

ATRIA TUOTTAJAT

LAATU TEHDÄÄN YHDESSÄ

1/2026

HYVÄN
SUOMALAISEN
RUOAN
LÄHTEILLÄ

18

Viikko J. Kankaan tilalla

**"Sukupolvien
välinen yhteistyö
tukee perhetilan
toimintaa"**

*Ajankohtaista
ketjusta*

**Miten atrialainen laatu rakentuu?
Markkinat murroksessa
Reseptejä arkeen**

4 Turvallista ruokaa
alkutuotannosta

18 Optimiohjelmat
tiivistävät ketjua

40 Hiilensidonta
- uusi tulonlähde?



Maailman paras ruokaketju tehdään yhdessä

ATRIAN UUTTA strategiaa vuosille 2026–2030 on henkilöstön kovalla uurastuksella suunniteltu ja kirjoitettu auki jo toista vuotta. Strategiaa on ehkä poikkeuksellisesti tehty pääosin yhtiön oman väen kanssa. Konsulttitoimistoja on vältelty. Tällainen työskentely nähtiin tärkeänä siksi, että omasta talosta löytyy tarvittava osaaminen ja ammattitaito sisällön luomiseen. Toisaalta strategian toteutuksesta vastaa joka tapauksessa oman talon henkilöstö. Strategiaan sitoutuminen ja työskentely sen onnistumiseksi on todennäköisempää, kun jo valmisteluvaiheessa on oltu mukana. Strategian ydinsana on ”YHDESSÄ”. Kun teemme maailman parasta ruokaketjua, niin se tehdään yhdessä tuottajien, talon henkilöstön, yhteistyökumppanien ja eri sidosryhmien kanssa.

ATRIAN TUOTTAJAT ovat aloittaneet yhdessä tekemisen jo vuonna 1903. Tuottajien pitkäjänteistä suhtautumista yhdessä tekemiseen kuvastaa hyvin tämä osuuskuntien kautta aloitettu yhteistyö jo 123 vuotta sitten. Yli vuosikymmenten jälkeen tuottanut mittavan lopputuloksen. Kehitys jatkuu vahvasti myös uudella strategiakaudella. Tuottajien omistama Atria on tänä päivänä maailmanluokan yritys. Yritys on kotimaan johtava ruokatalo, kansainvälinen ja yrityksen teollinen infra on maailman huippua. Tuottajat ovat kehittäneet yhtiötä vastuullisesti ja pitkäjänteisesti. Viime vuosikymmenet on menty eteenpäin parasta tekno-

logiaa hyödyntäen ja vakavaa taloutta vaalien. Suomalainen liha on raaka-aineena yhtiön jalostuksen perusta. Kanan, naudan ja sianlihan tuottajat ovat yhtiön tärkeimmät yhteistyökumppanit ja suuren teollisen toiminnan ja jalostuksen mahdollistaja.

TIIVIS KUMPPANUUS on sekä arvo, että lisäarvo. Tulevien vuosien yhteinen kehitystyö vaatii meiltä kaikilta paljon. Alkutuotannon osalta johdamme kehitystyötä Optimiohjelmissa. Määrittelemme yhä tarkemmin ne kehitystarpeet mitä meidän on tehtävä niin rehun, kanan, naudan kuin sian osalta koko ketjussa. Meillä on edelleen paljon tehtävää, niin pelto- ja viljelyn kehittämisessä, lihatuotannossa, logistiikan kuin markkinaohjautuvuuden toteuttamisessa. Myös teollisen toiminnan kapasiteetin ja jalostuksen optimointi ovat iso osa kokonaisuutta. Mahdollisimman korkealaatuisen raaka-aineen ja monien erilaistumistekijöiden entistä parempi hyödyntäminen markkinoilla tuo parhaan taloudellisen tuloksen. Odotukseni ja toiveeni koko meidän ruokaketjumme tekijöille on se, että tehdään tulevat vuodet avoimella, tiiviillä ja yhteistyöhaluisella otteella työtä yhteisen, maailman parhaan ruokaketjun eteen. Se tuottaa meille kaikille parhaan tuloksen!

Reijo Flink
toimitusjohtaja
A-Tuottajat Oy, A-Rehu Oy ja Nautasuomi Oy

ATRIA TUOTTAJAT 1/2026

- 2 PÄÄKIRJOITUS**
Maailman paras ruokaketju
- 4 TURVALLINEN RUOKA EI SYNNY SATTUMALTA**
Laatu läpäisee koko ketjun
- 10 VIENTI TURVAA TUOTANTOA**
Atrialainen laatu hurmaa maailmalla
- 12 MARKKINAKATSAUS**
Katsaus nauta-, sika-, siipi- ja viljamarkkinoille
- 15 VIIKKO TILALLA**
J. Kankaan tilalle saapuivat uudet untuvikot
- 20 ”VERI VETÄÄ MAATALOUTEEN”**
Merkityksellisyys tekee työstä mielekästä
- 22 MAKUA ARKEEN ATRIAN TUOTTEILLA**
Helppoja reseptejä ja uutuustuotteita
- 24 VUODEN LUOMUYRITYS**
Luomuliitto palkitsi Karin luomutilan
- 26 BIOTURVA ON YHTEINEN ASIA**
Broileritilojen bioturva suojaaa koko ketjua
- 28 PÄLVISILSAA TORJUTAAN YHDESSÄ**
Ota haltuun hyvät suojauskäytännöt
- 30 KARKAILUTARINOIDEN LOPPU**
A-Rehun Laidunkampanja 20 vuotta
- 32 LAIDUNNUS JA ROBOTTIPIHATTO**
Ala-Korholan tilalla laidunnus toimii
- 33 HUIPPUSEMINAARIT**
Eväitä ja intoa omaan työhön
- 34 YKSIKÄ-HANKKEEN VILJAKYSELYN TULOKSET**
Mitä vastaukset kertovat?
- 35 TEMPON TESTAAMINEN JATKUU**
Lopullisen päätöksen tueksi tarvitaan lisää tietoa
- 36 MIKSI HERNE KANNATTAA?**
Kotimaiselle valkuaiselle on kysyntää
- 38 KEHITYSRYHMÄT VIEVÄT KETJUA ETEENPÄIN**
Vuoropuhelulla parempia tuloksia
- 40 ”YHDESSÄ KOHTI KESTÄVÄMPÄÄ MAANKÄYTTÖÄ”**
Maanvaalija Oy kehittää uusia hiilensidontaratkaisuja
- 44 HIILIJALANJÄLKI PIENENEE TASAISESTI**
Tilajäljitetyn possun ja kanan tuloksia
- 46 TUOREET**
Uutta ja ajankohtaista
- 47 HENKILÖKUVASSA**
Tutustu työntekijöihimme

8

MENESTYS SYNTYY SIELLÄ, MISSÄ TYÖLLÄ ON TARKOITUS

Arman Alizad sukelsi suomalaisen ruoantuotannon maailmaan

18

OPTIMIOHJELMAT TIIVISTÄVÄT ATRIALAISTA RUOKAKETJUA

Tavoitteena entistä parempi kilpailukyky koko ketjulle

37

A-REHU UUDISTAA ALAN

Tuotantosuuntakohtaiset viljelyohjelmat ensimmäisenä Suomessa

42

TUOTEKEHITYKSESTÄ VASTUULLISUUTEEN

Merja Leinon Atria-matka

ATRIA
TUOTTAJAT

Atria
PERHEILUUSTA VUODESTA 1902

JULKAISUJA: A-Tuottajat Oy **PAINOPIIKKA:** PunaMusta Oy
PÄÄTOIMITTAJA: Laura Kaski **TOIMITUSKUNTA:** Sinikka Hassinen, Niina Immonen, Mari Hirvelä, Teija Paavola, Marko Jokinen, Anne Rauhala, Tomi Karsikas, Susanna Vehkaoja, Harri Muilu ja Essi Tahvola **TAITTO:** Kind Company



Turvallinen ruoka ei synny sattumalta

Elintarviketurvallisuus on suomalaisen tuotannon vahvimpia kilpailuetuja. Samalla se on paradoksi: turvallisuus on niin arkipäiväistä, ettei kuluttajan tarvitse huolehtia siitä. Luottamus ei kuitenkaan synny sattumalta, vaan eri osapuolten järjestelmällisestä yhteistyöstä pelloilta pöytään.

TEKSTI: Milla Annala, Kind Company KUVAT: Tuukka Kiviranta, Helmiina Hyvärinen

Atrian ketjussa periaate on selkeä.

– Elintarviketurvallisuus on numero yksi, eikä siitä tingitä. Koko ketjussa alkutuotannosta teolliseen tuotantoon toteutamme jatkuvan parantamisen periaatetta, sanoo Atria-konsernin laatujohtaja **Seija Pihlajaviita**.

Elintarviketurvallisuus on koko ketjun yhteinen tehtävä.

– Turvallisuus rakennetaan yhdessä. Teemme tiivistä yhteistyötä alkutuotannon, tuotannon, eläinlääkinnän, laatu- ja riskienhallinnan asiantuntijoiden sekä viranomaisten kanssa. Näin varmistamme, että riskit tunnistetaan ajoissa ja koko ketju pysyy vahvana, Pihlajaviita sanoo.

Tavoite on kaksisuuntainen: suojata kuluttajaa, mutta samalla turvata tuottajan elinkeino. Kun järjestelmä kestää

auditoinnit, riskit havaitaan varhain ja poikkeamat käsitellään hallitusti, yksittäinen häiriö ei horjuta koko ketjua.

– Suomalaisen tuotannon asemaan vaikuttavat monet tekijät, mutta turvallisuus ja siitä syntyvä luottamus ovat niitä asioita, joissa Suomi erottuu edukseen, hän korostaa.

PERUSTA SYNTYY TILOILLA

Elintarviketurvallisuus alkaa tiloilta. Eläinten terveys, rehujen laatu ja tilojen bioturva määrittävät koko ketjun lähtökohdat.

Pihlajaviidan mukaan kyse on vakiintuneista käytännöistä: kulkureittien hallinnasta, haittaeläinten torjunnasta, puhtaista työvälineistä, rehujen laadun varmistamisesta ja siitä, että poikkeamiin puututaan heti.

– Atrialaiset tuottajat ovat oikeutusti ylpeitä raaka-aineistaan. Se, että

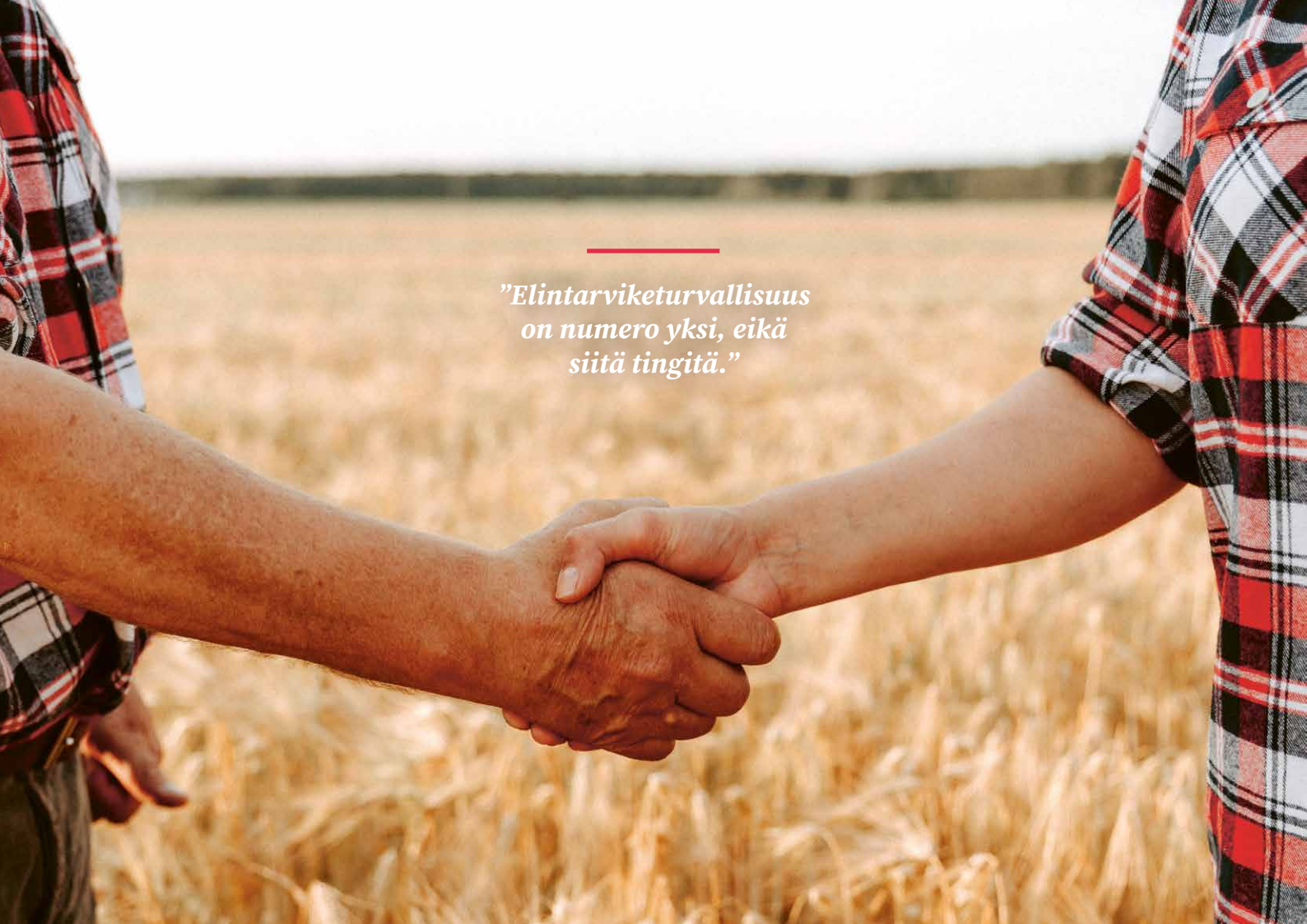
perhetilojen tuottajat seisovat omalla nimellään lopputuotteen takana, kertoo luottamuksesta lihan turvallisuuteen ja laatuun.

Ruokaviraston elintarviketurvallisuuksosaston johtaja **Ville Kekkosen** mukaan alkutuotannon merkitys näkyy suoraan teollisessa ketjussa.

– Alkutuotannon tasolla varmistettu eläinten terveys, puhtaus ja hyvinvointi muodostavat sen lähtökohdan, jolla muuta tuotantoketjua – kuljetukset, teurastus ja jalostus – voidaan parhaiten hallita ja elintarviketurvallisuuksa varmistaa, hän toteaa.

Konkreettinen esimerkki on eläimen puhtaus teurastamolle lähtiessä. Ulos-te on luonnollinen osa eläimen elinympäristöä, mutta samalla keskeinen mikrobiriskin lähde. Mitä puhtaampana eläin lähtee tilalta, sitä hallitumpi on koko seuraava prosessi.

”Kun ketju on kotimainen ja jäljitettävä, järjestelmä toimii myös kriisitilanteissa.”



*”Elintarviketurvallisuus
on numero yksi, eikä
siitä tingitä.”*



– Vastuu ei ole vain tuottajalla. Ketjussa liikkuu paljon ihmisiä ja kaikkien toiminta vaikuttaa siihen, pysyvätkö tuotantotilat puhtaina, Pihlajaviita korostaa.

YHTEISTYÖ ON SUOMALAISTEN VAHVUUS

Yksi suomalaisen järjestelmän erityispiirre on viranomaisten ja toimijoiden välinen yhteistyö.

– Suomessa ei ole laajaa vastakkainasettelua valvonnan ja toimijoiden välillä. Toimijat ymmärtävät tavoitteet ja ovat sitoutuneita niihin, Kekkonen toteaa.

Kaikkialla Euroopassa tilanne ei ole samanlainen. Joissain maissa valvonnan ja toimijoiden välillä voi olla enemmän historiallista epäluottamusta, ja valvonta saatetaan kokea ensisijaisesti kontrollina eikä yhteisenä riskienhallintana.

Lisäksi EU-lainsäädäntöä voidaan tulkita eri alueilla hieman eri tavoin.

– On maita, joissa saman maan sisälläkin valvontayksiköt eri alueilla voivat soveltaa säädöksiä hieman eri tavoin ja laajemmin oman tulkintansa mukaan.

Suomessa valvontajärjestelmä on valtakunnallisesti yhtenäinen, Kekkonen kuvaa.

Tämä yhtenäisyys näkyy käytännössä myös Oiva-järjestelmässä, joka on Ruokaviraston ylläpitämä ja koordinoima elintarvikevalvonnan arviointi- ja tulostenjulkistamisjärjestelmä.

Oiva ei mittaa makua tai palvelua, vaan sitä, täyttääkö toiminta elintarvikelainsäädännön vaatimukset. Tarkastukset perustuvat yhtenäisiin valtakunnallisiin ohjeisiin, joita sovelletaan samalla tavalla koko maassa. Niin tarkastusohjeet kuin valvonnan tulokset ovat julkisia ja vertailtavissa.

Vaikka Oiva näkyy kuluttajalle esimerkiksi ravintolan ovelta, sen taustalla oleva ajattelu – riskiperusteisuus, yhtenäiset arviointikriteerit ja avoimuus – leikkaa koko elintarvikeketjun läpi.

Tuottajalle tämä tarkoittaa sitä, että järjestelmä on ennakoitava ja läpinäkyvä:

- kaikki tietävät, mitä valvotaan
- kriteerit ovat samat Helsingissä ja Utsjoella
- arviointi ei perustu yksittäiseen tulkintaan

Se vahvistaa luottamusta paitsi kuluttajien silmissä myös vientimarkkinoilla. (Voit lukea lisää viennin merkityksestä kotimaiselle tuotannolle sivulta 10)

SUOMI EUROOPPALAISESSA VERTAILUSSA

EU:ssa lainsäädäntö on yhteinen, ja kaikki jäsenmaat lähtevät samalta sääntelypohjalta. Erot syntyvät tulkintojen ja toteutuksen käytännöistä.

Salmonellassa Suomi on selkeä poikkeus. EU-jäsenyyden yhteydessä Suomelle myönnettiin erityistakuut, ja taudin esiintyvyys on pidettävä alle yhden prosentin – käytännössä taso on vielä selvästi tätä alaisempi.

– Tämä on salmonellavalvontaohjelman ja koko torjuntaketjun ansiota, Kekkonen korostaa.

Hän muistuttaa, ettei tilanne ole kaikkialla EU:ssa sama.

– Joissain maissa salmonella on käytännössä hyväksytty osaksi tuotantoa, koska esiintyvyys on ollut pitkään korkeampi. Silloin järjestelmä rakentuu sen varaan, että riski hallitaan myöhemmissä vaiheissa, Kekkonen kuvaa.

Suomessa linja on toinen. Salmonelaposiitivista lihaa ei ohjata kuumennettaviin tuotteisiin, vaan tilalla suoritetaan saneeraus.

– Jos tilalla todetaan salmonellaa, tuotantoa rajoitetaan. Teuraaksi voidaan toimittaa eläimiä vain niistä osastoista, joiden näytteet ovat puhtaat. Se tarkoittaa tuottajalle merkittäviä kustannuksia mahdollisista vakuutuskorvauksista huolimatta ja koko ketjulle tuotannon pienentymistä. Tämä on kuitenkin se taso, jolla Suomessa halutaan torjua salmonellaa, Pihlajaviita kertoo.

Hyvä tautitilanne näkyy myös antibioottien vähäisessä käytössä – ja se on ennen kaikkea tuottajien ansiota.

– Pitkäjänteinen eläinterveydenhuolto ja ennaltaehkäisy pitävät lääkitystarpeen matalana ja mikrobilääkeresistenssin riskin hallinnassa. Tämä erottaa suomalaisen tuotannon edukseen niin Euroopassa kuin kansainvälisesti, Pihlajaviita toteaa.

TURVALLISUUS ON MYÖS HUOLTOVARMUUTTA

Hyvä elintarviketurvallisuustilanne ei tarkoita riskittömyyttä.

– Hyvin hallittu elintarviketurvallisuusketju varmistaa, etteivät taustalla olevat riskit aiheuta ongelmia. Jos perusasioista tuotannon tai valvonnan osalta herpaannutaan, riskit ovat siellä edelleen olemassa, Kekkonen sanoo.

Ilmastomuutos voi tuoda uusia kasvitauteja ja eläintauteja, ja globalisaatio monimutkaistaa raaka-aineketjuja. Mitä hajautuneempi ja kansainväli-

tettävyyteen – kaikkea ei voida hallita kuten kotimaisessa ketjussa, Kekkonen kuvaa.

Juuri tässä suomalaisen järjestelmän vahvuus korostuu: ketju on tiivis, läpinäkyvä ja todennettava. Raaka-aineen alkuperä tunnetaan ja tuotantotapa on jäljitettävissä.

Pihlajaviita korostaa varautumisen merkitystä.

– Maailma on pienentynyt. Vaikka olemme lintukodossa, seinät voivat olla ohuet.

Siksi bioturva, dokumentointi ja jatkuva näytteenotto ovat huoltovarmuuden peruspilareita. Kun tuotanto on kotimaista ja tautitilanne hallinnassa, järjestelmä toimii myös kriisitilanteissa.

Elintarviketurvallisuus kytkeytyy siis suoraan huoltovarmuuteen. Kyse ei ole vain yksittäisestä tuotteesta tai tarkastuksesta, vaan siitä, että koko järjestelmä toimii myös poikkeusoloissa.

Suomalainen malli ei ole sattumaa. Se on vuosikymmenten työn tulos – tuottajien, teollisuuden ja viranomais-ten yhteinen saavutus. ■

***”Turvallisuus on
todennettavissa
oleva asia.”***

sempi ketju on, sitä vaikeampaa riskienhallinta ja turvallisuuden todentaminen ovat.

– EU:ssa lainsäädäntö on sama, mutta käytännöt voivat vaihdella. EU:n ulkopuolella toimintaympäristö ja valvontakulttuuri voivat olla täysin erilaisia. Silloin turvallisuus perustuu pitkälti dokumentaatioon, auditointeihin ja jälji-

Menestys syntyy siellä, missä työllä on tarkoitus

Kun tv-dokumentaristi Arman Alizad lähti kiertämään Atrian kanssa suomalaista ruoantuotantoa, hän sai nähdä, miten valtava ja huolellisesti koottu ketju kotimaisen ruoan taustalla vaikuttaa. Matka tiloilta tehtaille avasi uuden näkökulman siihen, mitä on arki, joka harvoin näkyy kuluttajille.

TEKSTI: Laura Kaski, Atria KUVAT: Tuukka Kiviranta

”Merkityksellinen
työ herättää
vastareaktion,
mutta kestää
kyllä kritiikin.”

”E n tajunnut, miten iso koneisto ruoan takana on. Kuinka paljon omistautuneita ihmisiä, jotka ovat siirtäneet osaamistaan sukupolvelta toiselle. Opin ennen kaikkea kiitollisuutta – enemmän kuin koskaan aikaisemmin, Arman Alizad toteaa.

Atrialaisen ruokaketjun työntekijät ja tuottajat ilmentävät omistautuneisuutta ja ylpeyttä poikkeuksellisella tavalla. Hän näki heidän työssään saman voiman, jonka hän on kohdannut maailman eri heimoissa.

– Mä kohtasin tätä sarjaa tehdessä ehkä suurimman heimon ikinä, Arman naurahtaa.

– Heimoissa identiteetti ei perustu minuun vaan meihin. Se ajattelu tekee heimosta vahvemman ja auttaa selviämään ulkopuolisia uhkia vastaan. Ymmärsin, ettei ruoka ole vain tuote; se on ihmisten luoma ketju, joka on jatkunut monta sukupolvea ajassa taaksepäin. Sama omistautuneisuus ja ylpeys jatkuu edelleen.

AMMATTIYLPEYDEN KETJU PELLOLTA PÖYTÄÄN

Arman kuvailee, että kaikissa kohtaamisissaan tuottajissa oli sama piirre: käsityöläisen ylpeys omasta työstään.

– Tuottajissa on nähtävissä sama ammattilypeys kuin parhailla räätäleillä, kellosepillä tai kokeilla. Oli älyttömän hienoa nähdä, miten tieto ja taito siirtyvät sukupolvelta toiselle.

Tuottajat ovat moniosaajia, joiden tulee ymmärtää niin genetiikkaa, ruokintaa, yrittäjyyttä kuin sairauksien hoitoa eli he ovat uskomattomia monitaitureita.

– Se on aivan valtavan kovaa osaamista.

Arman uskoo, että suomalaisen ruoan tekijöiden merkitys näkyy vasta, jos se puuttuu.

– Kuluttaja ei näe tuottajan työtä – kuten ei näe jätehuoltoakaan, ennen kuin se lakkaa toimimasta. Vasta kun jokin asia lakkaa olemasta, sen merkitys ymmärretään.

KRITIIKKI KUULUU MERKITYKSELLISEEN

Armanin mielestä suomalainen ruoka ansaitsee enemmän näkyvyyttä ulkopuolisten kertomana.

– Tieto ei tavoita ihmisiä, jos se makaa pelkästään yrityksen verkkosivuilla. Mutta kun joku ulkopuolinen menee ja näyttää, miten asiat tehdään, se avaa silmät.

Hän toivoisi ohjelman näkyvän jopa koulujen opetuksessa.

– Mun mielestä tätä pitäisi näyttää kaikille nuorille: että meiltä löytyy tällaista osaamista ja tästä voi olla ylpeä.

Hän toivoo, että tuottajat muistaisivat, että kriittiset äänet kuuluvat myös ruuan tuotantoon, koska kritiikki kuuluu välttämättömään, ei merkityksettömään.

– Merkityksellinen työ herättää vastareaktion, mutta kestää kyllä kritiikin.

Hän muistuttaa tuottajia siitä, että vain niiden neuvoja kannattaa kuunnella, jotka ovat itse tehneet tavoitellun asian.

– Älä kuuntele niitä, jotka eivät ole kulkeneet samaa polkua. Te ette myy tuotteita vaan mahdollistatte elämän. Menestys voi syntyä vain siellä, missä työllä on merkitys.

RUOKAHETKEN ARVOSTUSTA KOTEIHIN

Arman tunnetaan intohimoisena kokkina. Kotikeittiössä syntyy muun muassa iranilaista tahdig-riisikakkua, lihaa ja kalaa. Yli 70 maata kiertäneenä ja erilaisten ruokahetkien äärellä olleena hän sanoo suomalaisten kadottaneen jotain tärkeää.

– Monissa kulttuureissa ruoka on pyhä hetki, mutta meille siitä on tullut itsestäänselvyys. Toivoisin, että se ylpeys, jolla ruoka tuotetaan, jatkuisi myös kodin ruokahetkiin.

Hänen mielestään jokaisen olisi hyvä ymmärtää olevansa etuoikeutettu saadessaan käsiinsä kotimaisia raaka-aineita:

– Olisi hienoa ajatella: vitsi miten siistiä, että mulla on tällainen peruna, kaali tai kana. Aion tehdä tästä parhaan aterian ikinä. Se on osa arvostusta.

MATKA, JOKA JÄTTI JÄLJEN

Armanin voimakkaimpien ruokamuistojen taustalla on aina sama asia: ihmiset ja hetket, ei pelkkä ruoka.

– Ruoka itsessään on vain väline, ja tärkein on se hetki: seura, ympäristö, kohtaamiset. Ihmiset, jotka tekevät sen ruoan.

Kun matkasta jää käteen syvä kunnioitus ja ihmetys, voi sanoa, että suomalainen ruokaketju onnistui kertomaan tarinansa.

– Kokonaisuus pysäytti. Kuinka valtava tämä koneisto on ja miten hyvin se toimii. Sen näkeminen lisäsi luottamustani suomalaiseen ruokaan entisestään. ■

Vienti turvaa tuotannon jatkuvuutta

Ilman vientiä kotimaisen lihantuotannon volyymit ja kannattavuus olisivat nopeasti koetuksella. Atrian viennillä on merkittävä rooli koko ruokaketjun toimivuudessa, koska se mahdollistaa koko ruhon hyödyntämisen ja tukee alkutuotannon jatkuvuutta myös tulevinä vuosina.

TEKSTI: Milla Annala, Kind Company

Suomalaisessa ruokakulttuurissa hyödynnetään vain osa eläimestä, eikä kotimaan kysyntä kata kaikkea tuotantoa. Vienti mahdollistaa koko ruhon hyödyntämisen ja tekee tuotannosta taloudellisesti järkevää. Viennin merkitys konkretisoituu nopeasti, jos sitä ei olisi.

– Viennin loppumisella olisi suoria vaikutuksia tuotantomääriin, talouteen sekä huoltovarmuuteen, kertoo **Seppo Pellikka**, Atria Suomen vientijohtaja.

Siksi vientiä rakennetaan pitkäjärjestyksellä useille markkinoille. Atrian lihaa ja lihavalmisteita viedään Eurooppaan, Aasiaan sekä konsernin sisällä tytäryhtiöiden kautta Ruotsiin, Viroon ja Tanskaan. Hajautus tuo turvaa: jos jonkin maan vienti keskeytyy, vaihtoehtoisia markkinoita pyritään pitämään valmiina.

AASIA TARJOAA KYSYNTÄÄ OSILLE, JOILLE SUOMESSA EI OLE MARKKINAA

Aasia on Atrian viennissä keskeinen alue. Kiina, Japani ja Etelä-Korea tar-

joavat kysyntää erityisesti niille ruho-

”Keskitymme sellaisiin markkinoihin, joissa erinomaisilla tuotteilla on kysyntää.”

– Eri maissa on omat ruokakulttuurinsa, mikä näkyy myös siinä, millaisille tuotteille on kysyntää. Esimerkiksi sian kylkipalat, sisäelimet tai siipikarjan osat voivat olla keskeinen osa paikallista ruokakulttuuria, vaikka niille ei Suomessa olisi juuri käyttöä.

Atria on globaaleilla markkinoilla melko pieni toimija, eikä se siten voi kilpailla suurimpien yritysten kanssa volyymeissa.

– Suomen kokoiselle maalle volyymikilpailu ei ole realistinen vaihtoehto. Siksi keskitymme tuotteisiin ja mark-

kinoihin, joissa laadulla on kysyntää, Pellikka kuva.

Aasian vienti ei perustu nopeisiin kauppoihin vaan tarkasti määriteltyihin tuotekategorioihin ja pitkäjärjestykseseen markkinatyöhön. Kun tuotteille löytyy oikea käyttökohde ja asiakas, vienti tukee koko ketjun tasapainoa ja mahdollistaa osallisuuden kotimaisen tuotantovolyymin säilyttämisen.

LAATU ALKAA ALKUTUOTANNOSTA

Aasian markkinat asettavat tuotteille tarkkoja vaatimuksia, jotka eivät rajoitu pelkkään paperityöhön tai viranomaislupiin. Suomalainen laatu näkyy konkreettisesti tuotteessa – sen ulkonäössä, rakenteessa ja tasalaatuisuudessa.

– Esimerkiksi broilerin vaaleat ja puhtaat jalat kertovat eläimen hyvinvoinnista. Se on monille asiakkaillemme todella tärkeä laatu- ja eläinlääkintätekijä, Pellikka sanoo.

Tällaiset yksityiskohdat ovat osa sitä, mikä maailmalla mielletään suomalaisen lihan brändiksi. Kyse ei ole mark-

”Suomalainen liha vastaa korkeaan vaatimustasoon.”

kinointipuheesta vaan alkutuotannon arjesta: eläinten hyvinvoinnista, vähäisestä lääkityksestä, puhtaudesta ja jäljitettävyydestä.

– Nämä tekijät erottavat suomalaisen lihan kilpailijoista erityisesti Aasian markkinoilla, joissa luottamus rakentuu hitaasti mutta kestää pitkään, Pellikka kuva.

Aasian kaupassa korostuu myös pitkäjärjestyksellisyys. Asiakassuhteet eivät synny nopeasti, ja toimitusvarmuus on usein hintaa tärkeämpi tekijä. Kun luottamus on rakennettu, yhteistyö on vakaata, mutta vaatimustaso pysyy korkeana.

– Siihen vaatimustasoon suomalaisen liha pystyy vastaamaan hienosti, Pellikka kehuu.

TOIMINTAVARMUUS SYNTYY HAJAUTUKSESTA

Viennissä on varauduttava myös poikkeustilanteisiin. Eläintaudit, kuten afrikkalainen sikarutto tai lintuinfluenssa, voivat muuttaa markkinatilannetta nopeasti. Näissä tilanteissa viennissä hyödynnetään regionalisointia, jossa vientirajoitukset kohdistuvat vain taudin esiintymisalueelle, eivät koko maahan.

– Regionalisointi on tärkeä työkalu, mutta kaikki vientimaat eivät hyväksy sitä automaattisesti. Osa maista sulkee viennin koko maasta heti, jos tautia todetaan, Pellikka avaa.

EU:n sisällä yhteiset säännöt helpottavat vientiä, mutta EU:n ulkopuolella jokaisella maalla on omat vaatimuksensa. Vientiluvat voivat koskea vain tiettyä eläinlajia tai tuotetta, joten vientiä ei rakenneta yhden markkinan varaan.

– Siksi kehitämme vientiä samanaikaisesti useilla markkinoilla. Hajautus

varmistaa, että kotimaiselle tuotannolle löytyy kysyntää myös silloin, kun maailmalla tapahtuu odottamattomia muutoksia, Pellikka sanoo.

VIENTI VAHVASTI MUKANA STRATEGIASSA

Viennin merkitys korostuu entisestään Atrian uudessa TOGETHER 2030 -strategiassa, jossa tavoitteena on kasvattaa ja optimoida ydinliiketoimintaa sekä vauhdittaa kasvua erityisesti siipikarja- ja valmisruokatuotteissa. Samalla yhteistyötä ja toimintojen skaalaamista vahvistetaan yli liiketoimintarajojen.

Tuoteviennin kehittämistä tukemaan on perustettu konsernitason Product Export -toiminto, jonka tehtävänä on kasvattaa jalostettujen tuotteiden vientiä ydinmarkkinoiden ulkopuolelle ja tehostaa konsernin sisäistä yhteistyötä toimitusketjussa.

– Tuottajien osallistuminen vientityöhön, tilavierailuihin ja asiakaskohtaamisiin on ollut keskeinen osa luottamuksen rakentamista. Yhteistyö koko ketjussa ratkaisee, miten hyvin vienti tukee suomalaista alkutuotantoa myös tulevaisuudessa, Pellikka päättää. ■

ATRIAN VIENTI LYHYESTI

- Vienti vuonna 2025: 32,5 miljoonaa kiloa
- Vientimaita: 25
- Aasia: noin 50 % kokonaisviennistä
- Eurooppa: yli 12 milj. kg
- Tytäryhtiövienti (Ruotsi, Viro, Tanska): noin 3,7 milj. kg



Luottamus ja laatu avaavat ovia Aasiassa

Kun teen työtä Aasian markkinoiden parissa, yksi asia nousee yhä uudelleen esiin: luottamus aasianlaiseen ruokaketjuun. Suomalainen ruoka ja liha mielletään puhtaaksi, turvalliseksi ja laadukkaaksi – ja tämä maakuva on vahva erityisesti Aasiassa.

Aasiassa luotetaan siihen, miten eläimiä kasvatetaan Suomessa. EU:n lainsäädäntö on jo valmiiksi tiukka, ja Atrian ketjussa vaatimustaso on vielä sitäkin korkeampi. Tämä ei ole pelkkä lupaus, vaan asia, joka voidaan näyttää todeksi. Olemme vieneet asiakkaita tutustumaan suomalaisen alkutuotantoon ja perhetiloihin, ja se tekee laadusta konkreettista asiakkaillemme.

Laadulla on merkitystä myös kaupallisesti. Kun tuotanto on kunnossa, hintataso on helpompi perustella, ja ennen kaikkea liha maistuu paremmalta. Sen huomaavat myös asiakkaat.

Aasian vientikauppa vaatii paljon läsnäoloa. Luottamus syntyy kohtaamisista, ja siksi tapaamme asiakkaita säännöllisesti. Viestintä on usein nopeaa ja tapahtuu pikaviestipalveluissa, mikä poikkeaa eurooppalaisesta sähköpostipainotteisesta toimintatavasta.

Viennissä sopimukset ovat vasta alkua yhteistyölle. Käymme jatkajalostamaisissa varmistamassa, että tuotteet valmistetaan sovitulla tavalla ja laatu säilyy. Olemme aloittaneet Kiinassa Atrian tuotteiden myymisen myös verkkokaupassa suoraan kuluttajille, mikä edellyttää erityistä huolellisuutta. Vaikka kuluttajamyyni on vielä pieni osa kokonaisuutta, se on tärkeää brändin tunnettuuden kannalta.

Aasian markkinoilla työ on pitkäjärjestyksellä. Esimerkiksi Atrian Kiinan kauppa käynnistyi jo vuoden vaihteessa 2016–2017, ja osa asiakassuhteista on jatkunut siitä asti. Meitä suomalaisia pidetään luotettavina: sopimuksissa pysytään ja sanaamme voi luottaa.

Se maine ei synny yksin. Se syntyy koko ruokaketjun yhteistyöstä alkutuotannosta lähtien, ja siitä työstä voi olla aidosti kiitollinen.

Phuon Siljamäki

vientipäällikkö
Atria Oyj

Kasvua kotimaassa, paineita maailmalla

SIIPi



TEKSTI: Matti Perälä, siipikarjaliiiketoiminnan johtaja, Atria Suomi Oy

Vahvaa kasvua talven aikana

Vuoden 2025 markkinaluvut osoittavat siipikarjamarkkinan vahvan kasvun jatkuvan odotusten mukaisesti. Broilerin kotimainen tuotanto kasvoi viitosen prosenttia ja vastaavasti kulutus kahden prosentin verran. Kotimaiset toimijat onnistuivat omilla toimillaan vähentämään tuonnin osuutta kuluksista. Mekin Atriana olemme olleet erittäin aktiivisesti torjumassa tuontikanan ja -kalkkunan osuutta markkinoilla. Torjuntatyötä on toki jouduttu tekemään myös rahalla ja kovassa hin-

tapaineessa kypsien kanatuotteiden markkinassa. Mutta se on aivan välttämätöntä työtä kotimaisen siipikarjan ja siipikarjatuotannon tulevaisuuden menestyksen takia. Tuonnin osuus las-ki viime vuonna kuusi prosenttia ja ki-loissakin parin miljoonan kilon verran.

Tuotannon vahvan kasvun siivittä-mänä myös vienti on lähtenyt kasvuun viime vuonna ja erityisesti viimeisten kolmen kuukauden aikana. Loka-joulu-kuussa vienti Suomesta kasvoi peräti 18 prosenttia. Lisääntyneet teurastukset tuovat markkinoille väkisinkin sellaisia tuotteita ja ruhonosia, mille ei taloudel-lisesti järkevää markkinaa kotimaasta löydy. Toisaalta kasvava tuotanto mah-dollistaa kannattavan viennin esimer-kiksi kanan varpaiden osalta.

Markkinakasvu on ollut erityisen voi-makasta aivan loppuvuonna ja kuluvan talven aikana. Vuoden viimeisten kuu-kausien aikana tuotannon kasvuvauhti on ollut reilusti yli 10 prosentin vauh-dissa ja kulutuskin vähintään neljän prosentin tahdissa edelleen. Olem-me Atriana pyrkinneet pysymään tuos-

sa vauhdissa nyt mukana, vaikka aivan yksinkertaista se ei aina olekaan. Mark-kinasta ja markkinan kasvusta ei vaan saa pudota pois.

Kasvu näkyy nyt myös kotimaan vä-hittäiskauppamarkkinoilla. Ravin-tolakauppa kärsii vielä kuluttajien heikosta luottamuksesta omaan talou-teensa, mutta ruokakaupassa näkyy jo piristymisen merkkejä. Kuluneen tal-ven aikana käytännössä kaikki kanan eri tuoteperheet ovat olleet kovassa vo-lyymikasvussa. Kehitys ylittää varmas-ti 10 prosentin rajan ja tietyt segmentit kasvavat reilusti tuotakin nopeammin juuri nyt. Kanan kulutusta kasvattaa nyt iso muutos naudanlihamarkkinas-sa. Nautaa ja erityisesti jauhelihaa on ol-lut niukasti tarjolla ja toisaalta sen hinta on ollut erittäin voimakkaassa nousussa syksyn ja talven aikana. Se näkyy kulu-tuksen siirtymänä kanaan tällä hetkel-lä. Pitkään kulutuksen kasvu suuntau-tui voimakkaasti suikaleisiin, mutta nyt myös fileepihvit, kanan jauheliha ja luuttomat reisileikkeet kasvattavat osuuttaan kuluttajan lautasella.

VILJA



TEKSTI: Ilkka Ala-Fossi, rehuliiketoiminnan johtaja, A-Rehu Oy

Maltillista hintakehitystä havaittavissa

Satoarviot ovat olleet keskeisillä vilje-lyalueilla kautta linjan hyvät. Eteläisen pallonpuoliskon sadonkorjuu on käyn-nissä, ja sieltä saadut ensimmäiset sa-totiedot ovat olleet rohkaisevia. EU:n ensi kesän satoennusteen arvioidaan tällä hetkellä jäävän hieman vuoden 2025 tuloksista. Myös Pohjois-Amerik-

kaan ennakoidaan hieman viime vuo-den ennätysellistä satoa pienempiä lukemia. Kokonaisuutena maailman viljavarastojen kuitenkin odotetaan kasvavan satovuonna 2025/26.

Tarjontavoittoinen markkinatilanne on pitänyt viljan hinnat maltillisina vii-me kuukausien ajan. Sen sijaan valku-ais- ja öljykasvien hinnoissa on nähty lievää nousua.

Poliittiset riskit muodostavat edel-leen merkittävän epävarmuustekijän viljamarkkinoille. Tähän vaikuttavat muun muassa Ukrainan tilanteen ke-hittyminen sekä Yhdysvaltojen, Kiin-an ja muiden talousmahtien väliset tulli-kiistat.

Kotimaassa viljatase on vahva hy-vän viime kesän sadon ansiosta. Oh-ran ja kauran tarjonta vastaa tällä het-kellä hyvin kulutusta, ja vehnän osalta varastojen ennustetaan kasvavan hie-man satokauden loppua kohti. Valku-

ais- ja öljykasveissa kysyntä ylittää yhä tarjonnan. Hintakehitys on Suomessa seurannut Euroopan markkinahin-toja, eikä merkittäviä muutoksia ole nähty viime kuukausina. Europan vil-jafutuurit ovat ennustaneet maltillista hintakehitystä, mutta kirjoitushetkel-lä Lähi-Idän tilanteen kiristyminen on aiheuttanut markkinaan hermostunei-suutta. Lisäksi kasvukauden alku lä-hestyy, ja kevään sääolosuhteet voivat edelleen vaikuttaa hintamuutoksiin.

Viljelysopimuksia on tehty runsaasti myös alkavalle kasvukaudelle. Valku-ais- ja öljykasveilla on edelleen hyvät kysyntänäkymät, joten hennettä ja ryp-siä kannattaa harkita viljelykiertoon viljan rinnalle. Ne ovat erinomaisia vaihtoehtoja monipuolistamaan tuo-tantoa. A-Rehu tekee viljelysopimuk-sia perinteisten viljojen lisäksi myös herneelle, härkäpavulle, rypsilille ja rapsille.

Talvi 2025–2026 on ollut kotimaiselle siipikarjalle kasvun aikaa, ja naudan markkina hakee uutta kysyntävetoista tasapainoa. Samaan aikaan sian vientimarkkinoita ravistelevat tautitilanteet ja kauppapoliittiset jännitteet. Viljamarkkinoilla tarjontatilanne on vakaa, mutta poliittiset riskit ylläpitävät epävarmuutta.

SIKA



TEKSTI: Markku Hirvijärvi, johtaja, lihaliiketoiminta & vienti- ja teollisuuskauppa, Atria Suomi Oy

Espanjan ASF tilanne ravistelee jo heikkoa markkinaa

Voin koko ketjun osalta todeta, että joulusesonki onnistui erinomaisesti, ja joulukinkkuja myimme ennätysmää-rän. Tuotantomäärät toteutuivat suun-nitellusti ja oikea-aikaiseksi ja logistiik-ka toimi hyvin.

Nyt tammi- maaliskuussa kysyntä on valitettavan pientä, joten tuotannon optimointi seuraavaa joulua varten

on tärkeää. Sikaruuhka alkuvuodesta on ketjulle erittäin kallista, erityises-ti haastavan vientimarkkinatilanteen vuoksi. Kiitos kaikille panostuksesta menneeseen joululuun!

Euroopassa markkina on ollut epä-vakaa johtuen Saksan suu -ja sorkka-taudin ja Kiinan tullien aiheuttamasta ylitarjonnasta. Tilannetta pahensi Es-panjan Katalonian alueelta joulukuussa 2025 löytynyt ASF-tapaus. Tämän seu-rauksena vienti Aasiaan pysähtyi, ja Espanja aloitti regionalisaation mah-dollistavia neuvotteluja maiden kans-sa, joilla on tähän sopimus. Japanin puuttuva regionalisaatio on erityisen merkittävä, koska se on ollut Espanjal-le suuri vientimaa. Nyt Japanin-mark-kinoille tarkoitettu 7Mkg/kk ohjautuu pääasiassa Eurooppaan. Osa varmasti löytää paikkansa myös Kiinasta ja Ete-lä-Koreasta.

Suomelle regionalisaatio on tärkeä. Onneksi saimme tammikuussa positi-i-visia uutisia, kun Kiina ja Suomi allekir-joittivat esisopimuksen sen edistämi-

seksi. Toivotaan, että tämä realisoituu pian sopimukseksi.

ASF, Kiinan tullikorotukset ja suu- ja sorkkatauti ovat yhdessä ravistelleet markkinaa rajulla otteella. Tämä näkyy negatiivisesti vientihinnoissa ja tuon-tihintojen laskuna. Toivotaan, että isot muutokset olisivat nyt tässä ja markkina lähtisi paranemaan.

Markkinan oletetaan olevan painees-sa H1/2026, mutta tilanteen arvioidaan paranevan hieman loppuvuodelle. Ole-tus perustuu tuotantomäärien laskuen-nusteeseen, joka auttaa kysynnän ja tar-jonnan balansoimisissa.

Atria ketju kasvaa onneksi edelleen Japanissa ja Taiwanissa ja vienti Nor-jaan jatkuu vahvana.

Kotimaassa kilpailu markkinassa ki-ristyy varsinkin sikapohjaisissa valmis-teissa. Varastot ovat edelleen korkealla tasolla koko maassa. Odotukset kesään ovat kuitenkin korkealla. Kesän valikoi-mapaikat ovat tyydyttävällä tasolla, nyt toivotaan, että aurinko paistaa ja kaup-pa käy.

NAUTA



TEKSTI: Markku Hirvijärvi, johtaja, lihaliiketoiminta & vienti- ja teollisuuskauppa, Atria Suomi Oy

Markkina hetkellisesti balanssissa ennen kesää

Globaalissa markkinassa Egyptin ja Turkin tuonti on laskenut, ja niiden ti-lalle Euroopan tuontia täydentää nyt Brasilia. Euroopan varastot ovat edel-leen matalalla, mikä ennakoi vahvaa kesäkauppaa. Lisäksi vuoden lopun ja vuodenvaihteen kohonneet tuotanto-

määrät ovat tasanneet markkinaa, joka on hetkittäin ollut jopa tarjontavoittoi-nen arvo-osissa.

Kotimaassa uskomme kesän pienene-vien tuotantomäärien muuttavan mark-kinaa jälleen kysyntävetoiseksi. Myös pidemmän aikavälin ennusteet viittaa-vat tuotantomäärien laskuun valtakun-nallisesti. Siksi on tärkeää hyödyntää sonnin ja hiehon ruhopotentiaali täy-simääräisesti.

Me olemme hieman painoissa Eu-rooppaa jäljessä, mutta hyvässä kehitys vauhdissa. Ruhon rasvaluokkien osal-ta markkina antaa nyt mahdollisuuksia mutta meidän tulee siinä olla tarkkana samalla, kun keskipainoja nostamme.

Arvo-osa markkina on ollut nyt syk-systä vuoden vaihteeseen varsin ta-sapainoinen. Hieman jopa alavirei-nen ennusteisiin nähden. Kesää kohti mentäessä uskomme tämän paranevan ja merkkejä tästä on jo onneksi havai-ttavissa.

Jauhelihojen ja lajitelmien osalta markkina on jatkunut kysyntävetoise-na. Nyt nousseet kuluttajahinnat ovat hieman laskeneet kysyntää mutta ei ra-dikaalisti. Seuraamme tilannetta.

Yhteenvetona voidaan todeta, että markkinan näkymiin liittyy myös epävarmuustekijöitä. Kuluttajakäyt-täytymisen muutokset kohonneiden hintojen seurauksena voivat vaikut-taa kysyntään. Lisäksi mahdollinen Mercosur-sopimuksen myötä lisäänty-vä naudanlihan tuonti voi painaa mark-kinahintaa nopeasti, mikäli tarjonta kasvaa hallitsemattomasti. Myös suu- ja sorkkataudin leviäminen muodostaa merkittävän riskin.

Seuraavien kuuden kuukauden osal-ta markkinanäkymä on kuitenkin edel-leen pääosin positiivinen. Vaikka ko-honneet kuluttajahinnat voivat jonkin verran hillitä kysyntää, samaan aikaan pienenevät tuotantomäärät tasapainot-tavat tarjontaa suhteessa kysyntään.

ATRIA

lihaakatemia

PALKITUT TILAT

Atrian alkutuotanto
palkitsi ansioituneita
tiloja Liha-akatemiassa.

NÄHDÄÄN ATRIA
LIHA-AKATEMIASSA
TAMPEREELLA
11.–12.2.2027

Onnea palkituille ja kiitos kaikille osallistujille!

Atria Nauta

Erinomaisten maitorotuisten
sonnien kasvattaja

Maitomarkki Oy, Ilmajoki

Erinomaisten maitorotuisten
sonnien kasvattaja

Rikkolan tila, Utajärvi

Erinomaisten maitorotuisten
sonnien kasvattaja

EH Autio Oy, Kiuruvesi

Erinomaisten liharotuisten sonnien
kasvattaja

Mähövaara Oy, Kitee

Erinomaisten maitorotuisten
hiehojen kasvattaja

J.K.Knuuttila Oy, Ilmajoki

Erinomaisten liharotuisten
hiehojen kasvattaja

Kaikkosen tila, Kuopio

Erinomainen vasikkakasvattaja

Juha ja Eija Kupari, Seinäjoki

Erinomainen vasikkakasvattaja

Pajulahden tila, Jämijärvi

Erinomaisten pihvivasikoiden
kasvattaja

Pellonpään tila, Rautalampi

Erinomaisten pihvivasikoiden
kasvattaja

Rissalan tila, Pieksämäki

Erinomaisten pihvivasikoiden
kasvattaja

Lakso, Kurikka

Erinomaisten ternivasikoiden
kasvattaja

Sokerimäen tila, Timo ja Anni
Lyyra, Iisalmi

Erinomaisten ternivasikoiden
kasvattaja

Laurila, Kurikka

Erinomaisten ternivasikoiden
kasvattaja

Jokivarren Maito Oy, Evijärvi

Atria Sika

Bioturvan kehitys ja edelläkävijyys

Heikkilän tila, Rusko

Pitkäjänteinen onnistuminen ja
kehitys, sikojen painohallinta

Kahnun tila, Mouhijärvi

Vuoden tuotannon kehittäjä /
Årets produktionsutvecklare

Pig Hill Ab, Uusikaarlepyy

Vuoden Rehupartnari välikasvatus

Väliporsas Oy, Punkalaidun

Atria Siipi

Optimikanan tuottaja

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

Yhteinen ruokaketju

Saarikosken Farmi Oy, Seinäjoki

Loukon tila, Nurmo

Nevalan tila, Lapua

Bränditeko

Torkon tila, Ylistaro



14 Atria Tuottajat

J. KANKAAN PERHETILALLA

16.–22.2.



LAPUA

Broileritilan arkea helmikuussa

Helmikuinen talviviikko tuo J. Kankaan perhetilalle uuden untuvikkoerän, kiristyvät pakkaset ja tavallisen perhearjen. Broileritilan työ on jatkuvaa, mutta sen ytimessä on enemmän kuin tuotanto: sukupolvien yhteistyö, vastuun siirtäminen eteenpäin ja kotimaisen ruoan tekeminen yhdessä.

KUVAT: Tuukka Kiviranta

TUOTTAJAN VUOSI

Viikko tilalla -juttusarjassa seurataan neljän tilan arkea. Jokainen tila esittyy vuorollaan Atria Tuottajat -lehdessä.

Tutustu muihin A-Rehun bränditiloihin
atriatuottajat.fi/viikkotilalla ja A-Rehun somekanavilla.



Atria Tuottajat 15



ASiantuntijan silmin

J. Kankaan Tilalla lähes 30 vuoden kokemus broilerintuotannosta

J. Kankaan Tila on kulkenut pitkän matkan broilerialalla – kokemusta on kertynyt jo lähes kolmen vuosikymmenen ajalta. Nykyiset tilalliset, Juha Kangas ja Tiia Ylinen, ovat luotsanneet tilaa eteenpäin jo kymmenen vuoden ajan, mutta broilerituotannon juuret ulottuvat tilalla tätäkin kauemmas.

Juhan isä, Tapani Kangas, aloitti broilerimunittajana vuonna 1999. Hän hoiti tilaa vuoteen 2009 saakka, jolloin isännöisyys siirtyi nykyiselle nuorelle parille.

Munantuotannon parissa ehti kertyä vankka kokemus, mutta lintuaineksen kehittymisen myötä Atrian broileriketjussa alkoi muodostua ylimääräisiä munia.

Vuonna 2016 Atrialta tarjoutui mahdollisuus vaihtaa tuotantosuuntaa. Koska munittamoo olisi joka tapauksessa vaatinut lähivuosina mittavan remontin, broilerikasvatukseen siirtyminen tuntui luontevalta ja järkevältä vaihtoehdolta.

Pitkä kokemus emotuotannosta on antanut tilalle vahvan ”lintusilmän”, josta on ollut merkittävää hyötyä myös kasvatuksessa. Kun molemmat tuotantosuunnat ovat tuttuja, koko ketjun toiminta hahmottuu poikkeuksellisen selkeästi.

Myös työn rytmi muuttui uuden tuotantosuunnan myötä ratkaisevasti. Munantuotannon ”maratonista” siirryttiin broilerikasvatuksen vauhdikkaampaan sykliin, jossa startteja tulee vuoden aikana yhden sijasta seitsemän.

J. Kankaan Tilalla tulevaisuus näyttää valoisalta – osaamista, näkemystä ja kokemusta riittää, ja tuotantosuunnan muutos on entisestään vahvistanut tilan asemaa suomalaisessa broileriketjussa.

Juha-Petri Jussila

Atria Siiven broileriketjun kehittämisestä vastaava asiantuntija

MAANANTAI – VALMISTELUT UNTUVIKKOJEN SAAPUMISTA VARTEN

Viikko alkaa samalla teemalla kuin edellinen päättyi: J. Kankaan perhetilalla valmistaudutaan uuden untuvikkoerän saapumiseen. Aamusta on muutama pakkasaste, mutta kanalassa tunnelma alkaa olla lämmin. Isäntä on liikkeellä jo varhain ja aloittaa kanaloiden tai osastojen lämmityksen hyvissä ajoin, jotta olosuhteet saadaan oikeiksi ennen seuraavaa päivää.

Lapset lähtevät kouluun ja päiväkoitiin. Iltapäivällä syödään nopeasti ennen kuin lapset viedään mummilaan hoitoon. Kanalassa valmistelutyö jatkuvat isännällä ja emännällä. Lämpö on noussut jo melkein 30 asteeseen. Edellisenä päivänä turvepehku on viimeistely lapiolla ja haravalla sekä rehusangot ja talouspää pesty ja desinfioitu. Nyt on vuorossa untuvikkopaperin levitys sekä rehun kantaminen paperille. Linnut syövät A-Rehun TR:n lisäksi oman tilan vehnää toisesta kasvatusviikosta lähtien.

Tällä kertaa valmistelut sujuvat muuten hyvin, mutta B-osaston ruokkija vaatii vähän huomiota ennen kuin se herää kunnolla töihin. Pienellä säätämällä asia kuitenkin ratkeaa. Lämpötila nousee helposti tavoiteltuun +34,5 asteeseen, sillä ulkona ei ole kovin kylmää.

Illalla tehdään vielä eväsläivät seuraavaksi päiväksi kanalalan työporukalle, joka tulee vastaanottamaan untuvikkoja.

TIISTAI – UNTUVIKKOJEN VASTAANOTTO

Aamu on hieman kylmempi, mittari näyttää seitsemää pakkasastetta. Isän-

J. KANKAAN TILA

PAIKKAKUNTA:
Lapua

TUOTANTOSUUNTA:
Broilerienkasvatus

TILALLA ASUU:

Isäntä Juha Kangas ja emäntä Tiia Ylinen sekä 4- ja 7-vuotiaat lapset. Lisäksi perheeseen kuuluu kolme isompaa lasta.

MUUTA: Tila on perustettu vuonna 1900, broilereita on kasvatettu vuodesta 2016 lähtien. Aiemmin tilalla toimi broilerimunittamo.

tä lähtee kanalaa ensimmäisenä hoitamaan vielä viimeisiä valmisteluja. Vesilinjojen vedet vaihdetaan valuttamalla vesilinjat, jotta untuvikoille on heti alusta asti tarjolla raikasta vettä.

”Tässä näkyy perhetilan ydin: sukupolvet auttavat ja oppivat toisiltaan.”

Työporukalle katsotaan valmiiksi kanalalan omat vaatteet ja kumpparit hygieniasyistä – omat alusvaatteet saa pitää. Aamukahvit juodaan tuttuja miesten kesken ennen kuin Koivulahden untuvikkoauto kaartaa pihaan ennakkoidun aikataulun mukaisesti. Työtahti on ripeä. Untuvikot kaadetaan koreistaan kanalalan pehkulle mahdollisimman nopeasti, jotta ne pääsevät jaloittelemaan sekä syömään ja juomaan. Kaikki sujuu

hyvin. Aamupäiväkahvien jälkeen kierretään vielä kanalat ja tarkistetaan olosuhteet.

Päivällisellä laskiaistiistain kunniaksi lihakeitto ja laskiaispullat. Illalla tehdään vielä kierros kanalassa, ja kaikki näyttää normaalilta; untuvikot ovat lähteneet hyvin matkaan.

KESKIVIikko – HUOLTOTÖITÄ JA YHTEISTYÖTÄ

Pikkupakkanen jatkuu, mutta aurinko paistaa kirkkaalta taivaalta. Aamu alkaa kanalakierroksella, jonka jälkeen isäntä siirtyy hakkurin huoltotöihin. Terät vaihdetaan ja kalusto laitetaan kuntoon seuraavan päivän haketusurakkaa varten. Maatilan töiden ohella tehdään jonkin verran myös koneurakointia, pääosin puuhakkurilla muille maatiloille ja erityisesti broileritiloille. Vastaavasti naapurin kanatilojen miehet ovat meillä apuna kurottajahommissa. Yhteistyö toimii!

Illalla emäntä vie tytön ratsastustunnille. Hevosharrastus on molemmille mieluista ja tärkeä osa arkea.

Päivä päättyy vielä yhteen kanalakierrokseen. Untuvikot ovat levittäytyneet tasaisesti ympäri hallia, vaikka ovatkin vielä hyvin pieniä. Tämän erän kasvatusaika on 37 päivää.

TORSTAI – KIREÄÄ PAKKASTA JA PERHEARKEA

Viikon kylmin päivä: pakkasta on -20 astetta. Haketus siirtyykin seuraavaan päivään. Kanalassa tehdään normaali aamukierros ja varmistetaan, että kaikki toimii pakkasesta huolimatta. Emännällä on vapaata päivätöistä, joten perheen pienin jää kotomieheksi isomman lähtiessä kouluun.

Konepuolella vapautuu aikaa hakepuukasojen edustojen lanaamiseen. Il-

tapäivällä on vuorossa auton katsastus; luvassa pientä remonttia.

Illalla koko perhe käy yhdessä kanalassa ihastelemassa untuvikkoja. Hauskinta lasten mielestä on nostella tipuja eläinvaan päälle keinumaan. Pieniä lintuja on myös mukava ottaa syliin. Meillä on tapana ottaa lapset mukaan maatilan töihin aina silloin, kun ne ovat lapsille sopivia. Maatilan työt opettavat eläinten kanssa toimimista, mikä tukee vastuullisuuden kehittymistä ja toisten huomioon ottamista. Lisäksi luonnon kasvuvaiheiden havainnointi antaa kaikenikäisille paljon. Kotimainen ruoka ja perheyritys ovat meille kunnia-asioita.

PERJANTAI – ARJEN ASKAREITA JA HUOLTOA

Pakkasta on edelleen -18 astetta, mutta iltapäivällä aurinko lämmittää jo mukavasti. Kanalassa tehdään pikainen kierros, ja haketus saadaan viimein hoidettua. Emännällä on asiointireissu A-Kaupalle Koskenkorvalle, josta mukaan tarttuu muun muassa uusia työvaatteita ja desinfiointiaineita. Konehallissa huolletaan ja korjataan koneita. Ilta päättyy normaaliin kanalakierrokseen.

LAUANTAI – SUKUPOLVIEN TUKI ARJESSA

Lämpötila nousee jo lähelle nollaa. Lapset viedään aamusta mummilaan

molempien vanhempien kiiirehtiessä päivän askareisiin. Asumme itse vain muutaman sadan metrin päässä maatilasta, jossa isännän vanhemmat ja sisko asuvat. Etäisyys on lyhyt, mutta merkitys paljon suurempi. Harvoin kuluu viikkoa, etteikö isovanhempien apua ja aikaa tarvittaisi. Usein saamme hakea lapset mummin ruokkimina koitiin. Tässä ollaan perhetilan ytimen äärellä: sukupolvet auttavat toisiaan, oppivat toisiltaan ja siirtävät arvokkainta pääomaa eteenpäin.

SUNNUNTAI – RAUHALLINEN PYHÄPÄIVÄ TILALLA

Pikku pakkaneen, mutta lähestyvän kevään huomaa jo aamupäivän valosta ja auringosta. Ulkoilukelit ovat parhaimmillaan. Koulujen hiihtoloma on alkamassa, mutta tilalla ei varsinaisesti lomailta. Eläinten ehdoilla eletään, ja vapaat pidetään silloin kun niiden aikataulu sen sallii. Pyrimme silti järjestämään lapsille jotain erityistä, kuten pulkkamäkeä ja tavallista parempia herkkuja ruokapöytään. Lauri-poika lähti pyhäpäivän ratoksi jyrsimään uutta pellonpohjaa. Ruokaa tarvitaan tulevaisuudessakin. Päivä on muuten normaali sunnuntai tilalla, kanan hoitoineen ja rauhallisempine askareineen. ■

Optimiohjelmat tiivistävät *atrialaista ruokaketjua*

Optimiohjelma on atrialainen koko ruokaketjun kilpailukykyä ja kilpailuetua kehittävä ohjelma, jonka avulla varmistamme, että jokainen lihalaji ja koko sen arvoketju menestyy muuttuvassa toimintaympäristössä. Keskeistä on tunnistaa Yhdessä 2030 -strategian mukaisesti yhteistyön kautta ne konkreettiset toimenpiteet, joilla päästään parhaaseen tulokseen.

TEKSTI: Niina Immonen, Atria; Tomi Harju, Atria

Atrialaiset perhetilat ovat ruokaketjun perusta. Tiloilla tehdään ne teot, joihin laatu, kilpailukyky ja kuluttajan tunnistamat erottautumistekijät rakentuvat. Atrialainen ruokaketju on kasvanut vahvaksi kokonaisuudeksi, jonka merkitys korostuu entisestään Atrian Yhdessä 2030 -strategiassa. Perhetilojen merkitys nousee entistä näkyvämmäksi osaksi vastuullista yhteistä ruokaketjua.

– Haluamme varmistaa ruokaketjun kilpailukyvyn tulevaisuudessa ja vastata markkinoiden muuttuviin tarpeisiin. Olemme käynnistäneet Optimiohjelmat, joiden ydinajatuksena on tehdä kehitystä entistä enemmän ruokaketjuna, kertoo kehitysjohtaja **Niina Immonen**.

KEHITYSTÄ TILOILTA MARKKINAAN

Jokainen lihalaji on rakentanut oman ketjun tarpeita palvelevan Optimiohjelman, mutta kaikissa on sama perusajatus: kehitystä tehdään kokonaisuutena tiloilta teollisuuteen ja aina kaupallisiin toimintoihin asti.

– Käytännössä tämä tarkoittaa pieniä ja suuria tekoja lyhyellä ja pitkällä aikavälillä. Esimerkiksi saantoleikkuita, eläinaineesvalintoja, teurastamovierailuja, teknologisia ratkaisuja, järjestelmämuutoksia ja jatkuvaa vuoropuhelua. Data ja tieto kulkevat ohjelmien ytimessä, ja markkinaohjautuvuus, vastuullisuus sekä kilpailukyky ohjaavat tekemistä läpi ketjun. Ohjelma tarkastelee koko ketjua perhetilalta kuluttajalle asti, Immonen avaa.

Tavoitteena on tuottaa arvoa sekä perhetiloille että Atrialle – pitkäjänteisen yhteisen kehittämisen kautta.



Optimisika 2026–2030:

PANOSTUS LAATUUN JA KILPAILUKYKYYN

Optimisika 2021–2025-ohjelma käynnistettiin keskeisen kysymyksen ääreltä: millainen sika tuottaa eniten arvoa koko ketjulle? Ja mitä pitää muuttaa, että siihen päästään ja mitä tietoa meiltä puuttuu? Määritettiin ketjun **Optimisika**. Ensimmäisten vuosien aikana panostettiin erityisesti teurassikojen painohallintaan ja terveyden kehittämiseen. Toiminnoissa mukana olivat tiiviisti myös teurastamo ja leikkaamo. Merkittävä vaihe oli Älysikalan käynnistäminen Hyppösen tilalla, jossa aloitettiin yksilödatan seuranta syntymästä teuraslaatuun. Tehtiin myös emärotujen vaihto ja uudistusketjun APP saneeraukset.

Optimisika 2026–2030-ohjelman painopiste on ketjun rakenteen kehittäminen ja tasapainotilan löytäminen. Datan ja teknologioiden hyödyntäminen tulee avaamaan mahdollisuuksia kilpailukyvyn kehittämiseen ja siirtymän datasta paremmin hyödynnettävään tietoon. Tilatasolla luodaan valmiuksia elektronisten korvamerkkien käyttöönottoon. Sikojen terveyden ja porsaan laadun kehittäminen konkretisoituu mm. APP saneerauksina. Optimisika ohjelman visiona on olla älykkäin, kilpailukykyisin ja vastuullisin sikaketju, jossa erinomainen eläinterveys mahdollistaa antibioottivapaan tuotannon.



Optiminautaketju 2026–2030:

VIIDEN MILJOONAN KILON METSÄSTYS

Optiminautaketju-ohjelman suunnittelu käynnistettiin alkuvuonna 2025 tilanteessa, jossa naudanlihan tuotanto vähenee, mutta sen kysyntä kasvaa. Tahtotila on selvä: tavoitteena on löytää viisi miljoonaa kiloa lisää naudanlihaa kohdistamalla kehitystoimet sinne, missä niillä on suurin vaikutus.

Optiminautaketju koostuu useista alaprojekteista. Kuusi niistä kohdistuu suoraan alkutuotantoon: **Optimivasikka, Optimilehmä, Optimihieho, Optimisonni, Terve nauta ja Älynauta**. Kokonaisuutta täydentävät **Teollinen optimiprosessi** ja **Kaupallisuuskokonaisuudet**. Ohjelma sisältää laajan tutkimus- ja kehitystyön tuleville vuosille.

Keskeinen kysymys on, millaiset naudat tuottavat ketjulle eniten arvoa ja mitä on muutettava tavoitteen saavuttamiseksi. Saantoleikkuit ja kaupallinen tarkastelu määrittävät optiminaudan tavoitteet. Koska naudanlihantuotanto on tiiviissä yhteydessä maitotiloihin, ratkaisujen on palveltava koko ketjua. Alkuvaiheen painopiste on hävikin vähentämisessä: keskenkasvuisina teurastetuissa naudoissa, kuolleisuudessa ja poistumassa.

Potentiaalia nähdään myös liharoturisteytysten lisäämisessä. Datan ja teknologian hyödyntäminen avaa uusia mahdollisuuksia ketjun kehittämiseen. Ensimmäinen konkreettinen askel on automaattisen luokituslaitteen tuottaman tiedon tehokkaampi hyödyntäminen. Ohjelman onnistuminen edellyttää tiivistä vuoropuhelua nautaketjun toimijoiden välillä.



Optimikana 2026–2030:

KETJUN ARVON KASVATTAMINEN VAIHE VAIHEELTA

Broileriketjussa on kehityspotentiaalia, joka voidaan nähdä vaihtelevien tulosten kautta. Optimiohjelmat aloitettiin määrittelemällä ensin teurastamolle toimitettavan linnun ominaisuudet, jotka tuottavat koko arvoketjulle suurimman arvon. Tunnistimme, että painotavoitteiden mukainen, tasalaatuinen ja hyvinvoiva parvi vahvistaa ketjun kilpailukykyä. Näistä teemoista saimme luotua selkeät numeeriset tavoitteet, joiden mukaan kehitystyötä tehdään. Vuoden 2025 aikana kehittyi erityisesti keskipainonhallinta, jossa tulokset ovat tuotantodatan historian parhaimmalla tasolla. Tähän merkittävänä vaikuttajana on juuri optimikanan määrittäminen ja siitä johdettu painohinnasto.

Optimikana-kokonaisuuden kehittämisen keskeisenä ajatuksena on määritellä entistä tarkemmin eri vaiheiden onnistumistekijät, jotka ovat ratkaisevia kokonaisuuden ja tasalaatuisten lopputuloksen kannalta. Jokaisen vaiheen on tuotettava seuraavalle ne edellytykset, joita tasalaatuinen lopputulos vaatii.

Ensimmäisessä vaiheessa emoparvien terveys on merkittävin tekijä koko ketjun kannalta. Hautomo määrittää tavoitteen optimaaliselle munalle. Kasvattamo puolestaan kertoo, millainen untuvikko tukee parhaiten tasaisen ja hyvinvoivan parven syntymistä. Kun jokainen ketjun osa tietää, mitä seuraava tarvitsee, voidaan tavoitteet asettaa täsmällisesti ja ketjua kehittää johdonmukaisesti. Optimikanassa konkreettisina askelina ovat olleet uudet tiedonkeruuratkaisut, joiden tuottamaa tietoa hyödynnetään muun tuotantodatan lisänä. ■

”Veri vetää maatalouteen”

Mirja ja Markku Ojanen ottivat Markun kotitilan vastuulleen vuonna 1995, kun Markun isä jäi eläkkeelle. Nyt, kolme vuosikymmentä myöhemmin, tila toimii luomupohjaisena emolehmätilana, ja katse on jälleen tulevassa: seuraava sukupolvi on valmiina jatkamaan.

TEKSTI: Milla Annala, Kind Company KUVAT: Wille Nyyssönen

”Jatkaja on suuri ilon ja kiitollisuuden aihe.”

Mirja ja Markku Ojaselle jatkaja ei ollut itsestäänselvyys.

– Kivi putosi sydämeltä. Jatkaja on suuri ilon ja kiitollisuuden aihe, Mirja sanoo.

Nyt sukupolvenvaihdos on suunnitteilla, ja poika Mika Ojanen on valmis ottamaan vastuuta tilasta.

– Ennen mahdollisia laajennuksia voimme vielä kehittää toimintamme paremmaksi. Esimerkiksi eläinten oloja ja lannankäsittelyä voidaan parantaa, mikä keventää myös työmäärää, Mika kertoo.

Vanhemmat toivovat siirtävänsä eteenpäin ennen kaikkea luottamusta omaan työhön.

– Jalat maassa on itsekä kuljettu. Maataloudessa on ihan varmaa, että ongelmia ja haasteita tulee. Niistä on kuitenkin aina selvitetty ja toivottavasti Mikakin selviää, Mirja pohtii.

– Uskon vakaasti, että ruoantuotannolle on aina kysyntää ja siksi jatkaminen kannattaa, Markku täydentää.

KOLME VUOSIKYMMENTÄ MUUTOSTA

Ensimmäiset kaksikymmentä vuotta tilalla oli lypsykarjaa. Kymmenen vuotta sitten tehtiin päätös siirtyä emolehmiin, kun vanha navetta olisi vaatinut mittavan remon-

Tällä hetkellä tilalla on keskimäärin 30 poikivaa emolehmää. Mirja työskentelee sairaanhoitajana ja Markku tekee peltitöitä. Maatalous kulkee kuitenkin rinnalla elämäntapana.

– Veri vetää maatalouteen, Markku toteaa.

Tärkeintä on ollut, että tila pysyy elävänä: pellot eivät kasva pusikkoja ja työ jatkuu omilla käsillä. Yhteisöllisyys on ollut vuosien varrella tärkeä voimavara.

– On paljon samanhenkisiä naapureita. Kun yhteistyö toimii, työ ei käy liian raskaaksi, Mirja sanoo.

HUOLTOVARMUUS ON ARJEN ASIA

Huoltovarmuudesta puhutaan nyt enemmän kuin vuosiin. Ojasille se tarkoittaa alkutuotannon jatkuvuutta.

– Ruokaturvaa parhaimmillaan on elävät eläimet tiloilla, Mika sanoo.

He muistuttavat kuitenkin, ettei alkutuotanto yksin riitä.

– Oikeaa huoltovarmuutta on myös se, että maaseutua pidetään elinvoimaisena. Ei päästetä teitä huonoon kuntoon, suljeta kyläkouluja tai tehdä terveydenhuollosta vaikeasti saatutettavaa. Pelkkä alkutuotanto ei pidä maaseutua hengissä, vaan tarvitaan muutakin.

Tilakoot ovat kasvaneet, ja jokainen laajennus tarkoittaa suurempia investointeja ja velkariskiä.

– Riskit ovat suuremmat, ja se tuo paineita monille tuottajille. Voi olla huolta taloudesta ja omasta jaksamisesta. Kun tuloa on muualtakin kuin maataloudesta, se helpottaa taloudellista riskiä, mutta lisää toki jaksamisen haasteita, Markku pohtii.

Silti oma työ koetaan merkitykselliseksi. Kun eläimet kasvavat hyvin ja sovitut asiat hoidetaan ajallaan, oma osa ketjusta on tehty.

YHTEISTYÖ NÄKYVÄ SUJUVUUTENA

Arjen onnistumiset näkyvät siinä, että asiat toimivat. Eläinkuljetukset tulevat ajallaan, lastaaminen sujuu rauhallisesti ja ruokintasuunnitelmat ovat ajan tasalla.

– Todellisia ammattilaisia. Lastaaminen on aina onnistunut, Markku kiittää.

Luomutilalla sertifiointit ja ajantasaiset ruokintasuunnitelmat ovat arkipäivää myös tarkastuksia varten. Ojaset saavat

Atrialta päivitettyjä ruokintasuunnitelmat ja tietoa uusista vaatimuksista ja säädöksistä.

– Se helpottaa, kun tietoa tulee myös meille päin eikä kaikkea tarvitse itse selvittää, Mirja sanoo.

Luomutuotantoon soveltuvat kivennäiset tilataan A-Kaupan kautta useamman kerran vuodessa. Saatavuus ei ole kaikkialla itsensänselvyys, joten toimiva toimitusketju on

tärkeä osa arkea.

– Meiltä muistetaan myös kysellä, josko tarvetta kivennäisille olisi, Mirja kiittelee.

MAATILA KASVATTAA

Maatilan arki opettaa asioita, joita ei voi opetella kirjoista. Vastuu tulee vastaan aikaisin, ja töihin pääsee mukaan pienestä pitäen.

– Maalla on oppinut käteväksi, Mika sanoo. – Kun tekee itse, ymmärtää paremmin, mitä ruoan tuottaminen oikeasti vaatii.

Käytännön taidot syntyvät arjessa: koneiden kanssa toimimisesta, eläinten hoidosta ja rehunteosta. Samalla syntyy ymmärrys siitä, mistä ruoka tulee. Kun näkee eläimen kasvun alusta asti ja on vastuussa sen hyvinvoinnista, suhde tuotantoon ei jää etäiseksi.

Ehkä juuri siksi Ojaset puhuvat naudanlihantuotannosta arvostavasti, se on työ, jossa eläimen hyvä elämä on kaiken lähtökohhta.

– Vaikka eläin kasvaa ruoaksi, sitä hoidetaan parhaalla mahdollisella tavalla.

Kun eläimet voivat hyvin ja työ jatkuu seuraavalle sukupolvelle, tila pysyy elävänä. Ja juuri siinä saattaa olla syy, miksi veri vetää maatalouteen. ■

”Pelkkä alkutuotanto ei pidä maaseutua hengissä.”

3 SYYTÄ, MIKSI TYÖ TUNTUU MERKITYKSELLISELTÄ

1

Veri vetää, ja täytyy olla sopivasti hullu

Ruoantuotanto on konkreettista ja välttämätöntä. Kun eläimet kasvavat hyvin ja oma osa ketjusta hoidetaan, tietää tehneensä tarpeellista työtä.

2

Työ kasvattaa tekijäänsä

Maatilan arki opettaa vastuuta, kädentaitoja ja eläinten arvostusta. Se opettaa myös elämään luonnon ehdoilla – sovussa sen kanssa, mutta myös sen armoilla.

3

Työ turvaa jatkuvuuden

Sukupolvenvaihdos ei ole itsestäänselvyys. Kun tila saa jatkajan, työ jatkuu – ja työnsä jäljen näkee konkreettisesti.



KUVAT: Atria

Aasialaiset maust sopivat yhteen Atrian tuotteiden kanssa kuin nenä päähän. Kokeile possu-ssämejä vaikka tortillojen kanssa tai niiden sijasta.

POSSU-SSÄMIT JA PIKAKIMCHI

4 annosta
Työaika 25 minuuttia
Kokonaisaika 25 minuuttia

Ainekset

- 1 pkt Atria possun lihasuikale 350 g
- Rypsiöljyä
- Suolaa
- Salaatinlehtiä
- Keitettyä riisiä
- Punasipulia ohuina siivuina
- Kevätsipulia
- Tuoretta chiliä
- Seesaminsiemeniä

Pikakimchiin:

- Ohueksi siivutettua kiinankaalia tai valkokaalia
- Porkkanaa ohuina tikuina
- Valkosipulia murskattuna
- Chiliä maun mukaan
- 1 rkl riisiviinietikkaa
- 1 rkl sokeria
- Ripaus suolaa
- 1 rkl seesamiöljyä

Valmistusohje

1. Sekoita pikakimchin ainekset kulhossa ja anna maustua vähintään 10 minuuttia.
2. Paista possusuikaleet öljyssä ja mausta suolalla.
3. Kokoa ssämit salaatinlehteen lisäämällä riisiä, possua, kimchiä, punasipulia, kevätsipulia ja chiliä.
4. Ripottele päälle seesaminsiemeniä ja tarjoile heti.

Kun haluat arkena vähän parempaa, tämä pasta hurmaa niin maullaan kuin nopeudellaan.

HELPPO SAVUCHILI-NAUDANLIHAPASTA

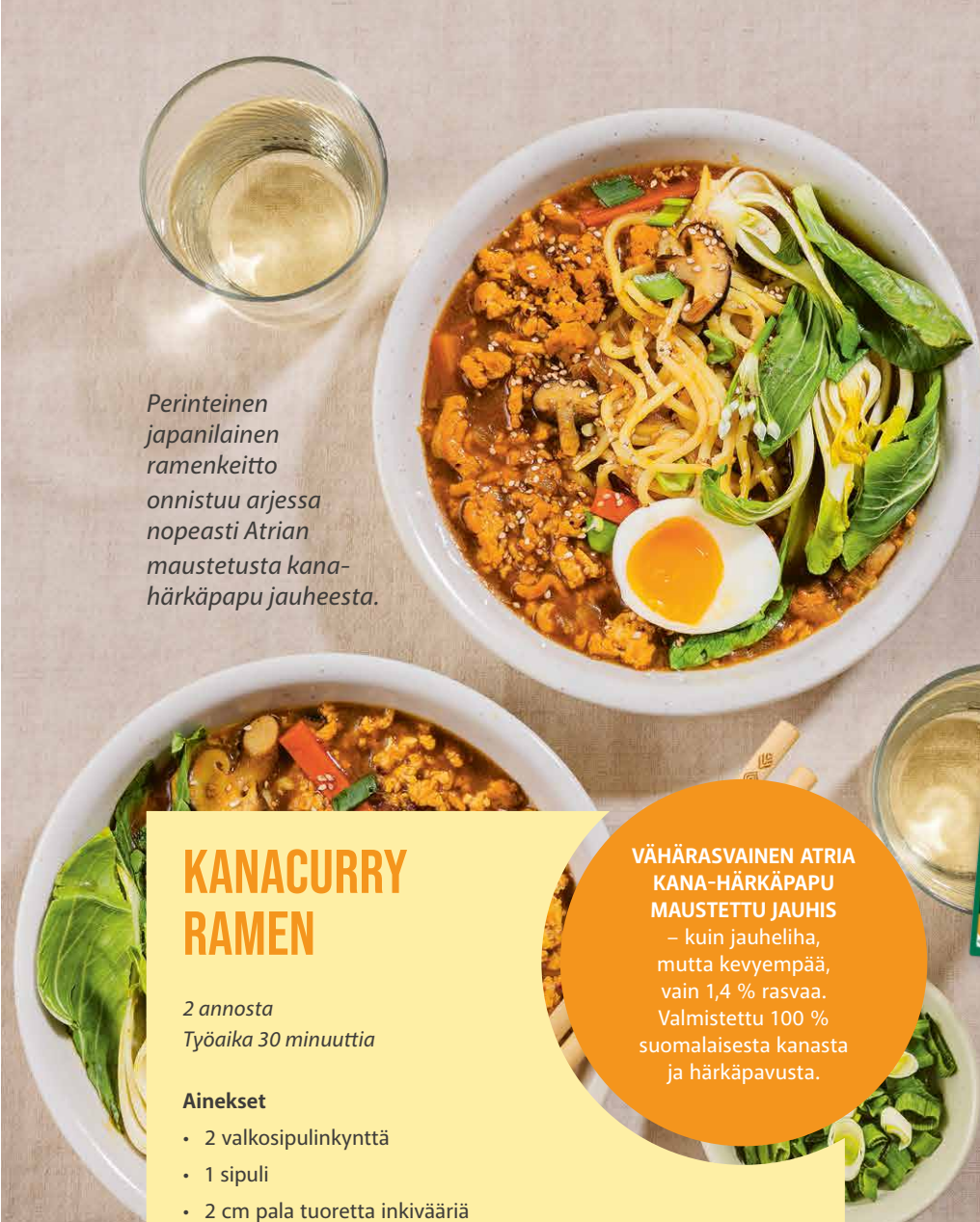
4 annosta
Työaika 15 minuuttia
Kokonaisaika 15 minuuttia

Ainekset

- 400 g pastaa
- Suolaa
- 400 g maustettua tomaattikastiketta
- 1 pkt Murea & Nopea Nauta
- 200 g mustapapuja
- 2 tl chipotle-chilikastiketta
- Cheddarjuustoraastetta
- Kevätsipulia hienonnettuna

Valmistusohje

1. Keitä pasta suolatussa vedessä pakkauksen ohjeen mukaan.
2. Kuumenna toisessa kattilassa tomaattikastike, naudansuikaleet, mustapavut ja chipotle-chilikastike.
3. Sekoita valutettu pasta kastikkeeseen.
4. Tarjoile cheddarjuuston ja kevätsipulin kanssa.



Perinteinen japanilainen ramenkeitto onnistuu arjessa nopeasti Atrian maustetusta kana-härkäpapu jauheesta.

KANACURRY RAMEN

2 annosta
Työaika 30 minuuttia

Ainekset

- 2 valkosipulinkynttä
- 1 sipuli
- 2 cm pala tuoretta inkivääriä
- 2 rkl seesamiöljyä
- 1 rs Atria kana-härkäpapu maustettu jauhis 300 g
- 100 g sienä (siitake tai shimeji)
- 1,2 l kasvislientä
- 100 g curry roux -kuutioita (esim. S&B Golden Curry)
- 2 porkkanaa
- 2 paksoita
- 200 g ramen-nuudeleita
- 3 rkl miriniä
- 3 rkl soijaa
- kevätsipulia
- paahdettuja seesaminsiemeniä
- 1 kananmuna

Valmistusohje

1. Hienonna valkosipulinkyntset, siivuta sipuli ja raasta inkivääri. Kuumenna seesamiöljy kasarissa ja lisää hienonnetut kasvikset. Kuullota hetki ja lisää kana-härkäpapu jauhis. Ruskista ja lisää joukkoon siivutetut sienet.
2. Lisää kasvisliemi ja curry-kuutiot. Kuumenna liemi ja suikaloi porkkanat ja paksoit. Lisää kasvikset ja ramen-nuudelit liemen joukkoon ja kiehauta. Mausta ramen mirinillä ja soijalla.
3. Lisää annosten pinnalle hienonnettua kevätsipulia, paahdettuja seesaminsiemeniä ja puolikas keitetty kananmuna.

VÄHÄRASVAINEN ATRIA KANA-HÄRKÄPAPU MAUSTETTU JAUHIS – kuin jauheliha, mutta kevyempää, vain 1,4 % rasvaa. Valmistettu 100 % suomalaisesta kanasta ja härkäpavusta.

ATRIAN UUTUUKSIA HYVIIN RUOKAHETKIIN

Atria Rapea Kanan Paistileike Mausteinen 370 g



on tomaatilla ja chilillä maustettu rapeaksi kuorrutettu paistileike, joka sopii niin arkiseen ruoanlaittoon kuin viikonlopun herkkuihin.

Herkullisen juustoinen **Atria Rehti Cheddar kuoreton nakki 280 g**

on markkinoiden ainoa cheddar-juustoa sisältävä kuoreton nakki. Kuorettomat nakit sopivat loistavasti lapsiperheiden

suosimaan helppoon ruoanlaittoon sekä naposteluun.

Aidolla liekillä paahdetut **Atria Paahdettu Kanafilee 150 g** ja **Atria Paahdettu Kinkku 175 g**

ovat aiempaa paksu-siivuisempia vaihtoehtoja leivän päälle tai monipuoliseen ruoanlaittoon. Uusi, paksumpi siivu tekee leikkeleestä ruokaisamman ja korostaa paah-toreunaa, joka tuo leikkeleeseen lisää makua.



Uudet **Atria Tomaattinen Lihaperunavuoka 300 g** ja **Atria Kana-Salamiperunavuoka 300 g** ovat helppoja ja ravitsevia valintoja

arkeen. Tomaattinen Lihaperunavuoka on makumaailmaltaan suomalainen klassikko. Salamilla, kanafileesuikaleilla ja kermaisella liemellä kruunattu Kana-Salamiperunavuoka on kätevä vaihtoehto, kun arkeen kaipaa helposti uusia makuja.



Karin luomutila palkittiin vuoden luomuyrityksenä



*”Tuntuu, että
olemme tehneet
jotain oikein.”*



**Luomuliitto palkitsi
Alajärven Lehtimäellä
sijaitsevan Karin
luomutilan Vuoden
Luomuyrityksenä 2025.
Palkinto annettiin
valtakunnallisilla
Luomupäivillä
Lahdessa, ja se tuli
tilalle yllätyksenä
– mutta ei suinkaan
ansiotta.**

TEKSTI: Sanna-Kaisa Nokso, Atria
KUVAT: Hannele Antila

Ville Karin ja Tiina Peltosen luotsaama tila on vuosikymmenten työn ja luomun pitkäjänteisen kehittämisen tulos, jossa yhdistyvät perinne, osaaminen ja vahva näkemys tulevaisuuden ruoantuotannosta.

– Olihan se iso tunnustus ja mukava saada tällainen palkinto. Tuntuu, että

olemme tehneet jotain oikein. Vaikka opittavaa riittää aina, tämä kertoo, että olemme oikealla tiellä, Ville kuvaa tunnelmia.

Tilan pitkä historia ja sukupolvien työ luomutuotannon parissa kantavat hedelmää.

– Tuntuu hyvältä, että jo edellisten sukupolvien aikana alkanut työ luomutuo-

tannon eteen palkitaan tällaisella huomionsoituksella, Tiina kiittelee.

JUURET LUOMUSSA

Ajatus luomusta juurtui tilalle jo varhain. Villen isä Urho oli luomutuotannon pioneereja, joka kiinnostui luonnonmukaisesta viljelystä jo 1970-luvulla. Pelot siirrettiin viralli-

sesti luomuun vuonna 1995 ja eläimet vuonna 1998.

– Isä oli vähän sellainen Pelle Peloton. Hän oli urakointimatkallaan ihmetellyt, miksi tietyissä paikoissa pelot kasvavat hyvin ja keskustellut asiasta paikallisten kanssa, ja siitä se ajatus sitten lähti, Ville kertoo.

Tiina näkee Vuoden luomutila -palkinnon myös sukupolvien ketjuna.

– Tämä on ylisukupolvinen arvostus. Urho on tehnyt valtavan työn luomun eteen, ja me jatkamme sitä työtä tässä ajassa.

ARKI JA TUOTANTO TÄNÄ PÄIVÄNÄ

Tänä päivänä Karin luomutilalla lypsää noin 70 lehmää yhden robotin navetas-
sa, minkä lisäksi tilalla kasvatetaan liharotuisia teurashiehoja. Tila työllistää heidän lisäksi kaksi työntekijää ympäri vuoden. Peltoa on vuokramaineen noin 300 hehtaaria, ja omavaraisuus rehussa on vahva.

– Lähinnä robotille ostetaan hoidusrehua, mutta muuten pärjätään omalla tuotannolla, Ville kertoo.

Ville tekee lisäksi talvisin metsä- ja kaivinkoneurakointia ja Tiina toimii ProAgrialla luomun kotieläintuotannon asiantuntijana. Tiina on ollut mukana tilan arjessa reilut kymmenen vuotta.

– Kaikki meidän lehmämme alkavat olla jo minun siemennyksistä lähtöisin. On hienoa nähdä työnsä jälki konkreettisesti, Tiina kertoo.

VOIMAA VERKOSTOISTA

Vertaistuki ja verkostot ovat Karin luomutilalla osa arjen jatkuvaa oppimista ja tärkeä voimavara. Erinomaisena esimerkkinä verkostoitumismahdollisuuksista he mainitsevat ProAgrian luomumaidon tuottajien pienryhmän, joka on muodostunut tiiviiksi yhteisöksi, jossa kokemuksia jaetaan avoimesti.

*”Verkostot kantavat
tosi paljon.”*

– Verkostoituminen on tämän päivän asia. Saa tukea ja voi jakaa omia kokemuksia, Ville kuvaa.

Tiinalle verkostot ovat tärkeä osa myös hänen asiantuntijatyötään ja laajempaa luomun edunvalvontaa.

– Kyllä ne verkostot kantavat tosi paljon. Pitää kiinni tässä päivässä ja samalla tuntee, että pystyy viemään eteenpäin sitä kentän ääntä, Tiina sanoo.

Heidän mukaansa verkostot tekevät luomutuotannosta vähemmän yksinäistä ja lisäävät varmuutta omaan tekemiseen. Yhteinen keskustelu auttaa löytämään ratkaisuja arjen haasteisiin – ja toisaalta antaa tilaa myös ilojen ja kamikselle.

HYVINVOINTI EDELLÄ

Tilan tulevaisuuden investointisuunnitelmat ovat maltillisia. Nyt energia

käytetään olemassa olevien rakenteiden kunnossapitoon ja tuotannon tehostamiseen arkisilla, mutta tärkeillä parannuksilla.

– Kaikki mitä satsataan, menee eläinten tai ihmisten hyvinvointiin. Näin on hyvä, Tiina kertoo.

Ville muistuttaa, että oma jaksaminen on kaiken työn perusta:

– Jos oma hyvinvointi pettää, ei eläinten hyvinvointikaan parane.

LUOMU ON OSA IDENTITEETTIÄ

Sekä Ville että Tiina kokevat, että luomu on heille luonteva tapa viljellä ja tuottaa ruokaa, eivätkä he voisi kuvitellakaan siirtyvänsä tavanomaiseen tuotantoon. Heidän mukaansa luomu vastaa moniin tämän päivän keskusteluihin ympäristöstä, omavaraisuudesta ja eläinten hyvinvoinnista.

– Luomussa tuntuu, että tehdään oikeita asioita. Karjanlanta, nurmi ja eläimet ovat symbioosissa luonnon kanssa, Tiina kuvaa.

Ville lisää, että erityisesti Lehtimäen olosuhteissa nauta on olennainen osa tehokasta ruoantuotantoa.

Lopuksi Tiina kiteyttää, miksi luomu on heille tärkeää:

– Luomuruoka on puhtainta ja kotimaisinta ruokaa. Panosteollisuus on maltillista ja omavaraisuusaste korkea. Hyvä ruoka, parempi mieli. ■

Vahva bioturva on meidän kaikkien yhteinen asia

Lintuinfluenssa on muuttunut Euroopassa yksittäisistä tautitapauksista jatkuvaksi tautipaineeksi. Virusta esiintyy luonnonvaraisissa linnuissa niin usein, että tautia voidaan pitää endeemisenä. Tämä tarkoittaa, että riski on pysyvä – ei poikkeus.

TEKSTI: Päivikki Perko-Mäkelä, Atria
KUVAT: Helmiina Hyvärinen, Tuukka Kiviranta



”Hyvä bioturva tiloilla
turvaa koko ketjua.”

Lintuinfluenssa on A-luokan tauti. Jos tuotantotilalla todetaan tartunta, tilan ympärille perustetaan suoja- ja valvontavyöhykkeet. Vyöhykkeille ei saa tuoda alttiita eläimiä eikä sieltä saa viedä linnuista peräisin olevia tuotteita. Seuraukset eivät koske vain tartuntatilaa, vaan myös lähialueen muita siipikarjatiloja ja koko ketjua.

Ruotsissa kulunut talvi on osoittanut, miten vakavat vaikutukset voivat olla. Tartunnat isovanhempais- ja vanhempaipolven munittamoissa ovat johtaneet tuotantovajeeseen ja lisänneet tuontilihan riskiä.

Suomessa olemme onnistuneet pitämään lintuinfluenssan poissa tuotantotiloilta yhtä fasaanitapausta lukuun ottamatta. Tämä ei ole sattumaa, vaan seurausta systemaattisesta bioturvasta.

KAKSINKERTAINEN TAUTISULKU ON PERUSTA

Lintuinfluenssa leviää luonnonvaraisista linnuista, tilojen välisen liikenteen, ihmisten ja haittaeläinten mukana. Virus siirtyy sekunneissa esimerkiksi kengänpohjan kautta tuotantotiloihin.

TAUTISULKU TARKOITTAÄ:

- jalkineiden ja vaatteiden vaihtoa
- käsien pesua
- likaisen ja puhtaan alueen selkeää erottamista

Kaikilla broileritiloilla toteutettu BioCheck-bioturvakartoitus auttoi suunnittelemaan kaksinkertaisen tautisulun tilakohtaisesti. Toimivat ratkaisut – kuten selkeä kengänvaihtopiste ja riittävät suojajalkineet – ovat edellytys sille, että tautisulku toimii arjessa. Tämä on koko ketjun bioturvian perusta.

HAITTAELÄIMET – USEIN ALIARVIOITU RISKI

Haittaeläinten torjunta voi näyttää olevan kunnossa, vaikka riskikohtia jää huomaamatta. Jyrsijät ja linnut voivat kuljettaa taudinaiheuttajia tilalle ilman näkyviä merkkejä.

Tuottajien tueksi on käynnistetty haittaeläinkartoitukset yhteistyössä tuhoeläintorjunnan ammattilaisten kanssa. Jokaiselle tilalle tehdään dokumentoitu neuvontakäynti, jossa:

- tarkastetaan kanalarakennusten ulkopuoliset rakenteet

- arvioidaan ympäristön riskikohdat
- annetaan konkreettiset parannusehdotukset

Moni asia on tiloilla jo hyvin, mutta kehittämiskohteita löytyy lähes aina. Ennakoiva työ vähentää koko ketjun riskiä.

MUISTA NÄMÄ

- Toteuta kaksinkertainen tautisulku johdonmukaisesti
- Pidä likainen ja puhdas alue selkeästi erillään
- Arvioi tilan liikenne ja vierailukäytännöt
- Huolehdi haittaeläintorjunnasta ja tarkista riskikohdat säännöllisesti

Lintuinfluenssa koskettaa koko ketjua. Siksi bioturva ei ole yksittäisen tilan asia, vaan yhteinen vastuu. Kun riskit hallitaan ennakoivasti, voimme keskittyä siihen, minkä osaamme parhaiten – terveiden lintujen kasvattamiseen ja kotimaisen tuotannon turvaamiseen. ■

Pälvisilsan torjunta yhteistyössä - ETT:n tukea uusitaan

Pälvisilsa on viime vuosina yleistynyt suomalaisilla nautatiloilla. Tartuntapaine on kasvanut ja torjunta vaikeutunut. Tautiketjujen katkaisemiseksi ETT uudistaa tukimallejaan, jotta tartunnan saaneet tilat saadaan entistä kattavammin rokotusten piiriin.

TEKSTI: Tuomas Herva, Atria KUVAT: Atrian arkisto, Eläinten terveys ETT ry

Uusien tartuntojen lisääntyminen on nostanut tautiriskiä selvästi. Jo kolmen vuoden ajan tiloillamme on todettu vuosittain 70–100 uutta pälvisil-satartuntaa. Taudin hallinta edellyttää koko ketjun yhteistyötä.

PÄLVISILSA VOI LEVITÄ PIILEVÄNÄ ENNEN KUIN OIREITA ON HAVAITU

- Oireet voivat ilmetä vasta viikkojen tai kuukausien kuluttua tartunnasta
- Itiöt säilyvät ympäristössä vuosia
- Välityseläimet ja teuraat on syytä viedä itse ulos erillisin lastaustiloihin

- Vierailijoiden ja oman henkilökunnan tautisuojaus kuntoon
- Myös jyräjät ja lemmikit voivat levittää tautia. Jyrjätorjuntaan huomiota loppukesästä lumentuloon saakka.

ROKOTUKSET OVAT TORJUNNAN PERUSTA

Pälvisilsaa torjutaan vähentämällä tartuntapainetta ja rokotukset ovat keskeisin keino katkaista tartuntaketju. Kaikki tilat, joilla on pälvisilsaa ja alle kolmen kuukauden ikäisiä vasikoita, pitäisi saada rokotusten piiriin. Tämä katkaisee tartuntaketjujen jatkumisen

ja vähentää tautipainetta. ETT:n tukea ollaan kehittämässä tämän mahdollistamiseksi.

Maito- ja emotiloilla kaikki eläimet rokotetaan kahteen kertaan. Rokotuksia jatketaan kolmen vuoden ajan. Vasikoita voi toimittaa välitykseen ilman rajoitteita, kun karjan rokotusten aloittamisesta on kulunut puoli vuotta ja kun karja on ollut oireeton kolme kuukautta. Poikkeustilanteissa vasikoiden myynnistä sovitaan erikseen ostajan kanssa.

Lihanautatiloilla rokotusohjelma suunnitellaan tilakohtaisesti. Osasto-

kohtaisesti täytettävissä vasikkakasvatamoissa saneeraus on usein onnistunut rokottamalla tartuntaerä sekä sitä seuraava samaan osastoon tuleva erä.

Muilla lihanautatiloilla kaikki saapuvat vasikat on rokotettu koko kasvatuskierron ajan, kunnes oireilleet eläimet on myyty pois. Tämän jälkeen on rokotettu vielä yksi varmistuserä tartuntojen ehkäisemiseksi.

JALOSTUSELÄINTEN HANKINTA SILSARISKI HALLITEN

Tautiriskin lisääntymisen myötä jalostuseläinten hankintaan tulee kiinnittää huomiota. Keinosiemennystä ja alkionsiirtoja kannattaa suosia, mikäli mahdollista. Sonnin lähtökarjan tartuntariski tulee selvittää huolellisesti, ja koko astutusryhmä rokotaa ennaltaehkäisevästi, jos riskiä on syytä epäillä. Siitossonnit on suositeltavaa asettaa tulokaranteeniin ja pestä ennen yhdistämistä muun karjan joukkoon, jos sonnin kohonnut silsariski on tiedossa. Karanteenina voidaan käyttää muusta karjasta erotettua astutusryhmää.

Pälvisilsan torjunta onnistuu vain yhteistyöllä. Rokotukset, hyvä tautisuojaus ja hallittu eläinliikenne ovat avainasemassa, jotta tartuntapaine saadaan laskuun valtakunnallisesti. ■

PÄLVISILSA HALLINTAAN – YHDESSÄ ONNISTUMME! -HANKE

Alueellisesti tartuntoja pyritään hillitsemään muun muassa Keski-Pohjanmaalla käynnistyvällä hankkeella, jossa nautatilat ja nautaketjun toimijat sitoutetaan yhtenäisiin toimintatapoihin, parannetaan tautisuojausosaamista ja tuetaan pitkäjänteistä saneeraustyötä. Tavoitteena on vähentää tartuntojen määrää ja pysäyttää taudin leviäminen erityisesti riskialueilla.

Lue lisää:
ett.fi/palvisilsa-hallintaan-yhdessa-onnistumme



Karanteeni ja oikeat toimintatavat yhä tärkeämpiä

TEKSTI: Susanna Vehkaoja, Atria

Eläinhankinnoissa karanteeni ja huolelliset toimintatavat ovat keskeisiä. Emolehmi- ja maitotiloilla kaikki ostettavat eläimet on syytä ottaa karanteenin kautta, jotta karja suojataan pilleviltä taudeilta, kuten pälvisilsalta.

MIETI KUSTANNUKSIA JA HAITTOJA

Jo pelkästään erityistilanteen aiheuttama myyntikielto voi vaikuttaa merkittävästi tilan talouteen ja eläintilojen riittävyyteen, vaikka myyntitauko kestäisi vain muutaman kuukauden.

Karanteeni tarkoittaa, että uusi eläin pidetään vähintään 3–4 viikon ajan erillään muusta karjasta. Jos erillistä pitopaikkaa ei ole mahdollista järjestää, eläin tulee sijoittaa mahdollisimman kauas muista eläimistä. Karanteenieläinten hoitoon on käytettävä erillisiä vaatteita ja jalkineita.

Nautaa ei tule pitää karanteenissa yksin. Seuraksi voidaan ottaa omasta karjasta yksi eläin, joka toimii samalla niin sanottuna testieläimenä mahdollisen tartunnan havaitsemiseksi. Testieläimeksi soveltuu esimerkiksi teuraaksi lähtevä, kiireetön eläin, jolloin sitä ei tarvitse palauttaa takaisin karjaan.

AJOITUS ON OSA TAUTISUOJAUSTA

Kesä ja laidunkausi helpottavat uuden eläimen erillään pitoa. Kun lämpötila on plussan puolella eikä vesi jäädy, tilapäisiä karanteenitiloja voidaan rakentaa esimerkiksi irtoaidoista tai väliaikaisista karsinoista. Karanteenin päättymisen jälkeenkin riskiä voidaan rajata esimerkiksi laidunryhmien avulla siten, että uusi eläin ei heti sekoitu koko karjaan.

Siitoseläinkaupassa on muistettava kahden kuukauden sääntö: uusien eläinten oston jälkeen tilalta ei tule myydä eläimiä ulos kahteen kuukauteen. Vastaanoton ajankohta kannattaa suunnitella huolellisesti. Jos esimerkiksi hankit keväällä uuden sonnin, varmista, ettei tilalla ole samanaikaisesti käynnissä siitokseen myytäviä eläimiä koskevaa toimintaa.

Siitoseläinten ostajan tulee perehtyä myyjän Nasevan terveystilannetodistukseen. Todistuksesta on syytä varmistaa terveystietojen lisäksi se, ettei myyjä ole hankkinut uusia eläimiä kahteen kuukauteen ennen kauppaa.

Karkailu- tarinoiden loppu

A-Rehun laidunkampanja 20 vuotta – paremmat aidat, rauhallisemmat kesät

TEKSTI: Susanna Vehkajoja, Atria KUVAT: Tuukka Kiviranta

Kaikki
Laidunkampanjan
tuotteet löydät
A-Kaupasta:
www.a-kauppa.fi

Maito- ja emolehmätilojen kasvu sekä uudet yritykset tarvitsevat laiduntamiseen toimivia aitausratkaisuja. Kun karjakoko kasvaa ja aita on paljon, jokakesäinen uudelleenrakentaminen ei ole vaihtoehto vaan aitausten on kestävä niin aikaa kuin vaihtelevia olosuhteita.

Tästä tarpeesta syntyi A-Rehun laidunkampanja 20 vuotta sitten – tavoitteenamme on lisätä kestoaitojen käyttöä, jotta eläimille olisi riittävästi syötävää laitumella, laidunnus olisi turvallisempaa,

ennustettavampaa ja vähemmän työläistä.

LUOTETTAVA AITA ON INVESTOINTI
High tensile -aitaratkaisut olivat jo 20 vuotta sitten tiedossa, mutta niiden

hankinta oli monelle työlästä. Tarvikkeet piti etsiä eri paikoista ja tietää itse, mitä oli ostamassa. Siksi A-Kauppan valikoimaan koottiin kaikki tarvittava, kaidinkonetta ja tekijää lukuun ottamatta.

Hyvin rakennettu kestoaita:

- säästää työaikaa vuodesta toiseen
- mahdollistaa uusien alueiden aitaamisen, kun karjakoko kasvaa
- vähentää eläinten karkaamisriskiä
- parantaa turvallisuutta
- näyttää siistiltä

Hyvä esimerkki on nähtävissä Yrkesakademin emolehmälaitumilla Vaasassa, missä aidat ovat toimineet ja toimivat edelleen haastavissakin olosuhteissa.

PEDOT JA PAINE – RAKENTEELLA ON MERKITYSTÄ

Petoeläimet ovat laidunnuksen suurimpia haasteita. High tensile -aidassa lankojen määrää voi lisätä ja tolppaväliä tiivistää tarpeen mukaan. Mitä paksumpi lanka ja mitä huolellisemmat liitokset, sitä paremmin jännite säilyy, ja sitä paremmin aita pitää. Huolella tehty aita on osa riskienhallintaa.

KUINKA KAUAN LAIDUN RIITTÄÄ ILMAN PAALEJA?

Laidunnuksen kannattavuus syntyy nurmen tehokkaasta käytöstä. Vuodesta 2019 A-Kaupalla on ollut valikoimissa kelaratkaisuja ja separotolppia, jotka mahdollistavat syöttökaistojen nopean vaihtamisen ja lohkojen tarkemman mitoittamisen.

Kokemus pienryhmistä ja hankkeista osoittaa, että:

- syöttölohkon mitoittaminen 3–4 päivän tarpeeseen turvaa satotason
- päivittäinen kaistan siirto parantaa kasvuston uusiutumista
- tehokas laidunkierto voi pidentää kautta merkittävästi ilman paaliruokintaa

Kysymys on siitä, miten laidunnurmi tuottaa mahdollisimman hyvän sadon. Pienryhmissä laiduntajat kiertävät toisiaan ja kilpailevat sillä, kuka pärjää pisin ladunkaudella ilman lisäruokintaa.

HYVÄ PAIMEN PITÄÄ PERHESOVUN

Alkukesän kasvu aidan alla voi yllättää. Jännitteen ylläpito ratkaisee, pysyykö lauma siellä, minne se kuuluu.

Käytännön arjessa huoltotyön helpous ratkaisee. Kaukosäätimellä toimiva jännitemittaus ja vianetsintä säästävät aikaa ja askeleita. Tänä vuonna laidunkampanjassa esiteltävä uusi paimenmalli mahdollistaa virran katkaisun ja seurannan myös älypuhelinsovelluksella.

Tekniikka ei korvaa huolellisuutta, mutta se tekee arjesta sujuvampaa. ■



Laidunoppaasta
parhaat vinkit
laidunnukseen





Laidunnus ja robottipihatto yhteen sopii

Kuopion Vehmersalmella sijaitseva Ala-Korholan maitotila osoittaa, että laidunnus ja robottipihatto toimivat hyvin yhdessä. Kun laidunnus huomioidaan jo suunnitteluvaiheessa, se tukee eläinten hyvinvointia, tuotannon tasaisuutta ja tilan arjen sujuvuutta.

TEKSTI: Anniina Holopainen, Atria KUVAT: Minna Klemetti

Laidunkierroksen avaintekijät ala-korholan maitotilalla:

- Nurmen kasvuun satsaaminen (kierto/lepo, lannoitus, puhdistusniitto)
- Hyvät aidat, joissa riittävä jännite
- Veden helppo saatavuus

Ville Rissanen ja Minna Klemetti ovat kehittäneet laidunnusta määrätietoisesti robottipihatossaan. Vuonna 2009 edellisen sukupolven toteuttaman robottinavetainvestoinnin yhteydessä laidunnus huomioitiin jo suunnitteluvaiheessa, ja ratkaisut näkyvät sujuvana arkena tänäkin päivänä.

KAIKKI ELÄIMET MUKAAN – TURVALLISESTI JA SUUNNITELMALLISESTI

Ala-Korholan tilalla laiduntavat käytännössä kaikki eläimet. Maidolta vieroituksen jälkeen vasikat pääsevät harjoittelulaitumelle, jossa puulankkuaita ja sähkö opettavat laidunkäyttäytymistä. Tiineet hiehot laiduntavat erillisellä etälaitumella kolmen kilometrin päässä. Etälaidun sijaitsee vanhan maatilan pihapiirin läheisyydessä, josta saadaan laitumelle kätevästi vesi ja sähkö, mikä helpottaa laidunalueen ylläpitoa.

SELKEÄ LAIDUNKIERTO JA TOIMIVAT RAKENTEET

Lypsylehmille on yhteensä kuusi hehtaaria laidunta, joka on jaettu noin

hehtaarin lohkoihin. Alkukesällä lohkovaihto tehdään 1–3 päivän välein, ja tavoitteena on noin kolmen viikon kierto. Nurmen kasvua seurataan silmämääräisesti. Alkukesästä nurmen kasvu on niin kovaa, että osa laitumesta korjataan säilörehuksi ennen laidunnusta, jotta kasvusto ei pääse vanhenemaan.

– Puhdistusniitot ja laitumen lannoitus on myös tärkeää, sekä kasvien tarvitsema lepo. Tilalle viime vuonna hommattu uusi laidunmurskain on hyvä hankinta, Klemetti kertoo.

Syksyllä, kun kasvu hidastuu ja laidun alkaa ehtymään, ylilaidunnetaan se lohko, joka on menossa uusintaan. Lypsylehmiä ei haluta lisäruokkia laitumelle haittalintujen ja salmonellariskin vuoksi, navetassa rehua on aina saatavilla.

Aitarakenteet ovat tilalla keskeinen onnistumisen tekijä. Ulkoaidat tehdään puutolpilla ja jätetään paikoilleen talveksi. Lohkotuksiin käytetään kevyempiä aitoja. Viime vuonna kaikki aidat käytiin läpi ja uusittiin aitanauhat sekä jatkut rautalangat, jotta sähkö kiertää varmasti. Veden saanti on varmis-

tettu laitumelle asennetulla vesilinjalla ja neljällä juoma-altaalla.

Laidunnus helpottaa arkea

Klemetin mukaan laidunnus ei ole työlästä, kun perusasiat ovat kunnossa. Eniten töitä on toukokuussa, kun aidat laitetaan kuntoon muun kevätkiireen keskellä. Tilalliset kuitenkin nauttivat kesästä, kun navetassa on väljempää, ja laidunhuoltoon kuluu keskimäärin vain tunti päivässä.

Paimenkoirat auttavat laidunsiirroissa ja tarvittaessa karanneiden eläinten palauttamisessa, joita ei tosin viime vuonna ollut ainuttakaan. Eläimiä ruokitaan kesälläkin väkirehulla, jotta ne pysyvät käsiteltävinä ja saavat tarvittavan lisävalkuaisen.

Hyvinvointia ja tasainen tuotanto

Laidunnuksen vaikutukset näkyvät eläinten käyttäytymisessä ja navetan siisteydessä. Kun lehmät viettävät enemmän aikaa ulkona, navetalla siivoustarve vähenee. Utaretulehduksia ei esiinny kesällä sen enempää kuin talvellakaan.

Maitotuotos pysyy laidunkaudella vakaana. Klemetin mukaan yksi tekijä on veden saanti:

–Lehmä on huippu-urheilija ja tarvitsee vettä.

Robotilla käynnit eivät yleensä vähene, mutta jos viiveitä tulee, lehmät ajetaan sisään ja laidunportti päästää ne uudelleen ulos vasta lypsyn jälkeen. Muuten navetassa on vapaakierto, ja eläimet voivat halutessaan jäädä sisälle.

Laidunnus tuo iloa – ja lisätuloja

Pariskunta suosittelee laidunnusta myös muille robottitiloille, jos se on rakenteellisesti mahdollista. Heidän mukaansa laidunnus näkyy eläinten hyvinvoinnissa ja maisemassa, ja se tuottaa iloa myös ohikulkijoille.

Lisäksi hyvä laidunravinto tukee eläinten tuotosta ja kasvua, ja taloudellista hyötyä kertyy myös EHK-korvausten kautta.

– Meillä laidunnettaisiin ilman lisätulojakin, koska se helpottaa kesän töitä niin paljon ja lehmät siitä nauttivat, he toteavat. ■

Huippuseminaareista eväitä ja intoa omaan työhön

Tammikuussa järjestetyt Nauta ja Maito Huippuseminaarit Kalajoella ja Tahkolla kokosivat yhteen alan asiantuntijat ja tuottajat pohtimaan markkinoita, kilpailukykyä ja tilojen tulevaisuutta.

TEKSTI: Leea Holmi, Menestyvä Nauta ja Maito-hanke

Valion Tuomas Salusjärvi muistutti maitomarkkinoiden nopeista muutoksista. Viime vuoden korkea tuottajahinta Euroopassa lisäsi maitomääriä, mikä johti loppuvuodesta hintojen laskuun Keski-Euroopassa. Globaalit tapahtumat heijastuvat nykyisin nopeasti myös Suomeen.

Atrian viennin tuotepäällikkö Paavo Juntunen korosti suomalaisen tuotannon vahvuuksia: nurmipohjaista ruokintaa, puhdasta vettä ja korkeaa laatua. Nau-danlihan kysyntä on tällä hetkellä vahvaa, mikä näkyy korkeina tuottajahintoina.

Kansainvälinen näkökulma: sääntelyä ja kasvavaa kysyntää

Seminaarien pääpuhujia, hollantilainen maitotilayrittäjä ja FrieslandCampinan hallituksen varapuheenjohtaja Nils Den Besten, kuvasi Hollannin tiukentunutta sääntely-ympäristöä. Ympäristövaatimukset ja lannanlevityksrajoitukset ovat lisänneet kustannuksia ja pakottaneet osan tuottajista vähentämään tuotantoa.

Samalla maailmanlaajuinen maitotuotteiden kysyntä kasvaa, erityisesti kehittyvissä maissa. Den Besten muistutti myös viljelijän työn merkityksestä: “Olemme viljelijöitä, koska rakastamme sitä.”

Ruotsista puhunut Claudia Gludemans kertoi maitotilayrittäjyydestä ja tilakau-poista. Hän painotti, että kansainvälisten investointien rinnalla tärkeää on integroituminen paikalliseen yhteisöön.

Kilpailukyky rakentuu arjessa

Ponssen Juha Vidgrén toi yritysmaailman näkökulman: jos haluaa olla paras, on tavoiteltava laatua joka päivä. Rehelliisyys ja lupauksen pitäminen ovat menestyksen kulmakiviä.

MTK:n Pekka Pesonen nosti esiin suomalaisen naudan ja maidon vahvuudet: vähäisen antibioottien käytön sekä kattavan terveyden ja hyvinvoinnin seurannan (Naseva).

Tuottajatarinoita ja tulevaisuuden investointeja

Seminaareissa kuultiin myös useita tuottajapuheenvuoroja. Kukkulan Tila Oy:n Hanna ja Juho Nivala korostivat strategista johtamista, osaamisen kehittämistä ja talouden vakautta. Ville Junnila Kuuselan Tilalta kertoi määrätietoisesta kehittämisestä ja tulevista investoinneista.

Tahkolla Nurmelan tila esitteli suunnitelmallisesti toteutetun robottinavetainvestoinnin. Tilan yrittäjä Lauri Niemi kuvasi ”hallituspalaveri”-mallia, jossa tärkeimmät yhteistyökumppanit osallistuvat tilan kehittämiseen. Jaakko Ilkka Korpelan Tilalta kertoi oman kasvu-polkunsa ja laajennusinvestointinsa taustoista.

Tilaisuuksien päätteeksi ProAgrian asiantuntijat Tiina Karlström ja Minna Norismaa rohkaisivat tuottajia hyödyntämään verkostoja ja asiantuntija-apua – kenenkään ei tarvitse pärjätä yksin.

Lue pidempi reportaasi verkosta: atriatuottajat.fi/ajankohtaista

Hankkeet: Menestyvä Nauta ja Maito & Maito ja Nauta Itä-hankkeet

Nähdään Kalajoella

Atria Nautakehityksen
Emoseminaari 19.–20.11.2026
Santa's Resort & Spa
Hotel Sani, Kalajoki

Seuraa hankkeiden toimintaa somessa @atria.nautakehitys sekä atriatuottajat.fi/hankkeet

Kehittämishankkeita osarahoittaa EU:n maatalousrahoitus.

Sikatiilojen viljakyselyn tulokset – mitä vastaukset kertovat?

YKSIKA-hankkeen toteuttama valtakunnallinen viljakysely toi esiin, miten sikatilat Suomessa hankkivat viljansa ja millaisia käytäntöjä analysoinnissa sovelletaan. Vilja on sekä merkittävä kustannuserä että keskeinen tekijä tuotannon onnistumiselle, ja sen laadunvarmistuksessa riittää vielä parantamisen varaa.

TEKSTI: Majjastiina Karvo, YKSIKA hankevetäjä, Atria EDITOINTI: Laura Kaski, Atria KUVA: Tuukka Kiviranta

YKSIKA-hankkeen tavoitteenä on kehittää sikatiilojen kilpailukyky yhteistyön ja pienryhmätoiminnan avulla. Hankkeen viljanhuoltopienryhmässä heräsi tarve selvittää, miten suomalaiset sikatilat hankkivat viljansa sekä puintisesongin aikana, että sen ulkopuolella. Kysely lähetettiin sikatiloille koko maahan, ja vastausmäärä osoitti, että aihe koskettaa tiloja laajasti.

– Kyselyn tulokset kertovat, että tiloilla on merkittävä omavaraisuus viljan suhteen, mutta ostoviljan rooli on edelleen keskeinen. Viljan laatu on yksi sikatalouden tärkeimmistä taloudellisista tekijöistä, ja sen vaikutukset ulottuvat sekä ruokinnan tehokkuuteen että eläinten terveyteen, toteaa YKSIKA-hankkeen hankevetäjä **Majjastiina Karvo**.

Hankkeen pienryhmätoiminnalla on hyvät mahdollisuudet tarjota tiloille konkreettisia keinoja analysoinnin ja hankintaprosessien tehostamiseen.

– Puintikaudella tehtävän analysoinnin vähäisyys ei ole yllättävää – kiire, työvoimapula ja käytännön rajoitteet estävät monia tiloja tekemästä täsmällisiä mittauksia. Silti juuri puintikauden analysointi olisi kriittistä laadun varmistamiseksi. Hankkeen aikana varmasti pureudumme myös näihin käytännön haasteisiin, Karvo lupaa.

VILJAN OSTO YLEISTÄ – PUOLET KÄYTETYSTÄ VILJASTA OSTETAAN

Kyselyn perusteella 75 % sikatiloista ostaa viljaa sikojen ruokintaan. Vastaneiden tilojen käyttämästä viljasta keskimäärin 51 % oli ostoviljaa.

Ostoviljasta oli:

- 78,6 % ohraa
- 21,2 % vehnää
- 0,2 % kauraa

Suurin osa tiloista hankkii viljansa viideltä tai useammalta toimittajalta, mikä kertoo tarpeesta turvata saatus eri toimijoilta.

HINTAAN VAIKUTTAVAT TEKIJÄT: LAATUTEKIJÄT KOROSTUVAT

Kun viljaa ostetaan toiselta tilalta, **seuraavat tekijät vaikuttavat eniten hintaan:**

- Hehtolitrapaino: 34 %
- Toksiinit: 21 %
- Valkuainen: 16 %
- Rikat: 14 %

Lisäksi hinta määräytyy ennakkosopimusten, yhteistyön, saatavuuden ja yleisen markkinahinnan perusteella. Huomionarvoista on, että 8 prosenttia vastaajista ilmoitti, ettei mikään näistä päätekijöistä vaikuta hintaan – tämä viittaa joko pitkäaikaisiin sopimuksiin

tai luottamukseen perustuvaan kaupasuhteeseen.

ANALYYSIKÄYTÄNNÖISSÄ SUURIA EROJA

Puintisesongin ulkopuolella toimitettavasta viljasta:

- 58 % tiloista ottaa joskus ennakonäytteen
- 17 % aina
- 25 % ei koskaan

Kuormakohtainen toimitettu määrä määritetään yleisimmin yliajo-, kuivurin tai autovaa'alla. Osa tiloista määrittää toimitusmäärän kuutioimalla.

Valkuaisanalyysit tehdään pääasiassa sähköisillä mittalaitteilla tai siirtopainovaa'alla. Puintikaudella 59 % vastaneista ei analysoi valkuaisista lainkaan, kun taas sesongin ulkopuolella analysointi lisääntyy ja välitysliikkeiden analyysien merkitys korostuu. Myös toksiinien määrytykset yleistyvät puintikauden ulkopuolella. ■



YKSIKA-hanke kiittää kaikkia kyselyyn vastanneita. Tulokset tarjoavat hyvän pohjan jatkotyölle ja auttavat kehittämään sikatiilojen viljanhuoltoa entistä tavoitteellisemmaksi ja kannattavammaksi.



Tempon testaaminen jatkuu

Tempon ja Durocin väliset erot ovat kokonaisuutena pieniä, mutta Tempon käsiteltävyys jakaa mielipiteitä. Rotuvalintaa mietitään uudelleen syksyllä kevään ruokintakokeiden tuloksien valmistuttua.

TEKSTI: Niina Immonen, Atria

Tempoa testattiin ensimmäisen kerran vuonna 2023 kokeessa, jossa Tempo- ja Duroc-porsaasat kasvatettiin rinnakkain syntymästä teuraaksi. Kokeessa tehtiin saantoleikkuut ja lihan laadun arvioinnit. Tempon jälkeläiset pärjäsivät välikasvattamossa hyvin, vaikka elävänä syntyneitä porsaita oli enemmän. Molemmilla roduilla lihasikavaiheen tuotanto-ominaisuudet olivat erinomaiset. Merkittävin ero oli Tempon heikompi lihakkuus. Lihanlaadussa ei havaittu eroja, ja saman lihakuusluokan sikoja vertailtaessa Tempo oli saantoleikkuiden saannoissa hieman parempi.

Tällä hetkellä noin puolet ketjun lihasioista on Tempon jälkeläisiä. Käytännön tulokset poikkeavat osin koe-tuloksista. Tempoon siirtyneillä tiloilla lihakkuus on parantunut, mikä liittyy osin ruokinnan rajoittamiseen. Samalla päiväkasvu on osalla tiloista laskeutunut, joillakin jopa alle 1000 grammaan päivässä. Ruokinnan rajoittaminen ei kuitenkaan ole lisännyt esimerkiksi hännänpurentaa. Teurasdatan perusteella Tempoilla on vähemmän hylkyyksiä, erityisesti keuhkokalvojen osalta. Lihasisikavaiheen kuolleisuudessa ei aineiston mukaan ole eroa rotujen välillä. Palautteen perusteella Tempon jälkeläisillä lääkitystarve on hieman alhaisempi.

MIKSI PÄÄTÖSTÄ EI OLE VIELÄ TEHTY?

Rotujen väliset erot ovat kokonaisuutena melko pieniä. Tempo soveltuu hyvin porsastuotantoon, mutta lihasikatiiloilla mielipiteitä jakaa sen käsiteltävyys, erityisesti lastaustilanteissa. Kyselyiden perusteella suhtautumisen Tempoon on kuitenkin muuttunut

myönteisemmäksi: jo puolet Tempoa käyttävistä tiloista valitsisi Tempon uudelleen, vaikka käsiteltävyys saa edelleen heikon arvosanan.

Honkamaan tilalla on käynnissä ruokintakoe, jossa testataan sukupuolilajittelun vaikutusta tuotantotuloksiin Tempo-sioilla. Osa ryhmistä on sukupuolilajiteltu ja osa sekakarsinoissa. Koe tehdään maltillisella ruokinnan rajoittamisella. Tavoitteena on löytää eri kasvatusmalleihin sopiva ruokintataso, jolla sekä lihakkuus että päiväkasvu pysyvät riittävällä tasolla. Syksyllä rotuvalintaa arvioidaan uudelleen. ■

KESKEISIÄ LUKUJA

	Duroc	Tempo
Partioiden määrä	160	325
Kuolleisuus %	1,96	1,89
Teuraspaino kg/sika	89,8	90,0
Päiväkasvu g/pv	1029	1012
Lihaisuus %	58,5	59,0
Osahylkäys %	10,7	9,1
Keuhkokalvot %	55,2	39,8
Hännänpurenta %	1,9	1,7
Rehua lisäkasvukilo ry/kg	2,80	2,79

MIKÄ TEMPO?

Tempo on TopigsNorsvinin kolmirotuohjelman isärotu, jota on testattu Atrialla vuodesta 2023 lähtien. Tällä hetkellä Tempon osuus on noin 50 % tuotetuista lihasioista. Tempo jakaa edelleen mielipiteitä, vaikka suhtautuminen on muuttunut positiivisempaan suuntaan. Isärotu vaikuttaa sekä porsastuotannon että lihasikatuotannon tuloksiin. Lihanlaadussa rotujen välillä ei ole eroa.



Turvallinen työympäristö

Nykyaikainen maatilayritys on monesti usean henkilön työpaikka. Isoilla tiloilla voi yrittäjien lisäksi työskennellä kymmeniä ihmisiä suorassa työsuhteessa. Lisäksi tiloilla vierailee eri sidosryhmien edustajia, kuten bioturvaan liittyvät henkilöt, kuorma-autojen kuljettajat, huolto- ja asennustyöntekijöitä, pesijöitä, eläinlääkäreitä ja lukuisa joukko muita ammattilaisia.

Joskus on hyvä tarkastella omia tiloja ulkopuolisen silmin. Se mikä on itselle selvää, voi olla ulkopuoliselle täysin epäselvää. Minne voi parkkeerata auton, mistä saa valot, mistä ovis- ta voi kulkea, mihin jätetään saapuva rahti ja niin edelleen. Liikaa infoa ja ohjeistusta tuskin voi olla tarjolla ja varmuudella siitä ei ainakaan ole haittaa, että asiat on kerrottu ja informoitu selkeästi.

Vuodesta toiseen kaksi selkeää työturvallisuuspuutetta nousee esiin: pihojen talvikunnossapito tai pikemminkin sen puute aiheuttaa viivästystä logistiikkaan niin eläin- kuin rehukuljetuksissa. Paksu lumikerros ja liukas jää ovat myrkyä rekka-auton lämpöisen renkaan alla. Liukastumiset aiheuttavat myös helposti henkilövahinkoja ja pitkiä sairauslomia.

Toinen huomionarvoinen asia on siilon lastausolosuhteet. Siilot pitäisi olla täytettävissä maan tasolta ja niiden täyttöaste tulisi olla myös seurattavissa, ilman että siilon päälle tarvitsee kiivetä. Viime vuosina kaikki lastauksiin liittyneet onnettomuudet ovat liittyneet siilojen täyttötalanteisiin, kun kusi on tippunut korkealta ja loukkaantunut. Huterat alumiinitasat siiloja vasten ei ole nykypäivää. Jos siilon päälle tarvitsee mennä, on silloin oltava kunnon portaat, työtasot ja kaiteet. Valaistus olisi myös hyvä olla kunnossa niin sisä- kuin ulkotiloissa. Selvittelemme parhaillaan erilaisia vaihtoehtoja siilojen pinnamittauksiin ja tulemme niistä kertomaan kuluvan vuoden aikana.

Kiinnitetään yhdessä huomiota siihen, että tuotantotilat ovat terveellisiä ja turvallisia työpaikkoja.

Ossi Hakala-Rahko
myyntipäällikkö, A-Rehu

MIKSI herne kannattaa?

1 HERNE TUO EUROJA MALTILLISELLA SATOTASOLLA

Herne on taloudellisesti yksi kilpailukykyisimmistä viljelykasveista. Jo noin 3 500 kilon keskisadolla hehtaarilta saatutetaan noin 900 euron myyntituotto ilman tukia. Lisäksi herneen tukitaso on viljoja korkeampi, mikä parantaa sen kokonaistuottoa entisestään. Myös herneen esikasvivaikutus tuo taloudellista hyötyä vielä seuraavana viljelyvuonna alennuneiden lannoituskustannusten kautta.

2 SOPIMUSVILJELY TUO HINTAVARMUUTTA

Herneelle on vahva ja kasvava kysyntä kotimaisen valkuaisen lisäämisen myötä. Sopimusviljely tuo viljelijälle enustettavuutta: takuuhinta kertoo, mitä sadosta vähintään maksetaan, mutta ei estä hinnan nousua markkinatilanteen muuttuessa. Samalla sopimus takaa sadolle varman menekin myös epävarmoina vuosina, mikä on erikoiskasvien viljelyssä merkittävä etu.

3 HERNE SÄÄSTÄÄ LANNOITUSKULUISSA

Herne on tyypeä sitova palkokasvi, joka kykenee sitomaan maaperään noin 30–50 kiloa tyypeä hehtaaria kohden vuodessa. Tämä näkyy suoraan seuraavalla kasvulla pienempänä lannoitustarpeena ja kustannuksena. Samalla herne parantaa maan rakennetta runsaan ja hienon juuristonsa ansiosta ja toimii erinomaisena esikasvina viljoille.

HERNE NUMERAINA

- A-Rehun sopimusviljelijöiden keskisato: 3500–4 000 kg/ha
- Myyntituotto: noin 900 €/ha (3 500 kg/ha, ilman tukia)
- Typensidonta: noin 30–50 kg N/ha
- Viljelykierto: noin kerran kuudessa vuodessa samalla loholla
- Kylvö: aikaisin keväällä, usein ennen viljoja
- Kalustotarve: sama kuin viljoilla
- Esikasvivaikutus: alentaa seuraavan kasvin lannoitus- ja kasvinsuojelukuluja
- Markkinatilanne: erittäin vahva kysyntä kotimaiselle valkuaiselle

4 HERNE VÄHENTÄÄ TAUTIPAINETTA

Viljelykierrossa herne katkaisee viljojen tautipainekierrettä, sillä se ei ole viljojen kasvitaudeille isäntäkasvi. Tämä vähentää kasvinsuojeluaineiden tarvetta ja tukee pellon pitkäaikaista kasvukuntoa. Samalla täytyy kuitenkin muistaa, että hernetä saa viljellä samalla loholla vain kuuden vuoden välein, sen oman kasvitautinsa, hernelakasteen vuoksi.

5 HERNE EI TARVITSE LISÄINVESTOINTEJA

Herne soveltuu hyvin Suomen ilmastoon ja maaperään. Se kestää kuivuutta viljoja paremmin, kunhan lohkon vesitalous on kunnossa. Viljely onnistuu samalla kalustolla kuin viljat, eikä se vaadi erillisiä koneinvestointeja. Aikainen kylvö hyödyntää kasvukauden tehokkaasti, eikä herne ole herkkä maan kuorettumiselle, vaan puskee tarvittaessa jopa sen läpi.

6 HERNE TUKEE HUOLTOVARMUUTTA

Kotimaiselle valkuaiselle on vahva kysyntä, kun tuontisoijaa pyritään korvaamaan suomalaisilla vaihtoehtoilla. Herneen viljely vahvistaa huoltovarmuutta, vähentää tuontiriippuvuutta ja jättää rahaa suomalaisille viljelijöille. Samalla se tukee erittäin hyvin kotimaisen ruokaketjun kestävyyttä.

Herne on kasvi, joka parantaa selvästi sekä peltoviljelyn katetta, että maanrakennetta ja vahvistaa koko suomalaista arvoketjua. Siksi sen viljely on yhä useammalle tuottajalle harkittu ja pitkälle tulevaisuuteen katsova valinta.

A-Rehu uudistaa alan Tuotantosuenta- kohtaiset viljelyohjelmat ensimmäisenä Suomessa

A-Rehu tuo markkinoille uudenlaisen viljelymallin, jossa viljelyä suunnitellaan suoraan tuotantosunnan ja eläinten tarpeiden mukaan. Uudet viljelyohjelmat ja koko Atria-ketjun yhteiset suosituslajikkeet auttavat tuottajia valitsemaan juuri omalle tuotannolle sopivimmat ratkaisut. Tavoitteena on selkeämpi arki, parempi sadon laatu ja tehokkaampi tuotantoketju.

TEKSTI: Essi Tahvola, Atria KUVA: Helmiina Hyvärinen

Perinteisesti markkinassa viljelysuositukset lähtevät kasvilajista – ohra käsitellään ohrana, vehnä vehnänä ja kaura kaurana. Tällöin tuottaja jää itse pohtimaan, mikä lajike takaa parhaiten esimerkiksi lihasioille riittävän valkuaisen suhteessa tärkkelykseen, siipikarjan vehnän valkuaispitoisuuden hallinnan tai toimii hyvin naudatilan nurmen perustamisessa. A-Rehun uusi malli kääntää koko ajattelun toisin päin.

SATO- JA LAATUTAVOITE SEKÄ KÄYTTÖTARKOITUS ENSIN – VILJELYTEKNIikka NIIDEN MUKAAN

Viljelyohjelmien keskiössä on eläinryhmän tavoite: millaista satoa tarvitaan, jotta ruokinta on mahdollisimman tehokasta, turvallista ja tasalaatuista. Suositukset rakentuvat neljästä kokonaisuudesta:

1. Eläinryhmän tavoite ja/tai sadon käyttötarkoitus
2. Tuotantosuenta-kohtainen lajikevalinta
3. Viljelytekniikan optimointi (lannoitus, kasvinsuojelu, satotaso, valkuais- ja tärkkelysprofili)
4. Rehuarvon varmistaminen koko ketjussa

Näin varmistamme, että tuotetaan juuri sen laatuista satoa, josta tila ja eläimet

eniten hyötyvät – ei vain suurinta mahdollista satokiloa.

SUOSITUSLAJIKKEET MONIAMMATILLISEN YHTEISTYÖN TULOS

Lajikevalinnat ovat syntyneet laajassa yhteistyössä, jossa mukana ovat olleet

- A-Rehun rehukehittäjät ja viljelyasiantuntijat,
- Atrian alkutuotannon eri tuotantosuintien asiantuntijat, sekä
- Borealin kasvinjalostajat.

Tämä yhteistyö tuo ainutlaatuisen näkymän koko tuotantoketjuun: eläinten fysiologiaan, tilojen arkeen, rehu- raaka-aineiden laatuvaatimuksiin sekä syvälliseen lajiketietouteen. Borealin kanssa tehtävä kumppanuus antaa tuottajillemme mahdollisuuden hyödyntää sekä uusinta tutkimusta että tulevien vuosien lajikeinnovaatioita aivan eturintamassa. Tila- ja tuotantosuenta-kohtaiset suositukset löytyvät verkkosivuiltamme.

TAVOITTEENA PAREMPI REHUOMAVARAISUUS JA KANNATTAVUUS

Tuotantosuenta-kohtaiset viljelyohjelmat tarjoavat tuottajille konkreettista hyötyä: parempaa rehuomavaraisuutta, tasalaatuisempaa satoa ja selkeän

suunnan viljelyvalintoihin. Samalla ne tukevat tilojen kannattavuutta vähentämällä hukkaa ja varmistamalla, että pelto tuottaa mahdollisimman tarkoituksenmukaista, eläimen tarpeisiin optimoitua satoa.

A-Rehu ei tarjoa pelkkiä kasvilajikohtaisia ohjeita – vaan ensimmäisenä Suomessa toimintamallin, joka yhdistää viljelyn, ruokinnan ja kasvinjalostuksen yhdeksi kokonaisuudeksi. Se on askel kohti älykkäämpää, ketjussa koordinoitua tuotantoa, joka palvelee sekä ruokitavaa eläintä että tuottajaa. ■

A-REHUN UUDET ÄLYKKÄÄT OHJELMAT

Kevätviljoille ja syysvehnälle räätälöityinä eri tuotantosunnille

- Kasvinviljely
- Sika
- Siipi
- Nauta sekä
- Nurmen- ja suojaviljan viljelyratkaisut karjatiloihin

Kehitysryhmät vievät ketjua eteenpäin

Yhteinen kehitystyö tuo varmuutta ketjun suuntaan ja tukee kannattavaa tuotantoa muuttuvassa toimintaympäristössä. Kehitysryhmät kokoavat eri tuotantosuuntien näkemykset yhteisen kehittämisen pohjaksi.

TEKSTI: Milla Annala, Kind Company KUVITUS: Adobe Stock



*”Ketjun
kehittämisessä
on lopulta kyse
yhteisestä edusta.”*

Kaikilla tuotantosuunnilla kehitysryhmien työ nojaa samaan lähtökohtaan: tuottajien pitkän aikavälin toimintaedellytyksiin sekä koko ketjun entistä parempaan toimintaan.

VARMUUTTA JA SUUNTAA

Kehitysryhmissä esiin nousevat kysymykset liittyvät muun muassa kannattavuuteen ja siihen, miten tuotantoa voidaan kehittää pitkäjänteisesti muuttuvassa toimintaympäristössä.

– Kun kehitystyössä on mukana maitotiloja, emolehmätiloja ja kasvatustiloja, saamme aikaan vuoropuhelua, jota ei muuten synny helposti. Eri tuotantosuuntien tilat katsovat asioita eri kulmista, ja juuri siitä syntyy uusia ideoita ja oivalluksia. Samalla pidetään huolta siitä, että koko nautaketju toimii mahdollisimman hyvin, kertoo **Sinikka Hassinen**, Atria Naudan johtaja.

– Vuoropuhelu on kaiken perusta. Kehitysryhmä tarjoaa paikan, jossa tuottajien kokemukset ja havainnot voidaan nostaa yhteiseen tarkasteluun. Sikapuolella tämä näkyy ennen kaikkea siinä, että ratkaisuja etsitään yhteiseen ymmärrykseen nojaten, kertoo **Tuomas Viita**, Atria Sian johtaja.

Vuoropuhelu kytkeytyy vahvasti markkinaan tuotantosuunnasta riippumatta.

– Kehitysryhmätyössä korostuu ketju- ja markkinaymmärrys: miten tuotteet liikkuvat, miten kulutus muuttuu ja mihin suuntaan kilpailu kehittyy. Kun tätä kokonaisuutta katsotaan pitkäjänteisesti, luodaan edellytyksiä sille, että

tuotanto pysyy kilpailukykyisenä ja kannattavana myös tulevaisuudessa, kertoo **Jaakko Kohtala**, Atria Siiven alkutuotannon johtaja.

Kaikkien kehitysryhmien johtajien mielestä ketjun kehittämisessä on lopulta kyse yhteisestä edusta, koska ilman toimivaa alkutuotantoa ei ole ketjua, ja ilman toimivaa ketjua tuottajien on vaikea pärjätä markkinassa. Siksi yhteinen kehitystyö on kaikkien kannalta välttämätöntä.

KEHITTÄMINEN ON NYT ENTISTÄ TÄRKEÄMPÄÄ

Toimintaympäristöt ovat muuttuneet ja muuttuvat kaikilla tuotantosuunnilla. Tilojen määrä vähenee, investoinnit ovat entistä suurempia ja markkinat elävät nopeasti. Yksittäisen tilan on vaikea vastata näihin muutoksiin yksin.

– Kehitysryhmät tarjoavat tuottajajäsenille mahdollisuuden

olla mukana muodostamassa yhteistä tilannekuvaa ja ymmärrystä siitä, miten toimintaympäristön muutoksiin vastataan. Tuottajajäsenten kautta myös muilla ketjun tuottajilla on mahdollisuus tuoda kehitysryhmän tietoon aiheita, joista heidän mielestään olisi hyvä keskustella, kertoo Hassinen.

Tämä on yksi keskeinen syy sii-

hen, miksi yhteiseen ketjuun kuuluminen on yrittäjälle etu.

– Vaikka kehitysryhmätyö ei näy yksittäisinä tai nopeina muutoksina, se rakentaa luottamusta siihen, että tuotantoa kehitetään suunnitelmallisesti ja pitkäjänteisesti – yhdessä, koko ketjun parhaaksi, korostaa Viita.

*”Kehitysryhmässä
tuottajien kokemukset
voidaan nostaa yhteiseen
tarkasteluun.”*

OPTIMIOHJELMAT TUOVAT KONKRETIAA

Optimiohjelmien (lue lisää s. 18) lähtökohta on kaikilla tuotantosuunnilla sama: koko ketju ei toimi automaattisesti parhaalla mahdollisella tavalla, vaikka yksittäinen tila tekisi asiat hyvin.

– Nautapuolella tämä näkyy esimerkiksi siinä, miten eri tuotantosuunnat kytkeytyvät toisiinsa eläinvirtojen, kasvun ja teurastuksen ajoituksen kautta, kertoo Hassinen.

Viidan mukaan sikaketjussa taas pienetkin epätasapainot porsas-, välikasvatus- ja lihasikavaiheiden välillä voivat heijastua nopeasti kustannuksiin ja eläinterveyteen.

– Siipipuolella optimointi kytkeytyy erityisesti markkinaan: tuotannon on pysyttävä kulutuksen rytmissä, jotta oikea määrä tuotantoa ohjautuu oikeaan aikaan oikeaan markkinaan, Kohtala täydentää.

Yhteistä kaikille optimiohjelmille on se, että ne pyrkivät vähentämään ketjun sisäistä hukkaa, parantamaan ennakoitavuutta ja varmistamaan, että tuotanto, jalostus ja markkina tukevat toisiaan. Kun kokonaisuus toimii paremmin, se luo edellytyksiä kannattavalle tuotannolle koko ketjussa – myös yksittäisen tuottajan näkökulmasta.

ATRIAN STRATEGIA OHJAA TYÖTÄ

Atrian Yhdessä 2030 -strategia korostaa yhteistyötä, ketjun kokonaisuoptimointia ja yhteistä suuntaa. Nämä tavoitteet ohjaavat myös kehitysryhmien työtä.

– Yhteinen kehitystyö mahdollistaa sen, että tuottajien ääni kuuluu ketjun kehittämisessä ja että ratkaisut rakentuvat alkutuotannon todellisuudesta käsin. Kun kehittäminen tehdään yhdessä ja tieto kulkee molempiin suuntiin, syntyy vahvempi ja ennakoitavampi kokonaisuus, johon tuottajat voivat luottaa myös tulevaisuutta ajatellen, Kohtala päättää. ■

ATRIA NAUTA -KEHITYSRYHMÄN TUOTTAJAJÄSENET 2026–2028

- **Mira Savolainen** – maidontuotanto, Kuopio
- **Hemmo Turpeinen** – maidontuotanto, Taivalkoski
- **Annakaisa Aspila** – maidontuotanto, Kauhava
- **Sanna Ahonen** – maidontuotanto, Uurainen
- **Riitta Mustonen** – emolehmätuotanto, Sonkajärvi
- **Heta Ojanperä** – emolehmätuotanto, Ilmajoki
- **Jari Eerola** – lihanautojen teuraskasvatus, Hämeenlinna
- **Arttu Oikarinen** – lihanautojen teuraskasvatus, Siikajoki
- **Kimmo Ilkka** – lihanautojen teuraskasvatus, Lapua
- **Mika Niku** – lihanautojen teuraskasvatus, Haapavesi
- **Mika Herrala** – lihanautojen teuraskasvatus, Vimpeli

ATRIA SIKA -KEHITYSRYHMÄN TUOTTAJAJÄSENET 2026–2028

- **Antti Hyppönen** – yhdistelmäsikala, Isokyrö
- **Lotta Iso-Tuisku** – yhdistelmäsikala, Ilmajoki
- **Arttu Laitinen** – porsastuotanto, Utajärvi
- **Markku Puska** – lihasikatuotanto, Ilmajoki
- **Juha Sipilä** – lihasikatuotanto, Sastamala
- **Henrik Holm** – porsastuotanto, Maalahti
- **Mika Asunmaa** – lihasikatuotanto, Alavus

ATRIA SIIPI -KEHITYSRYHMÄN TUOTTAJAJÄSENET:

- **Petter Sandelin** – nuorikko- ja kasvattamo, Nurmo/Seinäjoki
- **Jari Saarikoski** – munittammo, Nurmo/Seinäjoki
- **Suvi Rantala** – kasvattamo, Lapua
- **Jaakko Kortesmäki** – kasvattamo, Seinäjoki
- **Jussi Kangas** – kasvattamo, Lapua
- **Jussi Haapoja** – kasvattamo, Kurikka
- **Mikko Yliluoma** – munittammo ja kasvattamo, Ylistaro/Seinäjoki
- **Anton Mäkijärvi** – kasvattamo, Kangasala
- **Antti Antila** – kasvattamo, Kangasala
- **Arto Knuuttila** – munittammo, Ylistaro/Seinäjoki

”Yhdessä kohti kestävämpää maankäyttöä”

Maanvaalija Oy on Itikka osuuskunnan ja Lihakunnan yhteisyritys, jonka tehtävänä on kehittää ja toteuttaa maankäyttösektorilla uusia hiilensidontaratkaisuja.

TEKSTI: Stina Tammelin, viestintä ja markkinointipäällikkö, Maanvaalija Oy
KUVA: Adobe Stock

TUOTTAJA ON KAIKEN KESKIÖSSÄ

Maanvaalijan työssä tuottaja on keskeinen toimija. Ilman sitoutuneita maan- ja metsänomistajia markkinaa ei synny, eikä ilmastotyö muutu käytännön teoiksi. Siksi yhtiön tavoitteena on tehdä ilmastoratkaisuista kannattavia, selkeitä ja helposti toteutettavia.

Maanvaalija tukee tuottajaa koko prosessin ajan: oikeiden kohteiden valinnasta sopimusten selkeyteen ja ulkopuoliseen laskentaan. Kyse ei ole yksittäisestä projektista, vaan pitkäjänteisestä kumppanuudesta, jossa tuottaja saa uuden tulonlähteen ja markkinaa saa luotettavia ilmastoratkaisuja.

TUOTTAJAN HYÖDYT – TIIVISTETTYNÄ

- **Uusi tulonlähde** ilman, että perustoimintaa tarvitsee muuttaa.
- **Tieteellisesti todennettu hiilensidonta**, joka kestää tarkastelun.
- **Ulkopuolinen laskenta ja auditointi**, jotka tuovat turvaa ja uskottavuutta.
- **Selkeät sopimukset ja läpinäkyvä toimintamalli**.
- **Mahdollisuus hyödyntää jouto- ja heittoalueita** tuottavasti.
- **Kasvava kysyntä metsätalouden toimenpiteille**.
- **Tuki kohdevalintaan ja toimenpiteiden suunnitteluun**.
- **Pitkäjänteinen kumppanuus**, joka jatkuu.

”**H**iilensidonta on lupaus tulevaisuudesta. Se on tapa varmistaa, että suomalainen maa- ja metsätalous ei ainoastaan sopeudu muutokseen, vaan tuottaa ratkaisuja. Meille Maanvaalijassa tämä tarkoittaa yhteistyötä, pitkäjänteisyyttä ja sitä, että tilojen työ saa ansaitsemansa arvon myös ilmasto- ja luontoarvomarkkinassa, toteaa Itikka osuuskunnan ja Lihakunnan toimitusjohtaja **Ilkka Nykänen**.

Maanvaalija Oy:n perustoiminta-ajatus on tuottaa yhdessä suomalaisten tuottajien kanssa ilmastotoyksikköjä esimerkiksi sitomalla hiilidioksidia peltoihin ja metsiin ja myydä niitä yrityksille, jotka haluavat vahvistaa omaa ilmastotyötään ja vastuullisuuttaan.

Tavoitteena on rakentaa toiminnasta tieteeseen perustuva, läpinäkyvä ja pitkäjänteinen malli hiilensidonnan ja luontoarvojen tuottamiseen.

– Nyt, kolme vuotta yrityksen perustamisen jälkeen olemme yhtiönä tilanteessa, jossa markkina tämän kaltaiselle liiketoiminnalle on avautumassa ja pilotointi on päättynyt. Tuottajilla on siis jatkossa mahdollisuus päästä osaksi kestäviä hiili- ja luontoarvomarkkinoita, Nykänen painottaa.

VUOSI 2025 OLI MAANVAALIJALLE KÄÄNTEENTEKEVÄ
Kolmen vuoden aikana tehdyissä toimenpiteissä korostui yksi asia: vaikutusten on oltava mitattavia ja pysyviä.

– Meidän missiomme on edistää suomalaisen maan- ja metsänomistajan kestävää liiketoimintaa, toteaa kehityspäällikkö **Lauri Jyllilä** Maanvaalijasta ja jatkaa.

– Tämän vuoksi keskitymme toimenpiteisiin, joiden ilmastovaikutukset voidaan todentaa tieteellisesti. Pelloilla se tarkoittaa esimerkiksi kerääjäkasveja ja monipuolisempia nurmuseoksia. Metsissä taas lannoitusta, kasvatusajan pidentämistä ja joutoalueiden metsittämistä.

Jyllilän mukaan juuri metsätalouden toimenpiteet ovat nousseet pilotoinnin aikana vahvimmiksi.

– Niiden vaikutukset ovat selkeitä ja pysyviä. Kun puusto kasvaa nopeammin tai pidempään, hiiltä sitoutuu enemmän. Sen voi todentaa luotettavasti.

TIEDE JA LÄPINÄKYVYYS OVAT MAANVAALIJAN KIVIJALKA

Maanvaalijan perusajatus on ”Vaikuttavia tekoja avoimesti ja pitkäjänteisesti.” Arvolupaus on kunnianhimoinen, mutta realistinen. Jyllilä vakuuttaa, ettei tämä ei ole vain markkinointilause, vaan konkreettinen toimintatapa.

– Kaikkien kohteiden perusura ja hiilensidonta lasketaan ulkopuolisen Climate Analytics Finlandin toimesta. Lisäksi Toimimme ISO 14064 -standardin mukaisesti, ja riippumaton, kansainvälinen laadunvarmistuksen ja sertifiointin asiantuntija Kiwa myönsi meille sertifikaatin joulukuussa 2025. Tämä

on meille tärkeää, koska haluamme, että tuottajat ja ilmastotoyksikön ostajat voivat nojata meidän yksiköihimme myös pitkällä aikavälillä.

Jyllillä painottaa, että luotettavuus ei synny itsestään. Jokaikaisen toimenpiteen on kestävä avoin tarkastelu: on pysyttävä näyttämään selkeästi mitä tehdään, miksi tehdään ja millä perusteella vaikutukset lasketaan.

– Läpinäkyvyys ei ole vain arvo, vaan käytännön toimintatapa, joka ohjaa päätöksentekoa ja rakentaa luottamusta markkinaan.

JOUSTOMEKANISMI AVAA MARKKINAA – MUTTA PITKÄJÄNTEISYYS RATKAISEE

Vuoden 2025 alussa voimaan tullut jakeluvelvoitteen joustomekanismi on yksi maankäyttösektorin merkittävimmistä muutoksista, ja myös Maanvaalijan toimintaa edistänyt asetetus.

– Se on mahdollistanut sen, että polttoaineen jakelijat voivat täyttää osan velvoitteestaan ostamalla ilmastotoyksiköitä. Tämä avaa kokonaan uuden kysyntäkanavan suomalaisille ilmastoratkaisuille. Muutos tukee Maanvaalijan visiota: Suomi voi olla johtava markkinaehtoisten ilmasto- ja luontoratkaisujen maa, jossa tieteeseen perustuvat ja luotettavasti todennetut yksiköt muodostavat kestävä markkinan, Jyllilä kuvaa.

Maanvaalija tunnistaa toiminta-alueeseensa vaikuttavat poliittisen ilmapiirin vaihtelut. Tämän vuoksi rinnalla rakennetaan myös vapaaehtoisia markkinaa, joka ei ole riippuvainen yksittäisistä poliittisista päätöksistä.

– Pitkäjänteisyys on Maanvaalijalle arvo, ei vain toimintamalli. Tuottajille ja ostajille halutaan tarjota turvaa ja ennakoitavuutta riippumatta siitä, miten sääntely kehittyy, Ilkka Nykänen painottaa. ■

HALLITUKSEN PUHEENJOHTAJA JUHA NIKKOLA TOTEAA:

”**Maanvaalijan työ tähtää pitkälle tulevaisuuteen. Tavoitteena on rakentaa markkina, joka perustuu tieteeseen, läpinäkyvyyteen ja luotettavuuteen – sellainen, johon tuottajat ja yritykset voivat nojata vuosikymmeniksi eteenpäin. Työ tehdään yhdessä, ja suomalainen maankäyttö voi olla osa ratkaisua, ei ongelmaa.**”

Merja Leinon Atria-matka vei tuotekehityksestä vastuullisuuteen

Merja Leinolla on 30 Atria-vuoden aikana ollut monta hattua ja monta tiimiä vedettävänään. Lähtiessään pian eläkkeelle hän jää kaipaamaan mahtavia työkavereita ja tekemisen paloa.

TEKSTI: Anne Hänninen, Kaiku KUVA: Atrian arkisto

Elintarvikeala on ollut aina lähellä Merja Leinon sydäntä, ja se sai hänet vaihtamaan matematiikan opinnot elintarvikekemiaan Turun yliopistossa. Atrialla hän aloitti tuotekehitysjohdajana vuonna 1996.

– Seisoin Nurmon tehtaan edessä ensimmäisenä työpäivänä ja ajattelin, että hyvänen aika, minähän vastaan tämän tehtaan tuotekehityksestä. Sisään vain – ja yllätyin positiivisesti siitä, kuinka dynaaminen ja eteenpäin katsova Atria oli jo silloin.

LIIKETOIMINTAA JA VASTUULLISUUTTA

Muutaman vuoden päästä avautui tervetullut mahdollisuus siirtyä liiketoiminta-alueiden puolelle, ensin kuluttajapakatun lihan, sitten siipikarjan ja valmisruoan vetäjäksi.

– Halusin päästä liiketoimintaan ja ottaa vastuuta liikevaihdosta ja kannattavuudesta. Olen todella iloinen, että Atria on tarjonnut uusia haasteita vuosien varrella.

Siipikarjabisneksen vetäjänä Merja oli kahteen eri otteeseen ja hän sai olla mukana kasvattamassa liiketoimintaa moninkertaiseksi. Merja oli mukana myös nostamassa valmisruokaliiketoiminnan uuteen nousuun.

Liiketoimintavastuun rinnalla hän alkoi rakentaa Atrian vastuullisuustyötä. Noin kuusi vuotta sitten kävi selväksi, että

vastuullisuus vaatii kokopäiväisen johtajan. Silloin hän siirtyi Atria Suomesta konserniin ja sen johtoryhmään.

– Vastuullisuuden tuominen osaksi strategiaamme ja liiketoimintaamme on ollut pitkä polku, mutta nyt olemme saavuttaneet sen. Vastuullisuus on mukana kaikessa, mitä teemme.

Vastuullisuuteen liittyvät projektit vaativat erityisosaamista, mutta päätökset pitää tehdä liiketoiminnasta käsin, sillä vaikutukset ulottuvat koko yhtiöön. Vastuullisuustyö näkyy brändimielikuvassa, tuotekehityksessä,

pakkauksissa, alkutuotannossa eli vastuullisuuden lonkerot ulottuvat koko ketjuun.

DYNAAMISESTI MUUTOKSESSA MUKANA

Vuosien aikana maailma ja elintarvikeala on muuttunut paljon, mutta Atria on pysynyt dynaamisena ja kehittynyt aina ajan vaatimusten mukaan.

1990-luvulla Atrian tärkeimpänä tavoitteena oli vielä Etelä-Suomen valloitus, mutta siitä näköpiiri on laajentunut ulkomaille. Kilpailu on kansainvälistynyt ja koventunut.

Myös arki on muuttunut. Ruoanlaitossa ovat nopeus ja helppous tulleet yhä tärkeämmiksi, jotta lapsille voi tarjota kunnon ruokaa ennen harrastuksiin kiiruhtamista. Tämä nä-

”Ihmisten merkitys on valtava.”

kyy suoraan valmisruoan ja nopeasti valmistuvien siipikarjatuotteiden kulutuksessa.

Samaan aikaan kuluttajat haluavat yhä selvemmin tehdä vastuullisia valintoja. Käsitys siitä, mitä vastuullisesti tuotettu ruoka tarkoittaa, ei kuitenkaan ole aina selkeä.

– Meidän pitää vastata tähän huutoon mahdollisimman konkreettisilla vastuullisuusteoilla. Esimerkiksi pakkaus on ymmärrettävä ja käsin kosketeltava asia. Pelkästään päästöistä puhuminen ei edistä asiaa.

Atriassa vastuullisuutta edistetään mahdollisimman vaikuttavilla projekteilla, jotka ulottuvat esimerkiksi energiaratkaisuista eläinten syömään rehuun ja toimitusketjun ihmisoikeuskysymyksistä yhdenvertaisiin mahdollisuuksiin työntekijöille. Moninaisten hankkeiden vaikutukset tuntuivat koko ketjussa.

– Haluaisin, että kaikki atrialaiset voivat tuntea ylpeyttä työnantajansa vastuullisuudesta. Tätä on myös nostettu esiin uudessa strategiassamme.

KOVA TEKEMISEN PALO

Merja kiittää atrialaisten paloa viedä asioita eteenpäin – välillä vähän liiankin rivakasti. Joskus uudet tuotteet eivät ole menestyneet, koska ne on tuotu markkinoille liian aikaisin. Nopeassa kasvussa ja kansainvälistymisessä on myös ollut omat haasteensa.

– Pääsääntöisesti kova tekemisen palo on kuitenkin myönteinen asia, ja se on säilynyt kaikki nämä vuodet. Ihmisille annetaan paljon vastuuta ja valtaa, mikä tekee työstä mielenkiintoisen.

Uransa tärkeimpänä oppina Merja pitääkin ihmisten merkityksen ymmärtämistä. Asioita voi viedä eteenpäin vain ottamalla ihmiset mukaan ja varmistamalla, että he ymmärtävät mitä ollaan tekemässä ja miksi.

– Hyvän johtajan pitää uskaltaa heittäytyä. Joskus se on toisten tukemista ja haastamista, joskus mikkiin tarttumista karaoke-baarissa muiden rohkaisemiseksi.

Eläkkeelle jäädessään Merja jää kaipaamaan osaavia työkavereita, joista osasta on vuosien mittaan tullut hyviä ystäviä. Ikävä tulee varmasti myös työpaikan henkeä ja tunnetta siitä, että on tekemisen eturintamassa.

– Mitä en kaipaakaan on matkustaminen, aikaiset herätykset ja lyhyet yöunet. Ensimmäisellä viikolla aion nukkua niin pitkään kuin nukuttaa ja juoda pitkät aamukahvit! ■





Tilajäljitetyn possun ja kanan hiilijalanjälki *pienenee tasaisesti*

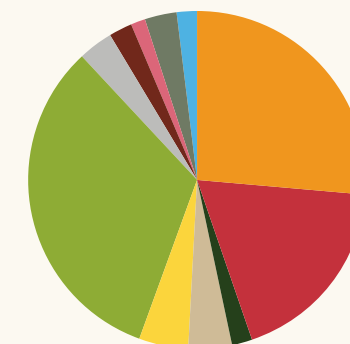
Atrian tilajäljitetyn sian ja broilerintuotannon hiilijalanjäljet jatkavat tasaista laskuaan, sillä vuodesta 2020 lähtien possun päästöt ovat pienentyneet 8,3 prosenttia ja kanan 8,2 prosenttia.

TEKSTI: Teija Paavola, Atria EDITOINTI: Laura Kaski, Atria KUVAT: Tuukka Kiviranta



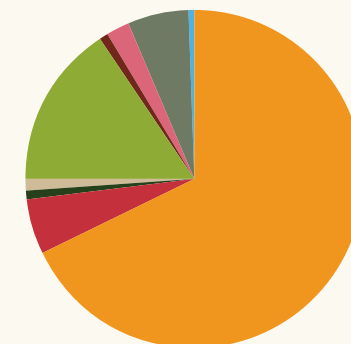
PÄÄSTÖJEN JAKAUTUMINEN

Tilajäljitetty possu



Valmisrehu
Aineenvaihdunta
Sähkö
Vilja
Lanta ja kuivikkeet
Lämmitys

Kana



Pellon raivaus
Uudisemakot
Rahti
Eloperäiset maat
Polttoaine

HIILIJALANJÄLKEEN VAIKUTTAVIEN päästöjen jakautuminen eri tekijöihin Atrian tilajäljitetyssä sika- (vasemmalla) ja broileriketjuissa (oikealla). Broilerin tuotannossa valmisrehujen raaka-aineiden päästöt hallitsevat päästölaskentaa ja sianlihan tuotannossa merkittävimpiä päästölähteitä ovat lietelannan varastointi sekä oman viljelyn ja valmisrehujen päästöt.

Päästövähennysten taustalla vaikuttavat niin rehu-
ketjun muutokset kuin tuotannon tehostuminen.
Ilmastotyö näkyy sekä
yksittäisillä tiloilla että
ketjutason ratkaisuihin.

SIANLIHA- JA BROILERITUOTANTO KEHITTYY KOHTI PIENEMPIÄ PÄÄSTÖJÄ

Vuoden 2024 laskentatietojen mukaan tilajäljitetyn possun hiilijalanjälki tehtaan portilla on pudonnut 2,96 kgCO₂e/teuraskilo ja broilerin vastaavasti 2,35 kgCO₂e/teuraskilo. Muutokset kertovat pitkäjänteisestä ja suunnitelmallisesta ilmastotyöstä tiloilla ja tuotantoketjuissa.

Possun hiilijalanjälki on pienentynyt erityisesti genetiikan muutoksesta johtuvan tuottavuuden kehittymisen, eläinten terveyteen ja hyvinvointiin panostamisen sekä uusiutuvan energian lisääntyneen käytön ansiosta. Myös lietelannan ohjautuminen biokaasulaitoksiin vähentää varastoinnin metaanipäästöjä.

– Tilojen välillä näkyviä eroja muodostuu esimerkiksi siitä viljelläkö rehuviljaa turvepelloilla sillä niiden maaperäpäästöt kasvattavat hiilijalanjälkeä selvästi, Atrian vastuullisuuspäällikkö **Teija Paavola** taustoittaa.

SOIJAN KÄYTÖN VÄHENTÄMISEN MERKITYS HUOMATTAVA

Rehuketjussa tapahtunut muutos on huomattava: soijan käyttö on vähentynyt sianlihantuotannon ketjuissa hyvin mer-

kittävästi, ja osa tilajäljitetyistä verkostoista on jo täysin soijattomia. Vuonna 2024 soijan osuus oli tilajäljitetyn sianlihantuotannon ketjuissa enää 0,5 prosenttia.

– Tämä näkyy erityisen selvästi noin 30-kiloisen välitysporsaan ilmastovaikutuksissa – sen hiilijalanjälki on pienentynyt jopa 30 prosenttia, Paavola toteaa.

Broilereilla valmisrehun raaka-aineiden päästöt muodostavat suurimman osan hiilijalanjäljestä. Siksi soijan vähentäminen sekä rehuhyötysuhteen parane-

minen ovat vaikuttaneet merkittävästi koko ketjun hiilijalanjälkeen.

Myös siipikarjatiloihin uusiutuvan energian käyttö on lisääntynyt. Tilojen väliset erot ovat broilerituotannossa varsin pieniä, koska valmisrehun merkitys hiilijalanjäljessä on suuri.

LASKENNAN TARKENTUMINEN VAHVISTAA TIETOA KEHITYKSESTÄ

Ensimmäinen tilajäljitettyjen ketjujen päästölaskenta tehtiin vuonna 2020. Tuolloin sian painotettu keskiarvo oli 3,21 kgCO₂e/teuras-kg ja kanan 2,56 kgCO₂e/teuras-kg.

– Sitten laskentamenetelmää on tarkennettu, mikä näkyy erityisesti sähkön päästöjen kasvuna, kun käytössä ei ole hiilidioksidivapaata sähköä. Myös laskennan kattavuus on parantunut selvästi vuodesta 2020, mikä antaa entistä luotettavamman kuvan kehityssuunnasta. ■

**”Soijan käytön
vähentäminen näkyy
erityisesti välitysporsaan
hiilijalanjäljessä, joka on
pienentynyt 30 prosenttia.”**

ANNA PALAUTETTA JA VOITA LAHJAKORTTI

Vastaa lyhyeen palautekyselyyn ja auta kehittämään Atria Tuottajat -lehteä entistä paremmaksi.

VASTANNEIDEN KESKEN ARVOTAAN:

- 1 x 100 € A-Kaupan lahjakortti
- 2 x 30 € Atrian tuotelahjakortti

Skannaa QR-koodi ja kerro, mistä aiheista haluaisit lukea jatkossa. Kiitos osallistumisesta!



NIMITYSUUTISIA

Sanna-Kaisa Nokso (KTK) on valittu 1.12.2025 alkaen määräaikaiseksi markkinointi- ja viestintäasiantuntijaksi alkutuotannon markkinointiin ja kehityshankkeisiin.

Agronomi Joonas Rajala on nimitetty 2.2.2026 alkaen broilerikasvattamoiden asiakkuuspäälliköksi vastuualueenaan asiakkuuksien hoito, rehustus ja kasvattamoiden toiminnan kehittäminen.

Johanna Lehtinen on nimitetty 2.2.2026 alkaen prosessiasiantuntijaksi hautomoon.

Tehtävään kuuluu lisäksi munien- ja untuvikkolaadun kehittäminen, sekä hautomon toiminnan entistä tiiviimpi integrointi alkutuotantoketjuun.

Ilona Mäki (MMM) on aloittanut 16.2.2026 alkutuotannon kehityshankkeissa määrällä- kaisena hankeasiantuntijana, vastuualueenaan hankehallinto eli hankkeiden seuranta, raportointi ja maksatus.

Antti Kaski (MMM) on valittu 23.2.2026 alkaen määräaikaisena A-Rehun luotonhallinnan sekä sisäisen ja ulkoisen laskennan tehtäviin tehtävänimikkeensä Credit Controller.

Lisää kalenteriin

Global Forum – Future Pig Farming -seminaari Seinäjoella 3.6.

Farmari-messut

A-Rehu ja Atria Tuottajat ovat jälleen mukana **Farmari-messuilla 25.–27.6. Kalajoella.**



SOFIA KAMPPINEN

KOULUTUS: Agrologi (AMK)
TITTELI: Asiakkuuspäällikkö

Parasta työssäsi: Asiakkaiden kohtaamiset ja työn vaihtelevuus.

Lempiruokasi: Olen aika kaikkiruokainen, mutta hyvin valmistettu pihvi tai riisti maistuu aina.

Jos saisin päättää päivän ruokalistan, siihen kuuluisi... Monipuolista, puhdasta ja kotimaista kotiruokaa.

Jos en olisi nykyisessä työssäni, olisin... Jossain ihmisläheisessä työssä, tai eläinten parissa työskentelemässä.

Kerro, jokin asia sinusta, josta harva tietää? Harrastan lintumetsästystä noutajani kanssa, ja lisäksi kasvaton pienimuotoisesti jackrussellinterriereitä sekä labradorinnoutajia.



JOONAS RAJALA

KOULUTUS: Maatalous- ja metsätieteiden maisteri, MMM, Agronomi
TITTELI: Asiakkuuspäällikkö, Atria-Chick Oy

Parasta työssäsi: Näin alkutaipaleella sanoisin, että tiedon ja käytännön yhteensovittaminen tiiviissä yhteistyössä broilerkasvattajiemme kanssa.

Lempiruokasi: Nyhtönauta ja kermaperunat.

Jos saisin päättää päivän ruokalistan, siihen kuuluisi... Aamupalaksi puuroa, lounaaksi kermainen kanakiusaus ja iltapalaksi ruisleipää kera paistettujen kananmunien.

Jos en olisi nykyisessä työssäni, olisin... töissä pankissa.

Kerro, jokin asia sinusta, josta harva tietää? Olen aikoinaan pyrkinyt opiskelemaan lääketieteelliseen.



SANNA ISOSOMPPI

KOULUTUS: Melkein valmis agrologi (AMK)
TITTELI: Asiakasneuvottelija

Parasta työssäsi: Vaihtelevat työpäivät ja mukavat asiakkaat.

Lempiruokasi: Sushi ja maukas pihvi.

Jos saisin päättää päivän ruokalistan, siihen kuuluisi... Suomalaisista raaka-aineista valmistettu hyvä kotiruoka tai pinaattilätyt ja jauhelihakastike!

Jos en olisi nykyisessä työssäni, olisin... vielä täyspäiväinen opiskelija.

Kerro, jokin asia sinusta, josta harva tietää? Meillä on kotona kaksi koiraa, joista toinen on rescuekoira Romaniasta!

ONKO SIITOSSONNIASIASI KUNNOSSA?

Jos tarvitset apua sonnin hankinnassa, tee pikaisesti ostotilaus Tuottajan työpöydän eläinilmoitussivulla.



HUHTIKUUN LOPUSSA JÄRJESTÄMME SONNIHUUTOKAUPAN, josta tiedot julkaistaan sivuilla atriatuottajat.fi/siitossonnikasvattamo. Huutokaupassa on sonneja viidestä eri rodusta, hyvä valikoima teuraskasvatusvasikoiden isäsonneja hyvillä rehuhyötysuhdetuloilla.

Seuraa tärkeitä sonnitiedotteita jo nyt osoitteessa atriatuottajat.fi/kasvukoe-2025-2026.

ONKO JO KARKKIPÄIVÄ?



A-REHUN KIVENNÄISILLÄ JOKAINEN PÄIVÄ VOI OLLA KARKKIPÄIVÄ!

Kun tilaat A-Rehun maistuvia kivennäisiä 9.3.–9.4.2026, saat kampanja-alennuksen 20 €/tn.*

Tilaa kivennäiset Tuottajapalvelusta: 020 472 7060 (pvm/mpm)

*Tarjous ei koske ohrarehua sisältäviä kivennäisiä

A-REHU

NYT LAITUMILLE A-KAUPAN KAUTTA



Kauden uutuudet MUUtaman
klikkauksen päässä!

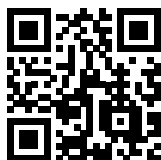
**RUTLAND ESM
20000i Smart**

UUTUUS!

Puhelimella
etäkäytettävä
sähköpaimen



Kurkkaa
tämä ja muut
kampanjahinnat



www.a-kauppa.fi



Tule mukaan Laidun- ja rehupäivään A-Kaupalla 24.4.
Seuraa ilmoittelua.

 **A-REHU**