utvecklats utifrån nya krav.

På 1990-talet var Atrias viktigaste mål ännu att erövra södra Finland, men från detta har utsikterna vidgats till utlandet. Konkurrensen har blivit internationell och hårdare.

Även vardagen har förändrats. I matlagning har snabba och enkla lösningar blivit allt viktigare för att kunna ge bar-

”Människorna har enorm betydelse.”

nen bra mat innan man rusar iväg till aktiviteter. Detta syns direkt i konsumtionen av färdigmat och snabblagade fjäderfäprodukter.

Samtidigt vill konsumenterna allt tydligare göra ansvarsfulla val. Det är dock inte alltid helt klart vad ansvarsfullt producerad mat betyder.

– Vi måste besvara ropet med så konkreta ansvarsåtgärder som möjligt. Till exempel förpackningen är en begriplig och handfast del av det hela. Att bara prata om utsläpp tar oss ingen vart.

Hos Atria främjas företagsansvaret genom projekt med så stor effekt som möjligt, som sträcker sig från exempelvis energilösningar till fodret som djuren äter och från människorättsfrågor i leveranskedjan till jämlika möjligheter för arbetstagarna. Effekterna av de mångahanda projekten känns i hela kedjan.

– Jag skulle önska att alla vid Atria kan känna stolthet för sin arbetsgivares ansvarstagande. Detta har vi också lyft fram i vår nya strategi.

STOR PASSION FÖR ARBETET

Merja berömmar Atria-anställdas passion för att driva saker och ting framåt – tidvis nästan lite för snabbt. Ibland har nya produkter inte blivit framgångsrika eftersom de lanserats för tidigt. Den snabba tillväxten och internationaliseringsutvecklingen har också varit förknippad med vissa utmaningar.

– I regel är en stor passion för arbetet ändå något positivt och den har levt kvar i alla dessa år. Människorna ges mycket ansvar och makt vilket gör arbetet intressant.

Enligt Merja är den viktigaste lärdomen hon fått under sin karriär just att förstå vikten av människor. Det enda sättet att driva saker och ting är genom att inkludera människorna och säkerställa att de förstår vad man håller på med och varför.

– En bra ledare måste våga ge sig hän. Ibland innebär det att man ger stöd eller utmanar andra, ibland att man tar tag i mikrofonen i en karaokebar för att uppmuntra andra att våga.

Nu när Merja går i pension känner hon att hon kommer att sakna sina kunniga kollegor varav en del blivit goda vänner under åren. Hon kommer säkerligen också att sakna stämningen på arbetsplatsen och känslan av att befinna sig i frontlinjen av aktiviteterna.

– Det jag inte kommer att sakna är resandet, de tidiga morgnarna och den korta nattsömnen. Den första veckan tänker jag sova så länge kroppen vill och ta mig god tid med morgonkaffet! ■

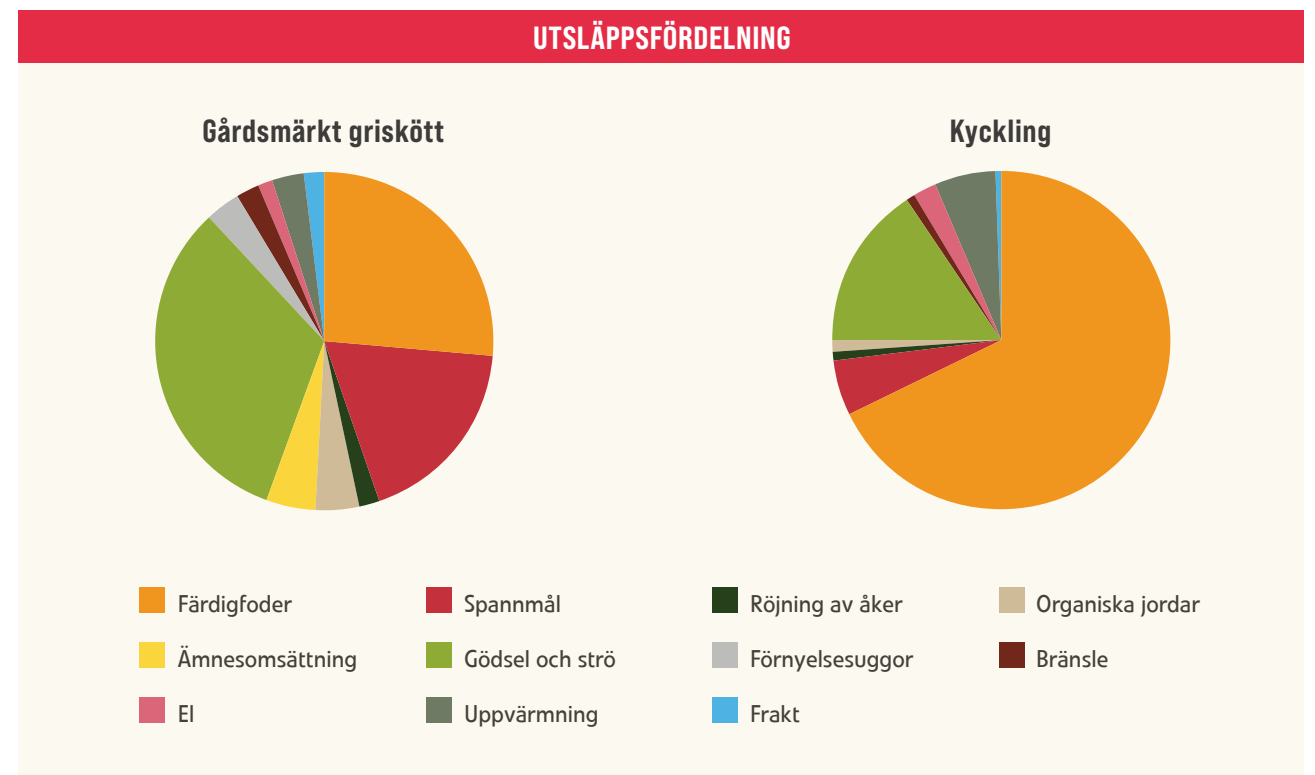




Stabil minskning av koldioxidavtrycket för gårdsmärkt griskött och kyckling

Koldioxidavtrycket för Atrias produktion av gårdsmärkt griskött och kyckling fortsätter att minska stadigt: sedan 2020 har utsläppen från gris minskat med 8,3 procent, utsläppen för kyckling med 8,2 procent.

TEXT: Teija Paavola, Atria EDITERING: Laura Kaski, Atria BILDER: Tuukka Kiviranta



FÖRDELNINGEN AV de utsläpp som påverkar koldioxidavtrycket på olika faktorer i Atrias gårdsmärkta svinkedjor (till vänster) och kycklingdjor (till höger). I kycklingproduktionen dominerar utsläppsberäkningen av utsläppen från råvarorna för färdigfoder, och i grisköttsproduktionen är de största utsläppskällorna lagring av flytgödsel och utsläppen från den egna odlingen och från färdigfoder.

Bakom utsläppsminskningarna ligger både förändringar i foderkedjan och en effektivare produktion. Klimatarbetet syns både på enskilda gårdar och i lösningar på kedjans nivå.

GRISKÖTTS- OCH KYCKLINGSPRODUKTION GÅR MOT LÄGRE UTSLÄPP

Enligt beräkningarna för 2024 har koldioxidavtrycket för gårdsmärkt griskött minskat till 2,92 kgCO₂e/slakt-kg, och för kyckling till 2,35 kgCO₂e/slakt-kg. Förändringarna berättar om det långsiktiga och planmässiga klimatarbetet som görs på gårdarna och i produktionskedjorna.

Koldioxidavtrycket för griskött har minskat i synnerhet tack vare den utveckling av produktiviteten som skett till följd av förändringen av genetiken, satsningarna på djurens hälsa och välfärd och den ökade användningen av förnybar energi. Att flytgödsel styrs till biogasanläggningar minskar också metanutsläppen från lagringen.

– Mellan gårdarna uppstår skillnader exempelvis beroende på om foderspannmålet odlas på torvåkrar, eftersom deras utsläpp till marken ökar koldioxidavtrycket avsevärt, förklarar **Teija Paavola**, Atrias chef för företagsansvaret.

DEN MINSKADE SOJAANVÄNDNINGEN HAR STOR BETYDELSE

Förändringen i foderkedjan är avsevärd: användningen av soja har minskat betydligt i produktionskedjorna för gris-

kött och en del av de gårdsmärkta nätverken är redan helt sojafria. År 2024 hade sojan bara en 0,5 procents andel i de gårdsmärkta produktionskedjorna för griskött.

– Detta syns särskilt tydligt i klimatpåverkan av en förmedlingsgris på 30 kg – dess koldioxidavtryck har minskat med hela 30 procent, säger Paavola.

Hos kyckling står utsläppen från råvarorna för färdigfoder för största delen av koldioxidavtrycket. Därför har den minskade sojaanvändningen och förbättringen av foderverkningsgraden haft en betydande inverkan på hela kedjans koldioxidavtryck.

Även på fjäderfågårdar har användningen av förnybar energi ökat. I kycklingproduktionen är skillnaderna mellan gårdarna mycket små, eftersom färdigfoder spelar en stor roll i koldioxidavtrycket.

MER PRECIS BERÄKNING GER STARKARE UTVECKLINGSDATA

Den första utsläppsberäkningen för

gårdsmärkta kedjor gjordes 2020. Då var det viktade medelvärde för svin 3,21 kgCO₂e/slakt-kg och för kyckling 2,56 kgCO₂e/slakt-kg.

– Sedermera har beräkningsmetoden preciserats vilket syns i synnerhet i form av en ökning av utsläppen från el när man inte använder koldioxidfri el. Även beräkningens täckning har klart förbättrats sedan 2020, vilket ger en ännu pålitligare bild av utvecklingens riktning. ■

”Den minskade sojaanvändningen syns särskilt tydligt i koldioxidavtrycket för en förmedlingsgris, som minskat med hela 30 procent.”

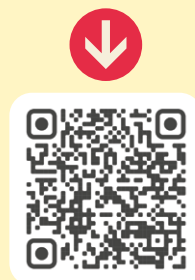
LÄMNA RESPONS OCH VINN ETT PRESENTKORT

Svara på vår korta responsenkät (på finska) och hjälp oss att göra tidningen Atria Producenter ännu bättre.

BLAND RESPONDENTERNA LOTTAS UT:

- 1 × 100 € A-Kauppa presentkort
- 2 × 30 € Atria produktpresentkort

Skanna QR-koden och berätta om vilka ämnen du skulle vilja läsa framöver. Tack för din medverkan!



UTNÄMNINGAR

Sanna-Kaisa Nokso (EK) har från och med 1.12.2025 valts till marknads- och kommunikationsexpert för primärproduktionens marknadsföring och utvecklingsprojekt. Tjänsten är tidsbunden.

Agronom **Joonas Rajala** har från och med 2.2.2026 utnämnts till kundrelationschef för kycklinguppfödningens anläggningarna med ansvarsområdet skötsel av kundrelationer, utfodring och utveckling av uppfödningens anläggningarna.

Johanna Lehtinen har från och med 2.2.2026 utnämnts till processexpert i kläck-

eriet. I uppgiften ingår dessutom utveckling av kvaliteten på ägg och dunungar samt ännu tätare integration av kläckeriets verksamhet i primärproduktionskedjan.

Ilona Mäki (AFM) har börjat 16.2.2026 som produktspecialist i primärproduktionens utvecklingsprojekt, med ansvarsområdet projektadministration, det vill säga uppföljning, rapportering och utbetalning för projekt. Tjänsten är tidsbunden.

Antti Kaski (AFM) har från och med 23.2.2026 valts till en tidsbunden tjänst som Credit Controller vid A-Foder, med uppgifter inom kreditförvaltning samt intern och extern redovisning.

Evenemang

Global Forum – Future Pig Farming –seminarium i Seinäjoki 3.6.

Mässan Farmari

A-Foder och Atria Producenter deltar åter på mässan Farmari i Kalajoki 25–27.6.

ALLT UNDER KONTROLL MED AVELSTJURARNA?

Om du behöver hjälp med köpet av en tjur, lägg direkt in en köporder på djuranmälningssidan i Producentens arbetsbord.



I SLUTET AV APRIL ORDNAR VI EN TJURAUKTION och information om den publiceras på atriatuottajat.fi/siitossomnikasvattamo. Fem olika tjurraser, ett bra urval fadertjurar till gödkalvar med goda resultat för foderverkningsgrad.

Följ de viktiga tjurnyhetera redan nu på atriatuottajat.fi/kasvukoe-2025-2026.

ÄR DET SNART DAGS FÖR LÖRDAGSGODIS?



MED A-FODERS MINERALER KAN VARJE DAG VARA EN GODISDAG!

När du beställer A-Foders smakliga mineraler 9.3–9.4.2026 får du en kampanjrabatt på 20 €/tn.* Beställ mineralerna via Producenttjänsten: 020 472 7060 (lna/msa)

*Erbjudandet gäller inte mineralfoder som innehåller korn

A-FODER



SOFIA KAMPPINEN

UTBILDNING: Agrolog (YHS)
TITEL: Kundrelationschef

Det bästa med ditt arbete:

Att träffa kunder och det omväxlande arbetet.

Din favoritmat: Jag äter allt, men en vällagad biff eller en vilträtt är alltid gott.

Om jag fick bestämma dagens meny, skulle det serveras... Mångsidig, ren och inhemsk husmanskost.

Om jag inte skulle ha mitt nuvarande jobb, skulle jag... Arbeta med något där man har nära kontakt med människor eller djur.

Berätta något om dig själv som inte många vet: Jag går ut på fågeljakt med min retriever och dessutom håller jag på med småskalig uppfödning av jack russell terrier och labradorretrievrar.



JOONAS RAJALA

UTBILDNING: Agronomie- och forstmagister, AFM, Agronom
TITEL: Kundrelationschef, Atria-Chick Oy

Det bästa med ditt arbete: Så här vid resans början skulle jag säga att det bästa är att få kombinera teoretiska och praktiska kunskaper i ett nära samarbete med våra kycklinguppfödare.

Din favoritmat: Pulled beef och gräddpotatis.

Om jag fick bestämma dagens meny, skulle det serveras... Gröt till frukosten, en gräddig kycklingfrestelse till lunchen och på kvällen rågröd med stekt ägg.

Om jag inte skulle ha mitt nuvarande jobb, skulle jag... Jobba på bank.

Berätta något om dig själv som inte många vet: En gång i tiden sökte jag till läkarprogrammet.



SANNA ISOSOMPPI

UTBILDNING: Nästan färdigutbildad agrolog (YHS)
TITEL: Kundförhandlare

Det bästa med ditt arbete: Omväxlande arbetsdagar och trevliga kunder.

Din favoritmat: Sushi och en läcker biff.

Om jag fick bestämma dagens meny, skulle det serveras... Smaklig husmanskost av finländska råvaror eller spenatplättar och köttfärssås!

Om jag inte skulle ha mitt nuvarande jobb, skulle jag... Fortfarande studera på heltid.

Berätta något om dig själv som inte många vet: Vi har två hundar hemma, och den ena är en rescuehund från Rumänien!

BETESLÄPP VIA A-KAUPPA



Säsongens MUUheter bara
ett par klick borta!

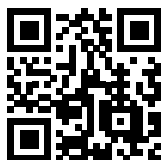
RUTLAND ESM 20000i Smart

NYHET!

Elstängsel-
aggregat med
smart app-
styrning och
integrerad
molnanslutning



Kolla in detta
och andra
kampanjpriser



www.a-kauppa.fi



Kom med till A-Kauppas betes- och foderdag den 24 april.
Följ nyheterna.

 A-FODER