

# pihvikarja

PIHVIKARJALIITON TIEDOTUSLEHTI

3 • 2013 (nro 17)

Teemana  
**riskien hallinta**

Rotukarjahanke:  
**vasikkatuotos on  
monen tekijän summa**

Maatilojen  
**riskienhallintakeinot**

**Naudanlihan tulevaisuus –  
kuluttaja arvoaallokossa**

## Pihvikarja toivottaa lukijoilleen Lämmintä Joulumieltä & Menestystä Vuodelle 2014!

Pääkirjoitus: Työturvallisuus tärkeintä kiireen keskellä	4
Mennen & tullen	5
Vahingontorjunta maataloilla: Varo vaaraa, vältä riskit, huolehdi turvallisuudesta	6
Kamerat surraamaan – valvontajärjestelmä torjuu vahinkoja	10
Vinkkejä maatalouden kamerajärjestelmää harkitsevalle	11
Hyvä vasikkatuotos on monen osatekijän summa	14
Rohkeutta kohtaamisiin – tuottajien ja kuluttajien yhteinen tulevaisuus	20
Aitojamakuja.fi – ensimmäinen askel sähköiseen markkinointiin	24
Apua pienen ruoantuottajan markkinointiin	25
Naudanlihan tulevaisuus – kuluttaja arvoallokossa	26
Suomen Limousinkasvattajat ry 30 vuotta Suomessa	30
Hiehot tottelevat osaavia Hereford Junior Handlereita	34
Savolainen rodeo	36
Liity jäseneksi	38
Yhteistyössä Pihvikarjaliiton kanssa	39
Mediakortti	41
Pihvikarjaliiton hallitus	43
Rotuyhdistykset	43

## pihvikarja

PIHVIKARJALIITON TIEDOTUSLEHTI

JULKAISIJA: Pihvikarjankasvattajien liitto ry

PÄÄTOIMITTAJA: Antti Veräväinen

TOIMITUSPÄÄLLIKKÖ: Susanna Heikkinen

LEHTITOIMIKUNTA: Susanna Heikkinen, Antti Veräväinen,  
Maarit Kallio

ILMOITUSMYYNTI: Aune Peltola, aune.peltola@pihvikarjaliitto.fi

KUVAT: Kirjoittajat, rotuyhdistykset, yhteistyökumppanit,  
BigStockPhoto

KANSIKUVA: BigStockPhoto

PAINOPAIKKA: Ecapaino Oy, Lahti

PAINOS: 4 000 kpl

ULKOASU: Neiti Sievänen, www.neitisievanen.fi

[www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)

# Työturvallisuus tärkeintä kiireen keskellä

Viljelijöillä on melkein aina kiire. Onko kiire todellista, vai onko se vain tunnetila, kun näköpiirissä on paljon tekemätöntä työtä, joka haluttaisiin saada valmiiksi. Toisaalta tiedämme hyvin, että monet kylvö- ja korjuutyöt on tehtävä aikaa haaskaamatta niiden onnistumiseksi. Me viljelijän ammatissa toimivat joudumme ottamaan huomioon säätilan. Työt ja muu ajankäyttö suunnitellaan sääennusteen mukaan. Se asettaa työlle joskus myös aikataulun.

Toimimme ammatissa, jossa on luonnostaan valtava määrä erilaisia vahingon mahdollisuuksia. Kiireessä kasvaa aina vahingon ja tapaturman mahdollisuus. Tapaturman sattua työ saattaa sitten keskeytyä pidemmäksi aikaa. Meidän tulisi muistaa, että asianmukaiset työvälineet ja -tavat sekä työturvallisuudesta huolehtiminen ovat kaiken lähtökohtana. Tuskin on liioiteltua sanoa, että mikään työ ei ole niin tärkeää, ettei työturvallisuus menisi kiireen edelle.

Maatalouden harjoittajilla on paljon erilaista omaisuutta ja asioita, joita vakuutetaan. Osa vakuuttamisesta on pakollista, mutta osa on vapaaehtoista. Omaa vakuuttamistaan olisi syytä aika ajoin pysähtyä miettimään, ainakin kerran vuodessa. Minkälainen omavastuu kullekin vahingolle halutaan asettaa? Entä ovatko omat, henkilökohtaiset tapaturmavakuutukset ajan tasalla? On ikävää edes ajatella sellaista mahdollisuutta, että menettäisi vaikka tilapäisesti oman työkykynsä. Siitä huolimatta siinä on ehkä yksi keskeisimmistä asioista, joka kannattaa vakuuttaa.

Millä keinoin tapaturmia voisi sitten välttää? Töiden etukäteissuunnittelulla voidaan kenties yrittää hillitä kiirettä.

Karjatiloilta on lukematon määrä mahdollisuuksia, joissa tapaturma voi sattua. Töitä on tehtävä pimeässä, sateessa, pölyssä tai esimerkiksi jäisellä pihalla. Poikimiskauden päästyä käyntiin töitä tehdään joskus äärimmäisen väsyneenä. Väsymys ja kiire – siinä on turmiollinen yhdistelmä.

Oma lukunsa ovat eläimet ja niiden käsittely. Lastaustilanne on yksi vaaranpaikka. Arka eläin voi tehdä jotain niin arvaamattomaa, että vahingolta ei vältytä. Sama riski on eläimen käsittelytilanteessa, jos se joudutaan ottamaan kiinni. Eläinten yhdistely eri karsinoista, rakennuksista tai laitumilta voi saada kokonaisen lauman villiintymään, vaikka ne olisivat perusolemukseltaan kuinka rauhallisia tahansa. Villiintyneeseen laumaan ei ole ihmisen järkevää mennä sekaan, ennen kuin tilanne on rauhoittunut.

Eläinten käsittelytilanteita kannattaa miettiä etukäteen niiden rauhallista sujumista ajatellen. Eläimet, jotka eivät tule keskenään kunnolla toimeen, ovat myös hoitajilleen riski. Vahvempi eläin saattaa säikäyttää aremman, joka reagoi arvaamattoman nopealla tavalla. Siinä tilanteessa eläin voi tulla vahingossa ihmisenkin päälle.

Mitä paremmin karjansa ja sen yksittäiset eläimet tuntee, sitä turvallisempaa niiden hoitotyö on.

Hyvää joulunlusaikaa ja turvallista Uutta Vuotta!

Antti Veräväinen  
puheenjohtaja  
Pihvikarjankasvattajien liitto ry



Kuva: Antti

## Aune Peltola aloitti Pihvikarjan ilmoitusmyynnissä

Anu "Aune" Peltola on nimitetty vastaamaan Pihvikarja-lehden ilmoitusmyynnistä. Hänellä on agrologin ja puutarhurin koulutus, ja sysmääläisen maanviljelijän puolisona runsaasti käytännön työkokemusta maatilan töistä. Oman työnsä puitteissa Aune tekee viljelysuunnitelmia, maatalojen kirjanpitoja ja veroneuvontaa sekä toimii EU-avustajana. Sopivan tilaisuuden tullen hänet nähdään myös lomitukseikoilla yrittäjälomittajana. Perheen ja työn lisäksi Aune on aktiivinen järjestötoiminnassa ja kunnallispolitiikassa. **Tavoitat Aunen numerosta 041 4374 274 tai sähköpostitse: aune.peltola@pihvikarjaliitto.fi**

## Tervetuloa liittokokoukseen Ikaalisiin

Pihvikarjankasvattajien liitto ry kutsuu jäsenensä **sääntömääräiseen vuosikokoukseen, joka pidetään tiistaina 4. helmikuuta 2014 klo 17 Ikaalisten kylpylässä.**

Kokouksessa käsitellään sääntöjen määräämät asiat. Jäsen, muistathan liittyä sähköiselle postituslistalle, niin saat liitolta postia kokoukseen liittyen. Postituslistan linkki löytyy Pihvikarjaliiton internet-sivuilta.

## Pihvikarjapäivä oli menestys

Jyväskylässä KoneAgria-messujen yhteydessä pidetty **Pihvikarjapäivä 2013 oli ammatillisesti erittäin antoisa.** Liiton järjestämässä seminaarissa luennoivat Katri Strohecker ja Maiju Pesonen, lisäksi kommenttipuheenvuoron loppukasvattamon näkökulmasta piti Esa Auvinen.

Ajankohtaiset teemat käsittelivät karjankäsittelymenetelmiä, ruokintaa ennen vieroitusta, eläinten kuntoluokituksen merkitystä sekä kasvatuskokeiden tuloksia ja jalostusvalintoja.

Buffet-illallinen järjestettiin yhteistyössä HK Agrin ja Tamminsen kanssa. Alla kuvia tilaisuudesta.

## Valtakunnallinen Emolehmäseminaari järjestetään 4. – 5.2.2014 Ikaalisissa

Emolehmäväen perinteisessä ykköstapahtumassa on luvassa mielenkiintoisia esityksiä jalostuksesta, teurasindekseistä ja rotujen välisistä eroista, tukipolitiikan muutoksista sekä eläinsuojeluasiamehien näkemyksistä.

**Ilmoittautuminen alkaa joulukuun alussa Faban nettisivuilla, [www.faba.fi](http://www.faba.fi).** Huonevaraukset suoraan Ikaalisten Kylpylään, puh. (03) 451 2108 tai (03) 451 2100.

## ELMA-messuilla Hereford-hiehoja ja Junior Handlereita

Helsingin Messukeskuksessa marraskuussa pidetyt **ELMA-messut kokosivat jälleen mahtavan yleisön.** Varsinkin ensimmäisenä messupäivänä perjantaina talo oli täynnä nuoria koululaisia, jotka tutustuivat innokkaasti eläimiin.

Viime hetkellä sairastunutta Santtu-sonnia tuurasivat Hereford-hiehot, jotka esiintyivät mallikkaasti eläinarenalla ja omista karsinoistaan. Poseeraamisen **kohokohtana olivat lauantaina pidetyt Junior Handler -kilpailut**, joista kerrotaan tässä lehdessä tarkemmin sivulla 34.

Myös Suomen Highland Cattle Club oli messuilla edustettuna, tällä kertaa jakamassa tietoa ilman sarvipäitä.



# Vahingontorjunta maatiloilla: varo vaaraa, vältä riskit, huolehdi turvallisuudesta

Riskien ja vaaratilanteiden torjunta on tärkeä osa maatilayrityksen toimintaa. Tuottavan tuloksen tekeminen edellyttää pitkäjänteistä suunnittelua, töiden organisointia sekä tuotannon ja toiminnan jatkuvaa kehittämistä.

Viljelijä, joka tunnistaa tilan henkilöihin, omaisuuteen, ympäristöön ja toimintaan liittyvät riskit, pystyy parhaiten ehkäisemään vahinkoja ennalta. Nopeimmin korjattu vahinko on sellainen, jota ei ole lainkaan tapahtunut.

- Hyväksi havaittuja keinoja riskien hallitsemiseksi ovat
- riskien välttäminen tai poistaminen kokonaan
  - riskin pienentäminen joko jakamalla se useampaan kohteeseen tai tekemällä ennaltaehkäisevää torjuntaa
  - katastrofisuunnitelman laatiminen
  - riskin siirtäminen eli vakuuttaminen

Omatoimisen riskinhallinnan apukeinoina voi käyttää vakuutusyhtiöiden laatimia kartoitusoppaita ja -ohjeita. Toisaalta kysyvä ei tieltä eksi; vakuutusedustajat ovat alansa asiantuntijoita

ja heidän ammattitaitoaan kannattaa käyttää hyödyksi. On kaikkien etu, että vahinkoja ei syntyisi lainkaan.

## RISKI 1 – PALO

### Tuli on irti!

Vuonna 2011 voimaan astuneen pelastuslain myötä maatiloilta edellytetään ennaltaehkäisevää varautumista tulipaloihin ja omavalvontaa. Jokaisella tilalla tulisi olla pelastussuunnitelma, josta selviää, miten tilalla toimitaan hätätilanteessa.

Yli 60 % maatilojen suurpaloista syttyy viallisista tai vaarallisista sähkölaitteista ja -asennuksista, koneista ja valaistuksesta. Viidennes paloista saa alkunsa lämpökeskuksista, tulisijoista ja horneista, noin joka kymmenes aiheutuu moottorityökoneiden paloista ja loput tulitöistä tai varomattomasta tulenkäsittelestä. Salamien sytyttämiä paloja on viime vuosikymmenen aikana ollut noin 7 % kokonaismäärästä.

Sähköpaloja voidaan torjua tehokkaasti kiinnittämällä huomiota johtojen kuntoon. Puhki kuluneet, kolhuja saaneet tai esimerkiksi jyräjoiden tai eläinten pureskelusta rikkoutuneet johdot on syytä uusida välittömästi. Sähkötarkastukset maatiloilla on tehtävä 15 vuoden välein, kun pääsulakkeen koko on yli 35 ampeeria, mutta tätä tiiviimmät määräaikaistarkastukset estävät merkittävästi palo- ja henkilövahinkoja. Kattava vikavirtasuojaus ja puolen vuoden välein tehtävä katkaisijan testaus vähentävät sähköiskun ja palovaaran riskiä.

### Kuumuus sytyttää herkästi

Lämmityksestä johtuvat tulipalot voivat aiheutua esimerkiksi rakennusvirheistä, yllämmittämistä, hormien veto-ongelmista tai vuodoista, irrallisten lämmittimien vaarallisesta sijoittelusta tai epäsiisteydestä. Vastoin turvaohjeita lämpökeskuksia saatetaan käyttää vaatteiden ja paloherkkien tavaroiden säilytyspaikkana.

Tuotantorakennusten paloista joka viides alkaa lämpökeskuksesta. Vanhat lämpökeskukset saattavat sijaita muiden rakennusten lähellä, jolloin myös nämä ovat vaarassa. Lämpökeskuspalojen sammuttamisessa on tärkeää havaita palo nopeasti ja pyrkiä rajaamaan se mahdollisimman tarkasti. Tehokas hälytysjärjestelmä ja järeä sammutuskalusto ovat ehdottomasti tarpeen.

Työkoneiden palot syttyvät useimmiten kuumien moottoreiden osien päälle kertyneistä pöly- ja rehukerroksista tai oikosulusta virtalaitteissa. Halpa palontorjuntakeino on varustaa työkoneen virtajärjestelmä päävirtakytkimellä, jolla napsautetaan virta pois aina kun traktori tai muu kone ei ole käytössä. Sanomattakin selvää on, että koneet tulee säilyttää tuotantotiloista erillään palosuojatussa tilassa tai konesuojassa.

Maatiloilla on alituista korjaustarvetta, ja metallin hitsaus, katkaisu ja hionta kuuluvat rutiineihin. Aina tällaisia palovaarallisia töitä ei voida tehdä erillisessä, tulityöpaikan vaatimukset täyttävässä verstaassa. Tällöin paloherkät materiaalit ja -pinnat on suojattava märällä, palamattomalla pressulla, ja käden ulottuvilla tulee olla alkusammutin, mielellään enemmän kuin yksi. Työn päätyttyä kannattaa varmistaa, ettei kipinöitä jää kytemään ympäristöön tai omiin vaatteisiin.

## RISKI 2 – HENKILÖTURVA

### Ihminen on maatilan tärkein voimavara

Maatilan töissä tapaturman mahdollisuus on aina läsnä. Henkilövahingoilta voi välttyä, jos koneiden kunnosta ja suojavaarusteiden käytöstä huolehditaan, vaaran paikat arvioidaan huolella



ja opetellaan koneiden ja laitteiden oikeanlainen käyttö. Eläinten parissa harkinta, huolellisuus ja tarkoituksenmukaiset välineet pienentävät loukkaantumiseriskiä.

Konetöissä sattuu joka vuosi kuolemaan johtavia tapaturmia. Syynä voi olla koneiden rikkoutuminen tai vika, suojavaarusteiden puute, käyttövirhe tai huolimattomuus. Kiire ja väsymys lisäävät onnettomuusriskiä.

Eläimet, varsinkin suurikokoiset naudat ovat aina arvaamattomia. Ne puskevat, potkivat, tökkivät sarvilla, polkevat jalkoihinsa, purevat tai jättävät puristuksiin kokeneitakin hoitajiaan. Eläinten parissa liikkuesssa on aina turvattava pakoreitti, ja tunnettava oikeaoppisen käsittelyn perusteet. Ulkopuolisia henkilöitä tai pieniä lapsia ei tulisi päästää eläinten lähetyville.

### Oma turvallisuus on pienestä kiinni

Joskus henkilövahingolta voi välttyä hyvin yksinkertaisella toimenpiteellä. Riittävä valaistus, liukkauden torjunta ja suojavaarusteiden käyttö lisäävät turvallisuutta. Lisäturvaa saa vakuutuksista, jotka auttavat selviytymään, jos vahinko sittenkin pääsee tapahtumaan.

Maatilayrittäjän henkilöturva perustuu lakisääteiseen tapaturmavakuutukseen (MATA) ja eläkevakuutukseen (MYEL). Lisäturvatarve on yksilöllistä, siihen vaikuttavat esimerkiksi yritystoiminnan jatkuvuuden ja perheen toimeentulon varmis-

taminen. Hyvänä nyrkkisääntönä kannattaa pitää maatilan velkojen suuruutta; sairauskulu- ja tapaturmavakuutusten lisäksi saattaa henkivakuutus olla tarpeen velkojen kattamiseksi.

## RISKI 3 – ELÄINVAHINGOT

### Kun arvokas siitossonni sairastuu

Tuotantoeläinten menetys on yksi karjatilän suurimmista riskeistä. Arvokas siitossonni tai luotettava emo on merkittävä tuotannollinen pääoma, samoin koko eläinmassan olemassaolo. Hyvästä hoidosta ja asianmukaisista suojista huolimatta eläimet saattavat sairastua, loukkaantua tai menehtyä äkillisesti.

Isoimmat eläinvahingot johtuvat tulipaloista, ilmastointilaitteiden pysähtymisistä, sähköiskuista ja tarttuvista eläintauoista. Karjanomistajan turva näitä vahinkoja vastaan koostuu eläintautilain tuomasta turvasta, tuotteita vastaanottavien yritysten tarjoamista ryhmävakuutuksista ja tilakohtaisista tuotantoeläinvakuutuksista.

Suomi on onnistuneesti vastustanut tarttuvien eläintautien leviämistä. Merkittävä torjuntakeino on eläintautilakiin perustuva sairastuneen eläimen poistaminen ja siihen liittyvä korvausjärjestelmä. Valtio maksaa korvauksen kaikista sellaisista eläimistä, jotka määrätään lopetettaviksi eläimestä toiseen eläimeen tai ihmiseen tarttuvan eläintaudin perusteella. Korvaus on tasoltaan varsin käypä, kun eläimet määrätään lopetettavaksi lain perusteella. Sen sijaan jo kuolleita eläimiä valtio ei korvaa, ja toiminnan keskeytyksestä sekä taloudellisista menetyksistä maksettava korvaus on harkinnanvarainen. On hyvä huomioida, että salmonella ei kuulu valtion vastuukorvauksen piiriin.

Teurastamoilla, meijereillä ja munapakkaamoilla on ryhmävakuutuksia, jotka kattavat naudoilla ja siipikarjalla salmonellan, sioilla lisäksi PRRS:n, porsasyskän, kapin, dysenterian ja aivastustaudin. Ryhmävakuutukset kattavat valtaosan nautatiloista. Ryhmävakuutuksesta voidaan korvata saneerauskustannukset, eläinten arvo ja tuotannon keskeytys. Saneeraustapauksissa noudatetaan Eläintautien torjuntayhdistyksen (ETT) ohjeita, ja korvaus maksetaan ohjeiden perusteella tehtävien toimenpiteiden mukaisesti.

Tilakohtaisesti hankittava tuotantoeläinvakuutus korvaa menetyksen eläimen kuollessa tai jos se joudutaan lopettamaan eläinlääkärin määräyksestä. Tuotantoeläinvakuutuksissa vakuutetaan eläinryhmittäin koko karja. Eläinten omistaja päättää minkä vahinkojen varalta turva hankitaan. Toinen vakuutuksen ottajan päättämä asia on minkä laajuinen vahinko halutaan vakuutuksen korvauspiiriin. Tietenkin mitä laajempi turva hankitaan, sitä kalliimpi on vakuutus. Yksittäisille arvokkaille tuotantoeläimille voidaan hankkia oma vakuutus.

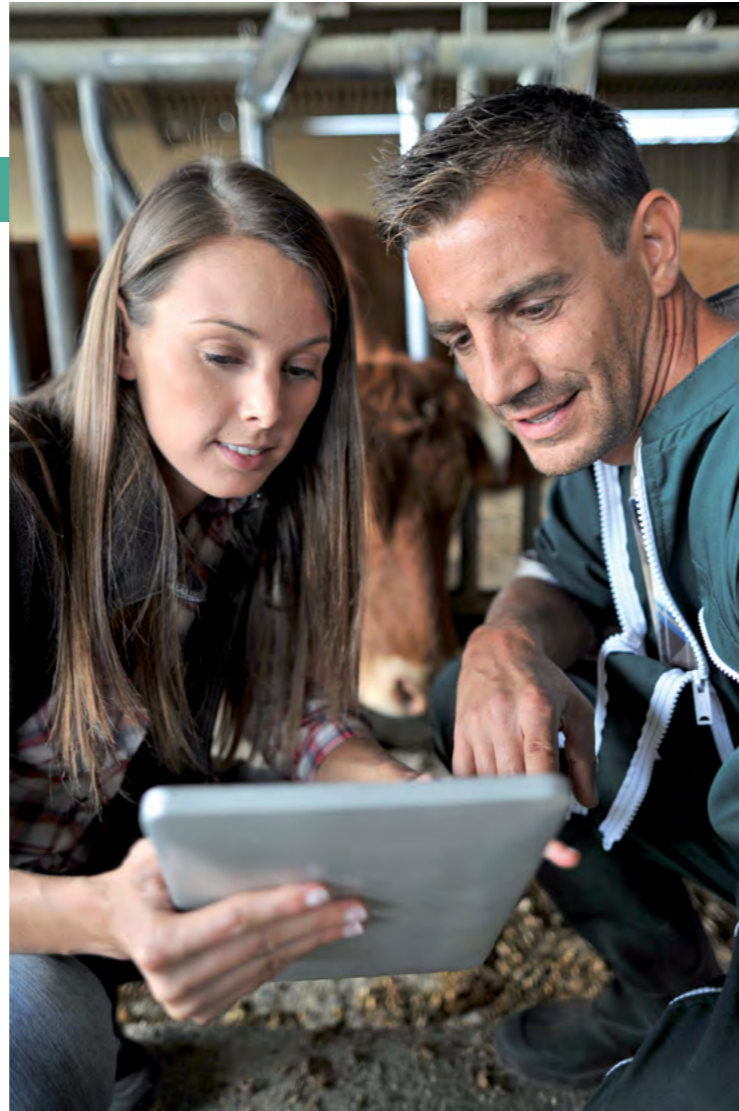
KOONNUT: Susanna Heikkinen

Artikkelia varten on haastateltu Juha Helanderia LähiTapiolasta

LÄHTEET:

Maatilojen vahingontorjunta - Turvallisuutta maatilalle

Riskienhallinnan työkirja (Tapiola)



Vuoden ykköstapahtuma,  
Valtakunnallinen emolehmäseminaari  
4.-5.2.2014 Ikaalisissa

Tulee tapaamaan muita emolehmäkasvattajia ja kuulemaan ajankohtaisia asioita mm. jalostuksen maailmasta. Taas on luvassa paljon mielenkiintoista kuultavaa!

Ilmoittautuminen Faban nettisivujen kautta [www.faba.fi](http://www.faba.fi).

Huonevaraukset suoraan Ikaalisten Kylpylään puh. 03-4512108 tai 03-4512100.

Nähdään emolehmäseminaarissa!

Faba kumppani VIKINGGENETICS

faba

Kuvittelen paras mahdollinen lehmä, me hoidamme loput. [www.faba.fi](http://www.faba.fi)

**Investoi nyt!**

Ota meihin yhteyttä

Meiltä ratkaisu kaikkiin kuivaus- ja varastointitarpeisiin!

**TORNUM®**

OY TORNUM AB [info@tornum.fi](mailto:info@tornum.fi) [www.tornum.fi](http://www.tornum.fi)  
Mats Öhman, Sipoo, 0400-860 632  
Mårten Krokfors, Kruunupyö, 0456-704 001  
Johan Lindholm, Kirkkonummi, 0400-838 043

## Pidä huolta tilasi tulevaisuudesta. LähiTapiolan Tilan Huolenpito kattaa neljä turvallisuusaluetta.

Maatilassa on kiinni monen ihmisen toimeentulo. Jotta tilasi toiminta jatkuisi tulevaisuudessakin, on tärkeää huolehtia sen turvallisuudesta ja siellä toimivien ihmisten hyvinvoinnista.



**Henkilöturvassa** pidetään huolta sinun ja perheesi turvallisuudesta ja hyvinvoinnista.



**Omaisuden turvassa** turvataan maatilasi yksityistalous, tuotanto-omaisuus ja toiminnan jatkuvuus.



**Turvallisuuskartoitukseen** sisältyy tilasi turvallisuustekijöiden kartoitus, toimenpidesuositukset, asiantuntija-apu, sekä kumppanuusyhteistyö.



**Talouden turvalla** varmistetaan tilasi taloudellinen turvallisuus ja kestävä tulevaisuus.

Ota yhteyttä omaan yhteyshenkilöösi! Tulemme käymään tilallasi ja katsomme sinun, perheesi ja tilasi turvan kuntoon.

**LÄHITAPIOLA**  
Vakuutukset, pankki ja sijoittaminen

Palveluntarjoajat: LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö, LähiTapiolan alueyhtiöt, LähiTapiola Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö, LähiTapiola Keskinäinen Eläkevakuutusyhtiö, LähiTapiola Pankki Oyj, LähiTapiola Varainhoito Oy. Palveluntarjoajat ovat osa asiakkaiden 100 % omistamaa LähiTapiola-ryhmää.

# Kamerat surraamaan – valvontajärjestelmä torjuu vahinkoja

Hyvä kameravalvontajärjestelmä maksaa itsensä moneen kertaan takaisin. Seuraatpa sitten poikivia eläimiä, tarkkailet kuivurin lämpötilaa tai torjut kutsumattomia vieraita, kamera pitää ajan tasalla. Joskus katastrofin välttäminen on sekunneista kiinni.

Se oli aivan tavallinen päivä, kuten aina silloin, kun vahinko ei tule kello kaulassa. Hannu Karppila, joka isännöi 1500-luvulta peräisin olevaa sukutilaa Kangasalan Tohkalan kylässä, oli hitannut traktoritalilla ja tullut sisään saatuaan työt tehtyä. Hetken kuluttua vilkaisu tietokoneen ruudulle kiinnitti huomiota siihen, miksi kuva traktoritalilta on oudon suttuinen. "Siellä oli savua sakeanaan. Roskien joukkoon oli lentänyt kipinä, joka oli jäänyt kytemään. Ehdin hätiin juuri ennen ilmiliekkejä", Karppila sanoo.

Kamerajärjestelmä on pelastanut myös muun muassa päästään kiinni jääneen sonnin, karkuteille lähdössä olleen sonnilanman ja lukuisia vasikoita poikimistilanteessa. "Meillä on pihatto lähellä maantietä, joten kutsumattomien vieraiden mahdollisuus on olemassa. Keittiöstä ei ole suoraa näköyhteyttä pihatolle, mutta meillä on pihalle suunnattu kamera, joka kuvaa tulijat. Se helpottaa elämää, kun voimme mennä vieraita vastaan, oli tulija millä asialla tahansa."

## Kamera on älykäs vahti

Karppilan nykyinen järjestelmä hankittiin vuonna 2008 navetan laajennuksen yhteydessä. Järjestelmään kuuluu kahdeksan kameraa, tosin lisenssiin olisi mahdollista liittää niitä kaikkiaan 16. Osa kameroista on tarkoituksellisesti näkössä, osa katkettuna. "Kameroitten näkyminen ennaltaehkäisee asiointia liikku- mista tilalla. Toisaalta meillä on myös hyvin piilossa oleva kamera varkaiden varalta, jonka kuva on erittäin tarkka."

Sisäverkossa järjestelmä lähettää kuvaa langattomasti kännykkään ja tietokoneen kuvaruudulle, jossa hälytykset näkyvät kaiken muun päällä. Poistuessaan tilalta Hannu Karppila voi seurata valvontajärjestelmää netin välityksellä missä tahansa. Etäyhteyden avulla on myös mahdollista vaikkapa laittaa valot

päälle pihattoon, jolloin kamerat kuvaavat värikuvaa. Siitä on huomattavasti helpompi päätellä vaikkapa poikimisavun tarvetta

Nykykaisten valvontakameroiden kuvan laatu on niin hyvä, että niiden avulla erottaa yksityiskohdatkin. Parhaat kamerat zoomaavat kohteen jopa 28- tai 32-kertaiseksi, ja osa kiinteällä zoomilla 2-8-kertaiseksi. Kuvauskohteet voidaan rajata tarkasti, mikä helpottaa esimerkiksi tiettyjen karsinoiden ja ruokintapöytien valvontaa. Pihaton ovella on liiketunnistin, johon kamera kääntyy ja kuvaa tietyn ajan. "Kamera on älykäs, sillä se alkaa nauhoittaa vasta tunnistaessaan liikettä siellä, missä sellaista ei pitäisi olla."

Poikimisvalvonnassa Karppila käyttää ympäröiviä kameroita, jolloin eläimen liikkumista on helpompi seurata. "Valvonta helpottaa elämää varsinkin yöllä. Poikimisaikaan olen hereillä kolmen tunnin välein, mutta navettaan täytyy lähteä vasta sitten, kun siltä näyttää. On myös tärkeää, että poikivaa emoa ei häiritä hyppäämällä navetassa vähän väliä. Etävalvonnan ansiosta eläimet saavat olla rauhassa."

## Valvontajärjestelmä maksaa itsensä takaisin

Kameroita voi käyttää monella tavalla hyödyksi. Puintiaikaan Hannu Karppila vie yhden irrallisen kamerasuuren kuivurille ja tarkkailee lämpötilaa sen avulla. Toinen hyvä kameratarkkailukohta on eläinten kiima.

Myös ihmisten seuraaminen onnistuu helposti. "Oivalsin ker- ran, että kadotettuani jokoavaimen voin katsoa nauhalta, mis- sä olen sitä viimeksi käyttänyt ja mihin sen kädestäni laskenut", Karppila naurahtaa.



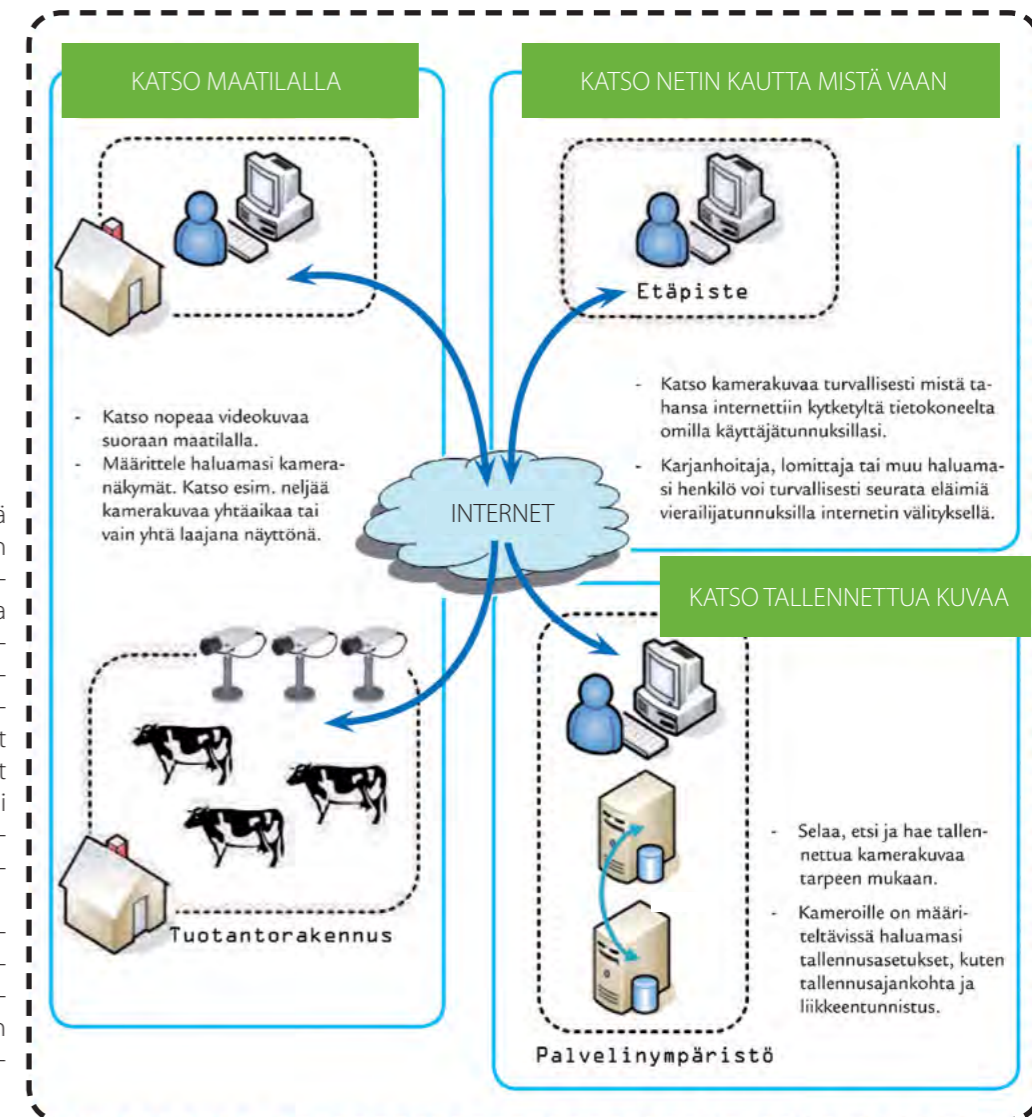
Tyytyväinen kameravalvonnan käyttäjä Hannu Karppila vaihteeksi kamerasuuren toisella puolella.

Kamerajärjestelmä hankitaan yleensä helpottamaan elämää ja parantamaan eläinten tarkkailumahdollisuuksia, mutta siitä on myös silkkaa taloudellista hyötyä. Eloon jääneet vasikat, pinteestä pelastetut eläimet, oikealla omistajallaan säilyvä omaisuus sekä onnettomuustilanteiden ehkäisy säästävät selvää rahaa. Lisäksi vakuutusyhtiöt saattavat myöntää alennuspisteitä tai bonuksia, vaikka eivät suoranaisesti pienentäisikään vakuutusmaksua valvontajärjestelmän vuoksi.

Hannu Karppila on tyytyväinen hankimaansa järjestelmään. "Kameravalvontamme on maksanut itsensä takaisin moneen kertaan. Oikeastaan vain mielikuvitus on rajana sille, miten monikäyttöisen järjestelmästä voi tehdä."

Teksti: Susanna Heikkinen

Kuva: Hannu Karppilan albumi



Kaaviokuva: ProAgria Maatalouden Laskentakeskus Oy

## Vinkkejä maatalouden kamerajärjestelmää harkitsevalle

- Hanki järjestelmään riittävän suuri lisenssi, jota on mahdollista laajentaa lisäosilla
- Huomaa pölyn ja auringon häikäisyn vaikutus kuvan laatuun
- Sijoita kamerat siten, että pystyt rajaamaan liiketunnistimen tietylle alueelle
- Esillä oleva kamera saattaa toimia ennaltaehkäisevästi kutsumattomien vieraiden varalta
- Johtojen vetäminen nostaa kiinteästi kytkettyjen kameroiden asennushintaa
- Huomioi kamerajärjestelmää suunnitellessasi tietosuojalait sekä asetukset salakatselusta ja -kuuntelusta

# PELLON

## PELLON LIHAKARJAKALUSTEET JA -LAITTEET

Pellon tuotevalikoimasta löydät monipuoliset ja vaatimaan käyttöön suunnitellut ratkaisut emolehmä ja mullikasvattamoihin.

- Helppokäyttöiset ja turvalliset väliaitarakenteet
- Ruokinta-aidat ja -kaukalot
- Makuuparret
- Juomalaitteet
- Luonnollinen ilmanvaihto
  - Verhoseinä
  - Avattava valoharja
- Asiakaskohtainen toiminnallinen- ja kalustesuunnittelu



PELLON  
KÄSITTELYHÄKKI

### PELLON MATTORUOKKIJA

- Energiataloudellinen, ei kalliita polttoainekustannuksia
- Alle puolen tunnin lastaustyö 2-3 pv:n välein
- Useampi tuoreen seosrehun jakokerta päivässä lisää syöntiä ja kasvua
- Minimaalinen reuhävikki

Pellon Group Oy | Puh 06-483 7555 | www.pellon.com

# TAMMINEN



## ROTUKARJA

100%  
SUOMALAISTA PIHVILHAA

## TERVETULOA TAMMISEN ROTUKARJAKETJUUN!



Korkealaatuisista rotukarjatuotteistaan tunnettu Tamminen kutsuu Sinut, hyvä rotukarjan tuottaja, mukaan kasvavaan yhteistyökettjuunsa.

Tammisen Sopimuskasvattajana pääset osaksi arvoketjua, joka ulottuu tilalta aina kuluttajalle asti. Tilalle jäljitettävät rotukarjatuotteemme mahdollistavat Sopimuskasvattajillemme ainutlaatuisen näkyvyyden kauppojen hyllyissä.

Tule siis mukaan kasvavaan tuotantoketjuumme ja ota paikkasi vastuullisen tammenlehden alta.

[www.tamminen.fi](http://www.tamminen.fi)

Yhteistyössä:



Oman alueesi kenttäedustajan löydät HK Agri sivuilta löytyvän yhteys henkilöhaun avulla.

[www.hkagri.fi](http://www.hkagri.fi)



LIHATUKKU HARRI TAMMINEN OY • It. Valkoisenlähteentie 21, 01260 Vantaa  
Puh. (09) 868 9000 • Fax (09) 278 8050 • [www.tamminen.fi](http://www.tamminen.fi)

# Hyvä vasikkatuotos on monen osatekijän summa



Rotukarjan hyvinvoinnin ja taloudellisten toimintaedellytysten kehittäminen -hankkeessa kartoitettiin eläinaineksen tasoa eri emolehmätiloilla sekä tuotannollista onnistumista vasikoiden kasvun ja punnitustulosten avulla. Hankkeen avulla saatiin lisää tietoa poikimakauden pituuden merkityksestä tuotantoon ja emojen mahdollisuuksista tuottaa hyvä, vieroitettu vasikka.

Kartoituksessa oli mukana sekä jalostuskarjoja että tuotantokarjoja. Roduista edustettuna olivat angus, charolais, hereford ja limousin. Osa tiloista oli luomutuotannossa, osa tavanomaisessa. Kaikilla tiloilla emolehmiä vasikoineen laidunnettiin. Osalla tiloista vasikoilla oli lisäruokinta käytössä ennen vieroitusta.

Tilakäynnillä eläimet punnittiin, mitattiin ja arvioitiin tilan tarpeiden ja kiinnostuksen mukaan. Osalla tiloista eläimet pelkätään kuntoluokitettiin ja kirjattiin rakennehavainnot. Mukana oli myös karjoja, joissa emot punnittiin ja painotiedot yhdistettiin vasikoiden vieroituspainoihin ja kasvutuloksiin. Kahdella tilalla emojen punnitseminen kuului jo ennestään karjarutiineihin, ja tilat toimittivat kahden vuoden painotulokset hankkeen käyttöön.

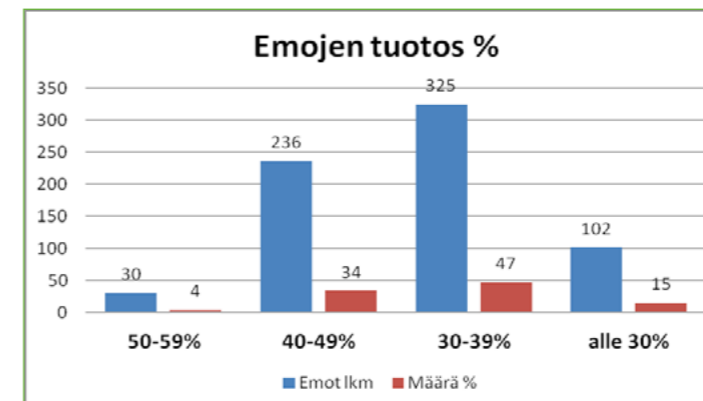
Tässä artikkelissa keskitytään emo-vasikkaparien tulosten tarkasteluun poikimakauden pituuden ja emojen tuotosprosentin näkökulmasta. Poikimakauden pituuden tuloksia tarkastellaan 719 emo-vasikkaparin kautta. Tuotosprosentit voitiin laskea 693 emolle. Tilakäynnit tehtiin syksyllä 2011 ja 2012 vieroituksen päätteeksi.

Kootun aineiston perusteella tarkasteltiin poikimakauden pituuden merkitystä tuotantoon sekä emojen mahdollisuuksia tuottaa hyvä vieroitettu vasikka. Kaikkien tilojen tiedot yhdistämällä luotiin laajempi aineisto, jota voidaan tarkastella vasikoiden jatkokasvatuksen näkökulmasta; miten poikimakauden pituus vaikuttaa välitysmarkkinoille myytäviin vasikoihin sekä jalostuseläinten valintamahdollisuuksiin.

## Millaisen vasikan emo vierottaa?

Tuotosprosentilla voidaan mitata emon taloudellisuutta. Hyvän ja tuottavan emon mittarina pidetään suhdelukua, jossa emo tuottaa vasikan joka vieroitettaessa on noin puolet sen omasta koosta. Tämä on kova tavoite, mutta siihen kannattaa tähdätä.

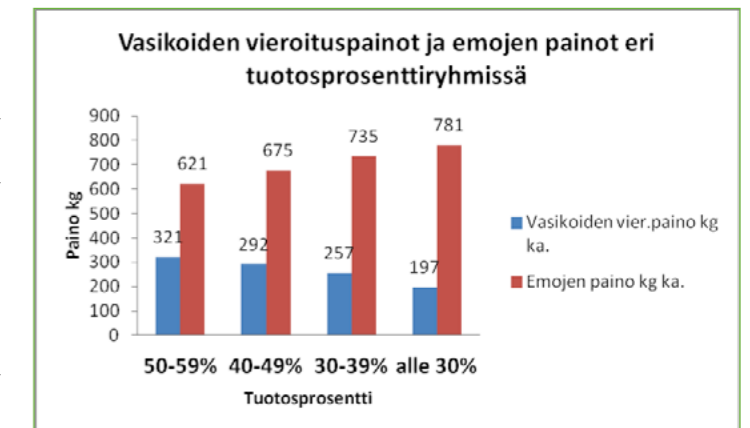
Rotukarjahankkeen keräämässä aineistossa jaoteltiin emot tuotosprosentin mukaisesti ryhmiin. Taulukko 1.



Taulukko 1. Emojen jakaantuminen eri tuotosprosentti-ryhmiin

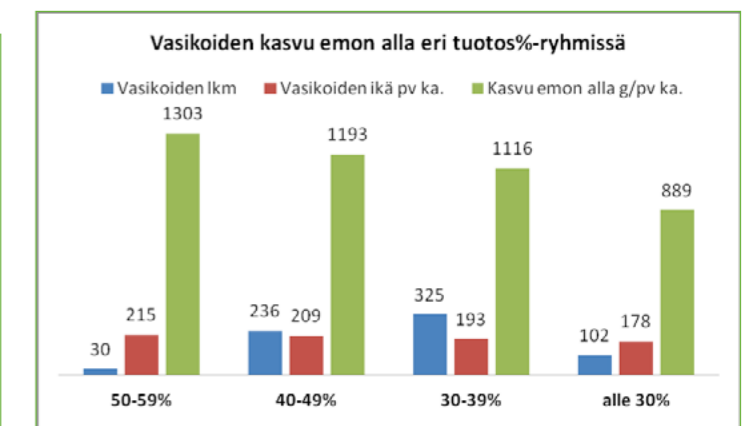
Tuotosprosentti laskettiin 693 emolehmälle. Näistä vain 30 emoa vieroitti vasikan, joka oli puolet tai enemmän sen omasta koosta. 34 % emoista ylsi tavoitteeseen, jossa vasikan paino oli 40-49 % emon painosta. Eniten emoja (47 %) kuului ryhmään, jossa tuotosprosentti oli 30-39 %. 102 emoa (15 %) vieroitti vasikan, joka oli alle 30 % niiden omasta koosta.

Emon koko vaikuttaa tuotosprosentin muodostumiseen (Taulukko 2). Hyvin suurikokoisten emojen on vaikeaa vieroittaa vasikka, joka on puolet niiden omasta koosta. Jos poikimakausi on pitkä, viimeisenä poikineiden emojen on mahdollonta päästää hyvään tuotosprosenttitasoon. Vasikan sukupuoli vaikuttaa tuotosprosenttiin, sonnivasikoilla on etulyöntiasema (Taulukko 4 ja 5).



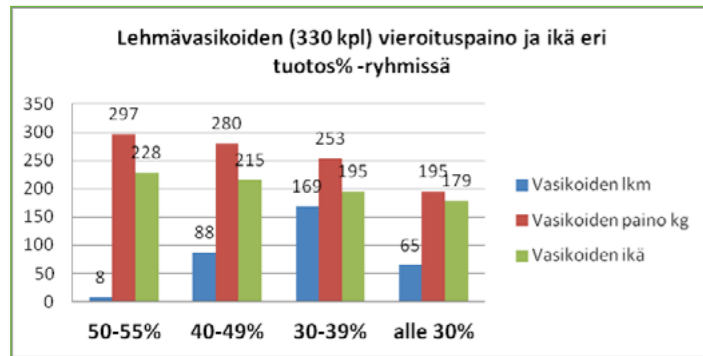
Taulukko 2. Vasikoiden ja emojen painot eri tuotosprosenttiryhmissä

Hyvään tuotosprosenttiin vaaditaan vasikalta hyvää kasvua (Taulukko 3). Perimän (emä + isäsonni) ohella laidunolosuhteiden vaikutus on merkittävä. Laidunten taso vaikuttaa lehmien maidontuotantokykyyn. On hyvä muistaa myös se, että poikimauksen alussa syntyneet vasikat pystyvät tehokkaammin hyödyntämään laidunta. Emo-vasikkaparien laiduntaminen heikotuoottisilla laituilla vaikuttaa kasvuun, ellei eläimiä siirretä ja kierrätetä lohkoilta toisille ajoissa. Luonnonlaitumilla kasvustoon on kiinnitettävä vastaavalla tavalla huomiota kuin peltolaidunnuksessa. Loispaineen kasvu lyhyeksi kalutuilla laituilla voi myös vaikuttaa vasikoiden kasvuun.

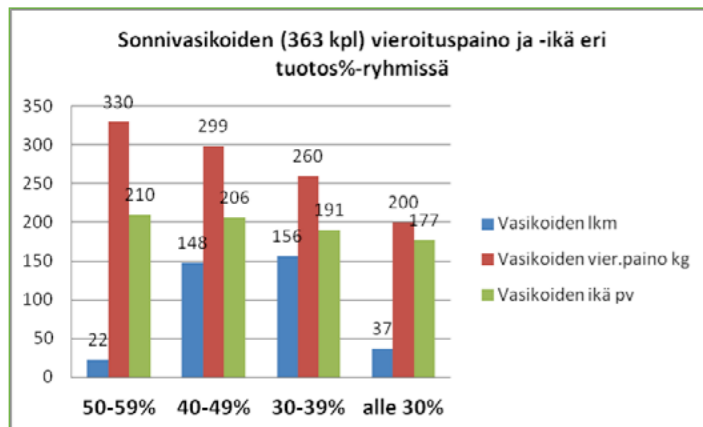


Taulukko 3. Vasikoiden kasvu eri tuotosprosentti-ryhmissä





Taulukko 4. Lehmävasikoiden vieroituspaino ja ikä eri tuotosprosentti-ryhmissä



Taulukko 5. Sonnivasikoiden vieroituspaino ja ikä eri tuotosprosentti-ryhmissä

Eläinaineksessa on paljon vaihtelua. Taulukosta 6 ilmenevät vaihteluvälit tuotosprosenttiryhmiä sisällä. Mikään yksittäinen asia ei ratkaise korkeaan tuotosprosenttiin pääsyä. Esim. pienet emot eivät säännönmukaisesti vieroita suuria vasikoita. Parhaassa tuotosprosentti-luokassa pienin emo painoi 536 kg. Se poiki 17.3. lehmävasikan, jonka syntymäpaino oli 39 kg. Vasikan kasvu emon alla oli 970 g/pv, ryhmän alhaisin. Korkea kasvukaan ei aina ratkaise kovaa tuotosprosenttia. Vieroitettaessa tämä lehmävasikka painoi 268 kg. Vasikka syntyi poikimakauden "ensimmäisessä 21 pv aallossa", joten sillä oli aikaa kasvaa.

Ryhmän kookkain emo oli 216 kg painavampi (752 kg). Se poiki 23.3. 44 kg sonnivasikan, jonka vieroituspaino oli 384 kg ja kasvu emon alla 1339 g/pv. Korkein kasvu parhaassa tuotosprosenttiryhmässä oli 1620 g/pv. Vasikan vieroituspaino oli 347 kg, emon paino 688 kg. Tämä vasikka oli vieroitettaessa koko tuotosprosenttiryhmän kolmanneksi nuorin, 187 päivää.

Tuotosprosenttiluokkien alimmassa luokassa paras kasvu oli 1274 g/pv. Tällä sonnivasikalla oli maltillisen kokoinen emo, 702 kg. Mutta heinäkuun alussa syntyneenä vasikkana se ei ehdi kirmään muita kiinni, vaikka vauhti olikin hyvä. Punnituspäivänä se painoi 162 kg.

Tuotosprosentti	50-59 %	40-49 %	30-39 %	alle 30 %
Vasikoiden lkm	30	236	325	102
Määrä %	4	34	47	15
Vasikoiden syntymäpaino	44	44	43	41
Vaihteluväli syntymäpaino	34-62	23 - 62	26 - 61	26 - 55
Vasikoiden vieroituspaino kg ka	321	292	257	197
Vaihteluväli vieroituspaino kg	268 - 384	204 - 391	151 - 362	271 - 361
Vasikoiden ikä pv ka	215	209	193	178
Vaihteluväli ikä pv	184 - 254	160 - 302	143-243	95-235
Emojen paino kg ka.	621	675	735	781
Vaihteluväli emon paino kg	536-752	496-900	492-940	544-980
Kasvu emon alla g ka.	1303	1193	1116	892
Vaihteluväli kasvu g	970-1620	863-1633	640-1548	361-1274

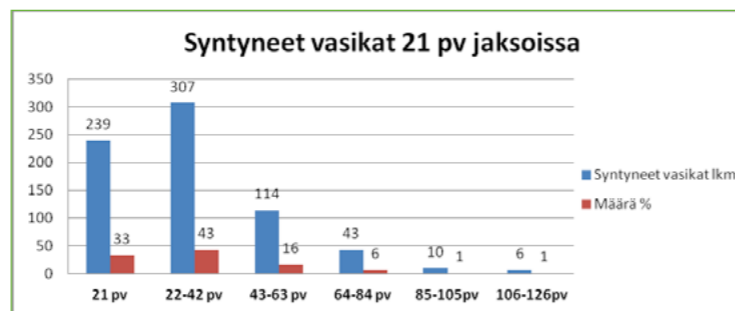
Taulukko 6. Vaihteluvälit eri tuotosprosentti-ryhmissä

Hyvät tulokset karjankasvatuksessa ovat monen tekijän summa. Vasta kun ruokinta, olosuhteet ja tuotantorytmi ovat kohdallaan, on eläinten perimällä ja potentiaalilla täysi mahdollisuus tulla esiin.

### Lyhyt poikimakausi mahdollistaa tasaisen vasikkaryhmän vieroituksen

Poikimakauden pituuden kuosissa pitäminen on yksi keskeisiä tavoitteita emolehmätuotannossa. Tavoitteena on, että poikimakauden pituus on 63 pv tai alle. Emoista 60 % tulisi poikia ensimmäisen kolmen viikon (21 pv) aikana, 80 % 42 pv kuluessa ja 100 % 63 päivään mennessä.

Hankkeen kartoituksessa oli mukana 719 emo-vasikkaparia. Tiedot kerättiin 7 eri tilalta. Poikimakauden pituuden vaihteluväli oli näillä tiloilla 58-126 päivää. Poikimakausi alkoi tiloilla maaliskuun alussa.



Taulukko 7. Syntyneet vasikat 21 pv jaksoissa

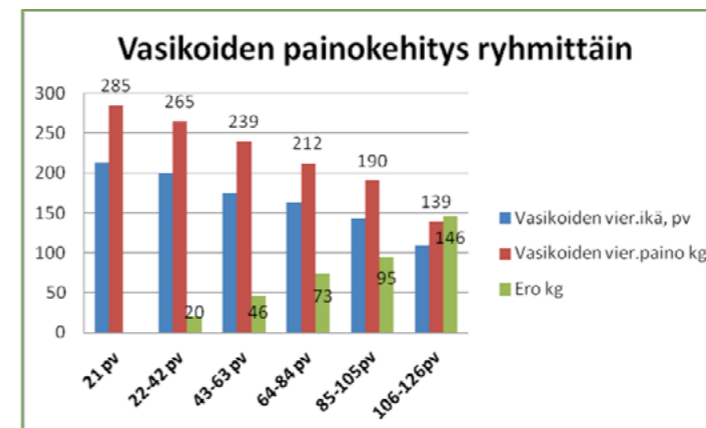
Rotukarjahankkeen tiloilta kerätty aineisto jaettiin 21 pv jaksoihin ja tarkasteltiin kullakin jaksolla syntyneiden vasikoiden vieroituspainoa ja kasvutuloksia. Tarkastelun kohteeksi otettiin vasikoiden todellinen vieroituspaino, ei korjattua painoa. Vasikat myydään eteenpäin jatkokasvatukseen todellisen painon mukaan. Myös kotiin jätettävien vasikoiden kohdalla ruokinta ja ryhmittely suunnitellaan todellisen painon ja koon perusteella.

76 % vasikoista oli syntynyt 42 pv kuluessa ja 92 % 63 pv kuluessa (Taulukko 7). Tämän jälkeen syntyi vielä 59 vasikkaa eli 8 % kokonaismäärästä. Sinänsä luku on kiitollisen pieni, mutta myös jäljelle jäävät 8 % vasikoita tarvitsevat poikimakauden valvonnan, ternimaidon saannin varmistamisen ym. työn.

### Poikimakauden pituus vaikuttaa vasikoiden vieroituspainoon

Tuotosprosenttiluvun muodostumisessa poikimakauden pituuden vaikutus on huomattava. Pihvirotuiset vasikat kasvavat n. kilon päivässä. Rotukarjahankkeen aineistossa vasikoiden keskimääräinen kasvu oli 1133 g/pv. Poikimakauden alkujaksolla syntyneillä vasikoilla on heti etumatkaa viimeisinä syntyneisiin nähden.

Kun poikimakauden pituus ylittää 63 pv, alkavat painoerot vasikoiden välillä kasvaa. Viimeisinä syntyneiden on vaikeaa tai jopa mahdotonta päästä hyvin painotuloksiin vieroitukseen mennessä. Suhteessa poikimakauden ensimmäisinä (21 pv) syntyneisiin vasikoihin jo välillä 64-84 pv syntyneiden vasikoiden vieroituspainon keskiarvon ero oli 73 kg (Taulukko 8). Syksyllä vieroitettavan vasikkaryhmän epätasaisuus kasvaa sitä enemmän, mitä pitemmälle poikimakausi venyy.



Taulukko 8. Vasikoiden painokehitys ryhmittäin syntymäjaksos mukaan

Kun halutaan varmistaa myöhään syntyneille vasikoille hyvät kasvutulokset, joudutaan vasikat vastaavasti vieroittamaan myöhemmin ja ryhmittelemään omaksi ruokintaryhmäkseen, jolle suunnitellaan niiden tarpeita vastaava ruokinta. Poikimakauden loppupäässä syntyneistä vasikoista tulee työllistävä ja melko kallis osa tilan ja koko ketjun toimintaa.

Poikimajakso	21 pv	22-42 pv	43-63 pv	64-84 pv	85-105pv	106-126pv
Poikineet emot lkm	239	307	114	43	10	6
Poikineet emot %	33	43	16	6	1	1
Vasikoiden vier.paino kg ka.	285	265	239	212	190	139
Vaihteluväli vier.paino kg	160-391	109-372	108-320	112-280	139-250	102-185
Ero kg		20	46	73	95	146
Vasikoiden vier.ikä	213	200	175	163	143	109
Kasvu emon alla g/pv	1153	1134	1131	1062	1114	894
Vaihteluväli kasvu g/pv	595-1664	383-1643	361-1593	519-1423	1336	596-1274
Tuotos %	40	38	34	30	27	21
Vaihteluväli tuotos %	17-59	14-54	13-53	20-40	21-36	13-30

Taulukko 9. Vaihteluvälit poikimakauden eri jaksoilla

Vaihtelua esiintyi runsaasti myös poikimajaksojen eri ryhmien välillä niin vieroituspainoissa, kasvuissa, kuin tuotosprosentteissa (Taulukko 9).



## Lyhyttä poikimakautta kannattaa tavoitella

Lyhyt poikimakausi on haaste, jonka eteen karjankasvattaja joutuu työskentelemään ympäri vuoden. Se on kuitenkin yksi parhaita työkaluja työn selkeyttämiseen ja taloudellisen tuloksen parantamiseen.

- Tavoite poikimakauden pituudelle: 42-63 pv
- Valvonta, työ ja ajankäyttö tehokkaampaa
- Vasikoiden terveystilanne parempi, kun ryhmässä ei ole huomattavan eri-ikäisiä vasikoita
- Vasikat pystyvät hyödyntämään laidunta tasavertaisesti
- Lyhyellä aikavälillä syntyneiden vasikoiden on mahdollista kasvaa tasaiseksi ryhmäksi vieroitukseen mennessä
- Vasikat voidaan vierottaa kerralla yhtenäisenä ryhmänä
- Saatava hinta on parempi tasaisella ryhmällä
- Eläinten ryhmittely, ruokinta ja hoito on helpompaa ja selkeämpää niin emotilalla kuin jatkokasvatuksessa
- Kun astutuskausi on selkeästi rajattu ja sonni ajoissa pois laumasta, vältetään lehmävasikoiden ennenaikaisilta tiineyksiltä
- Eläinainevalintoihin jää enemmän vaihtoehtoja – uudistushiehot, siitossonnit!

### Huomioitavaa:

- Siirtymäkausi voi viedä monta vuotta riippuen lähtötilanteesta!
- Ensimmäisessä vaiheessa on käytävä läpi syyt pitkäksi venyneen poikimakauden taustalla ja korjattava ne
- Poikimakausien jakaminen kevät- ja syyspoikiviin on yksi vaihtoehto siirtymävaiheessa, mutta erityistä huomiota on kiinnitettävä kausien rajoihin ja hedelmällisen eläinaineksen valikointiin

### Lyhyen poikimakauden tavoitteen saavuttaminen ja ylläpitäminen:

- Emolehmien kuntoluokan ja tuotantovaiheen mukainen ruokinta
- Emojen kuntoluokitus syksyllä vieroituksen jälkeen
- Emojen jako ryhmiin
- Kuntoluokkien tarkistus uudelleen 2kk ennen poikimakauden alkua
- Uudistushiehojen valinta poikimakauden alkupäässä syntyneistä lehmävasikoista
- Jos lehmävasikoissa on paljon vaihtelua iässä ja koossa – jako omiin ruokintaryhmiin
- Ennen astutuskauden alkua hiehojen uudelleenarviointi, valinta ja karsinta
- Tiineystarkastuksissa tyhjat lehmät karsitaan poikkeuksetta pois (myös suosikkilehmät)
- Karsintavalinnat kohdistetaan myös poikimakauden viimeisinä poikiviin emoihin
- Astutussonnien kivesten koko ja muoto, kuntoluokka,

- sorkat, liikkuminen, työnnokkuus ja osaaminen
- Astutussonnin työskentelyn seuraaminen, kiiman-tarkkailu laiturilla
- Muistiinpanot! Kiimojen toistuminen laiturilla, mahdolliset syyt
- Poikimavaikeuksien välttäminen mm. sonnivalintojen, emovalintojen, sopivan ruokinnan, olosuhteiden ja poikimavalvonnan kautta. Kuntoutuminen ja tiineeksi tulo vievät enemmän aikaa hankalan poikimisen jälkeen.
- Kantoaikataulukon hyödyntäminen karjavuoden suunnittelussa, milloin astutuskausi alkaa, milloin se päättyy

## Pitkän poikimakauden vaikutus tuotantoon

- Työmäärä ja kustannukset lisääntyvät pitkän poikimakauden valvonnan, eriaikaisten vieroitusten, ryhmittelyn, ruokinnan, karsintatarpeen ja kuljetusten myötä
- Painoerot vasikoiden välillä kasvavat
  - välitykseen myytävä vasikkaerä on epätasainen ja vaikuttaa hintaan (puuttuvat kilot, puuttuvat eurot)
  - suuret kokoerot vasikoissa vaativat ryhmittelyä ja jakoa erillisiin ruokintaryhmiin niin emotilalla kuin loppukasvatamossa
- Pitkän poikimakauden lopussa syntyneet lehmävasikat putoavat pois uudistushiehovalinnoista
- Jalostuskarjassa pitkän poikimakauden lopussa syntyneet sonnivasikat useimmiten putoavat pois siitossonnimarkkinoilta (vaihtoehtoisesti pidempi kasvatusaika ja myynti vanhempana)

## Miksi poikimakausi pitenee?

Poikimakauden pitenemiseen johtavat syyt saattavat alkaa jo ennen astutuskautta. Yksi keskeinen syy on emojen ja hiehojen ruokintaosaamisen ja kuntoluokituksen puute. Mikäli emojen kuntoluokka poikimahetkellä on alle 2,5 seuraava tiineeksi tulo viivästyy. Kuntoluokan nostaminen vie aikaa ja on haasteellista, kun emolla on vasikka alla. Kuntoluokitus ja mahdolliset ruokinnan korjaukset on tehtävä hyvissä ajoin eli noin 2 kuukautta ennen poikimakauden alkua.

Puutteellinen valvonta astutuskaudella saattaa romahduttaa koko tuotantorytmin. Mikäli sonni loukkaantuu tai muuten osoittautuu kyvyttömäksi töihin, poikimakausi venyy, ellei ongelmaa huomata ajoissa.

Pitkä astutuskausi johtaa helposti pitkään poikimakautteen. Varsinkin jos keväinen poikimakausi on loppunut vasta kesän korvalla tai kesäkuukausina, sonnia pidetään mielellään laumassa pidempään, jotta myös viimeisinä poikineilla emoilla on tilaisuus tiineytyä. Tiineystarkastuksissa tiineeksi todetut emot useimmiten pidetään, olivat ne tulleet tiineeksi kuinka myöhään tahansa. Tällöin on odotettavissa pitkä poikimakausi seuraavanakin keväänä.

Toisinaan sonnia pidetään lauman mukana, jos sen pois ottaminen koetaan työläänä tai sonnille ole paikkaa muualla. Samalla kuitenkin kasvatetaan poikimakauden alkupäässä syntyneiden lehmävasikoiden tiineysriskiä.

Melko yleinen syy pitkäksi venyneeseen poikimakautteen on sonnien kohtuuton työmäärä. Liian suuri laumakoko on monelle sonnille haaste, josta selviydytään vasta pidemmän ajan kuluessa. Varsinkin nuorten sonnien kohdalla tulee kiinnittää huomiota laumakokoon. Nyrkkisääntönä nuorten sonnien kohdalla pidetään laumakokoa, joka ei suuruudeltaan ylitä sonnin ikää kuukausissa. Myös sonnien kuntoluokkaan ja sorkkiin on syytä kiinnittää huomiota.

Pitkä poikimakausi rajoittaa uudistuseläinvalintoja. Uudistushiehot tulisi valita poikimakauden alkupäässä syntyneistä lehmävasikoista. Mikäli uudistushiehoiksi valitaan hyvin nuoria lehmävasikoita, ne tulee ryhmitellä omaan ruokintaryhmään ja seurata kasvua säännöllisillä punnituksilla. Ennen astutuskauden alkua hiehoryhmä on syytä käydä uudelleen läpi ja arvioida ovatko hiehot pitoeläinkelpoisia. Koon suhteen on syytä pitää mielessä tavoite, jonka mukaan hiehojen tulee olla astutettaessa 65 % tulevasta aikuiskoostaan. Tämä selviää punnitsemalla ja vertaamalla aikuisiin emoihin karjassa. Liian nuorten ja pienikokoisten hiehojen poistaminen on aina riski.

Myös poikimavaikeudet voivat heijastua tiineeksi tuloon. Vaikean poikimisen jälkeen emon toipumisaika ja kehon valmistautuminen uuteen tiineyteen vie enemmän aikaa. Muistiinpanoista on aina hyötyä. Merkitse muistiin emot, joilla oli vaikeampi poikiminen, virheasennot, vetoapu yms. Seuraa emojen kiimoja ja mahdollista toistumista laiturilla. Varmista tiineys tarkastamalla.

Lisäksi poikimakauden pituuteen vaikuttavat mm. tilan laidunnusolosuhteet ja tehdyt eläinainevalinnat. Kaikki edellä mainitut poikimakauden pituuteen vaikuttavat seikat ovat asioita, joihin karjankasvattaja voi omalla työllään vaikuttaa. Angus Journal -lehden elokuun numerossa 2013 Bill Beal vastaa kysymykseen lehmien tiineytymiskyvystä Repro Tracks -kolumnissa. Bealin mukaan genetiikan osuus on n. 5 % ja ”ympäristökijöiden”, kuten poikimahetken kuntoluokan, poikimisen ajankohdan suhteessa astutuskauden alkuun, astutuskauden aikaisen ravinteiden saatavuuden ym. osuuden vaikutus edustaa 95 prosenttia siitä, milloin (ja jos) lehmä tiineytyy.

## Mitä aineisto osoittaa?

Rotukarjahankkeen aineisto koostui noin 700 emo-vasikka-parin tiedoista. Tuloksiin vaikuttaa moni seikka: vuosivaihtelu, eläinaineksen, siitossonnivalinnat, emojen kuntoluokka, vasikoiden terveys ja kasvukyky, laidunnuksen onnistuminen. Eri yksityiskohtien vaikutusta voidaan pohtia.

Niin emolehmätilojen eläinainekartoituksessa kuin Rotukarjahankkeen ruokintakokeessakin kävi selkeästi ilmi tarve tasaisuuden kehittämiseen. Rotujen sisäinen vaihtelu oli suurempaa kuin rotujen välinen. Suuri hajonta eläinainekesä tekee työstä haasteellista, jos lopputuotteessa tavoitellaan tasaista laatua.

Nykyisessä laajentamiskehityksessä on nojattu paljon määrään. Jos laadun kehitys ja tuotannon tavoitteet unohdetaan,

suurellakaan eläinmäärällä ei voida korvata tuotannollista tappiota.

Vaaka, kynä ja muistiinpanovihko ovat karjankasvattajan tärkeimpiä työkaluja. Mitä enemmän seurantamerkintöjä on käytettävissä, sitä paremmalla tuntumalla voidaan tehdä valintoja ja varmistaa taloudellisen tuloksen onnistumista. Tässä aineistossa tarkasteltiin vain eläviä vasikoita. Vielä realistisemmän käsityksen omasta onnistumisesta karjankasvattaja saa laskemalla koko karjalle seuraavat vertailuluvut:

1. montako vasikkaa vieroitettiin suhteessa talven yli pidettyyn emoihin
2. paljonko vasikkakiloja vieroitetaan syksyllä suhteessa talven yli pidettyjen emojen painoon.

Tällöin mukaan lukeutuvat myös vasikkamenetykset, luomiset ja mahdolliset tyhjat emot.

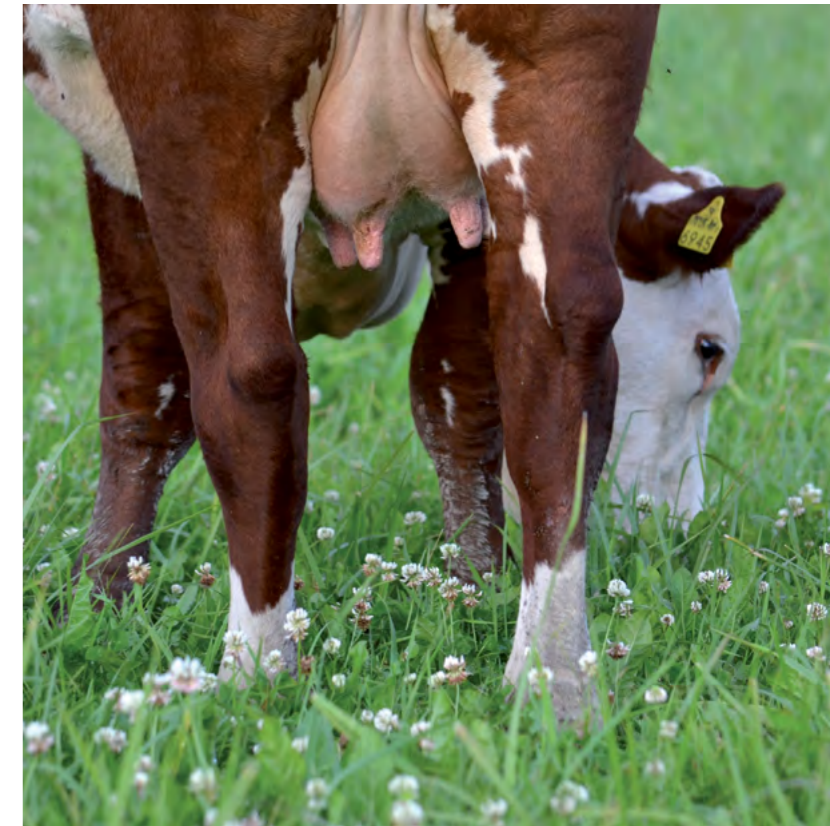
Ennen, nyt ja jatkossakin emolehmätuotannon menestys nojaa kestävään emolehmäainekseen (pitkä tuotosikä), joka poikii helposti (vasikkamenetykset alle 5 %) ja lyhyen poikimakauden aikana (alle 63 pv), tiineytyy ajoissa uudelleen (viimeistään 83 pv kuluessa edellisestä poikimisesta, hyvin kasvaviin vasikoihin (kilo päivässä tai enemmän), jolloin emot voivat vieroittaa vasikan joka on puolet sen omasta koosta. Ennen kaikkea menestys nojaa karjankasvattajaan, joka jaksaa pitkäjänteisesti tehdä töitä karjansa ja osaamisensa eteen.

Johanna Jahkola

Satafood Kehittämissyhdystys ry

Rotukarjan hyvinvoinnin ja taloudellisten toimintaedellytysten kehittäminen-hanke

Lisää hankkeesta osoitteessa [www.rotukarjahanke.fi](http://www.rotukarjahanke.fi)





# Rohkeutta kohtaamisiin – tuottajien ja kuluttajien yhteinen tulevaisuus

Kuluttajilla ja tuottajilla on paljon yhteisiä toiveita ruokaketjusta ja sen tulevaisuudesta. Kuluttajat arvostavat herkullista ja terveellistä ruokaa, jonka alkuperä ja tuotantotavat tunnetaan.

Tuottajat puolestaan haluavat tarjota vastuullisesti tuotettua ruokaa, mutta sen hyväksi tehdystä työstä tulee saada kunnan korvaus. Ratkaisuehdotuksia tuottajien ja kuluttajien kohtaamisen haasteisiin esitellään samannimisessä julkaisussa, joka on koottu Vuorovaikutteinen ja vastuullinen elintarvikeketju-hankkeen toimesta.

Ruoantuotannon tehokkuusajattelu on tuonut mukanaan pitkät ruokaketjut, jotka Suomessa ovat eurooppalaisen mittapuun mukaan lisäksi poikkeuksellisen keskittyneitä. Tästä on väistämättä seurannut tuottajien ja kuluttajien etäännyminen toisistaan. Enää ei ymmärretä, miten ruokaa tuotetaan ja kulutetaan. Pitkien ruokaketjujen vuoksi ruoan jäljitettävyyden on kärke-

sinyt, mikä puolestaan tekee erilaiset ruokakohut mahdollisiksi.

Viime aikoina kuluttajat ovat kuitenkin heränneet kysymään, mistä ruoka on peräisin, mitä se sisältää ja miten se on tehty. Samalla monille kuluttajille on syntynyt käsitys, että lyhyen ja läpinäkyvän ruokaketjun tuotteet ovat "tavallista" parempia. Tuottajilla puolestaan on käsitys, että lyhyessä toimitusketjussa on mahdollisuuksia kannattavaan tuotantoon ja kuluttajan kysynnän hyödyntämiseen omassa tuotannossa.

Kuluttajat ja tuottajat ovat kiinnostuneita asioimaan suoraan toistensa kanssa. Kaivataan uudenlaisia tuotantotapoja ja jakelukanavia, kuten luomua ja lähiruokaa, suoramyyntiä ja pienyrittäjäreikkeitä. Kaupan rooliin toivotaan muutosta, jotta pienillekin toimijoille olisi markkinoilla tilaa.

## Arvostusta suomalaiselle ruoalle

Ruoan laatu on yksilöllinen käsite, joka muuttuu jatkuvasti ajan myötä. Aiemmin laatukäsite on tarkoittanut terveellisyttä, mutta nykyisin siihen liitetään myös turvallisuus sekä vastuullisuus, joka koskee koko ruokatuotantoa. Joillekin laatu voi tarkoittaa syöntilaatua, makua tai alkuperää.

Suomalaisten elintarvikkeiden myyntivalteja ovat turvallisuus, puhtaus ja korkea laatu. Näistä vahvuuksista viestiminen jää usein muun keskustelun varjoon. Sekä kuluttajat että tuottajat kaipaavat ruokaketjuun lisää läpinäkyvyyttä, tavallisten maatalojen arjesta kertomista, avointa viestintää ja julkista keskustelua ruoan tuotannosta. Oikean tiedon välittäminen ja tietoisuuden lisääminen maataloustuotannosta vähentää skandaalien mahdollisuutta ja ohjaa keskustelua oikeisiin mittasuhteisiin.

Yksi kuluttajien ja tuottajien keskinäisen kohtaamisen ongelmista on luontevan yhteyden puute. Vuorovaikutuksen edistämiseksi tarvitaan aloitteellisuutta ja aktiivisen roolin ottamista niin tuottajien, kuluttajien, kaupan, elintarvikeyritysten kuin julkisten toimijoiden taholta.

## Vastuullisuuden vaikea käsite

On helppoa sanoa kannattavansa vastuullisuutta, mutta sen konkretisoiminen voi olla vaikeaa. Kuluttajat eivät tunne tuotannon mahdollisuuksia eikä rajoitteita, eivätkä tuottajat tiedä kuluttajien arvomaailmaan vaikuttavia tekijöitä. Sekä tuottajien että kuluttajien mielestä kaupalla ja suurilla elintarviketeollisuuden toimijoilla on parhaat mahdollisuudet vaikuttaa ruokaketjun vastuullisuudesta viestimiseen esimerkiksi esillepanon, pakkausmerkintöjen ja hinnoittelun keinoin.

Maataloustuotannossa vastuullisuuden elementteinä voidaan pitää esimerkiksi eläinten hyvinvointia, tuotannon paikallisuutta, maatilayrityksen tervettä taloutta, ympäristöystävällisyyttä, tuoteturvallisuutta, työhyvinvointia ja tuotetun ruoan ravitsemuksellisuutta.

Tuottajien ja kuluttajien näkemykset vastuullisuudesta kohtaavat periaatteellisella tasolla, mutta näkökulma saattaa olla eri. Esimerkiksi eläinten hyvinvointia pidetään tärkeänä, mutta siihen liittyy idealismia ja realismia kohtaamisesta johtuvia haasteita. Vaikka maatalouteen liitetään paljon ympäristökysymyksiä, niiden merkitys on hankkeen johtopäätösten perustella muihin vastuullisuuden ulottuvuuksiin verrattuna vähäinen.

## Kuinka tuottaja pääsisi kuluttajan iholle

Hankkeen perusteella tuottajien ja kuluttajien kohtaamista vaikeuttaa molemminpuolinen rohkeuden ja aktiivisuuden puute. Periaatteessa tuottajien ja kuluttajien tulisi vain yhdistää

voimansa, sillä monet tavoitteet ovat joko yhteisiä tai läheisesti toisiinsa liittyviä. Myös ruokaketjun muut toimijat voivat tarjota kanavia kuluttajien ja tuottajien yhteistyölle.

Tuottajat ovat maatalouden ammattilaisia, mutta sen lisäksi heiltä edellytetään markkinointiosaamista, myyntitaitoja, kuluttajakäyttäytymisen ymmärtämistä ja kykyä käyttää hyödyksi nykyajan mediakenttää. Ei siis ihme, että kaksi kolmesta tuottajasta kokee lisääntyvän työtaakan keskeisimmäksi haasteeksi kuluttajan kanssa toimimisessa. Myös vastuullisuuskriteerien täyttäminen on todella vaativaa rajallisten resurssien vuoksi.

Monet tuottajat kaipaavat apua toiminnan kehittämiseen ja monipuolistamiseen. Tuotannon kannattavuus on avainasemassa. Myös kuluttajia huolestuttaa kotimaisen tuotannon jatkuvuus.

Yhtenä ratkaisuna on ehdotettu ruokaketjun osapuolten yhteistä "reilun hinnan" konseptia, joka edistäisi kotimaisten, vastuullisesti tuotettujen tuotteiden hinnoittelua ja jakelua. Ajatuksena on, että "reilun hinnan" tuotteita hankkiessaan kuluttaja voi varmistua siitä, että tuottaja saa niistä riittävän korvauksen. Järjestelmän takeena olisi läpinäkyvyys ja todentamisyhteistyö, joka perustuu yhdessä sovittuihin kriteereihin.

## Pitkä ja kuoppainen tie

Moni kuluttaja kertoo käyttävänsä runsaasti aikaa ja vaivaa ruoanhankintaan, ja on periaatteessa valmis maksamaan kokemastaan laadusta ja vastuullisuudesta tavallista paremman hinnan. Vaikka tämä ei vielä olisikaan täysin arkipäivää, on kuitenkin toiveita siitä, että kuluttajan ja tuottajan kohtaamista voitaisiin helpottaa lisäämällä kuluttajan valintamahdollisuuksia ja ruoanjakelun uusia toimintamalleja.

Kuluttajat sanovat etsivänsä tuotteita, joista he saavat lisäarvoa tuoreuden, paremman laadun, erityisyyden, ekologisuuden tai alkuperän vuoksi. Suora asioiminen tuottajan kanssa on heille tärkeää, koska se tuottaa hyvää mieltä, antaa mahdollisuuden tukea tuottajia ja lisää maaseudun elinvoimaisuutta. Samalla tuotteista ja tuotannosta voi oppia lisää, mikä puolestaan vahvistaa luottamusta ja arvostusta tuottajia kohtaan.

Tuottajienkin vuorovaikutus kiinnostaa, mutta heidän on vaikea nähdä sen liiketoiminnallista hyötyä. On otettava huomioon myös kannattavuus, työmäärä ja kustannukset. Usein tuotteiden jakelu perinteisessä pitkässä ketjussa tuntuu luontevammalta ja on vähemmän työlästä.

Eri osapuolten keskinäinen luottamus on yksi avaintekijöistä. Hankkeen yhteenvetoon mukaan pienillä asioilla voi olla suuri vaikutus, ja jokainen yksilö ja taho voi tarttua toimeen. Tiedonvaihto ja yhteistyö nykyisten sekä uusien kumppaneiden kanssa luovat mahdollisuuksia aktiiviseen toimintaan.

*Teksti: Susanna Heikkinen*

*Ratkaisuehdotuksia tuottajien ja kuluttajien kohtaamisen haasteisiin*

*www.ptt.fi/vuorovastuu*

*www.ptt.fi/vuorovastuu/ratkaisuehdotukset*

**Atria**

Hyvä ruoka, parempi mieli.

## Ruokarauhaa, suomalainen

Tilallisena olin ihan ällikällä lyöty, kun luin että ihmisiä on alkanut epäilyttää ruoan alkuperä. Ja että hevosta on tuotu ja nautana myyty. Meillä kun "hevoskaupat" tehdään autoliikkeessä. Ja siitä ollaan ylpeitä.

Nimittäin meidän tilan nautanlihat voit jäljittää tuonne pihatolle asti. Ne tunnistat siitä, että niissä lukee Atria Kulinaari ja Patajärven tila.

Ja kun minä olen ne kasvattanut, ja Atria pakannut, niin usko pois, ne ovat sitä parasta suomalaista nautanlihaa, jossa maistuu puhdas luonto, ja kunnioitus lihan alkuperää kohtaan.

Vähempää en tilallisena ilkiäisi luvatakaan.

**Atria** 100% KOTIMAISTA LIHAA  
**PATAJÄRVEN TILALTA**  
MAANINGALTA  
PARASTA SINULLE, OLE HYVÄ!

[www.atria.fi/jaljitettavyys](http://www.atria.fi/jaljitettavyys)

Laadukkaat, huippusukuiset  
Charolais-eläimet



Jalostusosaamista vuodesta  
1982

**KAUNIAIS  
CHAROLAIS**

Anne-Marie Rosenlew  
Kartanonkuja 100, 37200 Siuro  
Puh. 03 340 6890 / 040 590 5718  
anne-marie.rosenlew@finnbeef.fi



**THORSVIK HEREFORD**

**HYVÄÄ JOULUA!**

000 [www.thorsvikhereford.fi](http://www.thorsvikhereford.fi) 000



**TERISTEN KARTANO**  
HEREFORD & ANGUS-  
JALOSTUKSEN KÄRJESSÄ

Antti Veräväinen 0500 835 084

**VANHA-ANNILAN  
ANGUS**

MYYTÄVÄNÄ  
JALOSTUSELÄIMIÄ

Lauri Annila  
Annilantie 90  
37600 Valkeakoski  
Puhelin 040 828 5051

**SARVANAN  
ANGUS**

JALOSTUSELÄIMIÄ

Katariina ja Kalle Sarvana  
Sarvanantie 172  
34420 MUROLEEN KANAVA  
Puhelin 040 7396 386  
katariina.sarvana@angus.fi



**MILLOLA**

0440 472 250  
Millolankuja 25  
09520 Millola  
[www.millola.com](http://www.millola.com)

**nauta  
kasvattamot.fi**  
Kustannustietoista suunnittelua

ARKKITEHTISUUNNITTELU  
Marko Lappalainen  
040 844 9544  
[www.nautakasvattamot.fi](http://www.nautakasvattamot.fi)

**Piittala Hereford KIITTÄÄ asiakkaitaan  
kuluneesta vuodesta ja toivottaa kaikille  
Hyvää & Rauhallista Joulunaikaa  
sekä Onnea Uudelle Vuodelle!**



**PIITTALA  
HEREFORD**

**JALOSTUSTA SINUN EDUKSESI**

[www.piittalahereford.fi](http://www.piittalahereford.fi)



**VAPOLAN TILA**

040 7759 888  
Vehmaantie 1331, 23600 Kalanti  
[www.vapola.fi](http://www.vapola.fi)



## Aitojamakuja.fi – ensimmäinen askel sähköiseen markkinointiin

Pihvikarjalihan tuottajilla on nyt ainutlaatuinen mahdollisuus lisätä omaa näkyvyyttään kuluttajien suuntaan hyödyntämällä maksutonta sähköistä markkinointikanavaa, nettisivustoa [www.aitojamakuja.fi](http://www.aitojamakuja.fi).

Sivustolla on mukana jo reilu 1800 elintarvikeyritystä, mutta kysynnän jatkuvasti kasvaessa myös lisää yrityksiä tarvitaan vahvistamaan kokonaisuutta.

Perinteinen asiakkaan ja myyjän suhde on murtumassa. Pienelle yritykselle vuoropuhelun käynnistäminen suoraan kuluttajien ja muiden ostajien kanssa on hedelmällistä ja mahdollisuuksia täynnä, vain mielikuvitus on rajana. Yhä lisääntyvä määrä kuluttajista toivoo voivansa ostaa elintarvikkeita suoraan tuottajilta. Samaan aikaan kuluttajilla on kasvava tarve saada tietoa elintarvikkeiden tuotannosta ja tarinoista tuotteiden takana. "Se, että nyt sivuille kerätään myös aktiivisesti tuottajia, jotka myyvät tuotteitaan suoraan, toivottavasti helpottaa kuluttajan ja tuottajan kohtaamista", kertoo Aitoja makuja -hankkeen koordinaattori Johanna Mattila.

### Miksi sähköinen suoramarkkinointi kannattaa?

Muutamia esimerkkejä suoramarkkinoinnin hyödyistä:

- mahdollisuus parempaan tuottajahintaan,
- riippumattomuus tuotantoketjun seuraavista portaista,
- mahdollisuus vaikuttaa oman tilan tekemiseen,
- mahdollisuus syventää tuottajien välistä yhteistyötä,
- parhaimmillaan kustannustehokas ja aikaa säästävä markkinointitapa ja
- kohdentuu halutulle asiakasryhmälle.



Aitojamakuja.fi on valtakunnallinen elintarvikeyritysten hakupalvelu ja monipuolinen tietolähde. Sivuilta voi etsiä elintarvikealan yrityksiä ja tuottajia tuoteryhmän, paikkakunnan tai tuotantotavan (luomu) mukaan. Hakupalvelu sijoittaa kohteet kartalle.

"Sivuston mobiiliversio avattiin kesällä ja se on heti lunastanut käyttäjien odotukset. Jo kolmasosa käynneistä tulee mobiiliversion kautta", hehkuttaa Mattila. Sivuston kävijämäärä on huomattavasti noussut. Tämän vuoden kesällä ohitettiin jo koko viime vuoden kävijämäärä, esimerkiksi heinäkuussa kävijöitä oli lähes 8000. Jatkossa sivusto muuttuu entistäkin kattavammaksi, kun siihen kerätään tämän ja ensi vuoden aikana entistä aktiivisemmin myös suoraan tiloilta kuluttajille, keittiöille tai kauppoille myyvien tuottajien tietoja.

Sivustolle pääsee mukaan <http://www.aitojamakuja.fi/> liity mukaan -linkin kautta.

Aitoja makuja II on Turun yliopiston koulutus- ja kehittämiskeskus Brahean hallinnoima hanke. Hanke toteuttaa Manner-Suomen maaseudun kehittämissuunnitelmaa 2007-2013 ja sitä rahoittaa Hämeen ELY-keskus valtakunnallisena hankkeena.

LISÄTIETOJA:

Johanna Mattila

[johanna.mattila@utu.fi](mailto:johanna.mattila@utu.fi)

040 565 8121

LÄHDE: Kirjallisuuskatsaus kuluttajien ja tuottajien vuorovaikutuksesta elintarvikeketjussa, Kuluttajatutkimuskeskus 136/2011.

## Apua pieneen ruoantuottajan markkinointiin

Rintalan Luomutila sijaitsee Varsinais-Suomessa Yläneen Keihäskosken kylässä. Luomutilalla on kasvatettu suomenlampaista yli 30 vuoden ajan ja usko suomenlampaan tulevaisuuteen on vahva. Lammasta hyödynnetään kokonaan niin lihoina, villana kuin taljainakin. Rintalan tilalla on oivallettu suoramarkkinoinnin hyödyt. Kaikki myynti ja markkinointi tapahtuvatkin suoraan kuluttajille ja ammattilaisille, kuten ravintoloille, ilman välittäjiä. "Pieneen tuottajaan on vaikeaa saada näkyvyyttä ja päästä kuluttajien tietoisuuteen. Siksi aitojamakuja.fi sivusto on ollut erittäin tärkeä apu lisänäkyvyyden saamiseksi ja kontaktien luomiseksi niin paikallisesti kuin valtakunnallisestikin", toteaa Tapio Rintala. Hän tietää mistä puhuu, sillä Rintalat ovat olleet aitoja makuja toiminnassa mukana alusta asti eli vuodesta 2009 lähtien.

[www.rintalantila.fi](http://www.rintalantila.fi)

[www.aitojamakuja.fi](http://www.aitojamakuja.fi) video



# Naudanlihan tulevaisuus – kuluttaja arvoaallokossa

Kuluttajat luottavat suomalaiseen lihantuotantoon. He uskovat, että kotimainen liha on parempaa kuin ulkomaalainen. Kuluttajalla ei kuitenkaan ole tietoa, mitä tuotannossa tapahtuu, ja mikä tekee kotimaisesta tuotannosta erityistä. Syitä näihin käsityksiin he eivät kuitenkaan osaa sanoa. Lisäksi kuluttajat kokevat hankalaksi saada rehellistä ja objektiivista tietoa tuotannosta ja tuotantoketjusta.

Hyvään ruoantuotantoon tarvitaan hyvinvoiva eläin. Suomalaisessa maataloudessa tuotantoeläinten hyvinvointi on korkealla tasolla, mutta tiedon lisääntyessä hyvinvointia pyritään edelleen edistämään. Tuotantoeläin voi hyvin, kun se saa tuotanto-olosuhteissa toteuttaa lajinomaista käyttäytymistään sekä saa mahdollisuuden liikkua. Eläinten hoito-olosuhteisiin pystyy vaikuttamaan koko ketju kasvattajista kuluttajiin. Tavoitteena on tuotteiden korkea laatu, kannattava hinta, ympäristöystävällisyys ja tuotantoeläinten eettinen hyväksyttävyys.

Tässä opinnäytetyössä tehdyssä kyselyssä asiantuntijat uskoivat keskimääräisesti suomalaisen naudanlihatuotannon uhkina olevan vuonna 2025 liian alhaisen tuottajahinnan, tuottajien vähenemisen, eläintautien ja lainsäädännön. Myös ympäristömuutosten uskotaan tuovan muutoksia naudanlihatuotantoon. Eläinlihan korvaamiseen palkokasveilla uskotaan selkeästi enemmän, kuin keinolihan käyttöön. Hyönteisten syöntiä pidettiin vähäisenä tulevaisuuden Suomessa.

Mahdollisuustekijöinä pidettiin pihvirotuisiin laiduntaviin emolehmiin perustuvaa naudanlihantuotantoa, alkutuottajan saaman korvauksen nostamista, eettisen naudanlihantuotannon korostamista, tuotannon kannattavuuden parantamista sekä brändäystä esimerkiksi ”Poikkeuksellisen puhdas ympäristö” – painotuksella, samalla vientiä kasvattamalla koko Suomen naudanlihatuotannon osalta, ei pelkästään yhden tuotantosuunnan osalta.

## Naudanlihan käyttö arvoaallokossa

Tämän päivän kuluttajalla on melko suuri valinnanvapaus siitä, mitä naudanlihaa syö. Tietämys lihan eroista ja tuotantotavoista on kuitenkin puutteellinen. Luonnonmukaisesti tuotettu liha eli luomu on tuttua, mutta mitä se oikeasti tarkoittaa, mitä lihaa silloin syödään? Tarjolla on myös rotukarja-, pihvi- ja lähilihaa. Lisäksi lihankasvatukselle on laadittu hyvinvointikriteeristö, jota voitaisiin hyödyntää myös lihapakkauksissa.

Tässä opinnäytetyöni selvityksessä asiantuntijoilta kysyttiin kuluttajien ostokäyttäytymistä naudanlihaa ostettaessa vuonna 2025 asiantuntijoiden mielestä kuluttajien ostama naudanliha on yli 50 % hyvinvointimerkittyä lihaa, ympäristömerkittyä lihaa ja tavanomaista maitorotuista lihaa. Vähiten uskottiin luomulihaan ja luonnonlaidunlihan ostoon. Tulos on melko yllättävä, sillä onhan valtiolta asettanut tavoitteeksi, että vuonna 2030 Suomen maataloudesta puolet on luomussa. Rotukarjanlihan hankinnan yleistymiseen yli 50 % hankinnasta uskoivat lähes kaikki asiantuntijat. Tuontilihan oston vähäisyydestä asiantuntijat olivat lähes yksimielisiä.

Asiantuntijat arvioivat tulevaisuuden kuluttajan arvostavan naudanlihan hankinnassa eettisyyttä, ympäristöystävällisyyttä, lähilihaa ja jäljitettävyyttä. Yllättävänä tuloksena vuonna 2011 (Suomen Gallup Elintarviketieto, Lihan kulutusta ohjaavat tekijät) tehdyssä tutkimuksessa kuluttajat eivät merkinneet mitään eettisyydestä, kun kysymykset olivat avoimia. Vasta strukturoituihin kysymyksiin kuluttaja nosti eettiset asiat. Tässä opinnäytetyössä päädyin tulokseen, että suuri osa kuluttajista ei toimi sanomiensa arvojen mukaan, vaan ostohetkellä usein hinta ratkaisee. Tekemässäni kyselyssä edullinen hinta jäi asiantuntijoiden mukaan tulevaisuuden kuluttajalla keskimääräisesti viimeiseksi, kun taas edellä viittaamassani tutkimuksessa hinnan merkitys oli suurin.

Kyselytutkimuksessa asiantuntijoita pyydettiin arvottamaan kahta lihatyyppiä keskenään kuluttajan käyttöön vuonna 2025. Yksimielisimpiä asiantuntijat olivat hyvinvointimerkityn lihan valinnasta suhteessa ympäristömerkittyyn lihaan. Luomulihaan ja tavanomaisen lihan arvotus oli keskimääräisesti melko tasainen, kuitenkin luomuliha jäi niukasti tappiolle. Lähiliha peittosi täysin luomulihaan, kun taas kotimainen luomuliha voitti selvästi ulkomaalaisen luomulihaan. Hyvinvointimerkitty liha koettiin yleistyvän, kun taas luonnonlaidunlihaan uskottiin vähemmän. Suurin hajonta vastauksissa tuli rotukarjan ja maitorotuisen tavanomaisen lihan välillä.

## Tulevaisuudenkuvat

Tutkimustulosten, lähdemateriaalien, survey-tutkimuksen ja syvähaastatteluiden pohjalta laadittiin tulevaisuuden naudanlihan tuotantoon ja käyttöön tulevaisuustaulukko ja tulevaisuuden skenaariot. Tulevaisuustaulukon muuttujiksi määriteltiin arvot, talous, lainsäädäntö, terveys ja tuotanto. Vastuullisuus nousi työssä niin keskeiseksi asiaksi, että sitä kuljetettiin mukana jokaisessa muuttujassa.

Vaihtoehtoja tulevaisuustaulukkoon tuli neljä, jotka ovat kuvausta passiivisesta toiminnasta tiedostavan toiminnan kautta innovatiivisiin ratkaisuihin. Näistä lähtökohdista syntyi neljä eri vaihtoehtoista polkua, jotka ovat mahdollista toteutua. Polkujen avulla koostettiin tulevaisuusskenaariot. Tulevaisuuden skenaarioiksi muodostuivat tämän päivän kaltainen tässä ja nyt, tiedostavampi lähitulevaisuus, täysin arvopohjainen kurinalaisuus ja vastuullisuutta jo kadottava luxury. Skenaariot ovat kuvausta naudanlihatuotannon ja naudanlihan käytön mahdollisista tulevaisuuden kuvista.

## Vastuullista naudanlihan tuotantoa ja käyttöä

Ruokaketjun vastuullisuuden sisältöä on määritelty yhteistyössä ruokaketjun sidosryhmien, yritysten ja asiantuntijoiden kanssa. Tästä on syntynyt ruokaketjun vastuullisuuden seitsemän ulottuvuutta, jotka ovat lainsäädännön vaatimusten ylittämistä ainakin seuraavissa ulottuvuuksissa: ympäristö, tuoteturvallisuus, ravitsemus, työhyvinvointi, eläinten hyvinvointi, talous ja paikallisuus.

Vastuullisuuden eri osa-alueiden merkitys naudanlihan hankinnassa ja erilaisten naudanlihatyyppien tulevaisuuden kulutuksesta tuli tutkimustuloksena hyvä näkemys: selkeä erikoistuminen, kuten luomuliha ja luonnonlaidunliha eivät saaneet yllättäen suurta kannatusta vaan yleinen vastuullisuus sisältäen läpinäkyvyyden, eläinten hyvinvoinnin ja ympäristön huomioiden nousivat merkittävimiksi asioiksi.

Työn yhteenvedona syntyi kuva naudanlihatuotannon ja naudanlihan käytön tulevaisuudesta. Kolmeksi kulmakiveksi nousivat vastuullisuus, tiedottamisen tarve ja hinnan määräytyminen.

Vastuullisuus tulee olemaan tulevaisuuden tärkeä arvo. Siihen sisältyvät erilaiset tuotantomuodot ja -tavat. Keskeisenä tekijänä on kuluttajien tarve ja tahto. Jotta vastuullisuus tulee selkeästi kuluttajien tietoon, tiedottamista tulee entisestään lisätä. Kuluttajan tulee saada tietää, mitä tarkoittaa vastuullisesti kasvatettu naudanliha. Vastuullisuusviestinnän tulee olla käytännönläheistä ja kuluttajan hyödynnettävissä olevaa selkeää tietoa. Toiminnan tulee olla läpinäkyvää koko tuotantoketjun leveydeltä. Eri lihatyyppejä voi olla monia ja ne kaikki voivat olla vastuullisesti kasvatettuja.

Hinta määräytyy vastuullisuuden ja tiedottamisen mukaan. Kuluttaja on valmis maksamaan vastuullisuuden eteen tehdystä työstä, jolloin tuottaja saa lisäkorvauksen lisätyöstä. Samalla ne kuluttajat, joiden suurin arvo on edelleen edullinen hinta, voivat luottaa lihan laatuun perushyvinvoivilla eläimillä. Nämä kolme kulmakiveä ovat suorassa vuorovaikutuksessa toisiinsa samalla edistämällä suomalaisen naudanlihatuotannon ja naudanlihan kuluttamisen hyvää tulevaisuutta.

*Teksti: Suvi Laurikkala*

*Lähteet: Forsman-Hugg ym. 2009; Kotro 2013; MTT 2012; Remes 2013; Suomen Gallup Elintarviketieto 2011; Suomen ympäristökeskus 2013*

## Opinnäytetyö naudanlihan tulevaisuudesta

Suomessa vallitsee ruoka- ja ravitsemuskeskusteluille myönteinen ilmapiiri. Tälläkin hetkellä on käynnissä lukuisia tutkimuksia ja hankkeita, joissa selvitetään koko ruokaketjun tarpeita ja arvoja. Alkutuottajista kuluttajiin vaaditaan yhä enemmän näyttöä siitä, miten kukin porras on huomioinut ruoan laadun, turvallisuuden, alkuperän, eläinten hyvinvoinnin tai ympäristövaikutukset toiminnassaan. Standardien katsotaankin olevan yhä vaikuttavampi erottautumistekijä kiristyvillä elintarvikemarkkinoilla.

Tein opinnäytetyöni Turun ammattikorkeakoulun Palveluliiketoiminnan koulutusohjelmassa suorittaessani restonomi (YAMK) tutkintoa. Opinnäytetyön tavoitteena oli selvittää tulevaisuuden kuluttajan naudanlihan käytön tarpeita ja arvoja. Tutkimuskysymyksissäni selvitin, mitkä arvot ohjaavat kuluttajaa naudanlihan ostossa vuonna 2025 ja mihin tuotantomuotoon suomalainen tuottaja on keskittynyt vuonna 2025.

Työ toteutettiin monimenetelmäisenä triangulaatio-tutkimuksena eli työ on sekä kvalitatiivinen että kvantitatiivinen tulevaisuuteen suuntaava tutkimus. Tutkimusmenetelminä käytettiin survey-menetelmää sekä syvähaastatteluita. Kohderyhmänä oli alan asiantuntijoita. Haastateltavat olivat alkutuotannosta, lihataloista, neuvontaorganisaatiosta, sekä ruokatuotannon ja kaupan alalta. Kyselytutkimus toteutettiin Webropol-ohjelmistolla. Lisäksi kaksi alan asiantuntijaa syvähaastateltiin. Kyselytutkimuksen lisäksi keskeistä tutkimusmateriaalia olivat erilaiset hanke- ja tutkimustulokset.

*Suvi Laurikkala*



Työkoneiltani odotan kestäväää laatua  
ja korkeaa suorituskykyä!

**KUHN, vahvuuteni!**



### Primor 3570 - paalisilppuri

KUHN Primor 3570 -paalisilppuri soveltuu kaikenlaisen korsirehun silppuamiseen ja jakamiseen sekä turpeen levittämiseen kuivikkeeksi. Murskainroottorin jaksoittainen syöttöroottori kahdeksalla terärivillä ei murskaa materiaalia tarpeettomasti, tällöin pölyäminen on erittäin vähäistä. Suurikokoisen puhallinturbiinin ansiosta materiaali leviää tasaisesti 18 metrin etäisyydelle.

**Hinta: 25 650 €** sis.alv24%



### Profile 1670 - seosrehuvaunu

KUHNin uutuusvaunussa yhdistyvät tuttu ja luotettava sekoitustekniikka kompaktiin muotoiluun. 1-akselisen vaunun säiliö on asennettu osittain renkaiden väliin, joten vaunu on sisarmallejansa matalampi ja kapeampi. Erittäin tarkka 3-pistepunnitus, purkuluukku/kuljetinvalmius säiliön jokaiseen kulmaan ja säiliökoon muunneltavuus tekevät vaunusta erittäin muuntautumiskykyisen. Saatavana olevat säiliökoot 14,- 16,- 18- ja 20 m<sup>3</sup>.

**Kysy tarjous NHK-myyjältäsi!**



### Euromix Plus - apevaunu

Sekä kuivittaminen että apeen valmistus on nyt mahdollista yhdellä koneella! Euromix Plus -apevaunussa yhdistyy pystyruuviapevaunu sekä kuivittamiseen tarvittava puhallinturbiini. Euromix Plus -apevaunumallisto koostuu yksi- ja kaksiruuvuisista apevaunuista. Malliston tilavuudet ovat 13, 15, 23, 25 ja 27 m<sup>3</sup>.

**Kysy tarjous NHK-myyjältäsi!**

**FORSSA** Tommi Syrjälä 050 574 0700 • **HÄMEENLINNA** Jarkko Kangasniemi 03 628 6663 • **MIKKELI** Raimo Trygg 040 901 1247  
**JYVÄSKYLÄ** Markku Kauppinen 043 211 3292 • **SEINÄJOKI** Pekka Karhukorpi 040 901 1239 • **YLIVIESKA** Reijo Viirelä 040 038 6712  
**KUOPIO** Pauli Markkanen 045 124 9003 • **OULU** Janne Pietilä 050 038 1619 • **TERVOLA** Jukka Mansikkasalo 044 501 0102  
Jälleenmyyjämme löydät [www.nhk.fi](http://www.nhk.fi)

### Kiitos kuluneesta vuodesta!

Viljan ja nurmen  
siemenet  
tilinpäätökseen  
[www.tilasiemen.fi](http://www.tilasiemen.fi)

Rauhallista Joulua  
ja Satoisaa Uutta  
Vuotta 2014!

Tilasiemen



**TOKKI OY**

### Kalusteet karjasi hyvinvointiin.

Ruokinta-aidat • Parsipedit • Juomalaitteet • Laidunkalusteet • Karsina-aidat • Vink poi'itusapu • Hoitopilttu Karjaharja • Ruokintakourut • Iglut Irtoaidat • Liuskaverhot • Työvälineet  
...ja paljon muuta tilasi tarpeisiin.

**SUORAAN VARASTOSTA MATKAAN!**

Mokintie 66, 82600 Tohmajärvi / puh. 050 46 40 555 / info@tokki.fi  
[www.tokki.fi](http://www.tokki.fi)

## Primo Kasvatus kustannustehokkaaseen lihantuotantoon

Suomen Rehun **Primo Kasvatus** -rehut tukevat lihanautojen kasvun vaiheita optimaalisesti. Tehokas täysrehuruokinta on kustannustehokasta ja yksinkertaista. Onnistuneen ruokinnan johdosta rehuhyötysuhde paranee ja naudat kasvavat nopeasti. Lopputuloksena kierto nopeutuu, lihakkaat eläimet tuovat paremman tilin ja tilan kannattavuus paranee!

**AGRI MARKET** [www.agrimarket.fi](http://www.agrimarket.fi) • [www.suomenrehu.fi](http://www.suomenrehu.fi)

# CEMAGRO

## Nopealiukoiset Agro-lannoitteet

Cemagron nopealiukoiset lannoitteet takaavat tutkitusti parhaan tuoton pellostasi. Varma toimitus on aina ollut kunnia-asiamme.

**Pyydä tarjous lannoitteista!**

**UUTUUS!**

Tarkennetut ravinteet perunalannoitteissa. Nyt myös magnesium

**CEMAGRO OY**  
Kastenkatu 2, 08150 Lohja  
Puh. 019 375 7500 • fax 019 325 548  
[www.cemagro.fi](http://www.cemagro.fi)

[www.cemagro.fi](http://www.cemagro.fi)

# Suomen Limousin- kasvattajat ry

## 30 vuotta Suomessa

Limousin-juhlaväki kokoontui  
2. marraskuuta Hämeenlinnaan  
viettämään 30-vuotisjuhlaa.

Päivä alkoi kokoontumisella Hotelli Vaakunassa, josta bussilastillinen yhdistyksen nykyisiä jäseniä ja kutsuvieraita lähti kohti Mäntsälän Ylikartanoa, konsuli Mustakallion tilaa. Antti Mustakallio toi ensimmäisen Limousin-sonnin Tanskasta Suomeen vuonna 1981.

1980-luku on ollut merkittävää aikaa koko Suomen pihvilihan tuotannolle, mutta erityisesti Limousin-rodulle. Ensimmäinen Limousin-tuttavuus suomalaisessa karjankasvatuksessa oli Fanfaron-niminen sonni, jonka spermaa tuotiin keinosiemennysosauksunnalle 1970-luvun lopulla. "Hammel Pirat"-sonnista tuli ensimmäinen Suomessa elävänä kantakirjattu Limousin.

Vain hetkeä myöhemmin perusti Anders af Heurlin maamme ensimmäisen Limousin-karjan tuomalla sonnina ja viisi lehmää Tanskasta. Lehmistä kantakirjanumeron yksi sai Ellegrundin Omoria, joka osoittautui todelliseksi emoksi ja poiki 15 kertaa Suomessa. Vuonna 1982 perustettiin Luukkaan Limousin Pöytyälle ja Metsä-Paavolan Limousin Toijalaan, Ruotsista tuoduilla eläimillä.

Eteläisistä juurista on kehittynyt rotu, joka on levinnyt kaikkialle Suomeen. Juhlapäivänä oli hienoa, että ohjelmaan kuului tutustuminen paikkaan, josta kaikki alkoi. Ylikartanon väki toivotti Limousin-kasvattajat lämpimästi tervetulleeksi kartanon maille, ja Antti Mustakallion tunteneet yhdistyksen entiset puheenjohtajat Sari Sillantaka ja Arto Isomäki kävivät laskemassa muistokukan hänen haudalleen.

### Kansainvälisille vieraille oma ohjelma

Tanskan Limousin-yhdistyksen kv-toimikunnan puheenjohtaja sekä kaksi jäsentä saapui Suomeen jo perjantaina, ja Viron pihvikarjayhdistyksen sekä Limousin Clubin edustajat lauantaina. Molemmille ryhmille järjestettiin mahdollisuus tilavierailuihin, ja lisäksi lauantai-iltapäivällä yhteinen seminaari, jossa Suomen liha-alaa esiteltiin yleisesti. Päivä oli erittäin onnistunut, ja yhteistyön odotetaan lisääntyvän entisestään jatkossa.



Suomen Limousinkasvattajien uusi logo esiteltiin 30-vuotisjuhlassa.

### Päivä huipentui iltajuhlaan

Yli 70 juhluvierasta osallistui juhlaillalliselle, jossa aisti iloisuuden ja lämpimän hengen. Useita vuodesta 1980 rodun kehitykseen vaikuttaneita henkilöitä oli saapunut paikalle, ja illan päätteeksi osa heistä ilmoitti liittyvänsä yhdistykseen uudelleen, koska "haluavat olla mukana porukassa, jonka yhteen hiileen puhaltaminen näkyy myös ulospäin".

Vanhemman kaartin puheenjohtajista sekä Mikko Taka-Sihvola että Anders Af Heurlin olivat erityisen ilahduneita ja jopa hieman yllättyneitä siitä, että yhdistys voi niin hyvin.

### Palkintoja ja kunniamerkkejä

Kuten vuosijuhliin kuuluu, myös Limousin-yhdistys on annut Faban myöntämiä jalostuksen ansiomerkkejä, joista hopeinen myönnettiin Arto Isomäelle ja pronssinen Turkka Rantaselle.

Antti Mustakallion elämäntyön inspiroima kiertopalkinto jaettiin ensimmäistä kertaa. Palkinnon myöntämiselle on yhdistys määrittänyt kriteerit. Palkinnon saivat Saara ja Turkka Rantanen rodun hyväksi tekemästään työstä.

Juhlapäivä oli onnistunut, mutta se ei olisi ollut mahdollista ilman useiden tahojen tukea. Yhdistys haluaakin kiittää erikseen ja yhdessä kaikista saamistaan onniteluista ja muistamisista.

Teksti Saara Rantanen  
Kuvat Vesa Hihnala



Yläkuvassa vasemmalla pronssisen jalostuksen ansiomerkin saanut Turkka Rantanen ja oikealla hopeisen jalostuksen ansiomerkin saanut Arto Isomäki. Alakuvassa Limousin-väkeä matkalla tilavierailulle.





# SEMEXILTÄ PIHVISONNIT KEVÄÄN SIEMENNYKSIIN



Young Dale Nozeka, GF Son In Law, GF Inner Strength, Triara Slam Dunk



Cedardale Zeal, Cedardale Yellowstone, SVY Genesis, Winn Mann Big Rig



Red Six Mile Grand Slam

**Semex Beef™**  
Building Better Beef

Kysy lisää ja tilaa vuoden 2014 pihvisonniluettelo  
Heidiltä, heidi.savander@semex.fi tai 0500-860637,  
tai katso hinnat ja tilaa suoraan tilauslomakkeen  
kautta osoitteesta [www.semex.fi/sonnilomake.html](http://www.semex.fi/sonnilomake.html)



Triara Xcelerator, Square D Tortuga, Golden Oak Xceed, WLL Global Force



Champs Bravo, Double Bar D Rolex, Alliance Polled Warrior

**Vuokraa Semexiltä typpisäiliö siemennys-  
kauden ajaksi!**

**SEMEX®**  
Genetics for Life®

Semex Finland Oy | Viikatie 3, 91900 Liminka | puh. 040 550 7643  
[www.semex.fi](http://www.semex.fi) | sähköposti [sari.alhainen@semex.fi](mailto:sari.alhainen@semex.fi)



Tilaa tavallista parempi  
kalkitus kauppialtasi  
silloin, kun sinulle parhaiten  
sopii. Ruukki Beston™ -  
maanparannusaineet ovat  
edullisia ympäri vuoden.

Vain hyvin hoidettu maa  
tuottaa huippusatoa.  
Tavoiteltava pH-arvo on  
6,5...7 ja oikea kalsium-  
/magnesiumsuhde.

Levitä pelloillesi  
Ruukki Beston™  
-kalkitusaine silloin,  
kun sinulle parhaiten  
sopii. Varmistat  
vahvan sadon.

Kalkituslaskuri:  
[www.ruukki.fi/maatalous](http://www.ruukki.fi/maatalous)

**Kysy kalkitustarjous  
kauppialtasi.**

**Kverneland Siloking  
-vahva ja tehokas**



**Kverneland  
Taarup**

Siloking-mallistosta löytyy apevaunut 5-40 m<sup>3</sup> kokoluokkiin.  
Jokaisen vaunun sekoitusruuvi on mitoitettu säiliökoon mukaan  
ja siten sekoitusteho sekä tulos on erinomainen  
vuodesta toiseen.

Lue lisätietoja ja katso lähin jälleenmyyjäsi  
osoitteesta: [www.agritek.fi/kverneland](http://www.agritek.fi/kverneland)



MYynti: Someron Terästyö Ky  
Linjankoukantie 67  
31400 SOMERO  
p. 02-7218 880  
e-mail: [myynti@someronterastyo.fi](mailto:myynti@someronterastyo.fi)

**SOMERON  
TERÄSTYÖ**  
WWW.SOMERONTERASTYO.FI  
+ TERÄSRAKENTEITA VUODESTA 1982 +

**MEILTÄ TERÄSRUNGOT TEIDÄNKIN TARPEISIINNE!**

TUTUSTU KOTISIVULLAMME MYÖS MUIHIN TUOTTEISIimme:  
[www.someronterastyo.fi](http://www.someronterastyo.fi)

# Hiehot tottelevat osaavia Hereford Junior Handlereita

Suomessa on järjestetty jo kaksi pihvikarjan Junior Handler -kilpailua. Junnuporukalla on hauskaa yhdessä, ja meno sen mukaista.

Heinäkuussa Farmarissa Seinäjoella järjestettiin Suomen ihka ensimmäinen Hereford Junior Handler -show, johon osallistui hienosti yksitoista innokasta nuorta eläimiseen.

Marraskuussa ELMA-messuilla Helsingissä järjestettiin jälleen Hereford-junioreille oma Junior Handler -show. ELMAssa osallistujia oli loistavat viisitoista kappaletta. Luokkia oli kolme, joissa jokaisessa viisi osallistujaa. Lisäksi jokaisen luokan kaksi parasta osallistui Championin valintaan. Nuorin osallistuja oli 8- ja vanhin 18-vuotias, joten ikäkaala junnujen keskuudessa on kohdallisen laaja. Kisoissa pääasia ei kuitenkaan ole voittaminen, vaan hauska yhdessäolo muiden samanhenkisten nuorten kanssa.

ELMAssa koolla oli kaikkiaan lähes kaksikymmentä Hereford-nuorta, ja meno oli sen mukaista. Kaikilla oli hauskaa ja porukkaan saatiin uusia jäseniä. Junnuilla on todella hyvä yhteishenki, ja kaikki viihtyvät loistavasti yhdessä.

Hereford-junioritoiminta sai alkunsa nuorten innostuksesta vuoden 2013 Sarka-messuilla Seinäjoella. Nuoria oli kokoontunut yhteen, ja sitten mieleen tulivat junnujen omat näyttelyt, leiri ja muita ideoita. Hereford-yhdistyksen johtokunnan tuella nuorten toiveesta tuli totta, ja kesän 2013 alussa olikin ensimmäinen junnuleiri Teuvalla. Leirin ohjelmaan kuului eläinten käsittelyä, pesua ja esittämistä näyttelyssä. Leirikisana olikin sitten Farmari-messuilla järjestetty lihakarjan ensimmäinen Junior Handler -show.

Ensi kesäksi on suunnitteilla uusi leiri ja mahdollisesti Junior Handler -show Okra-messuilla. Tervetuloa mukaan toimintaamme!

*Kirjoittanut Taru ja Senja Luomajärvi*

*Kuvat Vesa Luomajärvi*

*Vanhempien luokka järjestyksessä Farmarissa.*



## Tulokset Farmari

### Nuorempien luokka:

Senja Luomajärvi  
Sara Kuuluvainen  
Oskar Jensen  
Aikio Tanner  
Miina Koivula

### Vanhempien luokka:

Laura Kuuluvainen  
Taru Luomajärvi  
Juho Vehkaoja  
Martti Rotola-Pukkila  
Robert Jensen  
Joukia Tanner

### Champion:

Laura Kuuluvainen

## Tulokset Elma

### I luokka:

Sara Kuuluvainen  
Aikio Tanner  
Iiris Moisander  
Joukia Tanner  
Vilja Toivonen

### II Luokka:

Senja Luomajärvi  
Henri Kuuluvainen  
Oskar Jensen  
Robert Jensen  
Sebastian Tanner

### III Luokka:

Laura Kuuluvainen  
Taru Luomajärvi  
Jon Moisander  
Maiju Pajula  
Valtteri Toivonen

### Championkehä:

Laura Kuuluvainen  
Sara Kuuluvainen  
Taru Luomajärvi  
Senja Luomajärvi  
Henri Kuuluvainen  
Aikio Tanner

*Championkehä järjestyksessä Elmassa.*



*Robert Jensen ja Luoteen Kanttarelli Elmassa.*

# Savolainen rodeo

Jo parin päivän ajan siitä on puhuttu –  
”Ne elukat pitäes suaha jo toeselle lae-  
tumelle. Alakaavat kohta karkaella, kun  
ruokamua kääp jo vähhi.”

Aita on jo uudelle laidunlohkolle värkätty valmiiksi. Nyt olisi siirryttävä seuraavaan vaiheeseen. Muutoin ollaan kuin savolaisessa projektissa. Homma on toteuttamista vaille valmis.

Kerrankin olen valmistellut siirron kaikkien taiteen sääntöjen mukaan. Vetänyt langat myös tienvarteen niin, etteivät lehmät saisi päähänsä poiketa tieltä. Niinpä h-hetki on juuri nyt. Siskoni on saapunut paikalle eläväksi esteeksi ja liikenteenopastajaksi. Kuljetamme sonnin ja lehmät vasikoineen kylätietä pitkin noin kilometrin matkan uudelle laidunlohkolle.

Reippaasti askellamme tositoimiin. Siskopisara jää tienristeykseen, minä ja parempipuoliskoni Riki-koiran kanssa elukoiden luo. Jotenkin lehmät älyvät, että nyt on viimeinkin se päivä, jolloin päästään vihreämmille niityille. Lehmät laukkaavat kuin hultjan hurjat veräjän eteen. Laskemme, että kaikki vasikat ovat myös völyssä ja eikun veräjä auki.

Lähden kepintorakon ja jauhosankon kanssa kulkemaan edeltä. Elukkalauma tulee tasaisen varmasti takanani ja parempipuolisko koiran kanssa jälkiviisaina perässä.

Saan jotenkuten varjeltua, että kantturat pysyvät takanani, niin kovat menohalut niillä tuntuu nyt olevan. Risteys ohitetaan tyylikkäästi, ehdin ajatella, että kerrankin homma onnistuu kuin luomisentyö.

Sitten...Tien vasemmalla puolen on laidun, johon yksi vasikanjuuttaista, en paremmin sano, luikahtaa aidan alitse. Jälkijoukko menee sitä ohjalemaan muiden mukaan. Minä menen kuin juna enenpiä taakseni vilkuilematta, koska muu lauma päättää mennä eteenpäin. Tilanne karkaa muuten hanskasta!

Vasikan aivotoimintaan ei mahdu, että samasta aidasta voi

langan ali mennä myös tielle muun lauman ja varsinkin emän perään. Jälkijoukko katsoo paremmaksi jättää jääräpäisen vasikan ja tulla varmistamaan, että lauma pääsee uudelle lohkolle. Villa-lehmä, jonka vasikka jäi karkuteille, ei edes huomaa sen puuttuvan. Se alkaa syödä ahneesti uutta heinää, ihan kuin olisi ollut nälässä viikkokaupalla.

Me, vasikanmetsästyspartio, lähdemme pyydystämään kadonnutta lammasta – eikun siis tällä kertaa vasikkaa, mieli mustana.

- ”On se sitten ...kele, ettee millonkaa, ee sittä yhtä kertoo passoo käävä niin, että kaekki mänis kerralla”, jupisi parempipuoliskoni.

- ”No, elähän nyt, jospa myö suatas se oeksuunnissaan hoo-  
kuteltua tulemaan”, yritän lohduttaa.

Takaraivossa takoo koko ajan, että monenkohan tunnin savotta lienöön edessä. Aukaistaan veräjä, siskopisara liikenteenohjaajaksi tielle. Me paremmanpuoliskon ja koiran kanssa vähän kerrallaan ohjataan vasikkaa veräjätä kohti. No siinä, siinä, siinä se nyt on, ihan veräjän suulla...

- ”Voe ...tana, nyt se juutas kiänty takasi. Mikä hitto nuita kelleetä vaevo!!! Eevät ymmärrä ommoo parastaa.”

Kun käytiin pari kolme kertaa sama homma uudelleen samoin tuloksin, sanoin paremmallepuoliskolleni useamman kerran, että ”kää hakemassa mönkkäerj, sillä myö suahaan tuo tolokuton vasikka poes emäsä luo.”

Vaan ei, sukset eivät souda mönkijän hakuun! Vielä pari kertaa saimme vasikan aivan hollille veräjän lähelle. Kerta kaikkiaan vasikka ei uskalla mennä tielle. Minulla alkaa jo kiukku kiehua.

- ”Jo lie heleveti, ettet sua haettua yhtä mönkijööl, karjaisen ja lähden askeltamaan kotia ja mönkkäriä kohti. Askel on vetävä, jos tällä vauhdilla tulisi paineltua useamminkin, niin alkaisi kilot karista.

Hyppään mönkijän selkään ja vauhtia riittää niin, että pikkukivet sinkoilevat alla. Adrenaliini jyllää kuin formulakuskeilla, kun päästelen kohti laidunta. Siinäpä ei kauaa kakatella, kun olen jo vasikan perässä. Moneen kertaan jahdattu vasikka on jo tietysti hermona, kun päästelen sen sivulla pitkin peltoa johdattaen sitä kohti veräjää. - ”No, nyt se kele meenoo vielä kiänty... ”

Laitan kaasun pohjaan, ettei vasikalla ole tilaisuutta lähteä pois aidan viereltä. Yht’äkkiä silmiäni edessä on aita ja sen takana oja. Yritän paniikkijarrutusta, mutta matka on liian lyhyt pysähtymiseen. Syöksyn mönkijän kanssa aidan läpi (onneksi ei ole hightensile aita), eturenkaat ovat jo ojassa. Äkkipysähdys mönkkärille, mutta ei minulle. Menen kuin ohjus mönkijän yli, onneksi minulla on tuota rasvakerrosta pehmikkeenä. Mahani hidastaa hieman vauhtia, kun sukellan ohjauksahvojen yli. Sekunnissa olen mahallani tiellä, kämmenet sorassa, nahka rikkoutuneena. Ravistelen päätäni, olenko vielä yhtenä kappaleena tällaisen JYTKYN jälkeen?

Katson vähän hölmönä pellolle, jossa parempipuoliskoni nauraa vedet silmissä. Siskopisara juoksee kohti huutaen, että ”sattuko pahasti?”

”No, eepä taenna? Taes vuan nahkat kuoriitua kämmenistä, reesistä ja mahasta. Ja sinnäe helekutti vuan siinä hirnut!” karjaisen paremmallepuoliskolle.

”No, en kaet minä muuten, oelj vaen niin huvittavan näköstä”, se mutisee siinä viattoman näkösenä.

Hiljasesta päästä parempipuoliskoni ottaa mönkijän ja niin vasikka saadaan tielle. Ettei homma kävisi liian helposti, se lähtee juosta potaltamaan entistä laidunta kohti.

Eipä siinä muu auta, kuin käydä hakemassa Villa-lehmä naurunjakoksi ja taluttaa se tietä pitkin vasikkansa luo. Vasikka huutaa hätäänsä ja kun emä vastaa sille, ponkaisee se tyhmyyden huippu, en paremmin sano, emänsä vierelle. Teemme täyskäänönksen kohti vihreitä niittyjä ja niin kohta on koko lauma vihdoin koossa.

Seuraavana aamuna ylösnoustessa olo on kuin mankelin läpi kulkeneena. Nätit ”sirosääreni” ovat mustat, samoin maharus-tinkini. Mutta vähätpä niistä, onneksi ei henkikulta karannut. Tai mennyt liikuntakyky, ajattelen. Sekin mahdollisuus oli tarjolla. Ei nimittäin tullut tällättyä kypäätä päähän, kun otin ajopelin aleni.

Saa olla viimeinen kerta, kun moisia kierroksia mönkkärillä otan, vaikka sitä vielä eläintensiirossa käyttäisinkin, päätän. Katson ulos puutarhaani ja ajattelen, taas on uusi kesäinen päivä alkamassa. Onneksi! Tämä tarina on tosi.

*Emäntä Anneli Valta-Lisitsin Lapinlahdelta – Mattilan Ylämaankarja  
Savolainen Rodeo on julkaistu SHCC ry:n Vuosikirjassa n:3/2012*



# Liity Pihvikarjaliiton jäseneksi

**Pihvikarjankasvattajien liitto on suomalaisen naudanlihantuotannon puolestapuhuja. Olemme ainoa edunvalvontayhdistys, joka asettaa pihvikarjan kaikessa etusijalle.**

Pihvikarjankasvatuksen osuus lihantuotannosta on kasvussa, samalla kun kuluttajien mielenkiinto ruoan laatua ja alkuperää kohtaan lisääntyy. Suomalaisen vuosittain kuluttamasta naudanlihasta noin 15 % on kotimaista pihvikarjan lihaa. Tavoittemme on, että tämä osuus kasvaa entisestään.

Suomalainen pihvilihatutuotanto on eettistä ja korkeatasoista. Pihvikarjaliiton tehtävänä on kertoa siitä kuluttajille. Meille on kunnia-asia kasvattaa pihvikarjaa vastuullisesti, eläinten hyvinvoinnista ja ympäristöstä huolehtien.

Pihvikarjaliiton tehtävänä on kertoa suomalaisesta, eettisesti korkeatasoisesta pihvilihantuotannosta. Meille on kunnia-asia, että pihvikarjaa kasvatetaan vastuullisesti, eläinten hyvinvoinnista ja ympäristönäkökohdista huolehtien. Tuemme, kehitämme ja edistämme kaikin käytettävissä olevin keinoin pihvilihan lisäarvoa tukevia toimia. Seuraamme markkinatilannetta ja päätöksentekoa, vaikutamme suoraan päättäjiin, annamme lausuntoja ja olemme mukana työryhmissä sekä alan hankkeissa.

Pihvilihan tunnettuuden parantaminen edellyttää vaikuttavuutta ja joukkovoimaa. Tässä onnistutaan parhaiten teemmällä yhteistyötä pihvikarjankasvattajien ja koko tuotantoketjun kanssa. Liiton painoarvoa mitataan sen jäsenkunnan kattavuudella – toki sinäkin haluat olla mukana vaikuttamassa parempaan tulevaisuuteen?

## Tätä teemme:

- Pihvikarjaliiton asiantuntemusta hyödynnetään työryhmissä, joissa esimerkiksi muotoillaan maatalouden tukiehtoja.
- Vaikutamme kannanotoin ja lausunnoin sekä olemalla suoraan yhteydessä poliitikoihin, virkamiehiin ja viranomaisiin lihakarjan kasvatusta tai eläinten hyvinvointia koskevissa kysymyksissä.
- Julkaisemme kolme kertaa vuodessa ilmestyvää Pihvikarja-lehteä, joka tavoittaa pihvikarjaa kasvatavat maatalousyrittäjät, alaan liittyvät päättäjät ja asiantuntijat. Jäsenille lehti jäsenetu, joka postitetaan kotiin. Jäsenet saavat lehdestä myös ilmoitus-tilaa jäsenhintaan.
- Pihvikarjaliitto on mukana alan messuilla ja tapahtumissa, jossa pihvikarjaa tehdään tunnetuksi kuluttajien keskuudessa.
- Teemme yhteistyötä kaupallisten sidosryhmiemme kanssa pihvilihan tunnettuuden lisäämiseksi.
- Liitto tarjoaa jäsenilleen mahdollisuuden tavata muita pihvikarjankasvattajia, tutustua ja verkostoitua. Pihvikarjapäivät on suosittu kohtaamispaikka ja tiedonhankintatapahtuma.

**Liittymisen voit hoitaa helposti osoitteessa:  
[www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)**

### Jäsenhinnat 2013

Henkilöjäsen 130 €  
Yhdistysjäsen 200 €  
Kannattajajäsen 500 €

Jäsenhintojen alv. 0 %.  
Vuoden 2014 jäsenhinnat vahvistetaan Liittokokouksessa helmikuussa 2014. Pihvikarjaliitto pidättää oikeuden jäsenhinnan muutokseen.

# [www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)

# [www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)

## Yhteistyössä Pihvikarjaliiton kanssa

Tervetuloa mukaan Pihvikarjaliiton kannattajajäseneksi!  
Kannattajajäsenille etuna logonäkyvyys Pihvikarjaliiton lehdissä ja bannernäkyvyys netissä [www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)



### LIITY PIHVIKARJALIITON JÄSENEKSI!

KYLLÄ, haluan/haluamme liittyä:

- Henkilöjäseneksi, 130 €/vuosi  
 Yhdistysjäseneksi, 200 € / vuosi (alan yhdistykset)  
 Kannattajajäseneksi, 500 € / vuosi (yritykset, muut yhdistykset)  
 Ilmoitan muuttuneet yhteystietoni

Nimi \_\_\_\_\_

Tila/yritys/yhdistys \_\_\_\_\_

Osoite \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Puhelin \_\_\_\_\_

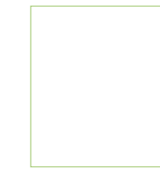
Sähköposti \_\_\_\_\_

www-sivut \_\_\_\_\_

**Tili ja tarkastus  
Olli Lehtimäki Oy  
Pätsiniementie 9**

**37800 TOIJALA**

Jäsenhinnoissa alv. 0 %. Muutokset mahdollisia.



## Pihvikarja – pihvikarjankasvattajien oma lehti

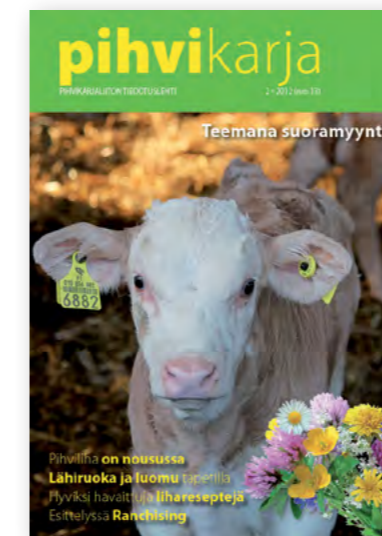
**Ilmoitus Pihvikarja-lehdessä tarjoaa suoran yhteyden karjankasvattajien ja alan asiantuntijoiden tavoittamiseksi.**

Pihvikarja-lehti on suomalaisen naudanlihantuotannon puolestapuhuja. Lehteä julkaisee Pihvikarjaliitto, joka edustaa Suomessa kasvatetun, eettisesti korkeatasoisen laatu lihan tuottajia. Liiton tavoitteena on parantaa pihvikarjankasvatuksen tunnettuutta, edistää pihvilihan arvostusta ja lujittaa jäsentensä keskinäistä yhteistyötä. Lehti tavoittaa pihvikarjaa kasvattavat maatalousyrittäjät, alaan liittyvät päättäjät ja asiantuntijat. Pihvikarjaliiton sidosryhmille ja jäsenille lehti on maksuton. Myös alan oppilaitokset voivat tilata lehteä tarpeen mukaan vastikkeetta. Muille vuosikerran hinta tilattuna on 30 €.

Jokainen Pihvikarja-lehti sisältää kirjoituksia alan tärkeistä ja ajankohtaisista aiheista. Lehti palvelee lukijaa käytännön työtä lähellä olevilla reportaaseilla sekä tieto- tai tutkimuspohjaisilla artikkeleilla. Lehdelle voi mielellään tarjota tekstejä ja valokuvia, mutta toimitusneuvostolla on mahdollisuus valita julkaistavat aineistot.

Pihvikarja-lehden levikki on 4000–6000 kpl (huhtikuu 4000 kpl, kesäkuu 6000 kpl, joulukuu 4000 kpl). Lehti ilmestyy kolme kertaa vuodessa, neliväripainettuna aikakauslehtenä.

**Kun haluat lähestyä tahoja, jotka kannattavat eettistä ja korkeatasoista pihvilihantuotantoa tai tuotteesi/palvelusi on suunnattu pihvikarja-ammattilaisille, tavoitat heidät helpoiten ilmoittamalla Pihvikarja-lehdessä. Tervetuloa mukaan!**



**Suomen Highland Cattle Club ry.  
toivottaa yhteistyökumppaneilleen  
& karjaväelle  
Rauhaisaa Joulua ja  
Hyvää Uutta Vuotta 2014!**

TULOSSA 2014

- SHCC ry:n n:o 4/2014 Vuosikirja ilmestyy maaliskuussa
- Ylämaankarjatilojen valtakunnallinen Avoimet Ovet -päivä 7.6.2014
- Vuosinäyttely 23.8.2014 Jutilan Tila, Narva (Vesilahti)



## ILMOITUSHINNAT:

ILMOITUSPAIKKA	KOKO	PERUSHINTA	JÄSENHINTA	ETUPAKETTI 3,5
Takakansi	210 x 297 mm (+ 3 mm bleed, ylös 30 mm korkea alue tyhjää osoitemerkinnoille)	1750 €	1310 €	ks. alta
Etu- tai takakannen sisäpuoli	210 x 297 mm (+ 3 mm bleed)	1500 €	1125 €	ks. alta
Kokosivu sisäpuolella	210 x 297 mm (+ 3 mm bleed)	1200 €	900 €	ks. alta
Sisäpuolella	1/2 sivu (180 x 130 mm)	850 €	635 €	ks. alta
Sisäpuolella	1/4 sivu (85 x 130 mm)	500 €	250 €	ks. alta
Sisäpuolella rivi-ilmoitus	95 x 60 mm	190 €	95 €	ks. alta
Sisäpuolella rivi-ilmoitus	45 x 60 mm	100 €	50 €	ks. alta

## ETUPAKETTI 3,5:

Etupaketilla 3 ilmoitusta perushintaan tai jäsenille jäsenhintaan ja neljäs ilmoitus -50 %.

## ILMOITUSMYynti:

Aune Peltola, puhelin 041 4374 274, aune.peltola@pihvikarjaliitto.fi

## ILMOITUSAINeISTOT:

Ilmoitusaineistot painovalmiina PDF:nä. Huomioi kokosivun ilmoituksissa 3 mm bleed, mikäli aineistoa on reunasta reunaan. Lähetä rivi-ilmoituksiin tekstit sähköpostilla.

Aineisto-osoite: aune.peltola@pihvikarjaliitto.fi

Mikäli ilmoitus ei ole painovalmis, kysy etukäteen lisätietoja sen aineistovaatimuksista tai ilmoitusvalmistuksen hinnoittelusta (040 722 5189 tai info@neitisievanen.fi).

## ILMESTYMINEN:

Pihvikarja-lehti ilmestyy 3 kertaa vuodessa.

Painosmäärä kevään ja loppuvuoden numerossa 4.000 kpl, kesän numerossa 6.000 kpl.

Julkaisija: Pihvikarjankasvattajien liitto ry.

Pihvikarjan ilmestymiskaudet 2014 ovat huhtikuu, kesäkuu ja joulukuu. Ilmoitusvaraukset huhtikuun lehteen 28.2. mennessä, heinäkuun lehteen 30.5. mennessä ja joulukuun lehteen 30.10. mennessä.

## PIHVIKARJALIITON HALLITUS

Antti Veräväinen, puheenjohtaja (Akaa)  
Puhelin 0500 835 084 – antti.veravainen@pihvikarjaliitto.fi

Henrik Jensen, varapuheenjohtaja (Salo)  
Puhelin 0400 124 364 – henrik.jensen@inkere.fi

Esa Auvinen (Kiuruvesi)  
auvinen.esa@gmail.com

Anssi Hänninen (Rautalampi)  
Puhelin 0400-579432 – anssi.hanninen@pp1.netsor.fi

Pekka Kokkonen (Iisalmi)  
Puhelin 0500 995 160 – pekka.kokkonen@pp8.inet.fi

Liisa Linna (Alavus)  
Puhelin 040 961 8590 – liisa.linna@pihvikarjaliitto.fi

Petteri Mäkelä (Hattula)  
Puhelin 0400 201 810 – petteri.makela@htt.inet.fi

Esa Karjalainen (Vaala)  
Puhelin 0400 584 612 – esa68.karjalainen@gmail.com

### VARAJÄSENET:

Janne Lukkari (Sotkamo)  
Puhelin 040 5233700 – janne.lukkari@rantola.fi

Anu Juurakko (Lohja)  
Puhelin 050-4326301 – anu.juurakko@gmail.com

## TOIMINTAKOORDINAATTORI

Susanna Heikkinen  
Puhelin 040 588 1067 – susanna.heikkinen@pihvikarjaliitto.fi

OTA YHTEYTTÄ. LUODAA YHTEINEN TULEVAISUUS!  
KESKUSTELEMME MIELELLÄMME LISÄÄ!

[www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)



## Pihvikarjayhdistykset

Pihvikarjayhdistykset ovat olleet mukana perustamassa Pihvikarjankasvattajien liittoa. Jos olet kiinnostunut jostain tietystä rodusta/roduista, käy tutustumassa alla oleviin sivustoihin ja ota rohkeasti yhteyttä!

### Suomen Angussyhdistys ry

[www.angus.fi](http://www.angus.fi)  
Puheenjohtaja Janne Lukkari  
Puhelin 040 5233 700  
Sihteeri Katariina Sarvana  
Puhelin 040 7396 386

### Suomen Charolaisyhdistys ry

[www.charolais.fi](http://www.charolais.fi)  
Puheenjohtaja Kaarlo Schildt  
Puhelin (019) 654 529  
Sihteeri Heta Östergård  
Puhelin (02) 5527 110

### Suomen Herefordiyhdistys ry

[www.hereford.fi](http://www.hereford.fi)  
Puheenjohtaja Jyri Tanner  
Puhelin 040 591 3033  
Sihteeri Hannele Moisander  
Puhelin 040 8460 524

### Suomen Highland Cattle Club ry

[www.highlandcattle.fi](http://www.highlandcattle.fi)  
Puheenjohtaja Liisa Volanen  
Puhelin 040 755 7697  
Sihteeri Arja Primietta  
Puhelin 040 716 0981

### Suomen Limousinkasvattajat ry

[www.limousin.fi](http://www.limousin.fi)  
Puheenjohtaja Joel Puhakainen  
Puhelin 0400 643 909  
Sihteeri Johanna Jantunen  
Puhelin 044 5503 191

### Suomen Simmentalyhdistys ry

[www.simmentalyhdistys.fi](http://www.simmentalyhdistys.fi)  
Puheenjohtaja Jarkko Rautainen  
Puhelin 0440 886 086  
Sihteeri Maarit Kallio  
Puhelin 040 586 2887

[www.pihvikarjaliitto.fi](http://www.pihvikarjaliitto.fi)



Itella Green

