

KÄLLAN
TILL GOD
FINLÄNSK
MAT



15

En vecka på Niemeläs gård

”En ny trevlig kompis!”

Vardagen under våren präglas av att kalvningsperioden närmar sig sitt slut, att åkerarbetet inleds och av förberedelser inför betesperioden.

Sommartidningen!

**Atria Familjegårdar
- vad innebär det?**

**En väl fungerande kedja
ger varje länk ett värde
Recept som passar grillen**

8 ”Vi är alla en del av samma Atria-gemenskap”

32 Toppreultat uppstår med hjälp av yrkeskunskap och attityd

36 Välmående dunungar kräver kunnande



Atria Familjegårdar och Familjegårdarnas Atria

VÅR GEMENSAMMA livsmedelskedja består av ett stort antal aktörer. Man kan tänka sig att den börjar med dem som producerar produktionsinsatser eller dem som förmedlar växtsorter. Slutänden av kedjan representeras av detaljhandeln och olika restaurangtjänster och andra livsmedelstjänster. I kedjan ingår ett stort antal transporter och annan logistik samt olika stödtjänster, så som underhåll och veterinärmedicin. I centrum av allt finns ändå jordbruket och livsmedelsindustrin, där vi är verkamma.

FAMILJEGÅRDARNA SPELAR en central roll i Atrias verksamhet. Familjegårdarna är råvaruproducenter, men genom andelslagen även huvud- och ankarägare i företaget. Genom andelslagen kan familjegårdarna nå ända upp till Atrias högsta ledning, som även lyssnar på huvudägaren. Å andra sidan förmedlas en stor del av Atrias resultat via andelslagen till Familjegårdarna. Den stora ägarandelen ger ägarandelslagen stor makt inom Atria, men även stort ansvar för utvecklingen. Atria måste vara en stark samarbetspartner för Familjegårdarna också under de kommande decennierna.

EN FAMILJEGÅRD får största möjliga nytta genom att ha ett så omfattande samarbete som möjligt med Atria. Genom att investera i andelar i andelslagen får du ta del av hela företagsklustrets resultat. Andelslagen betalar år efter år en ganska maffig ränta på andelskapitalet. A-Foder levererar konkurrenskraftigt foder som har utvecklats så att det fungerar. Experterna på Atria Primärproduktion ger dig den bästa hjälpen när du vill utveckla din gård. Djurfinansieringen som andelslagen garanterar möjliggör bland annat investeringar. Under evenemang ordnade av Atria Primärproduktion och andelslagen

får du nya idéer och kan hitta bra sparringpartner bland de andra producenterna.

KUNDERNAS OCH konsumenternas preferenser styr verksamheten i livsmedelskedjan. Att agera utifrån efterfrågan är ett klokt val för oss. Det viktigaste är att förstå de stora trenderna och utveckla vår produktion utifrån dem i hela kedjan. Det är viktigt att identifiera vad olika marknader faktiskt värdesätter och vad de är beredda att betala för. Vi måste sträva efter så flexibel verksamhet som möjligt i hela livsmedelskedjan och undvika deloptimering åtminstone inom Atriakedjan. Vi måste förstå vad som är viktigt för nästa steg i kedjan, oavsett om det handlar om spannmål, foder, förmedlingsdjur, slakt eller produktförpackningar och även förstå hur jag för min del kan betjäna den föregående aktören i kedjan så väl som möjligt.

FÖRETAGARNA SOM ingår i Atria Familjegårdar är mycket uppskattade av Atrias ledning och personal. Arbetsnöjdheten på Atria är god, och en delorsak till detta är säkerligen att man upplever att arbetet har ett syfte. Utomstående aktörer försöker ibland skapa motsättningar mellan producenterna och Atria. Vi bör inte ge utrymme för detta, utan fortsätta att förbättra och fördjupa samarbetet i kedjan. Producenternas eget bolag är ändå enklast att styra, även om det är ett börsbolag. Atria måste vara en stark motkraft till våra starka kunder. Om Atria splittras och försvagas, kan vi producenter hamna i samma position där vi började för 120 år sedan.

Seppo Paavola
Svinproducent och tidigare styrelseordförande för Atria Abp



10 FÖRSÄLJNINGEN FÖRSÖKER STYRA EFTERFRÅGAN PÅ PRODUKTER

Atrias försäljningsorganisation spelar en central roll när det gäller att samordna efterfrågan, produktion och konkurrens.

26

NYA MÖJLIGHETER FÖR NÄRINGSUTNYTTJANDE

Enklare gödselhantering med biogasanläggningen i Nurmo

32

PROFESSIONALISMEN SYNS I RESULTATEN

Maitomarkki Oy:s tillväxtresultat i topp



40 ETT NUMMER, MÅNGA TJÄNSTER

Producenttjänsten Atria Nöt besvarar 57 000 samtal per år

ATRIA PRODUCENTER 2/2026

- 2 LEDARE**
Atria Familjegårdar och Familjegårdarnas Atria
- 4 OMVANDLAS UPPSKATTNING TILL LÖNSAMHET?**
Kedjans funktion avgör
- 8 ATRIAS VARUMÄRKE FÖRNYAS**
Atria-gemenskapen blir allt mer synlig
- 12 MARKNADSÖVERSIKTER**
- 14 MER SKÖRD, RENARE VÄXTBESTÅND**
ZMC ger spannmålet ökad motståndskraft
- 15 EN VECKA PÅ GÅRDEN**
Vi besöker Niemeläs och MaitoRantalas gårdar
- 20-25 PRODUCENTENS SOMMAR – SOMMARENS HÄRLIGA RYTM**
- 21 LÅNGA DAGAR, EN SMIDIG VARDAG**
Vi frågade vad som gör vardagen smidig
- 22 "DET KÄNNS BRA ATT FÅ JOBBA PÅ RIKTIGT"**
Venla Vehviläinen sommarjobbar på mjölkgård
- 24 DUKA UPP FINT**
Atrias grill delikatesser smakar för hela familjen
- 28 INTEGRERAD LIVSMEDELSKEDJA**
A-Foders styrka i utfodringen av svin
- 29 KÖNSUPPDELA ELLER INTE?**
Bättre produktionsresultat
- 30 FASTA ÄR EN DEL AV SLAKTKEDJAN**
Slakthygien och köttkvaliteten tackar
- 31 BRISTER I SVANSEN ÄR INTE BRA**
Direkt inverkan på underkännanden av slaktkroppen
- 34 SLAKTVIKTERNA FÖR NÖTKREATUR ÖKAR**
Situationen på nötmärknaden har stor inverkan
- 36 I BÖRJAN AV KYCKLINGKEDJAN**
Bra ägg är en garanti för kvalitet
- 38 ROBOHOP-TURNÉN**
Gårdar informerades om robotmjölkning
- 42 TYDLIGARE FÖRPACKNINGSMÄRKNINGAR**
Köttets ursprung synligare
- 43 A-FODERS NPS-ENKÄT**
Foderkunderna är trogna
- 44 PYSSELSIDORNA**
Sommarpyssel på terrassen
- 46 FÄRSKT**
Aktuellt om kedjan
- 47 PERSONPORTRÄTT**
Lär känna Atrias anställda

Atria
Perhetilat

Atria
PÄÄ FAMILJEGÄRDÄRÄN SIVON TUOTO

A-FODER

UTGIVARE: A-Tuottajat Oy TRYCKERI: PunaMusta Oy
CHEFREDAKTÖR: Laura Kaski REDAKTIONSRÅD: Sinikka Hassinen, Niina Immonen, Mari Hirvelä, Sanna-Kaisa Nokso, Teija Paavola, Marko Jokinen, Anne Rauhala, Tomi Karsikas, Susanna Vehkaoja, Harri Muilu och Essi Tahvola OMBRYTNING: Kind Company / Jenni Törmä



VEM DRAR NYTTA AV ATRIAS ANSEENDE?

Kedjans funktion avgör om uppskattning omvandlas till lönsamhet

Inhemskt ursprung uppskattas. Detta framgår tydligt av undersökningar, som även Atria använder systematiskt för att följa upp konsumenternas föreställningar, attityder kring mat och kedjans funktion. Olika typer av konsumentundersökningar och enkäter om producenternas nöjdhet förmedlar en likartad bild: inhemskt ursprung uppskattas, människor litat på Atria och matkedjan upplevs vara stark.

TEXT: Milla Annala, Kind Company; Laura Kaski, Atria BILDER: Adobe Stock

Enligt Atrias forskningschef Jukka Saarenpää är bolagets position i konsumenternas föreställningar baserad framför allt på en pålitlig vardag.

– För konsumenterna är Atria i första hand ett val som man inte behöver motivera. Vårt varumärke passar i många vardagliga situationer och väljs ganska automatiskt. Tilliten uppstår av att produkten fungerar gång på gång. Det är inte resultatet av en enskild kampanj eller ett enskilt budskap, utan en rad erfarenheter från en lång tid.

I undersökningen Lantbrukets image som genomfördes i april 2026 upp-

gav konsumenterna att de framför allt uppskattar det inhemska jordbruket, dess trygghet och ansvarsfullhet. Av undersökningen som gjordes med kvalitativa metoder framgick även att intresset för hela matkedjans funktion har ökat.

– Finländarna uppskattar verkligen matens inhemska ursprung, men i mataffären är situationen en annan. Där fattar konsumenten snabba beslut där priset, vanan och tillgången spelar. Uppskattningen omsätts inte automatiskt i de val man gör.

Finländska konsumenter har också allt större intresse för rättvisefrågor.

– Människorna funderar förvånansvärt mycket på huruvida producenter-

na får tillräcklig ersättning för sitt arbete. Mat betraktas inte enbart som en produkt, utan som en del av försörjningsberedskapskedjan, vars olika delområden intresserar folk alltmär.

Tilliten till den finländska producenten och matproduktionen är stark och därför vill man också hålla fast vid den inhemska matproduktionen.

– Det finns en tydlig uppfattning om att saker och ting görs bra i Finland och det tar man nästan för givet. Det stämmer visserligen, men det händer sällan att konsumenten stannar upp och funderar på vad det i själva verket innebär att maten produceras på ett bra och pålitligt sätt.





I den finländska matkedjan innebär det att allt görs så bra som det bara går.

MED ETT GOTT ANSEENDE KOMMER MÖJLIGHETER, MEN PENGARNA AVGÖR

I slutändan är frågan enkel: hur ska uppskattningen omvandlas till euro? I undersökningen om producenternas nöjdhet som Kantar genomfört uppger Atrias producenter att kedjans styrka är att den är en stark och pålitlig aktör som kan generera ekonomisk nytta för sina producentägare.

Andelslaget Itikkas och Li-hakuntas verkställande direktör **Ilkka Nykänen** säger som saken är:

– Pengar växer inte på träd. Varje euro som kommer in i kedjan måste hämtas från marknaden, i praktiken ur konsumenternas fickor.

Under de senaste 18 månaderna har man lyckats med detta.

– Globalt har man fått in cirka 150 miljoner euro till nötköttets värdekedja. Det har inte kommit av sig själva, utan som resultat av ett kontinuerligt arbete: förhandlingar, prissättning och kedjans förmåga att motivera sina val ända fram till konsumenterna.

ANSEENDET SPELAR EN CENTRAL ROLL I DETTA

– När konsumenten litat på produkten, kan prisändringar drivas igenom. Utan

tillit vore det avsevärt svårare. Ett konkret exempel är prisökningen på nötfärs. Även om ökningen har varit omkring 30 procent har detta inte väckt någon större motreaktion hos konsumenterna.

Enskilda prisökningar är dock inte avgörande, utan hur priset som konsumenten betalar fördelas i kedjan: om det täcker kostnadsökningarna och huruvida en tillräckligt stor andel stannar kvar inom primärproduktionen.

”Det är just här som spänningen uppstår: på produktionen riktas förväntningar och uppskattning, men produktionens vardag och kraven i den syns inte särskilt konkret hos konsumenten.”

– I slutändan är det ganska enkelt: om vi inte får pengarna från marknaden så har vi inget att dela ut till primärproduktionen. Därför måste värdet nå hela vägen fram till producenten.

I praktiken innebär detta ett ständigt arbete i hela kedjan.

– Hos Atria syns detta bland annat som förhandlingar med handeln för att utveckla prisnivån och öka exporten till nya marknader. Samtidigt planeras olika köttsorters andelar i produktionen till att motsvara efterfrågan, och ked-

jans funktion stöds med tjänster som producenterna enligt producentnöjdhetssenkäten anser vara tydliga styrkor.

FÖRDELARNA SYNS I STABILITETEN

Undersökningen *Producentnöjdhet 2025* tecknar en övergripande bild där Atria har en stark ställning som köttproducenternas partner och som även utvecklats positivt i många avseenden. Engagemanget har ökat men samtidigt är budskapet tydligt. Producentprisets konkurrenskraft och upplevelsen av uppskattning är avgörande.

– Tittar man på enkätresultaten så ser man ganska tydligt vad som verkligen värdesätts. Det är inte de enskilda pristopparna, utan snarare jämlikhet och stabilitet. Att alla står på samma linje och vet vilka spelregler som gäller, säger Nykänen.

Samtidigt handlar det om kontinuitet.

– Vi har en marknadskanal och ett löfte om att de djur som växer nu kommer att hämtas även i framtiden. Det är ingen självklarhet. På många ställen i Europa bär inte avtalen på samma sätt och då står producenten helt ensam med risken.

Detta är kärnan i kedjans funktion: att varje länk kan lita på nästa. I kedjans andra ända finns konsumenten – den vars val i sista hand skapar kedjans hela värde.

– Av undersökningen *Lantbrukets image* framgick att konsumenterna inte nödvändigtvis vet hur den finländska produktionens verklighet ser ut. Det som har krävt mycket arbete och stora investeringar på gårdarna förblir lätt osynligt.

Den finländska produktionen grundar sig på god djurhälsa, strikt reglering och ansvarstagande verksamhets-sätt. En nivå som byggts upp under årtionden.

– Det har inte kommit gratis. I hela kedjan har det gjorts betydande investeringar och för att upprätthålla dem krävs att det pris som konsumenten betalar återför tillräckligt stort värde tillbaka till hela kedjan.

Detta värde försöker man synliggöra bland annat genom att lyfta fram den inhemska produktionens bakgrund, ansvarsfullhet och transparens samt genom att utveckla produkter och kommunikation som hjälper konsumenten att förstå vad hen betalar för.

ÄGARSKAPET AVGÖR HOS VEM VÄRDET STANNAR

Atrias köttkedja bygger i stor utsträckning på andelslagsmodellen där producenterna samtidigt är ägare.

– Andelslagen är inte bara administrativa strukturer, utan ett system som skapats för att jämna ut marknadsfluktuationer och säkerställa att den inhemska produktionen håller sig livskraftig även under svåra tider, preciserar Nykänen.

Det innebär i praktiken att värdet som uppstår i kedjan återgår tillbaka till ägarna.

– Ägarskapet är inte bara en princip, utan en konkret fördel. Via andelslagen uppstår direkt ekonomisk nytta: ränta på andelskapitalet, återbetalningar av överskott och förmåner i beskattningen, säger Nykänen.

Alla utnyttjar dock inte till fullo de ekonomiska fördelarna som andelslagen skapar.

– De gårdar som förbundit sig till detta även ekonomiskt, sätter mycket högt värde på detta. Men den nytta som ägarna för in är inte bara begränsad till

dem, den skapar stabilitet i hela kedjan och syns i förutsättningarna för alla.

Andelslagsmodellen är inte bara ett sätt att dela avkastningen, utan också ett sätt att hantera risken, och framför allt ett sätt att fatta långsiktiga beslut.

– När marknaden svänger prövas vilken modell som håller. Styrkan i den här modellen är att ägarskapet finns i kedjan. När det är ägarna som håller i industrin stannar beslutsmakten i kedjan när man blickar längre fram och säkerställer att hela kedjan bibehåller sin funktionsförmåga även i framtiden, avslutar Nykänen. ■

PRODUCENTNÖJDHET 2025 – CENTRALA IAKTTAGELSER

Enkäten besvarades av 1 556 gårdar, varav 691 Atrias avtalsproducenter.

- Sett som en helhet är Atrias ställning som partner stark
- Engagemanget och nöjdheten har stärkts i flera produktionsinriktningar

Styrkorna ur producentens perspektiv:

- Sakkunnig kundtjänst
- Valfungerande samarbete och smidiga verksamhetsmodeller
- Djurtransporter och logistik
- Pålitligt partnerskap och förutsägbar verksamhet
- Ekonomisk kontinuitet och stödet från ett starkt köttföretag

Centrala utvecklingsområden:

- Producentprisets konkurrenskraft
- Upplevelse av att producenten uppskattas

”Vi stärker känslan av att vi alla är en del av samma Atria-gemenskap”

Atria Familjegårdars namn, logotyp och visuella identitet blir nu en synlig del av livsmedelskedjan. Syftet med varumärkesförnyelsen är att knyta alla aktörer i den gemensamma livsmedelskedjan ännu närmare Atria-gemenskapen.

TEXT: Pirjo Latva-Mantila

Följande underordnade varumärken försvinner från scenen: Atria Producenter, A-Producenter, Nautasuomi, Atria Nöt, Atria Svin och Atria Fjäder.

I fortsättningen kommer vi endast att ha varumärkena Atria, Atria Familjegårdar och A-Foder, men bolagen bakom varumärkena försvinner inte någonstans, sammanfattar Atrias marknadsföringschef **Sanna Päällysaho** och **Reijo Flink**, verkställande direktör för primärproduktionen.

För producenterna innebär reformen i praktiken att Atria Producenter och A-Producenter försvinner och ersätts med namnet Atria Familjegårdar.

Jag anser att det här är den största satsningen som har gjorts på producenternas synlighet i Atria-kedjan se-

dan vi införde gårdsmärkningarna på förpackningarna, säger kommunikationschef **Laura Kaski**. Hon menar att det inte bara handlar om en ny visuell identitet, utan om något mycket större.

”Det gemensamma varumärket har inte bara en stärkande effekt, det påminner också om att hela kedjan har blicken riktad åt samma håll och alla aktörer har samma mål.”

Även om varumärket Atria Familjegårdar ser nytt ut, uttrycker det beslut som tagits inom Atria under 120 års tid, där producenten spelar en central roll i den kedja som sträcker sig från åkern till konsumentens matbord.

Vi bygger Atria-gemenskapen och Atrias servicekoncept tillsammans med producenterna och under producenternas eget varumärke. Producenterna utgör en starkare del av Atrias konsumentvarumärke än tidigare. Tillsammans är vi Atria och tillsammans är vi mer, sammanfattar Kaski.

UNDER EN GEMENSAM ATRIA-FLAGGA

Atrias personal inom primärproduktionen, som tidigare har representerat olika underordnade varumärken, är nu samlade under en gemensam

Atria-flagga.

Då och då får man höra att någon har frågat: ”Vid vilket företag arbetar du egentligen?” Anledningen till att vi har haft så många olika underordnade varumärken är Atrias långa historia,

under vilken mycket har hunnit hända, förklarar Flink.

Även om personalen inom primärproduktionen har haft en stark känsla av att vara en del av Atria, har de ändå arbetat åtskilda från den övriga organisationen.

Genom reformen blir producenterna och personalen en och samma Atria, och det behövs inte längre förklaringar kring hur de olika delarna hör till Atria.

Flink tror att reformen kommer att få enbart beröm av både personalen och producenterna.

DEN VISUELLA IDENTITETEN FÖRNYAS

Det nya enhetliga varumärket och den visuella identiteten som förnyats med det, syns såväl på webbplatsen som i kommunikationen och dessutom även på kepsar, overaller, arbetsjackor och mässmontrar. Ja, och i telefonen.

Atria® Perhetilat



Medarbetarna på A-Foder svarar i telefonen på samma sätt som förut, men i alla andra Atriabolag representerar man tydligt antingen Atria eller Atria Familjegårdar, förklarar Flink.

Syftet med förändringen är att stärka enhetligheten i hela livsmedelskedjan. Atrias 123-åriga livsmedelskedja är unik och exceptionell också globalt sett, eftersom kötttråvarans ursprung alltid är känt och alla producenter tillhör samma Atrifamilj.

Vi är ett Atria och vår gemensamma uppgift är att producera mat. Vi arbetar alla för samma sak, också för att vi även i framtiden, de nästkommande 100 åren, ska ha hälsosam, ren och närare mat som produceras på detta unika sätt, understryker Päällysaho.

Målet är att producera mat ännu bättre än tidigare, med större kompetens och mer ansvarsfullt.

Producenterna spelar en mycket viktig roll i kedjan, och vi vill stödja

dem så att de blir framgångsrika i sitt arbete och sin verksamhet.

ALLA HAR ETT GEMENSAMT MÅL

Tanken bakom förenhetligandet av varumärkena är att alla som utför arbete i den långa livsmedelskedjan ska uppleva, se och känna likadant i egenskap av medlemmar i samma gemenskap.

Det gemensamma varumärket har inte bara en stärkande effekt, det påminner också om att hela kedjan har blicken riktad åt samma håll och alla aktörer har samma mål.

Vi ansvarar alla för att utföra vårt arbete så väl som möjligt och att arbetet håller högsta möjliga kvalitet. Då uppstår det förtroende som ett starkt varumärke bygger på, säger Sanna Päällysaho. ■

Försäljningen försöker styra efterfrågan på produkter

Atrias produkter hamnar inte på butikshyllorna och i konsumenternas korgar av sig själva. Atrias försäljningsorganisation spelar en central roll när det gäller att samordna efterfrågan, produktion och konkurrens. I Finland arbetar ungefär hundra personer med försäljning, och varje vecka görs hundratals försäljningsbesök på fältet.

TEXT: Milla Annala, Kind Company

Bakom varje produkt ligger månader, ibland till och med år, av arbete, där produktutvecklingen, produktgruppen, försäljningen och butikskedjorna samordnar efterfrågan och utbud. I denna kedja är försäljningen den länk som säkerställer att de produkter som butikerna förväntar sig finns tillgängliga vid rätt tidpunkt och i precis lagom mängd.

HYLLPLATSEN ÄR RESULTATET AV FÖRHANDLINGAR

I Finland bestämmer Kesko och S-gruppen i stor utsträckning vad som hamnar på hyllorna och hur stort utrymme produkterna får. Hyllutrymmet är begränsat, och det råder hård konkurrens om varje plats. Redan pro-

duktens placering på hyllan har direkt inverkan på försäljningen.

– Det är vår uppgift att förhandla om dessa platser och erbjuda produkter som betjäna både konsumenten och handeln. Konkurrensen är hård, och utan en tydlig anledning får man ingen plats på hyllan – produkten måste till-

”Det har tagit längre än väntat för konsumenterna att frånga kött.”

föra ett värde genom antingen priset, kvaliteten eller användbarheten, säger **Riku Vuori**, som ansvarar för den kommersiella styrningen av Atrias kött.

Det handlar inte bara om konkurrensen mellan köttföretagen. Även andra produktgrupper, så som kyckling, färdigmat och växtprotein, är ute efter samma utrymme och samma pengar.

Butikskedjorna förväntar sig två saker av Atria: säker tillgång och förmåga att skapa försäljning. Gavelexponering och kampanjplatser leder till exempel snabbt till ökade volymer, framför allt när prisnivån är attraktiv för konsumenten.

– Försäljningen fungerar som en portvakt. Det måste finnas precis rätt mängd färskvaror i butiken, vid precis rätt tidpunkt.

Ibland har man fler kampanjer, ibland färre, och emellanåt måste situationen balanseras med försäljning av partier, säger Vuori.



”Rött kött och köttprodukter är fortfarande kärnan i vår verksamhet.”

Priset styr valen i större utsträckning än tidigare. Även om det inhemska ursprunget är ett viktigt värde för konsumenterna, är det inte den enda avgörande faktorn vid köpbeslutet.

– Om prisskillnaden ökar tillräckligt, kommer en del av konsumenterna att välja ett utländskt, förmånligare alternativ. Det är helt mänskligt, men naturligtvis inte önskvärt ur vår synvinkel, konstaterar Vuori.

EFTERFRÅGAN FINNS KVAR, MEN TAR EN NY RIKTNING

Trots prisskillnader och olika alternativ finns det fortfarande efterfrågan på inhemskt kött.

– Det har tagit längre än väntat för konsumenterna att frånga kött, efterfrågan i Finland har förblivit stabil och det kan inte skönjas några tecken på en kollaps. Växtprotein har ökat i popularitet, men inte trängt undan köttet, utan snarare lett till en expansion av proteinmarknaden, förklarar Vuori.

Det underskott på nötkött som började i fjol har förändrat konsumenternas köpbeteende, men den totala köttkonsumtionen har inte vacklat.

– Konsumenterna har övergått till kyckling eller fläskkött, och denna efterfrågan styrs i stor utsträckning till Atrias eget sortiment. Konkurrensen finns därför till stor del inom koncernen, mellan olika köttslag, och gäller alltså inte enbart konkurrenter utifrån.

Försäljningen försöker aktivt påverka riktningen på konsumenternas val. Att göra fläskköttprodukter mer populära är ett gott exempel på detta.

Försäljningen av köttfärs har sedan i fjol i större utsträckning än tidigare styrts till blandfärs med nöt och gris. Ännu för drygt ett år sedan var nästan 70 procent av den sålda köttfärsen nötfärs, men tillgången och prisförändringarna har gjort att andelen blandfärs har ökat betydligt.

– Vi har inom försäljningen ökat utbudet av fläskköttprodukter i både sortimentet och kampanjerna, så att konsumenten ska stöta på dem oftare och välja att lägga dem i sin korg. Kampanjer är ett sätt, men i bakgrunden finns långsiktigt arbete för att vinna marknadsandelar, en produkt i taget, berättar Vuori.

EN VÄLFUNGERANDE KEDJA GAGNAR ALLA

I praktiken finns det en direkt förbindelse mellan gården och hyllan. För att kunna erbjuda handeln produkter och se till att de finns ständigt tillgängliga måste produktionen vara förutsägbar och hålla jämn kvalitet. Leveranssäkerhet uppstår inte genom ett enskilt parti, utan av att hela kedjan fungerar.

– Om vi inte kan lova handeln säker tillgång, hamnar produkterna inte på hyllan i den omfattning som de borde. Då uppstår ingen efterfrågan och heller ingen försäljning, säger Vuori.

När kedjan fungerar, syns effekten snabbt. Konsumenterna köper välkända produkter, eftersom de kan lita på att de finns i hyllan, produktionen kan planeras på längre sikt och efterfrågan på marknaden är mer förutsägbar.

Det är just det som Atrias strategi handlar om. Strategin TILLSAMMANS 2030 bygger på att vi kan erbjuda marknaden produkter vid rätt tidpunkt och i rätt mängd.

– Rött kött och köttprodukter är fortfarande kärnan i vår verksamhet, men vi söker tillväxt inom framför allt fjäderfäprodukter och färdigmat. Försäljningen måste kunna styra efterfrågan mellan dessa, konstaterar Vuori.

Ur producentens perspektiv innebär detta i praktiken att jämn produktion och leveranssäkerhet får ännu större betydelse. Försäljningen kan påverka i vilken riktning efterfrågan utvecklas, men bara om produkterna finns tillgängliga när de behövs. ■



Vi förbereder oss på grillsommaren redan under hösten

På våren dignar butikshyllorna av lockande grillprodukter. De godsaker som kunderna lätt plockar med sig har dock planerats och sålts till butikerna flera månader i förväg.

– De finländska butikskedjorna har noggrant fastställt tidsplaner för när sommarens produkter måste finnas i hyllorna. Vi har informationen om nästa sommars produktutbud redan i augusti–september året innan, berättar **Riku Vuori**.

Försäljningens uppgift är att säkerställa att produkterna hittar sin rätta plats. Samma produkter säljs inte på samma sätt överallt.

– Produktutbudet byggs upp för att betjäna olika typer av konsumenter. Kunderna köper olika saker i stora och små butiker – och i olika delar av Finland, säger Vuori.

Med nya produkter arbetar man ännu mer långsiktigt. Produktutvecklingen följer ständigt konsumenttrenderna, och resan från idé till hylla tar ofta ungefär två år.

– Idén till en ny produkt som fräser på grillen denna sommar kan ha fötts redan för ett par år sedan. Bakom den ligger mycket arbete kring både konsumentförståelse och tillverkningsmöjligheter, förklarar Vuori.

Även om planeringen börjar tidigt, är ingenting helt säkert. Vädret, konsumenternas köpbeteende och konkurrensläget påverkar hur väl produkterna till sist säljer.

– Prognoserna är aldrig helt korrekta. Då är det försäljningens uppgift att reagera snabbt, styra efterfrågan och säkerställa att produkterna inte blir liggande i lagren, säger Vuori.

Grillsäsongen synliggör vad försäljningen handlar om: man följer inte bara med efterfrågan, utan styr den också. När allt kommer omkring avgörs framgången för en produkt först när konsumenten plockar den med sig från hyllan.

Sommarmarknaden formas av många faktorer

FJÄDER



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

Kyckling har medvind inför sommaren

På den finländska köttmarknaden har kycklingen kommit exceptionellt långt under årets första del. Produktionen har under de fyra första månaderna ökat med ungefär sex procent. Köttproduktionen i Finland uppvisar som helhet en liten tillväxt, just tack vare den ökade kycklingproduktionen. Produktionen av nötkött minskar fortfarande i samma utsträckning som kyck-

ling ökar: -6 %. Kycklingens tillväxt stöds även av att fåglarnas medelvikt har ökat. Medelvikten har i Finland ökat med nästan 100 gram på två år och är nu omkring 1,80 kg.

Den inhemska konsumtionen ökar fortfarande. Siffrorna för början av året visar en tillväxt på ett par procent jämfört med de tre första månaderna i fjol. Glädjande är att importen har minskat kraftigt. Importvolymen har under inledningen av året minskat med en fjärdedel, 25 procent. Den inhemska produktionen har fått ytterligare tillväxt på totalt 2,6 miljoner kilo, varav 1,8 miljoner kilo har tagits från importerad kyckling under perioden januari-mars. Det finns ännu ingen nyare tullstatistik att tillgå, men inget tyder på att situationen skulle ha försämrats i fråga om inhemsk kyckling.

Sommarens grillsäsong är som livligast, och för Atrias del ser allt bra ut och som förväntat. Atria har länge varit en stark aktör inom grillning och ser

ut att fortsätta i samma takt. Inför den här sommaren har vi tagit fram två teman som passar för avslappnat grillande: Stora filébiffar och stekschnitzlar för "större hunger" samt två smakrika produkter med ben, som är tillverkade av saftiga styckningsdetaljer från skinan. Alla nyheter har tagits väl emot av såväl handeln som konsumenterna. Nu hoppas vi bara på riktigt fint grillväder.

Restauranghandeln har också visat små tecken på återhämtning. Den livliga turismsommaren i hemlandet tros sätta fart på efterfrågan på kyckling också i restaurangerna efter ett par lugnare somrar och år. Butikerna fattar beslut om höstsäsongen i början av sommaren, men vi ser ingen orsak till att den goda takten inte skulle fortsätta även då och under slutet av året. Sommarsäsongen är förstås ett eget kapitel, och framemot september minskar takten säkerligen en aning också i fråga om slakterna.

SPANNMÅL



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

Vegetationsperioden avgör riktningen för spannmålsmarknaden

Världspolitiken har fått spannmålsmarknaden att svänga under de senaste månaderna. Utöver kriget i Ukraina har även krisen i Persiska viken haft betydande inverkan på olje- och gasmarknaden samt den globala logistikkedjan. Konsekvenserna för energipriset och leveranskedjan för råva-

ror har varit en betydande höjning av priserna på bland annat gödslingsmedel och brännolja. Inom EU bedöms för närvarande att nästa sommars skörd blir något mindre än år 2025. Spannmålsskördarna i Nordamerika och Australien förväntas också bli klart mindre än fjolårets rekordskörd. De globala spannmålspriserna som helhet förväntas minska en aning säsongen 2026/27.

Marknadsläget i Europa och världen har på senare tid varit tudelat. Det rikliga utbudet av gammal skörd har lett till måttliga spannmålspriser för vårens och sommarens leveranser. Futurpriserna för den nya skörden har å andra sidan varit en aning högre. På marknaden för protein- och oljevaxter har priserna ökat tydligt under våren, eftersom den stora efterfrågan har höjt prisnivån.

Spannmålsutbudet har varit stabilt under våren i Finland. Enligt en enkät om odlingsplanerna är spannmålssarealerna i Finland mindre än i fjol,

medan arealen av protein- och oljevaxter däremot ökar. När tidningen kommer ut har vi redan uppgifter om de slutgiltiga odlingsarealerna. I Finland kunde sådden göras tidigt och i huvudsak under goda förhållanden. Torka utgjorde dock ett problem på många skiften. Storleken och kvaliteten på spannmålsskörden i Finland avgörs till syvende och sist av vädret under vegetationsperioden, och utsikterna inför höstmarknaden preciseras under sommaren.

A-Foder har återigen ingått rekordmånga odlingsavtal inför den nya vegetationsperioden, och för detta vill vi rikta ett stort tack till alla våra producenter. Framför allt har antalet avtal för ärtor och oljevaxter ökat tydligt, och efterfrågan på dem inom industrin är också fortsatt stark. I Atrias kedja finns en ökande efterfrågan på spannmål och proteinvaxter också i fortsättningen.

Vi önskar er en god växtodlingssäsong!

SVIN



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

En fin start på grill sommaren i Finland

Den europeiska marknaden förväntades återhämta sig en aning till sommaren, när grillandet och restauranghandeln tar fart. Tyvärr har situationen i Spanien inte förbättrats när det gäller afrikansk svinpest, och utbudet på marknaden är fortfarande klart större än efterfrågan. Det här är en viktig orsak till att priserna inte har stärkts framemot sommaren – tvärtom, prispressen har till och med ökat. Till exempel sjönk producentpriset

med 10 cent/kg i Tyskland förra veckan (vecka 19). Exportpriset på griskött sjunker, vilket inte förutsår en snabb vändning. Eftersom kostnaderna stiger är utvecklingen mycket utmanande.

Förhoppningsvis kvicknar sommarhandeln i Europa till under juni-augusti, så att trenden vänder uppåt.

I Asien, framför allt i Kina, är situationen likartad: utbudet är större än efterfrågan. Detta har lett till rekordlåga produkt- och producentpriser framför allt i Kina. Marknadsläget i Asien återspeglas även på Europa, eftersom pris-sänkningarna har minskat exportvolymer för kött till Asien. I Europa har man sökt nya marknadskanaler, vilket har ökat prispressen ytterligare. Detta syns även under starten av sommarmarknaden: utbudet är större än vad som tidigare uppskattades.

Marknaden förväntades befinna sig under prispress H1/2026. Prognoser har nu precisats, och återhämtningen kommer enligt uppskattningarna att ske något senare – sannolikt Q4/2026 eller Q1/2027. Detta förutsät-

NÖT



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

Importerat kött ökar prispressen i Europa

Den ökade importen sätter press på den europeiska nötmarknaden, även om det fortfarande råder god balans mellan efterfrågan och utbud i Finland. I den förra marknadsöversikten var den ökade importen redan ett orosmoment, och det bedömdes att trycket

skulle komma att öka ytterligare till följd av Mercosur-avtalet.

Importen av nötkött till Europa har ökat ytterligare under februari-maj, och detta har börjat sätta press på prisnivån i Europa. Importmängderna har gått över den nivå där de påverkar bildandet av marknadspriset.

EU har meddelat ett eventuellt förbud mot import av nötkött från Brasilien, vilket skulle träda i kraft den 3 september 2026. Det eventuella förbudet anknuter till bland annat användningen av antibiotika. Ärendet behandlas fortfarande, och situationen övervakas.

Importen av nötkött, till exempel från Brasilien, har ökat också i Finland. Förhoppningen är att konsumenterna även i fortsättningen ska välja ett finländskt alternativ i stället för en importerad produkt och att tillgången på utländskt kött inte ska öka.

ter att produktionsmängderna minskar i både Kina och Europa. Hittills syns i statistiken dock ingen tydlig minskning av suggbeståndet.

Inom exporten stöder Atrias starka marknadsområden, så som Japan, Norge, Sverige och Taiwan, verksamheten i den utmanande situationen. Handeln med Kina fortsätter, men med mindre volymer.

Här hemma i Finland har vi fått en mycket stark start på grill sommaren. Det soliga vädret skämde bort grillkockarna redan före påsk och fortsatte även efter påsken. Atrias högklassiga grisköttsnyheter har hittat väl fram till konsumenterna, vilket tog sig uttryck i en stark försäljningsutveckling. Korvhandeln har också piggnat till tack vare vädret och bidrar till hanteringen av lagertrycket. En fin start på sommaren!

Här är ett tips: Atrias grillmarinerade grisfilébiff. Ett enkelt och säkert val till grillen. Förpackningen innehåller fem mörade grisfilébiffar, och produkten passar utmärkt inte bara på grillen, utan även för stekning i stekpanna.

Undersökningar visar att de finländska konsumenterna i regel väljer en inhemsk produkt när det gäller köttfärs. När det gäller mer värdefulla delar har priset däremot större betydelse vid köpbeslutet.

För närvarande råder det god balans mellan efterfrågan och utbud på marknaden för köttfärs, och situationen bedöms vara fortsatt stabil under resten av året. Marknaden är för närvarande i balans även när det gäller värdefulla styckningsdetaljer.

När vi går mot höst kan de ökade produktionsmängderna i kombination med importen dock öka priskonkurrensen på marknaden.

Som helhet betraktat bedömer vi att de relativt låga produktionsmängderna kommer att leda till att det råder en ganska god balans på den finländska marknaden under hela året.

MER SKÖRD, RENARE VÄXTBESTÅND

ZMC stärker spannmålets egen motståndskraft

Bekämpningen av växtsjukdomar kan inte lösas med en enda metod. Allt fler gårdar intresserar sig även för hur växtbeståndets egen härdighet kan stärkas med hjälp av näringsämnen. Ett förmånligt mikronäringsmedel som ZMC-Grow har blivit intressant framför allt i situationer där man vill stödja växtbeståndets hälsa och använda växtskyddsmedel med eftertanke.

TEXT: Milla Annala, Kind Company BILD: Mervi Turunen

Under försök som genomfördes i Södra Österbotten gav växtbestånd som behandlats med ZMC-Grow systematiskt bättre skörd än obehandlade arealer. Samtidigt minskade antalet fall av bladfläcksjuka tydligt. Resultaten syntes hos både korn och havre.

1 MINDRE VÄXTSJUKDOMAR UTAN TUNG, KEMIKALISK BEKÄMPNING

Under de försök som A-Foder och Naturresurssinstitutet ordnade tillsammans observerades att ZMC-Grow minskade förekomsten av bladfläcksjuka avsevärt jämfört med situationen i de obehandlade växtbestånden. Hos korn förekom bladfläcksjuka hos cirka 8 procent av beståndet efter två ZMC-behandlingar, medan cirka 30 procent av beståndet på den obehandlade arealen var drabbat.

Effekten baserar sig på att en balanserad tillgång på näringsämnen stärker växtens egna försvarsmekanismer. Mangan deltar till exempel i bildandet av lignin, som stärker cellväggarna och gör det svårare för sjukdomar att sprida sig i växten.

2 ETT RENARE VÄXTBESTÅND OCKSÅ MED ENBART ZMC-BEHANDLING

Vid ett måttligt sjukdomstryck uppnådde växtbestånd som behandlats med mikronäringsämnen till och med samma skördenivå som fungicidbehandlade växtbestånd. Detta innebär dock inte att man alltid skulle kunna avstå från fungicider, men ZMC kan fungera effektivt som en del av ett integrerat växtskydd och minska behovet av kemisk bekämpning.

Av de erhållna försöksresultaten att döma kan växtskyddsdosen till och med halveras hos havre och korn, eftersom samverkan mellan det svavel och den koppar som ZMC innehåller gör att växtbeståndet effektivt befrias från växtsjukdomar vid användning i kombination med växtskydd och ibland till och med utan växtskyddsmedel. Samtidigt minskar mängden kemikalier, och odlarens plånbok tackar, eftersom kostnaden för ZMC endast utgör en liten del av växtskyddskostnaderna.

Näringsämnen får ännu större betydelse främst vid ekologisk odling samt i de fall där sjukdomstrycket inte är så starkt. ZMC, som säljs av A-Foder, är dessutom ett av de enda näringsämnen som är helt godkänt också för ekologisk odling.

3 ÅTGÄRDAD MANGANBRIST SYNS I TILLVÄXTEN

Mangan är ett kritiskt mikronäringsämne för spannmål. Vid manganbrist försämras assimilationen, utnyttjandet av kväve och utvecklingen av rotsystemet. Manganbrist förekommer vanligtvis i jordar med högt pH-värde samt under svala och blöta vårar.

Hos havre tar sig manganbrist lätt uttryck i gråfläcksjuka och svag kornbildning. Hos korn blir bladen ljusa, och växtbeståndet drabbas av fläckighet. ZMC-Grow absorberas lätt, vilket gör att växten snabbt får tillgång till manganet samt även tillskott av zink, koppar och svavel.

4 SKÖRDETILLSKOTTET SYNS I PRAKTIKEN

Skörderesponserna under försöken var betydande. Hos korn varierade skörderetillskotten mellan cirka 200 och 800 kg per hektar. Hos korn ledde behandling med mikronäringsämnen till att skörden ökade från cirka 6 900 kg till upp till 7 600 kg per hektar.

I A-Foders försök med manganbetning var differensen ännu större. ZMC-behandlat havre gav över 1 000 kg mer skörd per hektar än obehandlat frö.

När kostnaden i förhållande till den uppnådda skördenyttan är låg syns effekten snabbt också i tackningsbidraget, vilket innebär att ZMC har förtjänat sin plats som en del av växtodlingsplanerna. Så varför inte testa ZMC redan i sommar och uppleva effekten? ■

YTTERLIGARE INFORMATION

Spannmålshandeln
tfn 010 316 8012 (lna/msa)

A-Kauppa
tfn 010 316 0614 (lna/msa)

BILDER: Tuukka Kiviranta, Joonas Virlander



Våren är årets brädaste tid på gårdarna. Sådd, kalvningar, förberedelser inför betessäsongen och vardagssysslor löper parallellt, och ingen dag är den andra helt lik. I två producentfamiljers dagböcker kan du läsa om hur vardagen ser ut på gårdarna, när arbetet, djuren, familjen och små framgångar sätter rytmen.

Bekanta dig med tidigare gårdsbesök på atriatuottajat.fi/viikkotilalla

MAITORANTALA, SYSMÄ

PRODUKTIONSINRIKTNING: Mjölkgård, grundad 1920 och Ville har varit gårdens fjärde husbonde sedan 2013. Jonna kom till gården 2015.

PÅ GÅRDEN BOR: Till Ville och Jonna Nieminens familj hör också deras barn på 5 och 2 år samt två vallhundar som används i arbetet.

ÖVRIGT: På gården byggdes 2021 en ny lösdriфтsladugård med mjölkkningsrobot. Husmor Jonna arbetar deltid som veterinär.

INSTAGRAM/FACEBOOK: @maitorantala

NIEMELÄS GÅRD, LAPPAJÄRVI

PRODUKTIONSINRIKTNING: Dikogård. På gården fanns tidigare mjölkkor, men produktionsinriktningen ändrades och en lösdriфтsladugård byggdes 2019.

PÅ GÅRDEN BOR: Markku och Heidi Niemelä samt barnen Tiitus 5 år och Armas 3 år.

ÖVRIGT: Gården har 80 dikor och 150 hektar åkermark. Huvudladugården ligger nio kilometer från gården. Under kalvningsperioden på våren bor familjen i sitt andra hem nära huvudladugården.

YOUTUBE: Maken maatila

● LAPPAJÄRVI

● SYSMÄ



Från kalvningar till åkerarbete

På kanalen **Maken Maatila** på YouTube kan du även följa veckan i videon "Viikko tilalla".

MÅNDAG – SÄDDEN BÖRJAR

Den här veckan börjar arbetet på åkarna på allvar. Det har utlovats soligt och varmt väder för hela veckan. Hela familjen lämnar hemmet klockan 7.30 på morgonen. Make börjar genast på morgonen med kompletteringssådd av betesvall Heidi för pojkarna till dagis, och därefter åker hon till huvudladugården för morgonrundan och sköter de dagliga sysslorna: mockning av bås, rengöring av boxar och extra strö, utfodring samt en allmän kontroll av djurens välmående. Heidi kör till hemladugården för att sköta kvigor och göra i ordning inför den nya tjuren som kommer imorgon. Vid lunchtid byter de, så att Heidi får öva sig i sådd och Make får äta. Det går bra för husmor, så husfar kan under tiden köra gödsel. Innan de hämtar barnen gör de ännu en runda i ladugården tillsammans. De öronmärker valborgskalven

och släpper sedan ut kon och kalven till de andra djuren. Samtidigt tar de för säkerhets skull in en annan ko i kalvningsboxen.

Make fortsätter med sådden när Heidi åker för att hämta pojkarna. Hela familjen äter tillsammans, men sedan måste husfar fortsätta med arbetet på åkern. Heidi gör gårdsarbete tillsammans med pojkarna. Efter klockan sju hörs ljudet av den välbekanta traktorn som kommer hem.

TISDAG – DEN NYA TJUREN KOMMER

På natten måste de vara uppe en stund när kon som tagits in i boxen kalvar. Kalvningen går bra, så de slipper gå till ladugården. På morgonen går Make till huvudladugården för att rengöra gödselgångarna. Efter att Heidi har lämnat barnen på dagis kommer hon också till ladugården och de fortsätter arbetet tillsammans. Först måste de naturligtvis titta på den nya kalven. Det blev en fin flicka! Kon och kalven får nu tillbringa några dagar i lugn och ro i boxen innan de släpps ut till de andra.

På Markku och Heidi Niemeläs gård i Lappajärvi är kalvningsperioden snart över. Därefter är det dags för åkerarbete och förberedelser inför kornas betesperiod.

De fyller på med strö och bestämmer sig för att riva en del av kalvningsboxarna för att skapa mer utrymme åt kalvarna. De antecknar kalvningsuppgifterna i datorn och kontrollerar de kor som ännu inte har kalvat. De får fortfarande vänta en stund på nästa. Make kör ut gödsel på åkern när Heidi kommer hem för att laga mat. Efter maten ställer de upp flyttgrindarna och gör i ordning tjurens foder. Nu hinner de inte ut på åkern, så Make underhåller traktorn medan Heidi går till växthuset. Allt går bra när tjuren kommer. Den får nu tillbringa ett par veckor i sin egen box innan den får gå tillsammans med kvigor. Make sår i början av kvällen och sköter samtidigt kvällsarbetet i ladugården. Heidi och pojkarna klappar tjuren flera gånger under kvällen. En ny trevlig kompis!

ONSDAG – UTFODRINGS DAG

Make kör på morgonen balar från åkarna till huvudladugården. Innan Heidi för barnen går hon till hemladugården för att se hur det går för den nya



UR EXPERTENS PERSPEKTIV

En stark verksamhet med dikoproduktion

Gårdens produktionsinriktning var i början mjölkproduktion. År 2015 övergick man till dikoproduktion och byggde då en lösdriktladugård med ströbotten för 30 djur.

År 2019 gjordes en långsiktig investering när byggandet av en ny lösdriktladugård inleddes. Ladugården har plats för 80 dikor på sandbäddar, och samtidigt byggdes även en slambehållare. I den gamla lösdriktladugården för dikor byggdes kalvningsboxar och kalvgömmor. Senare har foderbordet förlängts, och år 2024 färdigställdes en torrgödselstad på gården.

Till den nya lösdriktladugården skaffades kvigor åren 2019 och 2020, och våren 2020 införskaffades även två nya avelstjurar. Dikorna är av flera olika raser, eftersom gården inte har velat låsa sig vid en viss ras utan i stället fokuserat på djur med goda produktionssegenskaper. Avelstjurarna och kvigor växer upp i den tidigare mjölkkladugården, lite avskilt från de övriga boskapsdjuren.

Produktionen är numera ekologisk, och alla djurgrupper betar hela sommaren ända fram till september-oktober.

Parallellt med investeringarna och produktionsökningen har gården systematiskt arbetat med att utveckla produktionen. Kalvarnas tillväxtresultat har förbättrats stadigt, och de växer betydligt bättre än genomsnittet för de kalvar som förmedlas via Atria. Samtidigt har kalvdödigheten hållits låg. Det vittnar om en välkött produktion och ett gediget kunnande.

På YouTube-kanalen Maken maatila finns positiva och intressanta videor som ger en inblick i vardagen på en dikogård. Jag rekommenderar kanalen till alla som är intresserade av ämnet.

Juha Pennala
Kundrelationschef

tjuren och kvigor – allt är bra. När de tittar till kalvarna bestämmer de sig för att ringa veterinären eftersom en kalv är sjuk. När de väntar på veterinären ger de korna mat. Make lastar upp tjugo balar på foderbordet med minilastaren. Heidi öppnar balarna och städar efteråt. Två tjurar ett stenkast bort får också en bal och minilastaren från A-Foder. Veterinären kommer och kalven får en läkemedelskur. Innan Heidi åker för att hämta barnen tittar hon på ladugården via övervakningskameran och ser att en ko visar tecken på att kalva. Lyckligtvis plöjer Make nära huvudladugården, så han kan ta kon till kalvningsboxen. Han följer kon via övervakningskameran och kan därför fortsätta med sitt arbete. Make går till ladugården för att övervaka precis när kalven föds.

På kvällen är barnen hos farföräldrarna, medan mamma och pappa går en runda i huvudladugården och ger kalven läkemedel.

TORSDAG – PLÖJNING OCH ANLÄGGNING AV BETESMARKER

De gör pojkarna klara tillsammans. På dagis serveras mordsdagsfrukost, så Heidi åker dit och Make åker till åkern för att fortsätta plöjningen. De träffas i ladugården och gör arbetet tillsammans. Gårdagens patient ser lyckligtvis redan piggare ut. Efter ladugårdsarbetet åker de till samma åker, Make plöjer och Heidi river tillfälliga stängsel mellan betesmarkerna för att ge plats åt plöjningen. Solen skiner och det är varmt – så härligt! Make ringer gödselspridningsentreprenören och de kommer överens om att börja sprida gödsel på lördagen och fortsätta nästa vecka. Torrgödselstaden måste bli tom innan dess, så han får köra gödsel hela eftermiddagen. Makes systerson kommer senare på kvällen för att fortsätta arbetet. Hela familjen åker till farföräldrarna för att äta middag, och efter det blir det ännu ett besök i ladugården för att se att allt är som det ska.

FREDAG – EN PAUS FRÅN BRÅDSKAN

Pojkarna är hemma. På morgonen går Make till ladugården för att sköta de dagliga sysslorna och rengöra gödselgångarna med lastaren. Heidi sköter

tillsammans med pojkarna den nya tjuren och kvigor. Även om det finns mycket att göra åker hela familjen till vårmärknaden vid Evijärvi andelsmejeri. Pojkarna vill prova alla traktorer som finns där. Efter varm korv och kaffe med bakelser köper de klöverfrön, och husmor får med sig mylla. Make åker iväg för resten av dagen för att fortsätta arbetet på åkern, den här gången med en tallriksharv. Heidis bror kommer för att hjälpa till med att köra gödsel, så att de hinner få ut allt på åkern innan entreprenören kommer i morgon. På kvällen värmer de gårdsbastun.

LÖRDAG – GÖDSELKÖRNING

På morgonen kör Make ut den sista gödseln på åkern. Sedan åker han till ladugården för att flytta fodret närmare och ta hand om de andra dagliga sysslorna. Därefter far de till evenemanget En dag på brandstationen, pojkarna är ivriga. När de är hemma igen kommer gödselspridaren, Make far med svågern för att lasta. Pojkarna vill förstås också följa med. Arbetet tar hela eftermiddagen för männen och pojkarna. Under tiden har Heidi gott om tid att planera tjurgrupperna inför den kommande betesperioden. På kvällen går hela familjen till ladugården. Två kalvar öronmärks och släpps ut till de andra. Som avslutning på dagen värmer de återigen gårdsbastun och grillar bastukorv.

SÖNDAG – MORSDAGSFIRANDE MELLAN ARBETENA

Morgonen börjar med mordsdagsfirande och de tar en promenad till stranden. Sedan går de till ladugården och sätter samtidigt dubbelmontage på traktorn. Pojkarna leker kurrägömma med kalvarna. Därefter kör Make Heidi till en trädgårdsaffär för att köpa blommor, och sedan besöker de både far- och morföräldrarna. Ett besök i ladugården för att flytta fodret och mocka båsen. Samtidigt går de runt och ser till korna som inte har kalvat och beslutar att ta in en i kalvningsbåset för natten. Make bereder snabbt en åker. På kvällen hinner de fortfarande göra lite gårdsarbete tillsammans. Det var en hektisk men trevlig vecka. ■



BILDER: Joonas Virlander

Produktiviteten på djurens villkor

Sådd, kalvningar, byggande av betesstängsel och små andningspauser tillsammans med familjen. På MaitoRantala gård får du följa med i försommarvardagen som är fylld av arbete, men också av framgångar.

MÅNDAG – VECKOPLANERING

Jonna går klockan 6.30 till ladugården och Ville för barnen till dagis. Vid åttatiden kommer Ville till ladugården, och det är dags för utfodring och ströarbete (djupströvbås samt kvigor-nas lösdriftsstall med permanentströbbädd). De släpper ut en del av korna så de får röra på sig. När morgonarbetet är klart dricker de morgonkaffe på ladugårdskontoret, uppdaterar veckoschemat och går igenom den kommande veckans planer, djurförflyttningar med mera.

Efter morgonkaffet fortsätter Ville med sådden. Jonna flyttar en grupp småkvigor till inhägnaden och vänjer dem vid att vallhunden flyttar dem. På eftermiddagen deltar Jonna i ett distansmöte på jobbet, och efter det hämtar hon barnen. Ville tar hand om kvällsarbetet i ladugården och fortsätter därefter med sådden. Sent på kväll-

en gör han ännu en kontrollrunda i ladugården. Jonna är hemma med barnen och lägger dem.

TISDAG – EN NYKOMLING

Jonna tar hand om morgonsysslorna i ladugården, inseminerar en ko och genomför ett par dräktighetskontroller. Ville äter frukost med barnen och för dem till dagis. Därefter fortsätter han med sådden och harvningen på åkrarna. Foderbilen fyller på silorna under dagen. Kornas kraftfoder är för närvarande en skraddarsydd gårdsspecifik blandning som delas ut vid mjölkningsrobotarna och i kioskerna.

På dagen släpper Jonna ut en del av korna och tränar valpen i grunderna i vallning. På programmet står också att anlägga betesmarker. Kon Terttu kalvar på eftermiddagen. Kon mjölkas och kalven matas. Kalven får stanna kvar hos sin mor i boxen och lär sig genast att

dia. Kalven får heta Euroviisu, eftersom semifinalen sänds på kvällen.

Jonna sköter kvällsarbetet i ladugården och hämtar barnen klockan 18. Jonna gör barnen klara för natten, medan Ville gör en kontrollrunda i ladugården. Åkerarbetet drar ut på tiden, och detsamma gäller tittandet på Eurovision.

ONSDAG – MOTGÅNGAR I ÅKERARBETET

Ville går till ladugården på morgonen och Jonna kommer efter med barnen. Ville och det äldre barnet ströar båsen, medan Jonna och det yngre barnet strör ut ny halm i kalvningsboxarna. De äter frukost i ladugården och därefter förs barnen till dagis.

Från gården säljs fryst råmjölk, så mjölken från kon Terttu, som kalvade dagen innan, packas i behållare och fryses.



Det blir ändringar i dagens program eftersom traktorns framaxel går sönder. Det blir en paus i harvningen eftersom traktorn måste bytas ut. Eftersom regn är utlovat till kvällen får åkerarbetet vänta, och i stället används tiden till att reparera stolpar och trådar vid strandbetena.

Efter kvällsarbetet i ladugården hämtas barnen och görs klara för natten, precis som andra dagar.

TORSDAG – EN EFFEKTIV KRISTI HIMMELSFÄRDS DAG

På torsdagen blir det på morgonen, utöver de vanliga sysslorna, också blodprov för korna till Epiherdundersökningen, där man med hjälp av epigenetik utreder dolda utmaningar såsom utfodringens effekter eller inflammationer. Proverna tas från tio kor och fryses före transporten. Barnen har ledigt eftersom det är Kristi Himmelsfärdsdag och Villes faster hjälper till med att sköta barnen på morgonen.

Sådden fortsätter och lyckligtvis får de låna en traktor som Villes pappa använder för att köra frösäckar. Precis när arbetet börjar flyta på uppstår ett fel med undertrycket i mjölkningsroboten, och gödselroboten hakar upp sig. Båda kan dock repareras, och Ville kan fortsätta med sådden. Jonna och barnen fortsätter att bygga stängsel för betesmarkerna.

På kvällen får de barnvakt och Jonna sköter kvällssysslorna i ladugården medan Ville fortfarande är på åkern. Dagen blir lång men sådden blir färdig till slut.

FREDAG – KONTORSARBETE OCH ARBETE MED SOCIALA MEDIER

Morgonen börjar som vanligt: Jonna går till ladugården, och Ville följer efter när barnen har lämnats på dagis. På fredag står ströbäddning, sinläggning av kor samt djurförflyttningar på programmet.

På dagen sköts bokföringen samt andra pappers- och maskinarbeten som blivit liggande. Till slut filmar de en humorvideo till gårdens sociala medier,

vilket får dem på gott humör. De njuter av eftermiddagskaffet i solen på terrassen.

På kvällen sköter männen kvällssysslorna i ladugården och kvinnorna lagar mat och värmer bastun. De äter och badar och går och lägger sig tidigare än på länge.

LÖRDAG – VARDAGSSYSSLOR OCH EUROVISION

Ville går till ladugården på morgonen och Jonna kommer efter med barnen. Det yngre barnet sitter med Ville i kompaktlastaren under foderkörningen, medan det äldre leker med sin egen eltraktor. Jonna hinner inseminera en ko och kontrollera en febrig ko. Lyckligtvis är det inget allvarligt.

Efter morgonsysslorna i ladugården äter de frukost tillsammans och börjar med gårdsarbetet. Dubbelmontaget tas bort från den andra traktorn, och däck- en tvättas innan de ställs undan. Dessutom köper de tillbehör samt städar och tvättar.

Ville sköter kvällssysslorna i ladugården och Jonna lagar mat tillsammans med barnen. De äter ytterfilé av kviga från gården och ugnsgroönaker.

På kvällen tittar de under spänning på Eurovision. Den yngsta i familjen vill inte sova utan viftar med Finlands flagga i takt med musiken.

SÖNDAG – SÄDDEN BLIR KLAR OCH BETESPERIODEN VÄNTAR

På söndagsmorgon kommer avbytaren. Jonna hjälper till i ladugården och Ville och barnen har ledigt på morgonen. Efter morgonsysslorna i ladugården steker de plättar på råmjölk tillsammans.

Hela familjen arbetar på gården, och äntligen sätter de potatisen och sår arter. Småkvigor är ute, och hundarna får äntligen valla. De hinner också vila sig en stund under dagen.

På kvällen veckohandlar de, medan avbytaren sköter ladugårdsarbetet. Veckan har varit lång, men det känns skönt att sådden är klar. Förhoppningsvis kan betesperioden inledas nästa vecka. ■



UR EXPERTENS PERSPEKTIV

Mitt i vårbruket

På gården MaitoRantala går strävan efter produktivitet och djurens välmående hand i hand. Ville och Jonna utför sitt arbete med eftertanke, och på gården råder en positiv och driftig stämning. Arbetet präglas av en strävan att ge korna ett så naturligt liv som möjligt utan att tumma på lönsamheten.

Robotlösdriftsladugården stod klar 2021, och sedan dess har kalvarna vuxit upp i närkontakt med korna. Rutinerna för närkontakten har finslipats, och kalvarna växer utmärkt. På MaitoRantala följs djurens välmående upp systematiskt. Kornas ätande, idissling och aktivitet övervakas både med hjälp av teknik och genom dagliga observationer av djuren. Det är viktigt att i tid kunna ingripa vid förändringar både i produktionsnivån och i hanteringen av djurens hälsa. Målet är en stabil boskap med tåliga kor, vilket gör att behovet av att ersätta djur är litet.

Bra ensilage är helt avgörande för att uppnå hög mjölkproduktion. Under de senaste åren har man satsat på att förbättra ensilageskörden. Övergången till planensilage har varit ett stort steg framåt. På gården MaitoRantala går korna på bete och gårdens vallhundar hjälper till med förflyttningarna. En skolad hund tillsammans med kor som är vana vid hundar motsvarar en extra anställd. På så sätt blir djurförflyttningarna smidiga och man behöver inte bygga separata gångar. Det är dock tidskrävande att träna hundar, men resultatet är en framtida investering i form av en outtröttlig hjälpreda.

Jonna uppdaterar gårdens sociala medier, och arbetsglädjen förmedlas genuint. Hon har alltid gillat berättelser och upplever att humor förenar lantbrukare. Sociala medier är en utmärkt plats för att utbyta tips och diskutera med kollegor.

Det smidiga samarbetet med gården har pågått länge. Ville och Jonna är öppna och utvecklingsinriktade företagare som spridar av nya idéer. Det är en glädje att samarbeta med dem och utvecklas tillsammans.

Hilkka Koskikallio
Kundrelationschef

SOMMARENS HÄRLIGA RYTM

Sommaren är den mest hektiska tiden på gårdarna, men samtidigt för många också den allra bästa. Dagarna fylls av djurskötsel och åkerarbete, men mitt i brådskan finns också små andningspauser, samvaro och sommartraditioner. På sidorna för detta tema följer vi en sommarjobbares vardag på en mjölkgård, hör vad producenterna tycker om sommaren och dukar upp somriga smaker.

Långa dagar, en smidig vardag

När dagarna blir längre blir en smidig vardag, framförhållning och välfungerande rutiner avgörande. Vi frågade två producenter hur deras vardag ser ut och vilka lösningar som i slutändan fungerar bra för dem.

VEM?

Niko Ranta
Kauhajoki (Ikkeläjärvi)

Växtodlingsgård, vid sidan av jordbruket arbetar Niko som produktchef med globalt säljansvar i skogsmaskinsbranschen.



VEM?

Tomi Pirkola
Pyhäjoki

Slaktsvingård, 3 590 svin och 430 hektar åker, gårdens drivs av två familjer. Tomi är också verkställande direktör i Niitynmaan Porsas Oy.



BILDER: Tuukka Kiviranta

NIKO

1. Vad är det bästa med sommaren på just din gård?

För oss är sommaren framför allt familjens gemensamma tid. Min fru är lärare och barnen går i skola på vintern, så på sommaren har vi en annan rytm i vardagen. Under sommarsäsongen kan vi bättre fokusera både på odlingarna och på att tillbringa tid tillsammans.

2. Hur får du vardagen att gå ihop med både gården och ditt andra jobb?

Det är inget som hänt över en natt, utan jag har under omkring 15 års tid försökt fatta beslut som hjälper oss att driva odlingarna så effektivt som möjligt även om jag inte kan vara på gården på heltid. Vardagen fungerar när man planerar helheten i förväg och när man också har familjens stöd.

3. Vilket arbetsmoment under sommaren kräver mest planering och vad tycker du att du har lyckats bra med?

Åkerarbetet är kanske den synligaste biten, men jag gillar traktorjobben, jag kan till och med tycka att det är avkopplande. Mest arbete lägger jag emellertid på att planera odlingarna och på att administrera och utveckla företaget. Långsiktiga planer, avtal och ett förutseende arbetssätt avgör verksamhetens lönsamhet.

4. Vad gör att arbetet löper smidigt även under bråda tider?

Att jag kan kombinera mina jobb underlättar vardagen. Jag kan göra en del av mitt dagsjobb även från traktorn och min arbetsgivare har en flexibel inställning till det. Vardagen flyter på klart bättre tack vare det.

5. När känner du "det är det här jag jobbar för"?

Det känner jag när sådden är klar. Likaså när vi får börja tröska – det är de stunder man ser fram emot. Och det är faktiskt en speciell stämning redan när sådden börjar: då är allting ännu möjligt och man är full av iver.

TOMI

1. Bäst med sommaren på din gård?

Till sommaren hör så klart god mat, gärna från grillen, och tid tillsammans med familjen. Det är också givande att följa med växtsäsongen och hur grödan växer. Speciellt när allt vi skördar från de egna åkrarna går till våra egna svin.

2. Hur får du vardagen att fungera när det är som brådstast?

Vi lägger upp vardagen genom att planera tydliga och fungerande helheter. Sådden inleddes i början av maj och var färdig i slutet av månaden. Våra åkrar

ligger nära och skiftena är stora, vilket underlättar det hela. Exempelvis kan vi köra ut slammet på bara några veckor om vi har vädret med oss.

3. I vilka områden har du gjort långsiktiga satsningar och hur syns det idag?

Vi har satsat mycket på marken. Vi spolar täckdiken, håller dikena i gott skick och fäster uppmärksamhet vid att åkrarna är jämna – vi började jobba med laserstyrd markavjämning redan 2007. Dessutom har vi ökat storleken på skiftena genom att röja ända sedan 1980-talet. Allt detta syns direkt i hur smidigt åkerarbetena flyter.

4. Vad ger omväxling eller underlättar arbetet mitt i allt jäkt?

Arbetet i sig är mångsidigt. På vår gård har vi både djur och odlingar att ta hand om och då är arbetet omväxlande redan i sig självt. För mig är mångsidigheten något som ger energi. Dessutom är det terapeutiskt att jobba mitt i naturen.

5. När känner du "det är det här jag jobbar för"?

I det här arbetet kommer motivationen från den ständiga utvecklingen. Exempelvis växtexperiment är alltid intressanta – det är givande att se vilka resultat man i slutändan får. Arbetet är aldrig färdigt och kanske är det just det som gör att det känns meningsfullt.



Som sommarjobbare på en främmande gård lär man sig nya rutiner

”Det känns bra att få jobba på riktigt”

Venla Vehviläinen, 19, kör varje morgon från sitt hem i Kotalahti, Leppävirta, till Suonenjoki, där hon sommarjobbar och samtidigt gör praktik. Jääskelän Maitotila är hennes drömsommarjobb av flera olika skäl.

TEXT: Pirjo Latva-Mantila
BILDER: Anna-Katri Hänninen

Venla, som tog studenten förra året, har studerat ett år vid yrkeshögskolan Savonia i Idensalmi. Agrologutbildning och en karriär som lantbruksföretagare var självklara för henne.

– Jag bor på en gård med 50 mjölkkor. Jag har arbetat med det här sedan barnsben och alltid njutit av det; ingen har någonsin behövt tvinga mig att arbeta. Det här har varit mitt drömyrke sedan jag var barn.

När hon arbetade inom restaurangbranschen under gymnasietiden blev

hon ännu säkrare på att hon vill arbeta inom jordbruksbranschen.

INTRESSERAD AV ROBOTLADUGÅRD

Venlas familj har en blåsladugård. Men på Jääskelän Maitotila sköts mjölkningen med en robot. Venla var särskilt intresserad av vardagen i en robotladugård.

– Det är viktigt att i praktiken se hur en robotladugård fungerar och hur arbetet löper på här, eftersom hennes familj har för avsikt att i framtiden ut-

veckla hemgården. Ett alternativ skulle vara att skaffa en mjölkningsrobot.

– På vår gård planerar vi att bilda en jordbrukssammanslutning. Min 16-åriga lillebror Antti är också intresserad av lantbruksjobb, särskilt maskinarbete, så han skulle kunna vara med.

RIKTIGT JOBB

Sommarjobbdagarna, som började efter valborg, fylls med många olika uppgifter. Venla gillar ladugårdsarbetet, särskilt att sköta kalvarna och mata djuren, men på schemat står också



”Det här har varit mitt drömyrke sedan jag var barn.”



bland annat staketbyggande, åkerarbete, måleri och byggnadsarbete. Just nu byggs en lagerhall på gården.

– Det känns bra att få jobba på riktigt. Husbondfolket är också väldigt trevliga.

NYA KUNSKAPER OCH RUTINER

Även om många arbetsuppgifter är bekanta sedan tidigare, njuter Venla av att få lära sig nya saker och se olika rutiner.

– Man kan göra saker på så många olika sätt. Sedan kan jag tillämpa och använda det jag lärt mig på vår egen gård. Redan under den första veckan stötte jag på rutiner som görs på ett annat och enklare sätt än jag är van vid. Här finns också lite annorlunda maskiner än på hemgården och några nyare maskiner.

Hon tror att man utbyter kunskaper och väl beprövade arbetssätt åt båda håll.

Till Jääskelän Maitotila kommer på sommaren även en praktikant från Ne-

derlänerna via Savonias samarbetsprojekt. Venla ser fram emot det.

– Det ska bli intressant att höra hur lantbruket är i Nederländerna. Kanske lär vi oss också något av varandra. Det kommer att bli en mycket mångsidig sommar.

Venla berättar att hon trivts mycket bra med agrologstudierna. Den här sommaren gör studerandena sin första längre praktikperiod, och under det tredje året blir det en expertpraktik.

– Vi hade också en två veckors period där vi bekantade oss med en gård. Jag gjorde den på en gård med fyra robotar i Suonenjoki.

DET BÄSTA ÄR NÄR DET ÄR FULLT UPP

Arbetet är antingen morgon- eller kvällsskift. Ibland kan de bli mycket långa. Det stör inte Venla, eftersom det bästa hon vet är hårt arbete och att ha fullt upp.

Hon pendlar varje dag mellan Leppävirta och sin praktikplats i Suonenjoki.

Resan är 80 kilometer tur och retur. Hon skulle också kunna bo på gården, men Venla kör hellre hem, eftersom där finns den finska hästen Wappi och shetlandspönnyn Taika.

Under veckosluten arbetar hon på hemgården. Den här våren deltog hon först i sådden på hemgården och lite senare även på sommarjobbsplatsen.

– På gården har jag lärt mig att dagarna fylls av sysslor, så om vardagen är för lugn kan det till och med kännas tungt.

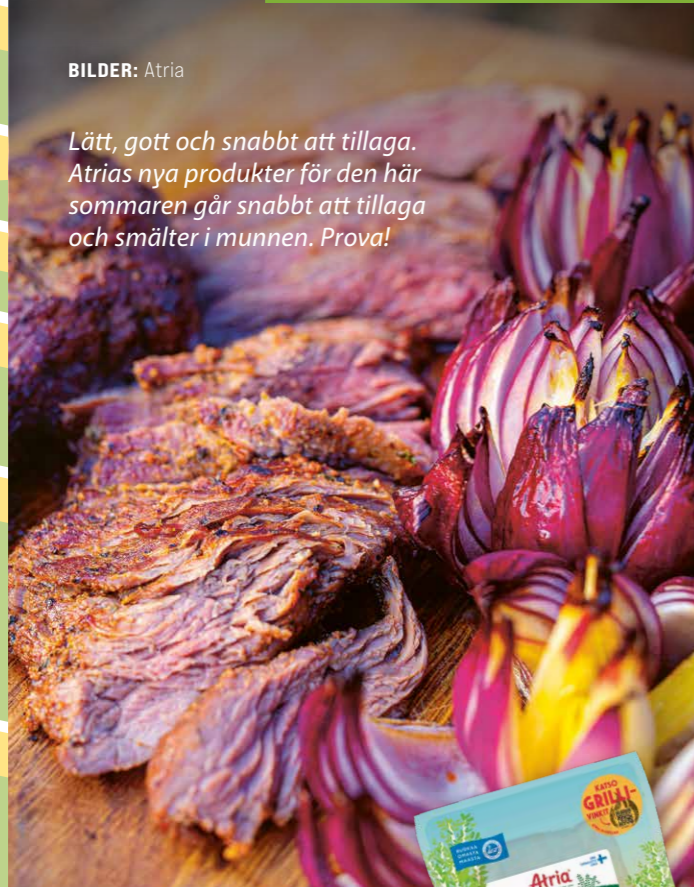
Om hon har haft tid på veckosluten har hon röjt skog. Hon har inte behövt sitta sysslös varken på praktikplatsen eller hemma.

Venla njuter särskilt av arbetsuppgifter som först känns svåra.

– När jag lyckas känns det som att jag har förtjänat en belöning. Det fina är också att se resultatet av sitt arbete. Alla dagar är olika, och jag lär mig alltid något nytt. Det är det som ger jobbet krydda. ■

BILDER: Atria

Lätt, gott och snabbt att tillaga. Atrias nya produkter för den här sommaren går snabbt att tillaga och smälter i munnen. Prova!



BAVETTE AV NÖT OCH LÖKBLOMMOR

Arbetstid 20 min | Total tid 20 min | 2 portioner

Ingredienser

- 1 pkt Atria bavette av nötkött salt & peppar
- 2–4 medelstora rödlökar
- 1 tsk honung
- 1 tsk sojasås

Recept

1. Ta ut köttet i rumstemperatur 30 minuter före grillning.
2. Grilla bavetten cirka 4 minuter per sida. Om bavetten är tunnare räcker kortare grilltid för att få en saftig rosa biff.
3. Efter att du vänt köttet kan du kontrollera stekytan. När det börjar komma röd vätska på stekytan är biffen nästan klar. Du kan kontrollera rätt stekgrad med en stektermometer.
4. Låt biffen vila efter grillningen.

Rödlöksblommor

1. Skala rödlökarna och skär försiktigt bort roten.
2. Skär löken i kors så att den inte faller isär.
3. Lägg löken direkt på grillen eller på folie.
4. Pensla lökarna med honungs- och sojasåsblandningen.
5. Grilla en stund under lock så att lökblomman öppnar sig.

TUNNA KASSLERBIFFAR MED NEKTARIN- OCH FETAOSTSALLAD

Arbetstid 30 min | Total tid 30 min
3 portioner

Ingredienser

- 1 pkt Atria tunn kasslerbiff av gris BBQ 430 g

Nektarin- och fetaostsallad

- 6 mogna nektariner eller persikor
- 3 msk extra jungfruolivolja
- 80 g pinjefrön
- 200 g fetaost
- 200 g rucola
- 1 msk citronsaft
- salt
- svartpeppar
- 4 msk balsamicosirap

Recept

1. Ta ut biffarna i rumstemperatur en halvtimme före tillredning.
2. Grilla biffarna i cirka 10 minuter och vänd dem då och då tills innetemperaturen är 70 grader. Låt biffarna stå en stund och skär dem i skivor till salladen.
3. Dela nektarinerna och ta bort kärnorna. Dela halvorna ytterligare. Blanda ner oljan i nektarinerna.
4. Rosta pinjefröna lätt i en stekpanna.
5. Grilla nektarinerna snabbt på het grill. Lägg rucolan på en tallrik eller i en stor salladsskål. Tillsätt den smulade fetaosten och de rostade pinjefröna. Lägg de varma nektarinerna i salladen. Ringla över balsamicosirapen som ränder på ytan.
6. Om du vill, strö på lite salt eller peppar och en liten skvätt olivolja.



VÅFFELBURGARE

Arbetstid 20 min | Total tid 20 min
2 portioner

Ingredienser

- 1 pkt Atria tillagad grillbiff 290 g
- 1 pkt belgiska våfflor
- 2 tomater
- skivad mozzarella
- salladsblad
- 1 förpackning Atria örtgrillsallad 350 g

Recept

1. Skär mozzarellan och de sköljda tomaterna i skivor.
2. Lägg de grillade biffarna på grillen och våfflorna på den övre hyllan.
3. Lägg ostskivorna på biffarna när du har vänt dem en gång.
4. Lägg ihop våffelburgarna. Lägg en våffla underst, sedan sallad, en biff, ost, tomat och avsluta med en våffla ovanpå. Om du vill ha en saftigare version kan du lägga örtgrillsallad i botten.
5. Rulla in våffelburgaren i bakplåtspapper och njut.

GRILLDUO, GRILLAT NAANBRÖD, YOGHURT- OCH GURKSALLAD SAMT CURRYMARINERAD LÖK

Arbetstid 30 min | Total tid 30 min | 4 portioner

Ingredienser

- 1 pkt Atria grillduo yoghurt flavour 650g
- 1 pkt naanbröd

Yoghurt- och gurksallad

- 1 stor riven gurka
- 1 vitlöksklyfta
- 2 dl naturell yoghurt
- 1 msk citronsaft eller vitvinsvinäger
- 1 tsk spiskummin
- 1/2 tsk chilipulver
- salt
- svartpeppar
- rikligt med färsk, hackad mynta

Currymarinerad lök

- 1 stor lök
- 2 msk äppelvinäger eller vitvinsvinäger
- 1 msk olivolja
- 1 tsk currypulver eller -pasta
- 1 tsk socker eller honung

Recept

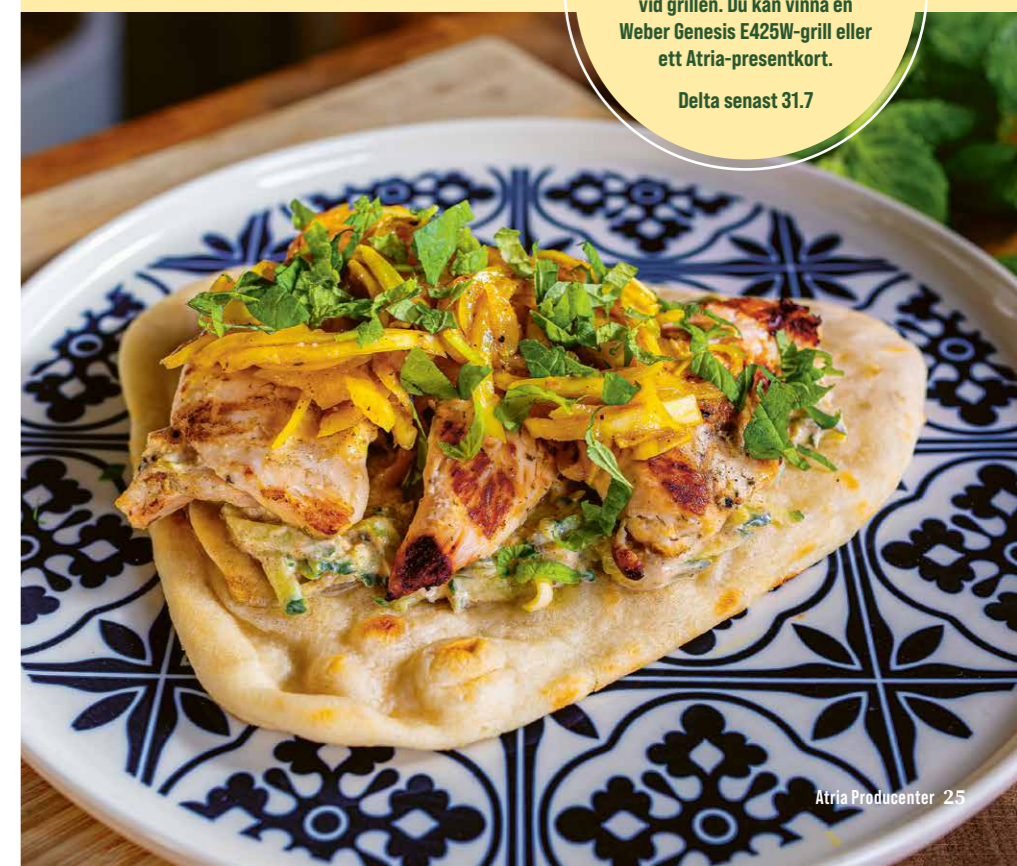
1. Gör yoghurt- och gurksalladen. Riv gurkan och låt den rinna av ordentligt. Krossa vitlöksklyftan och blanda den med gurkan. Tillsätt yoghurten och de övriga ingredienserna. Låt stå i kylskåpet en stund.
2. Tillred den currymarinerade löken. Skala och strimla löken. Blanda alla ingredienserna med lökstrimlorna. Om du vill ha mildare lök, skälla löken i het buljong.
3. Ta ut köttet i rumstemperatur en halvtimme före tillredning. Grilla köttet i cirka 10–15 minuter tills innetemperaturen är 75 grader.
4. Lägg gurksallad, kött och lök på det grillade brödet. Om brödet är tunt kan du också rulla ihop det.

DELTA I UTLOTTNINGEN

atria.fi/grillikisa

Fotografera en Atria-förpackning märkt med Grillivinkit vid grillen. Du kan vinna en Weber Genesis E425W-grill eller ett Atria-presentkort.

Delta senast 31.7



ENKLARE GÖDSELHANTERING
MED BIOGASANLÄGGNING

Nya möjligheter för näringsutnyttjande

Finlands första och tillsvidare största industriella biogasanläggning har tagits i bruk i Nurmo. Anläggningen medför enklare gödselhantering för producenterna och nya möjligheter för näringsutnyttjande.

TEXT: Pirjo Latva-Mantila



De första flytgödsellösen kördes in den 13 april. Man har fortfarande inte nått full kapacitet.

Suomen Lantakaasu Oy:s verkställande direktör **Leena Helminen** har vant sig vid att svara på frågan ”går anläggningen på full kapacitet?”.

– Alla som har en kompost i trädgården vet att den inte startar bara för att man lägger i löv och slår på mätarna. Det handlar om en biologisk process som när förhållandena är gynnsamma startar så småningom.

Varje vecka körs hundratusentals kilogram gödsel till anläggningen. När reaktorn är full börjar uppvärmningen.

– Vi har tre reaktorer. Under den första fasen fyller vi två reaktorer och genomför hela processen i dem fram till årets slut. Vi når full kapacitet i slutet av året, berättar anläggningschef **Matti Lepistö**.

Processen omfattar gasrening, förädling, och kondensering samt tillverkning av fyra gödselprodukter.

KAPACITETEN FÖR FLYTGÖDSEL FÖR NÄRVARANDE FULL

Långtradare med Suomen Lantakaasus logor kör varje vecka hundratusentals kilogram flyt- och torrgödsel till anläggningen. Det nu gällande miljötillståndet tillåter 240 000 ton gödsel per år.

Enligt Helminen tillåter det nu gällande tillståndet ytterligare torrgödsel från nöt och kycklinggödsel. Men motagningskapaciteten för flytgödsel är full.

Nu planeras en utbyggnad av anläggningen. Om miljötillståndet uppdateras och anläggningen byggs ut börjar man ta emot flytgödsel igen.

– Genom utbyggnaden öppnas kapacitet för ett stort antal gårdar. Vi har också reserverat möjlighet att bygga en fjärde reaktor, vilket skulle fördubbla produktionen jämfört med i dag.

SMIDIGT FRÅN GÅRDEN TILL ANLÄGGNINGEN OCH TILLBAKA

Logistiken är sådan att vi eftersträvar att köra slammet och gödseln från gården med samma långtradare samma dag. Långtradaren rengörs mellan gårdarna och i slutet av dagen för att undvika eventuella smittor.

Gården får för varje ton torr- eller flytgödsel motsvarande mängd biogödsel som anläggningen har producerat. Detta levererar Suomen Lantakaasu kostnadsfritt direkt till gården.

Biogödseln innehåller mer lösligt kväve än vanlig gödsel, vilket gör att gården kan minska inköpet av gödsel. Dessutom är biogödseln luktfri, håller jämn kvalitet, är lätt att sprida ut och tas upp lätt av marken.

– Om gården har en fjärrbehållare, till exempel vid en åker, kör vi gödselprodukterna dit, vilket sparar gården både arbetstid och logistikkostnader, tipsar Helminen.

Tjänsten är kostnadsfri för gården. Gården bör dock vara tillgänglig och gödseln ska motsvara de överenskomna kvalitetskriterierna. Det får inte finnas något skräp i gödseln såsom stenar, jordmaterial eller plast.

Samarbetsgårdar sökes inom en radie av 50 kilometer från Nurmo.

”Om gården har en fjärrbehållare, till exempel vid en åker, kör vi gödselprodukterna dit, vilket sparar gården både arbetstid och logistikkostnader.”

TRE SLAGS FÖRÄDLAD GÖDSEL

Vissa gårdar vill inte ha samma näringsmängd tillbaka. Enligt Helminen är det särskilt svinggårdar som inte alltid har behov av all biogödsel som uppstår ur slammet.

– Om gården inte vill ta tillbaka dessa näringsämnen, upphör kravet på gödselspridning. Detta kan ge gården nya möjligheter.

Av överskottsfraktionen framställs torrfraktion, vätskefraktion samt ett koncentrat som förädlas från vätskefraktionen, vilket gör det möjligt att optimera en precisionsgödsel som passar gårdens maskinpark och odlingsplan.

Med gårdarna ingås separata avtal om de vidareförädlade gödselprodukterna.

ÄNDRING ÖNSKAS I GÖDSELUNDANTAG

När man ur rötresten separerar torr- och vätskefraktion, uppstår olika fos-

for- och kvävehalter, vilket ger gårdarna möjlighet att fatta gårdsspecifika beslut om utspridningsmängderna och beakta begränsningarna i fosforförordningen.

Både gödsel och biogödsel omfattas av fosforförordningen. Gödselundantaget inom åkerbruket gäller inte längre efter att gödseln har gått genom bioanläggningen och förvandlats till biogödsel.

– Gödselundantaget håller precis på att upphöra. Vi väntar på att förordningen ska fortskrida och att gödselundantaget även ska omfatta användning av gödselbaserad rötrest, säger Helminen.

EN FULLSTÄNDIGT BIOSÄKER PROCESS

Lepistö berättar att processen från gödsel till gas och biogödsel är fullständigt biosäker. Det förutsätts att gårdarna utför salmonellatester och att sjukdomsläget följs upp med prover i anläggningens laboratorium.

– All gödsel hygieniseras vid över 70 grader.

BIOGÖDSELN KAN GE BÄTTRE ODLINGSRESULTAT

I Sverige har man observerat att användning av biogödsel både ger ekonomisk vinst och bättre odlingsresultat.

– Den goda lösligheten och kvaliteten verkar vara bra för skörden, konstaterar Helminen. Enligt honom uppskattar man även att gödseln är luktfri och lätt

att hantera.

Han anser att biogasanläggningen i Nurmo är ett enormt framsteg som hela landskapet bör vara stolta över. Han uppmanar gårdarna att delta och utveckla den nya verksamhetsmodellen tillsammans med Suomen Lantakaasu.

– Vi är pionjärer i Finland, i Nurmo. I våra grannländer har detta framgångsrikt genomförts i redan ett par decennier.

Suomen Lantakaasu kommer att inleda produktion även i Kiuruvesi där det byggts en större biogasanläggning än i Nurmo.

– Dessa två anläggningar tillsammans kommer att öka Finlands biogaskapacitet med en fjärdedel. ■

Biogasanläggningen i Nurmo ägs av Nurmon Bioenergia Oy, där Suomen Lantakaasu Oy är största ägare. Atria är minoritetsägare i bolaget.

Integrerad livsmedelskedja – svinutfodringens styrka

A-Foders styrka i utfodringen av svin grundar sig på samarbete i hela livsmedelskedjan och utnyttjande av information. När försöksverksamhet, praktisk information från gårdarna och slaktresultat kombineras i utvecklingen av foder, kan utfodringen utvecklas ännu noggrannare baserat på produktionens behov och praktiska resultat.

TEXT: Harri Muilu, Atria BILD: Tuukka Kiviranta

Hos A-Foder består svingårdarnas fodersortiment av foderprodukter och tjänster i anknytning till dessa. När vi utvecklar såväl foder, tjänster som verksamhetsmodeller på gårdsnivå, utnyttjar vi naturligtvis forskning samt uppgifter från olika samarbetspartner (bl.a. avel), men vi utnyttjar också de möjligheter som en integrerad livsmedelskedja erbjuder på ett sätt som skiljer sig från foderkonkurrenterna.

OMFATTANDE DATA HJÄLPER TILL ATT UTVECKLA UTFODRINGEN

A-Foder utfodrar (foder + utvecklings-tjänst) mer än 90 procent av de slaktsvin som Atria slaktar. Därför har vi en ovanligt god möjlighet att kombinera och utnyttja information från olika delar av kedjan:

- information från försöksgårdarna i A-Foders försöksverksamhet
- receptuppgifter om råvaror i A-Foders fabriksfoder
- gårdarnas utfodringsplaner
- gårdarnas praxis och rutiner
- resultat från uppföljningen av daglig tillväxt
- slaktresultat

När vi kombinerar olika informationskällor brett, kan vi utveckla ännu bättre

re foder och ännu effektivare tjänster. Insynen i värdekedjan är mycket bredare än hos våra konkurrenter. Att dra slutsatser ur en stor massa kräver god kännedom om den praktiska verksamhetsmiljön och omsorgsfull statistisk analys, eftersom det alltid finns många samtidiga variabler. Å andra sidan är också mängden observationer stor, vilket förbättrar analysens tillförlitlighet.

VAD SÄGER MATERIALET OM KÖTTPROCENTEN?

Som exempel på detta kan vi titta på en analys där vi jämförde hur vanliga utfodringskomponenter som används på slaktsvingårdar är, och varje komponents koppling till produktions- och slaktresultaten för Duroc och Tempo. I granskningen ingick uppgifter om cirka 220 000 slaktsvin och knappt tusen uppfödningstjänster från år 2025. Nedan några utdrag ur materialet gällande köttprocenten. Dessa observationer lönar det sig att sparra även med er gårds egen utfodrare.

- De viktigaste variablerna som påverkar köttprocenten är även i detta material dagstillväxten och hur kraftig utfodringen är. Högre dagstillväxt och kraftigare utfodring minskade köttprocenten.
- Baljväxter hade använts för utfodringen för 14 procent av slakt-

svinen. Användning av ärt eller bondböna förbättrade köttprocenten med +0,2 enheter. Påverkan på köttprocenten var positiv för båda raserna, och inga skillnader observerades i dagstillväxter. Baljväxter kan vara ett verktyg när köttprocent eftersöks utan att tillväxten försämraras.

- Vete användes för 62 procent av slaktsvinen. För dessa var köttprocenten 0,1 procentenheter mindre än hos dem som inte fick vete. Veteenergi har i början av året varit för månligt i förhållande till korn, men mängden som används bör övervägas i förhållande till utfodringshelheten och produktionsmålen på gården.
- Havre användes av 36 procent och vassleprodukter av 58 procent av slaktsvinen. För dessa observerades ingen betydande inverkan på köttprocenten.

KUNDRESPONS MED I UTVECKLINGSBETET

Kundresponsen är också en viktig del av utvecklingen. Till våra torrfoderkunder skickar vi med fyra månaders intervall en kort NPS-enkät med två frågor via e-post. Genom att svara hjälper ni oss att identifiera var vi har lyckats och vad som bör utvecklas vidare. ■

Könsuppdelning eller inte?

Könsuppdelning kräver extra arbete i uppfödningen men hjälper till att uppnå bättre produktionsresultat. På Honkalas gård delades en del av grisgrupperna in efter kön, en del föddes upp i blandade boxar.

TEXT: Niina Immonen, Atria; Majastiina Karvo, Atria BILD: Tuukka Kiviranta

Gyltarna utnyttjar fodret effektivare, medan kastraterna växer långsammare och ansätter fett lättare. Detta visar på de olika gruppernas skilda energibehov. Uppdelning efter kön gör det möjligt att rikta utfodringen noggrannare, om det är möjligt att justera fodrets energi- och proteinhalt per grupp. I blandgrupper måste man göra kompromisser, som kan försämra fodereffektiviteten och hanteringen av köttprocenten jämfört med könsuppdelad utfodring.

Med hjälp av uppfödningstjänsten på Honkala gård utredde man om det extra arbetet som uppdelningen orsakar lönar sig eller inte. I försöket användes TopigsNorsvin*Tempo trerasgrisar. Två grupper delades upp enligt kön och den tredje gruppen var en blandad grupp. Grisarna vägdes dagen efter ankomst. Alla grupper utfodrades med samma foder. Målet för svinens slaktvikt var 94 kg.

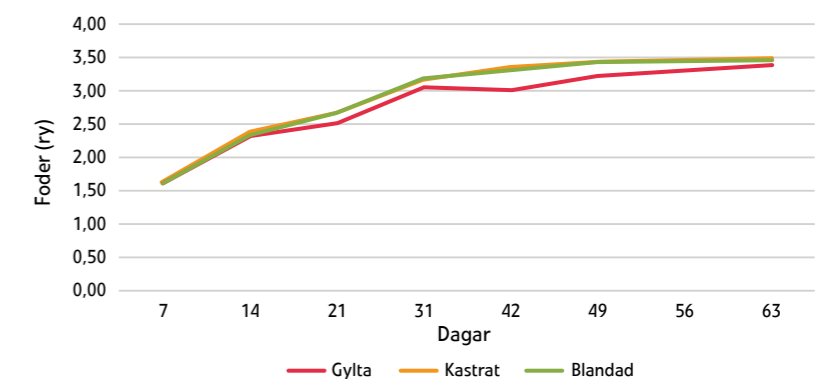
Resultaten för gyltarna och svinen i blandboxarna skilde sig från kastraternas resultat speciellt när det gäller dagstillväxt och foderanvändningseffektivitet. Kastraternas slaktvikt var mindre och köttprocenten tydligt sämre. Enligt försöket är inte könsuppdelning till nytta för foderverkningsgraden, såvida inte utfodringen anpassas enligt könens behov. Enligt försöksresultaten var dock köttprocenten och täckningsbidraget något bättre för de uppdelade svinen än för de svin som

föddes upp i blandboxar. Täckningsbidraget för de svin som föddes upp könsuppdelat var cirka 0,70 € högre per svin än för de svin som föddes upp i blandade boxar. ■

RESULTAT FÖR UPPFÖDNINGSGRUPPERNA

	Gylta	Kastrat	Uppdelade	Blandad grupp
Kultingarnas startvikt, kg	32,9	34,1	33,5	33,6
Fe/kg ytterligare tillväxt	2,66	2,81	2,74	2,69
MJ/kg tillväxt	25,90	27,33	26,60	26,14
Dagstillväxt, g/dag	1106	1091	1098	1126
Slaktvikt	95,1	93,6	94,4	94,1
Köttprocent, %	61,0	59,1	60,1	59,7

UTFODRINGSKURVA



Slakthygien och köttkvalitet förutsätter fasta

Fastan före slakt påverkar både slakthygien och köttets kvalitet. Den optimala fastetiden beror dock på transportsträckan och tidpunkten för slakten. I ett försök som genomfördes 2024 undersöktes hur fastan och vilotiden påverkar slutresultatet.

TEXT: Niina Immonen, Atria; Taneli Tirkkonen, Atria BILD: Tuukka Kiviranta

Med fasta för slaktsvin menas att svinen inte får något foder under de sista tolv timmarna före slakten. Fasta är viktigt för såväl slakthygien som köttets kvalitet, eftersom massan i svinets tarmar halveras. Detta minskar svinens halkning på slakteriet samt risken för förorening av slaktkropparna. Fasta före transport underlättar också hantering och förflyttning av svinen, det är mer utmanande att lasta svin med full mage. Även kostnaden för foder som ges i sista stund är en onödig utgift.

Med fastan strävar man efter att säkerställa att svinköttets pH sjunker till en optimal nivå pH 5,5-5,6. Efter slakt får musklerna i slaktkroppen inte längre syre utan muskellerna producerar energi anaerobt från glykogen. I processen bildas mjölksyra som sänker köttets pH. Köttets slutliga kvalitet beror på hur mycket glykogen det finns i muskeln och hur snabbt pH sjunker. För mycket glykogen leder till lågt pH i köttet och brist på glykogen leder till för högt pH.

RIKTLINJEN FÖR FASTA BEROR PÅ TRANSPORTSTRÄCKAN

År 2024 genomförde vi ett försök där olika tider för fasta och vila i slakteriets ladugård testades med olika långa transportsträckor. Slaktkropparnas pH mättes ett dygn efter slakten. Försöket visade fastans betydelse speciellt för svin i närområdet.

För fastan bör tiden för hämtning av svinen och transporttiden från gården beaktas. För svin med kort transportsträcka är det särskilt viktigt med fasta, med undantag för om de hämtas dagen innan. Vid längre transportsträckor kan den totala tiden för fasta till och med bli för lång, vilket påverkar djurens energinivå och stress.

NYA RIKTLINJER FÖR FASTA (FINNS PÅ TTP)

I närområdet, det vill säga Södra Östernbotten samt Östernbotten (ca 100 km avstånd från slakteriet) ska svin som hämtas på morgonen/förmiddagen och slaktas samma dag fasta. Svin behöver inte fasta om de kommer från längre avstånd än 100 km från slakteriet och inte slaktas samma dag. Alla slaktsvin som går till slakt samma dag anländer alltid till slakteriet vid lunchtid. De som går till slakt dagen efter anländer till slakteriet efter klockan femton.

Svinen behöver inte fasta även om de hämtas på förmiddagen, men inte går till slakt samma dag. Dessa är svin som hämtas på längre avstånd. Svin som hämtas på eftermiddagen går alltid till slakt dagen efter, det vill säga de behöver inte fasta.

KORTFATTAD MINNESREGEL

Fasta: morgonhämtningar i närområdet för slakt samma dag

Ingen fasta: transportsträckor över 100 km och/eller slakt nästa dag

Det är svårt att ge entydiga riktlinjer, eftersom transportsträckan och ankomsttiden till ladugården och den vilotid detta medför varierar. I en optimal situation bör det gå cirka 12 timmar från den sista utfodringen till slakt, transporten inkluderad.

- Fasta för svinen före slakt förbättrar köttets kvalitet och slakthygien.
- Längden på fastan bör anpassas efter transportsträckan.
- En optimal längd på fastan är cirka 12 timmar. ■



Brister i svansen har stor inverkan på underkännanden av slaktkroppen

En svans som bitits kort är inte bara en utmaning för svinens välmående, utan kan även ha stor inverkan på slaktkroppens kvalitet och underkännanden. Ny teknik för maskinseende hjälper nu till att bättre än tidigare identifiera kopplingar mellan svansbitning och slaktkroppsskador.

TEXT: Niina Immonen, Atria; Taneli Tirkkonen, Atria BILD: Tuukka Kiviranta

Slaktsvinens svansbitning följs upp i samband med köttkontrollen. Förekomsten av svansbitning har hållit sig kring två procent under de senaste åren. Enligt uppgifter från köttkontrollen har upp till sex procent av slaktkropparna med svansbitning underkänts helt. Dessutom har dessa svansbitna slaktkroppar betydligt mer bölder och lung- och ledinflammation. I köttkontrollen antecknas endast akuta svansbitningar från slaktsvinsuppfödningstiden, tidigare och utläkta svansbitningar beaktas inte alls. Kopplingen mellan sådana och underkännanden vid slakt är alltså osäker.

MASKINSEENDE MÄTER LÄNGDEN PÅ SLAKTKROPPARNAS SVANSAR

I Atrias slaktlinje för svin har under våren ett automatiskt kamera- och ai-system tagits i bruk för försöksanvändning. Systemet mäter längden på svinens svansar i slaktlinjen. På det sättet får vi noggrannare uppgifter även om hur tidigare eller utläkta svansbitningsförändringar inverkar på underkännanden. Enligt preliminära resultat har en kort svans på slaktkroppen (oberoende av när svansen blev kortare) en tydlig koppling till avvisade kilon. Speciellt märks detta när det gäller slaktkroppar med mycket kort svans. I dessa ökar avvisningarna av

bog-, sid- och ländområden kraftigt. Inflammationen kan då även ha nått lungorna.

Den information som maskinvisionen samlar in hjälper oss att utveckla vår produktion vidare och vi återkommer säkert till detta tema i kedjan. Slaktsvinsproducenten kan

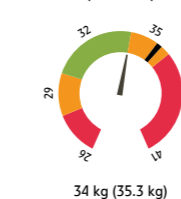
själv påverka svansbitningen i sin egen produktion. Grisproducenten kan följa kvaliteten på sin produktion på Producentens arbetsbord. Genom regelbunden granskning av dessa nyckeltal är det lätt att identifiera styrkor och utvecklingsbehov i den egna produktionen. ■

MÄNGDEN AVVISADE KILON I FÖRHÅLLANDE TILL DEN SVANSLÄNGD SOM MASKINVISIONEN OBSERVERAT:

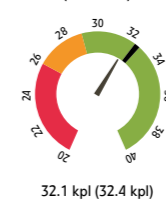
Svanstyp	längd	% av svinen	genomsnittlig avvisning kg
Lång	> 25 cm	72 %	1,09
Medellång	15-25 cm	25 %	1,78
Kort	5-15 cm	2 %	4,37
Mycket kort	< 5 cm	1 %	10,52

MÄTRESULTATEN VISAR HUR PRODUKTIONEN UTVECKLAS

Medelvikt för förmedlingsgris (H1/2026)



Sålda grisar/sugga (H2/2025)



Vägningsatsers uppnående av målvikten 30-34 kg (H1/2026)

50 %

39 % (+28.21 %)

Kort svans på gris % (H1/2026)

4.4 %

3 % (+46.67 %)



Toppresultat uppstår med hjälp av yrkeskunskap och attityd

Maitomarkki Oy belönades i samband med Atrias Liha-akademia som en utmärkt uppfödare av mjölkkrastjuror baserat på resultaten från år 2025. Vi besökte gården för att ta reda på hemligheterna bakom de exceptionellt goda produktionsresultaten.

TEXT: Miika Yrttimaa, Atria; Juha Pennala, Atria

Maitomarkkis tillväxtresultat har varit rekordhöga även under det innevarande året. På Niina och Antti Yli-Ojanperäs mjölkgård med fyra robotar i Ilmola uppföds alla nya kalvar för slakt om inte de behövs för att förnya mjölkboskapen.

– Andelen korsningar har varit 35 procent hos Maitomarkki, vilket är något högre än genomsnittet för mjölkkrastjurorna som Atria slaktar. Som korsningsras används i huvudsak Blonde, berättar Atrias kundrelationschef Miika Yrttimaa.

KALVARNA KRÄVER NOGGRANN SKÖTSEL

Små gödkalvar är känsligast för sjukdomar, så hos Maitomarkki satsas mycket på deras skötsel och förhållanden.

– Vi har upplevt att renlighet i varje skede är särskilt viktigt. När kalvar då och då ändå blir sjuka, reagerar vi på detta genom att medicinera dem efter bästa kunskap och veterinärens anvisningar, konstaterar Niina.

”Genom att förebygga diarré minskar man samtidigt luftvägsinfektioner hos kalvarna.”

Hos stora boskapsdjur finns sjukdomstryck naturligt och då och då utbryter sjukdomar, såsom diarré och luftvägsinfektioner. På gården har man märkt att genom att förebygga diarré minskar samtidigt luftvägsinfektioner

na hos kalvarna. På gården förebyggs diarréer genom att vaccinera sinkorna mot rotavirus. Genom vaccinet fås lämpliga antikroppar till råmjölken för kalven.

– Till kalvar som fått diarré ger vi elektrolytlösning som stöd för återhämtningen. För oss är det viktigt att hålla kalvningsboxarna så rena som möjligt och de töms tillräckligt ofta, säger Antti.

Kalvarna får tillräckligt högklassig råmjölk så snart som möjligt efter födseln. Råmjölkens kvalitet följs upp genom att mäta Brix-värdet. Kalvarna tillbringar ungefär ett dygn med den egna modern i kalvningsboxen. Därefter flyttas kalvarna till individuella boxar som alltid har tvättats rena och är torra. I den individuella boxen får kalven rikliga



mängder helmjök ur napphink under 2–3 veckor. Napphinkarna tvättas efter varje användning. Utöver mjölken har kalvarna alltid tillgång till vatten, hö och A-Foders Vasikkamure.

MYCKET ENERGI OCH REN LUFT

Från den individuella boxen flyttas kalvarna till gruppboxar där de äter ur en foderautomat. Sedan fortsätter utfodringen med mjölkersättning tills kalvarna är 2,5 månader gamla, då de avvänjs.

– I gruppboxarna får kalvarna förutom mjölk även kalvfoder med kornhalm, A-Foders Vasikkamure samt betmelass. Denna helhet har vi på gården konstaterat fungera väl och kalvarna utvecklas, växer bra och håller sig också bättre friska, säger Juha Pennala, Atrias kundrelationschef.

I kalvavdelningen har kalvarna ungefär 3 m² per djur. Liggområdet strös med halm och när det är blötare ute tillsätts också torv.

– Det är viktigt att luftkvaliteten i kalvavdelningen är bra och därför värmer vi upp den vid fuktigt väder. På så sätt hålls luftfuktigheten låg och inandningsluften bra, konstaterar paret Yli-Ojanperä.

I SLUTUPPFÖDNINGEN FINNS PLATS ATT VÄXA PÅ

Hos Maitomarkki flyttas kalvarna från kalvavdelningen till slutuppfödningen när de är cirka fyra månader. Denna avdelning är en lösdriktladugård med ströbotten där de 4–6 månaders gamla djuren har cirka 4,5 m² per djur. Från sex månaders ålder är kalvarna i boxar

med nio tjuarar och där har varje djur 6 m². Liggytan för mindre tjuarar har plant golv, medan större tjuarar har ett lutande golv med strö.

– I slutuppfödningen används torrfraktion som separerats från kogödsel och vid fuktigt väder tillsätts även torv och halm. Gödselgångarna rengörs två gånger i veckan, säger Niina.

HÖGKLASSIG UTFODRING – BÄTTRE TILLVÄXT

Enligt Yrttimaa ser man hos Maitomarkki till att fodret på foderbordet framför allt är mycket högklassigt, smakligt och alltid tillgängligt för djuren. Foderborden töms och rengörs mellan varje foderutdelning på sommaren och 2–3 gånger per vecka på vintern. Tjurarnas foder består av samma komponenter som dikornas.

Man satsar mycket på ensilagens kvalitet.

– Genom högklassig ensilering minimerar vi riskerna i anslutning till ensileringen. D-värdet hos vårt ensilage ligger på mellan 670 och 700 gram, säger paret Yli-Ojanperä.

– Genom att planera utfodringen säkerställer vi en balanserad utfodringshelhet. Vallblandningen innehåller ett flertal grässorter och timotejens andel är cirka 70 procent, fortsätter Antti.

Utöver ensilage innehåller fodret tillväxtmineraler för slutuppfödningssfasen och högklassigt krossensilage med korn och vete. På gården används tvåradiga kornsorter som tillför stärkelse till utfodringen. Tjurfodret innehåller cirka 40–45 procent kraftfoder. ■



Miika Yrttimaa, mjölkgårdarnas kundrelationschef

VAD KAN VI LÄRA OSS AV MAITOMARKKIS RESULTAT?

” Under besöket uppdagades inte en enda, revolutionerande metod som ensam skulle förklara Maitomarkkis exceptionellt goda tillväxtresultat. Det handlar inte heller om att ha kreatur med exceptionellt stora kor eller om att enbart genetiken skulle vara avgörande.

I stället verkar det som att hemligheten bakom resultaten är en ytterst professionell helhet. Maitomarkki identifierar de kritiska punkterna i produktionen och lägger systematiskt insatserna på dem. Man är noga med skötseln under kalvens första tid och säkerställer råmjölkens kvalitet, rena boxar, förhållanden för gödkalvar, smakligt foder och ensilagens kvalitet.

När en mjölkgård föder upp sina egna djur kan sjukdomstrycket vara mindre än vid uppfödning med köpta kalvar, men i en stor dikobesättning finns ändå sjukdomsrisker. Hos Maitomarkki har man lyckats hålla sjukdomarna under kontroll genom verksamhetssätt där förebyggande, renlighet i det dagliga arbetet och responsen på avvikelser spelar en stor roll.

Kanske är den viktigaste lärdomen följande: utmärkta produktionsresultat uppnås sällan med ett enda trick. De åstadkommer man genom att sköta det grundläggande arbetet exceptionellt väl, varje dag och i alla produktionsfaser. Hos Maitomarkki syns de höga ambitionerna i det praktiska arbetet – fodertillverkningen, observationen av djuren, renligheten, utfodringen och skötseln av kalvarna.

Vi gratulerar Maitomarkki för enastående resultat och önskar gården även fortsatta framgångar!

TILLVÄXT OCH SLAKTVIKT I TOPPKLASS

Produktionsresultat 1–5/2026	Dagstillväxt, g/dag		Slaktvikt kg	
	Atria genomsn.	Maitomarkki	Atria genomsn.	Maitomarkki
Mjölkrastjuror	584	725	369	425
Korsningar av mjölk- och kötttraser	662	844	413	491
Mjölkraser och korsningar sammanlagt	609	767	383	448

Situationen på nötmarknaden höjer optimala slaktvikter för nötkreatur

Man strävar efter högre slaktvikter för att få så mycket finskt nötkött som möjligt från de allt färre nötkreaturen. Detta är såväl ekonomiskt vettigt som en fråga om försörjningsberedskap.

TEXT: Tomi Karsikas, Atria BILD: Tuukka Kiviranta



I denna artikel avses med optimal slaktvikt en sådan genomsnittlig slaktvikt för sålda slakttjurar och -kvigor som ger det bästa möjliga ekonomiska resultatet för slaktjursuppfödaren med nuvarande prisförhållanden.

Atria har gjort viktpriissetningen för såväl tjurar som kvigor brantare, så att pris-skillnaden mellan lätta och

tunga slaktdjur har ökat. Det bästa priset ger tjurar med en slaktvikt över 370 kg och kvigor med en slaktvikt över 320 kg. Dessutom har man mildrat fettavdragen så att inte rädslan för fettansättning i kropparna ska hindra höjning av slaktvikterna. Även om fettavdragen har minskats måste man dock konstatera att marknadsvärdet för fett fortfarande är lägre än för rött nötkött.

MÅNGA SAKER PÅVERKAR OPTIMUM
Utöver prisstrukturen är prisförhållandena i ständig förändring och det påverkar den optimala slaktvikten. I vågskålen finns priset som betalas för extrakilogram och å andra sidan kostnaderna för att producera dessa. Det är många saker att beakta. Hur förändras slaktdjurets kilopris när slaktvikten ökar och samtidigt djurens fördelning i olika viktklasser, köttprocentklasser

”En ökning av dygnstillväxten med hundra gram ökar täckningsbidraget för en uppfödningsslagning med 200 platser med mer än 40 000 € per år.”

och fettklasser? För djur av kötttras påverkar även säsongstillägget ekvationen. Hur mycket kostar en kalv och hur mycket kostar fodret? Hur påverkar stöden slutresultatet sammanlagt? När slaktvikten och slaktåldern ökar, ökar också mängden foder som krävs för att producera ett kilo och därmed utfodringskostnaden.

EN KALV ÄR VÄRDEFULL

Jag granskade optimala slaktvikter för tjurar och kvigor av mjölktras samt tjurar och kvigor av kötttras för webinarier om optimala slaktvikter som hölls den 26 mars. För alla dessa djurslag ökade den optimala slaktvikten jämfört med tidigare. Vilka förändringar medför då en ökning av slaktvikten ur perspektivet uppfödningsslagningens ekonomi? När slaktvikten och uppfödningstiden ökas, bromsar det cirkulationen i uppfödningsslagningen, det vill säga antalet djur som säljs till slakt från uppfödningsslagningen. Detta medför en liten sänkning på inkomstsidan för såväl stöd som försäljningsintäkter från kött, trots att kilopriset för slaktdjur ökar. Den största förändringen sker dock på utgiftssidan. När uppfödningstiden ökar och cirkulationen bromsas sjunker kostnaden för kalvar kraftigt. Priset för kalvar har ökat kraftigt under året och man bör alltså vara ”sparsam” med dem.

TILLGÅNGEN PÅ KALVAR OCH SÄSONGSPRISSÄTTNINGEN FÖR KÖTTTRASER KAN ÄNDRA OPTIMUM

Tillgången på kalvar påverkar naturligtvis också den optimala slaktvikten. Om det inte finns kalvar tillgängliga inom rimlig tid för att ersätta dem som

gått till slakt, ökar den optimala uppfödningstiden och slaktvikten ytterligare. För kötttrastjurar påverkar även säsongstillägget saken. Om försäljningen av slaktdjur görs under våren vid tiden för bästa säsongstillägg, kan den optimala slaktvikten öka upp till nivån 500 kg.

GODA PRODUKTIONSRISULTATER MÄRKBART BÄTTRE EKONOMISKT RESULTAT

Under nuvarande prisförhållanden lönar det sig att satsa helhjärtat på så god tillväxt som möjligt och minimalt svinn. En ökning av dygnstillväxten med etthundra gram ökar täckningsbidraget för en uppfödningsslagning med 200 platser med mer än 40 000 euro per år, även om man satsar nära 20 000 euro per år i bättre utfodring.

När svinnet minskar från åtta till två procent, ökar täckningsbidraget för en uppfödningsslagning med 200 platser med mer än 20 000 euro per år i och med ökade försäljningsintäkter från slaktdjur.

Tillräckligt boxutrymme och vadderad liggplats påverkar tillväxtresultatet. Prisförhållandena är för närvarande sådana att det åtminstone när det gäller tjurar lönar sig att överväga ökat boxutrymme och att ansöka om ersättning för djurens välbefinnande som betalas för tjurar. Om man uppnår bättre tillväxtresultat och mindre svinn genom att minska antalet djur, är det ekonomiska resultatet bättre trots färre djur.

Man kan bekanta sig närmare med kalkylerna genom att se webinarieinspelningen på Producentens arbetsbord. ■

VILKEN SLAKTVIKT BÖR MAN SIKTA PÅ

Enligt granskningen är de optimala slaktvikterna med genomsnittlig dagstillväxt för närvarande.

Mjölkrastjurar	400 kg	Med dygnstillväxten 610 g/dag, slaktålder 20,7 mån
Mjölkraskvigor	340 kg	Med dygnstillväxten 510 g/dag, slaktålder 20,9 mån
Kötttrastjurar	440–460 kg	Med dygnstillväxten 707 g/dag, slaktålder 19,7– 20,6 mån
Kötttraskvigor	320–380 kg	Med dygnstillväxten 555 g/dag, slaktålder 18,0– 21,6 mån

Att uppnå optimal slaktvikt med olika tillväxthastighet kräver en annan uppfödningstid. Detta medför fler variabler. Dessa kan man bekanta sig med närmare genom att titta på webinarieinspelningen på Producentens arbetsbord.

Dikoseminariet kommer igen!

Evenemanget ordnas 19–20.11.2026 på Santa’s Resort & Spa Hotel Sani i Kalajoki. Dikoseminariet samlar åter dikogårdar, experter och samarbetspartner för att dela erfarenheter, synpunkter och praktiska tips för utveckling av produktionen. Det utlovas sakkunskap om dikoproduktion och avslappnad samvaro med andra producenter. På samma sätt som tidigare år försöker vi ordna busstransporter från olika håll i Finland.

FOKUS PÅ UTVECKLING AV GÅRDARNA

Seminarier fokuserar på gårdarnas vardag och utveckling. I programmet hörs flera anföranden från gårdar, där producenter delar med sig av sina erfarenheter och lösningar gällande utveckling av produktionen och investeringar ur olika utgångspunkter och med olika mål. Genom dessa exempel får deltagarna kamratstöd och nya perspektiv på sin egen verksamhet.

INVESTERINGAR, LÖNSAMHET OCH FRAMTID

Vid sidan av berättelser från gårdar behandlas centrala teman för dikogårdarnas framtid vid evenemanget, såsom lönsamheten i produktionen, produktiviteten samt investeringarnas betydelse i utvecklingen av gårdarna. Även teman i anslutning till anskaffning av djurmaterial och utveckling av boskap är med. Utöver seminariet arrangeras en minimissa där gårdarna i år har möjlighet att presentera sina avelsdjur. ■

Närmare information om evenemanget kommer att finnas på webbplatsen atriatuottajat.fi/emoseminaari-2026 och på sociala medier [@atria.nautakehitys](https://www.instagram.com/atria.nautakehitys).

Evenemanget arrangeras av projekten Nauta ja Maito Itä, Nauta ja Maito Länsi, Menestyvä Nauta ja Maito samt Märehitjössä Tulevaisuus 2.0. Utvecklingsprojektet delfinansieras av EU:s fond för landsbygdsutveckling.



Välmående dunungar kräver kunnande

I kläckningsanläggningen vet man att en dununges välbefinnande kräver omsorgsfullt arbete, uppmärksamhet och erfarenhet. Även små beslut under dagen påverkar hur dunungens liv börjar.

TEXT: Johanna Lehtinen, Atria BILDER: Tuukka Kiviranta

I kläckningsanläggningen arbetar en kärntrupp om 12 personer, i den ingår kläckerichefen, åtta kläckeriarbetare, två personer specialiserade på teknik och service av maskinerna samt undertecknad i rollen som processexpert. Många anställda har ett långt arbete i kläckningsanläggningen bakom sig. Detta märks i vardagen som ett lugnt arbetssätt och tilltro till den egna förmågan.

Kläckerichefen ansvarar för att hantera helheten. Kläckningen av dunungar planeras enligt förhandsuppgifter som fås cirka tre veckor innan. Transporterna på kläckningsdagen överenskomms i samarbete med Kuljetusliike Koivulahti. En lika viktig del av arbe-

tet är att se till personalen, ett välfungerande kläckeri består av välmående människor.

ÄGGETS KVALITET ÄR GRUNDEN FÖR PRODUKTIONSKEDJAN

I arbetet som processexpert granskas hela processen från början till slut och alla beslut fattas med dunungens välmående i åtanke. Därför riktas uppmärksamhet redan på kvaliteten på det ägg som kommer till kläckeriet.

Kläckningsanläggningen samarbetar med tio olika värphönsanläggningar. Kuljetusliike Koivulahti svarar för transport av befruktade ägg från värphönsanläggningar till kläckningsanläggningen. I kläckningsanläggning-

en desinficeras äggen för att förebygga smittor och förvaras i ett svalt ägglager under några dagar. Äggens kvalitet följs regelbundet. För varje värphönsanläggning görs minst två gånger per månad en kvalitetskontroll baserad på ett urval av 300 ägg, där man bland annat bedömer skalets kvalitet, renhet och eventuella skador som kan påverka dunungens kvalitet. Äggets kvalitet är grunden för hela produktionskedjan, brister i den första fasen kan inte rättas till senare.

FRÅN ÄGG TILL DUNUNGE

Innan ruvningen påbörjas vägs äggen. Vägningen upprepas efter ruvningen. På så sätt följs äggets viktminskning,



”En välfungerande kläckningsanläggning består av välmående människor.”



det vill säga avdunstningen av fukt, som är nödvändig för embryots normala utveckling och bildningen av en luftblåsa med rätt storlek.

Äggen ruvas i ruvningsmaskiner under cirka 18 dygn. Ruvningsmaskinerna efterliknar hönsens naturliga beteende genom att vända äggen 40–45 grader automatiskt varje timme. Vändningen förhindrar att embryot fastnar i skalhinnorna och möjliggör normal utveckling för embryot. Under ruvningen reglerar maskinerna temperaturen, fuktigheten, koldioxid- och syrehalterna enligt äggens storlek och hönsflockens ålder. Förhållandena följs kontinuerligt även med till exempel manuella mätningar, såsom temperaturmätningar av äggens skal.

Efter ruvningen genomlysas äggen och flyttas till kläckningskorgar. Obe-fruktade ägg, embryon som stannat i utvecklingen samt eventuellt kontaminerade ägg avlägsnas så att de inte hamnar i kläckmaskinerna. Genomlysning i rätt tid förbättrar hygien och kvaliteten samt dunungarnas välmående och kvalitet.

Dunungarna kläcks under 21:a ruvningsdagen i kläckningsmaskinen. Temperaturregleringsförmågan hos en nykläckt dununge är outvecklad, och dess optimala kroppstemperatur är cirka 40 °C. Förhållandena i omgivningen måste stöda dunungens temperaturbalans. Alltför kalla eller varma förhållanden ökar stressen och kan försämra dunungens livskraft.

Dunungarnas välbefinnande mäts i kläckeriet med vägning och tempera-

turmätning. Dessutom kontrolleras det dunungarnas navel sluts samt den allmänna piggheten. Alla observationer antecknas och med uppgifterna som grund görs nödvändiga ändringar i förhållandena. Målet är att varje dununge får en så bra start som möjligt på sitt liv.

”Dunungetransportörerna är proffs inom sin bransch.”

Dunungarna transporteras i transportlådor till uppfödningsgårdarna med en bil speciellt konstruerad för transport av dunungar. Regleringen av miljöförhållandena i bilen är i toppklass och föraren följer i realtid temperaturen, fukten och koldioxidhalten. Transporten är en viktig del av dunungarnas start i livet. Dunungetransportörerna är proffs inom sin bransch och ser till att resan är jämn och trygg.

PERSONALEN ÄR DEN VIKTIGASTE FAKTORN FÖR DUNUNGENS VÄLBEFINNANDE

Även om dagens produktion kräver effektivitet, är verkligheten i kläckeriet en annan. Dunungarnas välbefinnande kommer alltid först, därför bromsas processen vid behov och tidsplanerna är flexibla.

Personalen i kläckningsanläggningen består av proffs som arbetat länge

på gården. Under det senaste året har tre nya anställda på kläckningsanläggningen, för att kunna satsa ännu mer på kvalitet och välbefinnande. De mer erfarna personerna lär upp de nyanställda. Man måste lära sig att läsa av dunungarna och miljön och den förmågan utvecklas med tiden. Denna tysta kunskap är ovärderlig, och kan inte automatiseras

Personalen arbetar i två skift. Skiftet klockan sex fokuserar på kontroll och räkning av dunungarna, medan det andra skiftet kommer vid åtta för att jobba med äggen.

Hygien i kläckningsanläggningen sköts av egen personal. För att kunna säkerställa en hög hygien nivå genom egna arbetssätt används ingen extern städning. Varje anställd är medveten om biosäkerhetens betydelse i vardagen. Arbetstagarna är inte i kontakt med annat fjäderfä eller vilda fåglar. Kläckningsanläggningen är en ganska gammal byggnad, men man ser till biosäkerheten på bästa sätt med olika slags arbetssätt. En sluss avskiljer området med hög hygien där separata skodon och skyddskläder används. För transportörer av dunungar och ägg finns egen utrustning och separata slussar.

Dunungarna som kläcks i kläckningsanläggningen är bara i början av sitt liv. Det viktigaste för dem är att starten är trygg. Detta sköts av människor för vilka arbetet i kläckeriet innebär ansvar och stolthet över arbetet. ■



Anmäl ditt intresse för projektens verksamhet med blanketten (på finska):



A-FODER

GARANTERA EN GOD SKÖRDESÄSONG

Säkerställ att grödan får allt den behöver. ZMC-Grow är ett finländskt, ekologiskt och effektivt bladgödsel som kan användas på alla odlingsgrödor, i synnerhet spannmål och vall.



Tillgänglig

10 l dunk	1000 l IBC-container
34,58 €/st moms 0 %	2975,00 €/st moms 0 %
43,40 €/st moms 25,5 %	3733,63 €/st moms 25,5 %

Varför välja ZMC-Grow?

- Mangan förbättrar plantans vinterhärdighet
- Innehåller koppar, vilket är gynnsamt för kärnutvecklingen hos havre och korn
- Tack vare tillskott av zink, mangan och koppar kan växten även utnyttja markens NPK-gödsel mer effektivt
- Ekologiskt godkänd
- Innehåller inga fasta partiklar, täpper inte till sprutmunstycken eller filter.



Beställ direkt från A-Kauppa.
www.a-kauppa.fi

RoboHOP-turnén samlar mjölkgårdar som funderar på robotmjölkning

Övergång till robotmjölkning eller förberedelser för detta är ett stort steg för många mjölkgårdar. Investeringsbeslut fattas inte på lösa grunder, utan det krävs kunskap, jämförelser och framför allt andra producenters erfarenheter.

TEXT: Sanna Kaisa Nokso, Atria BILDER: Janita Riekkinen, Sanna-Kaisa Nokso

RoboHOP-dagarna i Hankasalmi och Siilinjärvi samlade mjölkgårdar som överväger övergång till robot de närmaste åren eller på längre sikt. Det viktigaste under dagarna var odlarnas egna investeringsberättelser: rättframma anföranden om genomförda investeringar, ändrade rutiner, kostnader och lyckade val. Målet var att de som planerar att investera ska kunna förbereda sig bättre för det som kommer.

TACK FÖR GÅRDSANFÖRANDENA

Företagarnas egna investeringsberättelser och -erfarenheter fick mycket tack. Odlarnas egna investeringsvägar upplevdes som speciellt värdefulla.

– Företagaranförandena var bra och det att man talade om riktiga siffror i dem, berättade en deltagare i Hankasalmi.

De gårdsspecifika exemplen gjorde det lättare att förstå vad det i praktiken innebär att gå över till en robot och vilka utmaningar eller nytta man stött på.

– Det framkom många bra saker och möjliga utmaningar vid en investering i en robot. De gårdsspecifika presentationerna var det bästa för dem som är på väg att byta till robot, enligt diskussionerna vid evenemanget i Hankasalmi.

EXPERTPERSPEKTIV I ANFÖRANDEN OCH MINIMÄSSA

Expertavsnitten kompletterade helheten. Finansiärens perspektiv sågs som ett bra tillägg, det gjorde det lättare att förstå randvillkoren för investeringarna och betydelsen av beredskap.

”De gårdsspecifika presentationerna var det bästa.”

– Evenemanget som helhet var en nyttig lägesöversikt av den allmänna situationen och viljan att investera i mjölkproduktion, sammanfattade en deltagare i Siilinjärvi.

På robopunkterna/minimässan i friare format var det lätt att utbyta tankar och erfarenheter med experterna. Vid punkterna diskuterades bland annat avel och djurskaffning, vallareal och skördenivå, ritningar och olika grundplaner samt ensilageutfodring. Dessutom fanns olika robotleverantörer på plats för att presentera sina lösningar.

– Mycket bra minimässapresentatörer och många möjligheter till samtal, konstaterade man om evenemanget i Siilinjärvi.

VI SES I SEINÄJOKI OCH JOENSUU I NOVEMBER

Mot slutet av året kommer RoboHOP-turnén till Seinäjoki och Joensuu. Som vanligt utlovas producentorienterade anföranden, experter och plats för diskussioner. Om du har funderat på att gå över till en robot är det ett bra tillfälle att lyssna, fråga och dela erfarenheter.

Utöver RoboHOP-dagarna kommer det i projektet Nauta ja Maito Itä i höst att startas smågrupper, av vilka en stöder övergång till robotmjölkning. Avsikten är att besöka genomförda robotladugårdsprojekt och där söka bästa genomförande- och arbetssätt för egna ladugårdsprojekt och vardagsrutiner. ■

Följ projektens verksamhet i sociala medier @atria.nautakehitys och på vår webbplats atriatuottajat.fi/hankkeet.

RoboHOP-turnén arrangeras av projekten Nauta ja Maito Itä, Nauta ja Maito Länsi, Menestyvä Nauta ja Maito samt Märehtijöissä Tulevaisuus 2.0. Utvecklingsprojektet delfinansieras av EU:s fond för landsbygdsutveckling.



Ett nummer, många tjänster

PRODUCENTTJÄNSTEN NÖT STÖDER GÅRDARNA

Producenternas vardag består av ett otal praktiska saker, som måste skötas snabbt och smidigt. Det viktigaste i Producenttjänsten Atria Nöt är därför tillgängligheten: att någon svarar, tar bollen och för frågan vidare.

TEXT: Milla Annala, Kind Company BILDER: Tuukka Kiviranta



Atrias producenttjänst fungerar som stöd för nötkreatursgårdar runt om i Finland. I telefonservice hanteras frågor från både kött- och mjölksidan, man ger råd om användning av elektroniska tjänster och vid behov hänvisas ärenden till rätt expert.

– Tröskeln för att kontakta Producenttjänsten är låg. Om man inte vet vem man ska kontakta kan man ringa oss vardagar 8–16, berättar chefen för Atrias producenttjänster **Marika Ristiharju**.

PRAKTISKA FRÅGOR REDS UT SNABBT

I producenttjänsten hanterar man dagligen frågor av mycket olika slag. De vanligaste kontakterna gäller djuransmälningar, foderbeställningar, användningen av Producentens arbetsbord samt hämtning av djur och slaktredovisning.

Om djurets uppgifter ändras efter anmälan, till exempel på grund av läkemedelsbehandling, kan ändringar

na uppdateras via producenttjänsten. Samtidigt kan man förmedla önskemål i anslutning till transporter eller kontrollera slaktresultat och avräkningar.

– Många gånger handlar det om vardagliga praktiska saker. Producenten kan ha mycket att sköta samtidigt, så vi strävar efter att kunna hantera så många saker som möjligt vid ett och samma kontakttillfälle.

I frågor som inte är brådskande rekommenderas att man använder e-post i stället för textmeddelanden i producenttjänsten. Om kontaktpersonen inte är på plats, framgår det av e-postens svarsmeddelande vem som är rätt kontaktperson under semester eller bortavaro.

– Vi har en gemensam tjänstemodell och ersättningsystem just därför att saker inte ska bli liggande under semestrar eller frånvaro. Strävan är att producenterna ska få hjälp så snabbt som möjligt, betonar Ristiharju.

Producenttjänsten verkar i tätt samarbete med kundrelationscheferna som jobbar på fältet. När saken kräver

djupare sakkunskap, till exempel utfodringsplanering eller utveckling av produktionen, styr producenttjänsten saken till rätt expert.

– Vi sköter massor av snabba och praktiska frågor. På fältet görs däremot mer krävande expertarbete som stöd för utvecklingen av gårdarna.

EN BEKANT MÄNNISKA SVARAR

I Atrias producenttjänst arbetar sju personer, och i fjol blev det fler än 57 000 telefonsamtal, det vill säga cirka 40 per dag. Det gemensamma servicenumret styr i första hand samtalet till kontaktpersonen i producentens eget område eller hans avbytare. Målet är att producenten alltid får tag på en människa snabbt.

– Vår viktigaste uppgift är att vara lätt tillgängliga. Om det uppstår en brådskande fråga och man inte vet var man ska börja, får man alltid tag på någon genom att ringa producenttjänsten.

Långa kundrelationer märks också i vardagen. Samma människor betjänar

samma områden år efter år, och man känner många gårdars förhållanden väl.

– Vi känner våra producenter mycket bra. I många fall fortsätter kundrelationen i andra generationen.

I producenttjänsten strävar man i många fall efter att lösa frågan redan vid det första kontakttillfället. Om man inte hittar svaret direkt styrs saken snabbt vidare till rätt expert.

– Det viktigaste är att producentens ärende kommer vidare snabbt. Om vi inte kan lösa frågan själva, vet vi var svaret sannolikt hittas.

HJÄLP ÄVEN FÖR UTFODRING

En styrka i Atrias verksamhetsmodell är att samma kontaktperson kan hjälpa i frågor på både slakt- och fodersidan.

På fodersidan sköter producenttjänsten bland annat silouppföljning och prognoser för foderleveranser. Syftet är att säkerställa att fodret räcker och att inga överraskningar inträffar på gården.

KOM IHÅG ATT ANMÄLA ÄNDRINGAR I LÄKEMEDELSBEHANDLING

Om djuret anmäls till slakt och dess uppgifter om läkemedelsbehandling ändras efter anmälan, bör man anmäla ändringen till Atrias producenttjänst så snart som möjligt. På det sättet hålls uppgifterna aktuella.

VI SVARAR NÄR DU RINGER



MARIKA
RISTI HARJU



JAANA
HAAPALAINEN-
TURUNEN



ELINA
SIIK



HELI
TEIKARI



MIKKO
NIEMONEN



LAURI
KUKKEENMÄKI



JUSSI
LATVA-KREKOLA

STÖD AV HELA KEDJAN

Producenttjänsten är en del av Atrias bredare stödnätverk för nötkreatursgårdarna. Utöver praktisk hjälp i vardagen finns kundrelationscheferna på fältet, utfodringsexperterna samt Atrias och A-Foders hela kompetens som stöd för producenterna.

– Vårt gemensamma mål är samma som alltid: hjälpa finska nötkreatursgårdar till framgång nu och i framtiden. ■

Producenttjänsten Atria Nöt
tfn 020 472 7060 (Ina/msa)

E-post i formatet
fornamn.efternamn@atria.com

Köttets ursprung syns ännu tydligare på förpackningarna i fortsättningen

TEXT: Kaisa Rajala, Kaiku Helsinki Oy

Den förändring som trätt i kraft i början av juni gör uppgiften om köttets ursprungsland lättare att hitta. I fortsättningen ska livsmedel innehållande mer än 15 procent kött märkas med ursprungsland även på förpackningens framsida, synligare än tidigare. Det är frågan om en

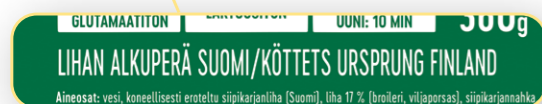
ändring av jord- och skogsbruksministeriets förordning.

Ändringen syns också på Atrias produkter i de produktgrupper som det nya kravet gäller. I praktiken underlättar ändringen konsumentens vardagliga inköp: uppgiften hittas vid en snabb blick utan att man behöver leta efter den i innehållsförteckningen.

– Det här är en bra och önskad ändring. När köttets ursprung framgår ännu tydligare på förpackningens framsida, får konsumenten den viktiga uppgiften snabbt och lätt, säger förpackningsutvecklingschef Jarmo Marttala.

Hos Atria är det en naturlig del av vardagen att berätta om ursprunget. Spårbarhet är viktigt för oss, och vi talar om att svin-, nöt-, kyckling- och kalkonkött som säljs med Atria-märket kommer från finländska gårdar.

– Atria har främjat bättre ursprungsmärkning av köttbaserade produkter under mer än 10 år. Finland har också blivit en europeisk föregångare i regleringen av ursprungsmärkning. Konsumenten har rätt att få tillräckligt med information som stöd för köpbeslutet, berättar samhällsrelationsdirektör Risto Lahti. ■



VI INGÅR ODLINGSKONTRAKT FÖR SKÖRDESÄSONGEN 2026



Bekanta dig med förmånerna och teckna ett odlingsavtal atriatuottajat.fi/sopimusviljely



UTMÄRKTA RESULTAT FRÅN NPS-ENKÄTEN: Foderkunderna rekommenderar gärna A-Foder

Enligt utvärderingen med Net Promoter Score-mätaren rekommenderar A-Foders foderkunder gärna A-Foder till andra. Rekommendationsviljan mäts för att utveckla produkternas och servicens kvalitet och förbättra kundnöjdheten.

A-Foders samtliga foderkunders NPS-värde är 61 år 2026, vilket är ett utmärkt resultat som visar att viljan att rekommendera A-Foder till andra är hög.

Även produktionsinriktningarnas resultat ligger på en bra eller utmärkt nivå: nötfoderkundernas NPS-värde är 64, svinfoderkundernas 68 och fjäderfäfoderkundernas 45.

Även rekommendationsviljan hos Atrias avtalsnötproducenter mäts regelbundet efter försäljning eller köp av djur. Nötproducenternas NPS-värde år 2026 är 51, vilket också är utmärkt.

– För oss är det viktigt att veta hur kundernas nöjdhet med vår verksamhet utvecklas. Via den öppna responsten får vi också information om vad vi har lyckats med och å andra sidan utvecklingsförslag som hjälper oss att göra saker bättre. NPS är en bra mätare för kontinuerlig uppföljning av kundnöjdheten och vi hoppas att så många som möjligt svarar på enkäten”, säger A-Foders verksamhetsdirektör Ilkka Ala-Fossi.

MÄTNINGENS GENOMFÖRANDE OCH TOLKNING AV RESULTATEN

Net Promoter Score, NPS, används ofta för att mäta kundlojalitet och kundernas rekommendationsvilja på skalan -100-100. I mätningen uppskattar kunden på skalan 0-10 hur sannolikt det är

att hen skulle rekommendera företagets produkt eller tjänst till en vän eller kollega. Dessutom begärs ofta fritt formulerad respons.

Respondenterna delas in i tre grupper baserat på betyget som de ger: ambassadörer (9-10), passiva (7-8) och kritiker (0-6). NPS-värdet räknas genom att dra av andelen ambassadörer från andelen kritiker (ambassadörer % - kritiker %).

Resultatet tolkas vanligtvis enligt följande: -100-0 svagt, 0-30 måttligt, 30-50 bra och över 50 utmärkt.

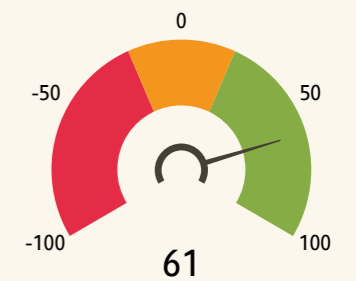
ALLA DRAR NYTTA AV SVAREN

Atrias primärproduktion mäter rekommendationsviljan hos A-Foders foderkunder samt hos producenter som säljer nötkreatur till eller köper nötkreatur från Atria. Länken till enkäten skickas till kunderna via e-post efter en slutförd affär.

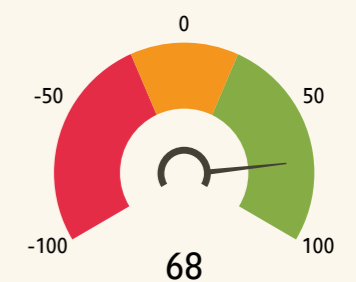
När NPS-mätningar görs regelbundet ser man snabbt förändringar i kundupplevelsen och -lojaliteten. Baserat på resultaten kan man reagera på kundernas behov och upplevelser och utveckla produkterna eller tjänsterna mot det bättre.

Det tar bara en kort stund att svara på enkäten och svaren hjälper Atrias primärproduktion att utveckla sin verksamhet. Enkäten kan också besvaras anonymt om man så vill. ■

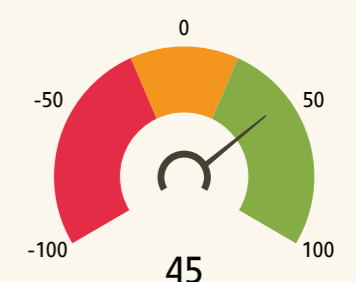
A-FODER TOTALT



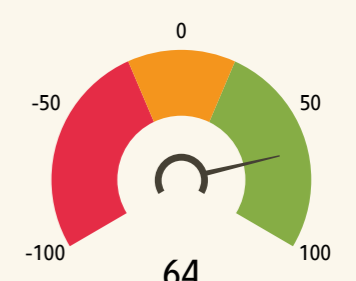
SVINFODER



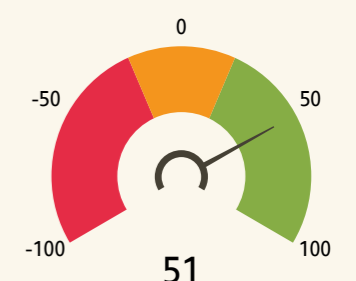
FJÄDERFÄFODER



NÖTFODER



NÖTKREATURSINKÖP



Ny lastvåg med såll till foderfabriken i Koskenkorva

Under våren har man förberett installationen av en ny lastvåg i A-Foders foderfabrik i Koskenkorva för lastning av nötkreaturs- och svinfoder. Den nya lastvägen ersätter den tidigare vägen som tjänat i mer än 30 år och gör det också möjligt att sålla foder i anslutning till lastningen, precis innan fodret överförs till bilens cistern. Sållningen säkerställer att det foder som levereras är ännu bättre till sin tekniska kvalitet än idag.

Vägen levereras av holländska KSE och den har också beredskap för helt automatiserad lastning av bilar i framtiden. Vägen har också bättre kapacitet än den nuvarande. Den nya vägen installerades och togs i bruk i maj, och alla dess egenskaper tas stegvis i bruk under sommaren.



Eget kundbrev till Atrias avtalsproducenter

Atrias avtalsproducenter får i fortsättningen produktionsinriktningsspecifika kundbrev via e-post, där ämnena fokuserar helt på den egna produktionsinriktningen. De första kundbrev har skickats till nötkreaturs-, svin- och fjäderfäproducenterna under våren.

Analysera ditt spannmålsprov avgiftsfritt – provpåsar skickas ut i juli

I juli skickar vi åter påsar för spannmålsprov till Atrias fjäderfä- och svinproducenter samt A-Foders svinfoderkunder och avtalsodlare. Analys av spannmålsproverna är avgiftsfritt för våra avtalskunder. Spannmålsproverna kan returneras antingen per post i returkuvertet eller direkt till A-Kauppa i Koskenkorva.

Atria Nötutvecklings evenemang

- 1.7 Åkerkantsdag, Rantasalmi
- 7.7 Nötboskapsnäringens orienteringsdag (NASU), Leppävirta
- 8.7 Nötboskapsnäringens orienteringsdag (NASU), Seinäjoki
- 14.7 Åkerkantsdag, Joutseno
- 5.8 Åkerkantsdag, Ilmajoki
- 5.8 Åkerkantsdag, Kalajoki
- 18.8 Åkerkantsdag, Lappo
- 26.8 Åkerkantsdag, Nykarleby
- 19–20.11 Dikoseminarium, Kalajoki

Evenemangen arrangeras som en del av projektverksamhet som finansieras av EU:s landsbygdsfinansiering. Följ oss på sociala medier @atria.nautakehitys

AKTUELLA UTNÄMNINGAR

Agronom (AFM) Ilona Murtola har från och med den 9 april 2026 utnämnts till kundrelationschef för mjölkgårdar i den västra delen av Norra Savolax.

FM (matematik) Oona Ylä-Mikkola har från och med den 30 mars 2026 utnämnts till ESGQ Officer i ansvarsteamet.

Bio- och livsmedelsteknikingenjör (YHS) Tiia Hautaniemi har valts till tidsbunden säljkonsult i svinproducenternas producenttjänst från och med de 15 maj 2026.

Välkommen till Atrias och Atria Familjegårdars barnidrottsevenemang!

Atrias traditionella barnidrottsevenemang, som i år firar sitt 60-årsjubileum, ordnas i år i ännu större skala än tidigare. Vi välkomnar därför hela Atria-teamet med familjer, både Atria-anställda och Atria Familjegårdar. Grenarna varierar enligt åldersgrupp och omfattar 40–60 meters löpning, bollkastning samt kast med juniorspjut eller spjut. Alla deltagare får ett pris.

Det bjuds på korv, saft och kaffe. Under evenemanget ordnas också annat trevligt program för både barn och vuxna.

Anmäl dig här: www.ssu-yu.fi/atrian-lasten-urheilutapahtuma-2026

LÖR 8.8
KL. 12-14,
CENTRAL-
IDROTTSPLANEN
I SEINÄJOKI

Evenemang

Atria Familjegårdar och A-Foder deltar i jordbruksmässan **Farmari 15–27.6.2026 i Kalajoki**. Kom och träffa oss i vår monter **KE151** som ligger på mässans utomhusområde.

Atria Familjegårdar och A-Foder deltar också på **Jordbruksmaskinmässan 8–10.10.2026 i Helsingfors Mässcentrum**.



ANTTI KASKI

UTBILDNING: Agronomie- och forstmagister (AFM)
TITEL: Credit Controller

Det bästa med ditt arbete:

Varierande arbetsuppgifter och företagsmatsalen.

Din favoritmat: Citrondoftande laxpasta.

Om jag fick bestämma dagens meny, skulle det serveras... ugnsrostade rotsaker, halloumi och kycklingbröstfilé.

Om jag inte skulle ha mitt nuvarande jobb, skulle jag... jobba inom finansbranschen med jordbruksfinansiering.

Berätta något om dig själv som inte många vet?

Utan jordbruksbakgrund skulle jag troligen jobba i IT-branschen.

UTBILDNING: Agronomie- och forstmagister (AFM)
TITEL: Kundrelationschef

Det bästa med ditt arbete: Kunderna, arbetsmiljön (inte hemmakontor) och naturligtvis arbetskamraterna!

Din favoritmat: Eftersom jag är en stor vän av mat så kan jag inte välja bara en, utan här kommer några som jag skulle klara mig bra på: Muurikkaplättar med socker, pocherad gös (helst egenfångad från en närliggande sjö) eller en utomordentlig nötbiff med rejäl sälta.

Om jag fick bestämma dagens meny, skulle det serveras... skulle det ingå läckerheter som min mormor gjorde.

Om jag inte skulle ha mitt nuvarande jobb, skulle jag... servera stråfoder och skämma bort kossor.

Berätta något om dig själv som inte många vet?

Hemma hos mig far det omkring två tamillrar, Siiseli och Kaapeli.



ILONA MÄKI

UTBILDNING: Agronomie- och forstmagister (AFM)
TITEL: Projektexpert, projektadministration inom primärproduktionens utvecklingsprojekt

Det bästa med ditt arbete: Motiverad atmosfär och passion för utveckling av det finländska jordbruket.

Din favoritmat: Spenatplättar och köttfärssås.

Om jag fick bestämma dagens meny, skulle det serveras... brunch på morgonen och en avsmakningsmeny i en flott restaurang på kvällen, av inhemska råvaror så klart.

Om jag inte skulle ha mitt nuvarande jobb, skulle jag... jobba i någon annan organisation med landsbygdsutveckling.

Berätta något om dig själv som inte många vet?

Jag gick gymnasiet på engelska.

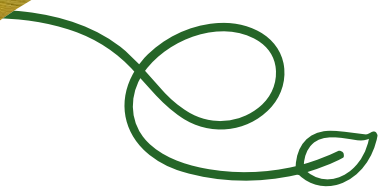


ILONA MURTOLA

Atria Producenter är nu

Atria® Perhetilat

Tillsammans är vi mer



Vi ses på Farmari!

Kom och träffa oss
i vår monter. Du hittar oss
i utomhusområdet vid
monter KE151.

**Farmari-lantbruksutställning
i Kalajoki 25–27.6.2026**

Följ oss även
i sociala medier:
@atriaperhetilat

