



AtriaNauta



AtriaSika

Suomen menestyvimmmät kotieläintilat

AtriaSika -tiloilla

**Kilo kasvua
päivässä**

A-Rehun liiketoimintatavoite:

**Tuottajien
menestys**

AtriaNauta -tiloilla

**20% enemmän
tuottavuutta**

Osuuspääomalle

20% korko



AtriaNauta –tiloille 20% lisää tuottavuutta



AtriaNauta -palvelun peruslupaus on nostaa nautatilojen tuottavuutta 20 %. Tilan hyvä johtaminen, suunnitelmallisuus, kustannusten hallinta ja tilan tavoitteellinen kehittäminen ovat tuottavuuden noston kulmakiviä. AtriaNauta –palvelu on tässä monipuolisesti tuottajan tukena.

Kehittämisen suunnitelma on kaiken perusta

Tilan toiminnan suunnittelu ja kehittäminen vaatii konkreettisia laskelmia. AtriaNauta-palvelu on apuna suunnitelman laatimisessa. Aluksi selvitetään lähtötilanne: kuinka paljon tilalla on peltoa, työvoimaa, eläimiä? Miten paljon pelлот tuottavat, mikä on rehujen hinta, riittääkö pelto lannan levittämiseen? Löytyykö tuotan-

nosta pullonkauloja? Kun perustiedot on syötetty laskelmaan, saadaan selville tilan maataloustulo eli miten paljon yrittäjälle jää korvausta omalle työlle ja pääomalle. Laskelman perusteita muuttamalla voidaan verrata useita eri tuotantovaihtoehtoja. Miten vaikapa säilörehusadon nostaminen tai eläinpaikkojen lisääminen vaikuttavat tilan maataloustuloon ja kannattavuuteen? Yleensä laskelmista näkyy selvästi laajentamisen kannatta-

vuus. Yksikkökoon kasvaessa kiinteät kustannukset tuotettua lihakiloa kohti pienenevät, työn ja pääoman käyttö tehostuu. Suurempi yksikkökoko tuo mukanaan mittakaavaetuja, kuten esimerkiksi mahdollisuudet suurempiin kertaostoihin ja alennuksiin.

Yhteistyön ja osaamisen kehittäminen

Kustannustehokkuutta paranne-

taan myös lisäämällä ja tehostamalla yhteistyötä. Kumppanina voi olla toinen tila, mutta se voi olla myös AtriaNauta –palvelu, joka tarjoaa tuottajilleen tehokkaan logistiikan, alan parhaat palvelut ja osaamista. AtriaNauta järjestää tuottajille jatkuvasti erilaisia koulutustilaisuuksia ja pidempiä kursseja. Tieto ja osaaminen ovat tärkeitä kilpailukeinoja. Tutkimusten mukaan 20 - 30 % tilojen välisistä kannattavuuseroista johtuu yrittäjän asenteesta ja osaamisesta.

Hyvät olosuhteet näkyvät kasvussa ja katteessa

Tasapainoinen ruokinta, hyvät kasvatusolosuhteet ja hyvä eläin-terveys ovat kannattavan tuotannon perustekijät. Kaikkien palasten täytyy olla kohdallaan.

AtriaNauta tarjoaa asiakastiloilleen olosuhdeneuvontaa. Apuvälineenä olosuhteita ja eläinten hyvinvointia arvioitaessa käytetään A-Indeksi 2003 –mittausta, joka on osoittanut toimivuutensa jo sadoilla tiloilla. A-indeksillä pisteytetään eläinten olosuhteita ja hoitoa.

Hyvinvoivat eläimet tuottavat paremmin ja hylkäysten määrä on pienempi. Kun olosuhteet ja hoito ovat hyvät, paranee nettopäiväkasvu noin 80 g! Katelaskelman mukaan se tekee rahassa C2 –alueella noin 70 euroa eläinpaikkaa kohti.

Eläinten hyvinvointia lisäävät riittävä kasvustila ja toimiva ilmanvaihto. Ahtaus aiheuttaa stressiä ja stressi ruokahaluttomuutta ja terveysongelmia. Hyvä kasvu edellyttää riittävän väljiä tiloja.

Toimiva ilmanvaihto on paras keino ehkäistä hengitystietulehduksia, jotka ovat yksi suurimmista kasvua rajoittavista tekijöistä. Ilmanvaihtolaitteiston täytyy olla oikein mitoitettu ja säädetty. Lämpöeristetyssä tuotantorakennuksessa pitää aina olla lämmitysmahdollisuus. Tällöin kylmälläkin ilmalla voidaan ilmanvaihto pitää riittävän tehokkaana. Kosteus- ja kaasupitoisuudet pysyvät hallinnassa ja kasvattamo on kuiva ja puhdas.

Hyvissä olosuhteissa eläimen päiväkasvu tehostuu. 100 g

nettopäiväkasvussa tarkoittaa tuotannon katteessa noin 20 %. 600 g päiväkasvulla tehdään hyvää tuotosta, mutta 400g kasvulla sonneille ”syötetään tukkimetsää”, eli ne eivät elätä itseään.

Rehuyksikkö-kustannukset ratkaisevan tärkeitä

Erot rehuyksikkökustannuksissa tilojen välillä selittyvät kotoisen rehun laadulla ja satotasolla. Satotason noustessa myös säilörehun ruokinnallinen arvo ja laatu yleensä paranevat reilusti. Sama pätee viljan viljelyyn.

Kotoisten rehujen tuotanto-kustannuksen alentamiseksi AtriaNauta on aloittanut kasvuhjelmayhteistyön Kemira-Growth:n kanssa. Useilla tiloilla keskimääräistä rehuyksikkökustannusta on voitu alentaa jopa 30%, kun on panostettu kotoisten rehujen tuotantoon ja täydennetty ruokintaa A-Rehun ruokintamallien mukaisesti. A-rehun vaikutus näkyy entistä enemmän ostorehmarkkinoilla, kun Varkauteen rakenteilla oleva rehutehdas aloittaa toimintansa.

Sadan sonnin ruokinnassa yhden sentin muutos keskimääräisessä rehuyksikkökustannuksessa tarkoittaa vuositasolla 3000 euron muutosta maataloustulossa. Samansuuruiseen muutokseen tarvittaisiin 10 sentin muutos lihan tilityshinnassa.

Emolehmätilan menestystekijät

Atria Hienoin Pihvilhi on ainutlaatuinen konsepti Suomessa. Pihvilhan kysyntä kasvaakin jatkuvasti.

Monet emotilat laajentavat parrhaillaan ja uusia yrittäjiä mahtuu alalle. Nyt on erittäin hyvä sauma lähteä mukaan emolehmiä tuotantoon: kannattavuus on hyvä, rakennuksiin ja eläimiin saa investointitukea. Aloittava emolehmiä voi tilata AtriaNauta –palvelusta kehittämissuunnitelman sekä ostaa eläimiä siitoseläinvalityksestä. Emotilalla kannattakin panostaa hyvään eläinainekseen. Myös tilan tuotantotapa kannattaa suunnitella huolella. Tärkeintä on saada jokaiselta emolta yksi hyvä vasikka vuodessa.

Osaava emolehmiä hyötyy pihvivasikalle maksettavasta päiväkasvulisästä. Päiväkasvulisä palkitsee ja kannustaa emotiloja panostamaan eläinainekseen ja vasikan hyvään kasvuun. Myös poi-

kimisten ajankohdalla on vaikutusta tuottavuuteen. Varsinkin ison emolehmiätilan kannattaa poistaa osa emoista syksyllä. Siitossonnien käyttö tehostuu, kun samaa sonnia voi käyttää sekä kevät- että syyspoikivan emoryhmän tiineytämiseen. Syksyllä poikivat emot voivat laiduntaa heikompi kasvuisia laituja. Lisäksi kevään poikimaruuhka helpottuu ja tila saa myyntituloja myös keväällä, kun teuraita ja pihvivasikoita päästään myymään. Kausihinnoittelun ansiosta lihanhinta on keväällä korkeampi kuin syksyllä.

Soita ja kysy lisää!
020 472 7111

20% lisää tuottavuutta nautatilalle

- Tuotannon laajennus**
- Kun tuotantoa lisätään 1%, kustannukset kasvavat vain 0,6%
 - Kiinteät kulut laskevat tuotettua lihakiloa kohti
 - Työn ja pääoman käyttö tehostuu

- Yhteistyö, osaamisen ja johtamisen parantaminen**
- Tuotanto-olosuhteiden parantaminen**
- Keskimääräisiin olosuhteisiin verrattuna hyvillä tuotanto-olosuhteilla nettopäiväkasvu +80 g = 70 euroa/eläinpaikka/vuosi

- Säilörehun satotason nosto**
- 4000 ry -> 6000 ry/ha = rehuyksikkökustannus alenee 20%
 - Kun rehuyksikön hinta laskee yhden sentin -> 3000 euroa lisää maataloustuloa sadan lihanautapaikan kasvattamossa

- Kasvun tehostaminen**
- 100 g lisää nettokasvu/päivä -> 20% lisää katetta

Laskelmat laajennuksen tukena

Ari-Pekka Kurteliuksen tilalla Sonkajärvellä odotetaan työntäyteistä kesää. Uusi loppukasvattamo pitäisi saada valmiiksi kesän aikana. Nautatilan kehittäjä Juha Ryhäsen tekemät kannattavuuslaskelmat antoivat uskoa laajennuksen järkevyyteen.

Juottamo ja pelto tehokkaaseen käyttöön

Ari-Pekka Kurteliuksen tilalla on tällä hetkellä 100 paikan vasikkakasvattamo sekä 170-paikkainen loppukasvattamo. Vasikat ovat pitkään vasikkaosastolla, loppukasvattamopaikkoja on vähän juottamon kapasiteettiin verrattuna. Peltoakin on nykyiseen lihanautamäärään nähden runsaasti. Parhaimmillaan (tai pahimmillaan) ylivuotista säilörehua on riittänyt seuraavan vuoden toukokuulle saakka!

Isäntä Ari-Pekka oli jo pitkään miettinyt mahdollisuuksia tehostaa tilansa tuotantoa. Pullonkaulana on selvästi loppukasvatuspaikat – niitä on liian vähän. Viime vuoden marraskuussa ilmassa leijuneet ajatukset ja suunnitelmat saivat konkreettisen muodon. Nautatilan kehittäjä Juha Ryhänen meni käymään tilalla ja teki kehittämissuunnitelman. Juhalla, kuten muillakin AtriaNaudan nautatilan kehittäjillä, on käytössä laskentaohjelmat, joiden avulla voidaan nähdä laajennuksen vaikutus tilan kannattavuuteen. Käytännönläheisistä ja realistisista laskelmista näkyy myös, miten paljon tilalla pitää laajentaa, jotta resurssit tulevat tehokkaaseen käyttöön.

Juha Ryhänen oli isännän kanssa samaa mieltä: loppukasvatuspaikkojen lisääminen oli järkevää ja laskelmien perusteella kannattavaa. Kun uusia loppukasvatuspaikkoja raken-

netaan lisää, tulee juottamo tehokkaaseen käyttöön. Peltoala riittää edelleenkin hyvin säilörehun tuotantoon ja lannan levitykseen. Ari-Pekka Kurteliuksen mielestä laskelman hyöty oli selvä: ”Selvitti ajatuksia, kun rupesi näkemään, mitä laajennus oikeasti vaikuttaisi. Päätöksen tekeminen oli paljon helpompaa.”

Ari-Pekka Kurtelius arvostaa myös AtriaNauta –palveluun kuuluvaa rakennussuunnittelua. Urpo Manninen teki julkisivusta, pohjasta ja leikkauksesta luonnokset, jotka olivat pohjana pääpiirustuksille. Lopullinen suunnittelu oli siten hyvin edullinen. Pohjana oli moduulisysteemi, josta isäntä halusi pois yhden väliaidat. ”Läpinäkyvä suunnittelu oli helpposti ymmärrettävä ja luonnosten sähköinen tiedonsiirto lopulliselle suunnittelijalle oli valtavan hyvä systeemi,” isäntä kehuu.

Kaikki lähtee pellostä

Ari-Pekka Kurtelius panostaa säilörehun laatuun ja lihanautojen ruokinta on hyvin säilörehuvaltaista. Appeeseen lisätään säilörehun täydentäjäksi vain litisteviljaa ja kivennäisiä. Rypsi jäi pois ruokinnasta joku vuosi sitten eikä se ole

näkynyt kasvuissa. Ruokinta onnistuu ilman ostovalkuaista, jos säilörehun valkuaistaso on reilu. Pikkuvasikat saavat väkirehuksi Mulli 1- täysrehua.

Säilörehun satotaso vaikuttaa oleellisesti tarvittavaan peltoalaan ja myös rehuyksikön hintaan. Ari-Pekka Kurtelius saa pelloiltaan keskimäärin 6000 rehuyksikön hehtaarisadon. Isäntä pohtii, voisiko lannoittamista tarkentamalla saada satoa edelleen kasvamaan. Liette levitetään ainakin toistaiseksi pintaan, mutta suunnitelmassa on multaavan lietevarun hankinta yhdessä naapurin kanssa.

Uuden kasvattamon myötä karjanlannan määrä kasvaa. Lietelannan lannoitusvaikutus askarruttaa isäntää: ”Karjanlannan tyyppi on hidasliukoista. Olen ajatellut, että paras mahdollinen tapa olisi mullata lietettä ruohon juureen heti keväällä, jolloin sen tyyppi alkaisi vapautua ensimmäisen sadon jälkeen ja olisi heti toisen sadon käytettävissä. Toisen karjanlannatäryksen voisi levittää ensimmäisen sadon korjuun jälkeen. Lietteen tyyppi tulisi tällä tavalla ehkä täysimääräisesti käyttöön.”

Pääomatulosta pienemmät verot

Juha Ryhänen perustelu isännälle tarkkaan osuuspääoman kerryttämisen ja sille saatavan koron etuja. Lihamyyntien kautta osuuskuntaan saa sijoittaa osuuspääomaa, jolle tuottaja saa 20 prosentin koron. 1500 euroa korkotuotosta on verotonta ja ylimenevältä osalta 70 prosentista tuottaja maksaa veron pääomaveroprosentin mukaan eli 28 %. Lihakunnan tai tilan jäsenyyden hyöty on sitä suurempi, mitä suurempi maataloustulo on, koska veroprogressio lievenee.

Ari-Pekka Kurtelius on epäi-

leväinen, mutta jää selvästi ajattelemaan Ryhäsen laskelmaa. Voiko tämä tosiaan olla näin?”. Kurtelius on kasvattanut lihanautoja 18 vuotta, mutta kaksi asiaa on koko ajan pysynyt samana: ”Ikinä ei ole lihasta maksettu tarpeeksi ja vasikka maksaa aina liikaa”, isäntä tuumailee. Uskoa tulevaisuuteen ja tuotannon laajentamiseen isännältä kuitenkin löytyy: ”Kyllä se navetta nyt tehdään, kun kerran on päätetty!”



Nautatilan kehittäjä Juha Ryhänen piipahti Ari-Pekka Kurteliuksen luona huhtikuun alussa päivittämään marraskuussa tehdyn laskelman. Rakennuksen kustannusarvio oli tarkentunut ja myös tuet olivat osittain varmistuneet. Isännän ja Ryhäsen havainto oli yhteinen: ”Ei pöllömmältä näytä!”

UUTUUS! A-Rehun rakeinen Nurmikivennäinen

A-Rehun Nurmikivennäinen on uudentyyppinen, valkuaista sisältävä laidunkauden kivennäinen lypsylehmille ja emolehmiä. Se soveltuu myös ympärivuotiseen ruokintaan, erityisesti kun käytössä on esikuivattu säilörehu.

Tilaa nyt kesäksi ja osallistu mönkijän arvontaan!
Puh. 020 472 7700

www.a-rehu.fi

A-REHU NURMIKIVENNÄINEN

Valkuaispitoinen kivennäisrehu lypsylehmille ja emolehmiä laidunruohon ja säilörehuruokinnan täydentämiseen.

- Pienrae toimii erinomaisesti myös väkirehualustoimateissa.
- Maittäva: sisältää melassileikettä, melassia ja aromia
- Sisältää rypsiä ja rankkia, joiden hyvälaatuinen valkuainen täydentää nurmirehua.
- Runsaasti hyvälaatuista magnesiumia
- Reillusti vitamiineja (mm. yli 600 mg E-vitamiinia) ja hivenaineita

MAITTAVA JA EDULLINEN!
170 euroa /500 kg lava + rahti + alv.

Tilaukset 28.4.06 mennessä.
Kivennäisten edulliset yhteistoimitukset viikolla 18-21.

A-REHU

Mutkaton suunnannäyttäjä



AtriaSika -tuottajille 6 miljoonaa euroa lisäkatetta vuodessa



AtriaSika –palvelu pitää sisällään kaikki ne palvelut ja toiminnot, mitä sianlihantuottajana ja tilasi kehittäjänä tarvitset.

Hankintaedustajalla on kokonaisvastuu AtriaSika –palvelun ja tilan yhteistyön hoitamisessa. Olkoon kysymys sitten tilasi kehittämisestä, investoinneista, sopimuksista tai vaikkapa eläinaineksen uudistamisesta, AtriaSika –palvelu tarjoaa asiantuntevaa ja tuottajan tarpeet huomioivaa apua. Tuotannon kehittäjät toimivat tiiviissä yhteistyössä hankintaedustajien kanssa. Tuottajapalvelun henkilöstö vastaa porsas- ja uudiseläinvälityksestä, teurasilmoitusten vastaanottamisesta ja kuljetusten suunnittelusta.

Tuotostaso 25 porsaaseen

Porsaan tuotantokustannus alenee viisi euroa porsaalta, kun nostetaan porsastuotantoa 22 porsaasta 25 porsaaseen /emakko. Tuotostasoa voidaan parantaa jalostuksella, oikealla ruokinnalla ja johtamisen kehittämisellä.

Jalostuksella kannattavaan sikatalouteen

Erilliset emä- ja isärodot mahdollistavat risteytyselinvoiman täysimääräisen hyödyntämisen, mikä näkyy suurempina pahnueina sekä alhaisempina porsaskuolleisuutena. Tämä merkitsee 1,4-1,9 porsaan lisäystä pahnueeseen puhdasrotuisiin verrattuna. Myös imetyks- ja välikasvatusvaiheessa eläimet kasvavat paremmin ja ovat terveempiä. Risteytyselinvoiman vaikutus alentaa porsaan tuotantokustannusta 6-8 euroa. Kannattava sikatalous ilman sen hyödyntämistä on hyvin vaikeaa, ellei mahdollonta.

Kansainvälinen yhteistyö on välttämätöntä, että voidaan saa-

vuttaa riittävän nopea jalostuksen kehittyminen ja kustannustehokkuus. Norjan maataisen siementä on tuotu Suomeen pieniä määriä jo kaksi vuotta. Kokemukset ovat olleet erittäin hyviä. Puolinatorjalaisten hybridien pahnuekoko on ollut runsaan porsaan suurempi ja kestävyys on ollut selvästi parempi kuin pelkästään suomalaista perimää sisältävien hybridien. Kun hyödynnetään puolinatorjalaista hybridiä, tuottavuus nousee selkeästi yli 1,9 porsasta/pahnue. Mikäli vastaava porsastuotannon nousu nähdään koko sopimustuottajakentässä, saadaan porsastuotantoon yli 6 miljoonaa euroa vuodessa lisäkatetta työlle ja investoinneille. Suomessa maataisensikoiden keskimääräinen kasvu on 612 ja karjujen 659 g/pv. Suomeen tuotujen norjalaisten ensikoiden keskimääräinen päiväkasvu syntymästä testaukseen oli tilastauksessa 692 g päivässä, eli 13% parempi. Ensimmäiset puolinatorjalaiset hybridit tulevat myyntiin jo tänä vuonna.

A-Kumppanuus

A-Kumppanuuteen sisältyy tiedonvaihto ja pienryhmätoiminta. Tiedonvaihdossa emakkosikalan pitäjä siirtää WinPig –ohjelmasta tuotantonsa tunnusluvut joka kuukausi AtriaSika –palvelun tietokantaan. Paluupostina hän saa kappale- ja tilitystiedot myymistään eläimistä. Lisäksi AtriaSika maksaa A-Kumppanuuslisää myytyä eläintä kohti.

Pienryhmätoiminnassa on tällä hetkellä mukana reilut sata emakko- ja lihasikalaa ja uusia ryhmiä perustetaan koko ajan. Toiminnassa haetaan oman sikalan kehittämiskohteet ja vaihdetaan menestysreseptit. Kokemukset

ryhmätoiminnasta ovat olleet erittäin kannustavia. Tilojen tuotanto on kehittynyt selkeästi. Pienryhmissä käsiteltävät asiat valitaan ryhmän tarpeiden ja toiveiden perusteella.

Pienryhmätoiminnassa mukana oleva tuottaja saa käyttöönsä viimeisimmät tuotanto-, terveydenhuolto-, rakennus ja taloussuunnitteluopit. Pienryhmätoimintaan kuuluu kaksi pienryhmätapaamista sekä yksi tiläkäynti vuodessa.

AtriaSika- Ruokintamallit

AtriaSika -ruokintamallien avulla parannetaan sikojen kasvatuksen kannattavuutta tarjoamalla toimivia ja kustannustehokkaita ruokintaratkaisuja. Ruokintamallit eivät ole rehujen valintaoppaita, ne ovat paljon enemmän. AtriaSika -palvelusta löytyy erilaisia rehustusratkaisuja jokaiselle tuotantosuunnalle ja ruokintamenetelmälle. Ruokintamalleilla saavutetaan helposti yli 50 gramman päiväkasvun lisäys.

AtriaSika päiväkasvu- raportointi

AtriaSika –päiväkasvuraportit ja niiden mukana lähetettävät F-arvotaulukot ovat lihasiankasvatäjille hyvä työkalu omaa toimintaa arvioitaessa ja kehitettäessä. Raportit lasketaan kerta- ja osastotäytteisille lihasikalaille. Päiväkasvuraportista tuottaja näkee päiväkasvun ja lihaprosentin lisäksi mm. teuraspaino- ja lihaprosenttijannot sekä keskiarvotiedot muista saman kuukauden aikana valmistuneista parttioista.

Viime vuonna päiväkasvuraportit laskettiin lähes 600 parttialle ja 280 000 lihasialle. Jo nyt osa atrialaisista tiloista on saavuttanut AtriaSika –tavoitteen, joka täyttää kansainvälisen kilpailukyyn vaatimukset, 1000 g päiväkasvun.

F-arvotaulukosta tuottajat näkevät tärkeimpien tunnuslukujen hajonnat ja miten heidän parttiansa on onnistunut muihin saman kuun aikana valmistuneisiin parttioihin verrattuna. Päiväkasvu on merkittävin lihasikalan katteeseen vaikuttavista tekijöistä, joten taulukossa löytyy myös kasvunopeuden paranemisen vaikutus katteeseen verrattuna F10 parttioihin. Taulukossa on lisäksi AtriaSika -kumppanuudessa lihasioille määritetyt AtriaSika -tavoitteen tärkeimmät tunnusluvut.

Taloussuunnittelu sikatilän apuna

AtriaSika -palvelu tarjoaa tuottajalle apua ja asiantuntemusta tilan kehittämisessä. Investoivien tilojen palvelupaketissa käydään läpi suunnitellun investoinnin kannattavuutta, mietitään kustannuksia ja suunnitellaan rahoitusta. Pohdintojen tuloksena tehdään tilalle maksuvalmiuslaskelma. Kustannusten tarkennuttua rahoitussuunnitelma viimeistellään ja maksuvalmiuslaskelma päivitetään. Varsinaisen rakennusvaiheen päätyttyä ja lopullisen kustannusten selvittyä päivitetään maksuvalmiuslaskelma vielä kerran. Samalla voidaan laskea myös kuukausitason kassabudjetti.

Jo toiminnassa oleville tiloille on tarjolla apua rahavirtojen seurantaan. Taloussuunnittelupäivän aikana tehdään kassabudjetti ja lasketaan taloudelliset tunnusluvut



AtriaSika –palvelu uskoo suomalaiseen sikatalouteen ja haluaa olla mukana kehittämässä siitä entistä tuottavampaa.

tehokkuuden selvittämiseksi.

Suunnittelulla optimaaliset olosuhteet

Sikalarakentamisen kulmakivi on onnistunut toiminnallinen suunnittelu. Tärkeintä on valita toimintavarma ratkaisu, joka mahdollistaa työnkäytön ohjaamisen eläinten hoitamiseen ja tarkkailuun.

Eläinten tuotantokapasiteetin täysi hyödyntäminen edellyttää oikeanlaisia olosuhteita. Myös työskentelyolosuhteet paranevat,

Sukupuolilajittelulla lihaprosentti nousee

Porsaiden sukupuolen mukaan lajittelu yleistyy lihasikalaoissamme kulovalkean tavoin, koska lajittelun hyödyt ovat selkeät:

- lihaprosentti paranee keskimäärin 1 %-yksikön
- karsinaryhmit pysyvät tasaisina
- ei nälkäisiä imisäporsaita
- > hännänpurenta vähenee
- > teurashylkäykset vähenee
- sikala tyhjenee nopeammin
- > kierto paranee

Lihasekojen kasvunopeuden paranemisen vaikutus katteeseen

(tammikuussa 2006 valmistuneet parttiat)

lisäkasvu,	EUR/sikapaikka/vuosi,
g/pv	ero F10 parttiaan verrattuna
F10	797 0
F20	839 + 5
F30	852 + 7
F40	855 + 8
F50	882 + 11
F60	906 + 14
F70	915 + 15
F80	933 + 18
F90	948 + 20

kun sikalan olosuhdehallinta on kunnossa. AtriaSika -palvelun rakennussuunnittelu auttaa tuottajaa ratkaisujen löytämisessä. Rakennussuunnittelun lisäksi AtriaSika -palvelusta on saatavilla olosuhdekartoituksia.

Tarvikkeita joka lähtöön

A-Rehun tarvikemyynnin lähes 600 tuotteen valikoimasta löydät mm. vitamiineja, pesu- ja desinfiointiaineita, merkintävälineitä ja tilasietenvälineistöä. Tarvikemyynnin

tuotevalikoima laajenee ja kehittyä koko ajan. Tuotteet saat kätevästi kotisi postin välityksellä.

AtriaSika- Kasvuohjelma

Useimmilla sikatiloilla omilla pelloilla tuotettu vilja käytetään omassa sikalassa. Viljan määrä, laatu ja tuotantokustannus vaikuttavat myös sikalan taloudelliseen tulokseen. Tämän vuoksi AtriaSika tarjoaa yhteistyössä Kemira GrowHow:n kanssa tiloille mahdollisuuden kehittää myös peltoviljelyä.

Viime kesänä AtriaSika -kasvuohjelmassa mukana olleiden pilottilojen osalle lohkoista tehtiin ohjelman mukaiset lannoitus- ja kasvinsuojelutoimenpiteet. Sato-määrät ja sadon laatu olivat huomattavasti paremmat verrattuna "perinteisesti" viljeltyihin lohkoihin.

**Soita ja kysy lisää!
020 472 7111**

OIKEALLA REHUSTUSRATKAISULLA PARANNAT TILASI KANNATTAVUUTTA JOPA 12%!



A-REHU ENERGISET EMAKKOTÄYSREHUT
Energistä imetysvoimaa. Hyvinvoiva emakko, isot pahnueet, elinvoimaiset porsaat.



OVR – TIIVISTEE
Markkinoiden johtavat täydennysrehut OVR-ruokintaan. Valtakunnan kattavin valikoima.



A-REHU STARTTERIT JA PORSASREHUT
Himottavan makuiset, kasvavan porsaan vaatimuksiin vastaavat porsasrehusarjat.



SOIJAROUHE
Komponentiruokintaan kaikille sioille. Soijaruokintaa täydentävät premixit. Ruokintasuosituksien mukaan.



EMAKKOENERGIA PUOLITIIVISTE
Voimaa viljaruokintaan. Tuottava vaihtoehto kotoisen rehun täydentäjäksi.



SIKATÄYSREHU 1
Nuoren sian vauhdikas alku 1000 g:n päiväkasvulle.



EMAKON TIINEYSTIIVISTE
Ainutlaatuinen kuitulisa! Tyytyväiset tiineet porsivat paremmin.



SIKATIIVISTE
Edullinen kotoisen rehun täydentäjä.

Tilaukset puh. 020 4727700.

Tilaa koko kesän rehut 28.4. mennessä ja osallistut mönkijän(* arvontaan!

A-REHU



Mutkaton suunnannäyttäjä

Polaris Sportsman 500 mönkijä
arvotaan Farmari 2006-näyttelyssä 6.8.2006. Voittajalle ilmoitetaan voitosta henkilökohtaisesti.

www.a-rehu.fi

Tuottavat ruokintaratkaisut sikatilalle

Lisää tilasi tuottavuutta oikeanlaisella rehustuksella! Valikoimastamme löytyy sopiva ratkaisu jokaisen sikatilän tarpeisiin. Optimoimme kustannustehokkaimmat ruokintaratkaisut tuotantosi tueksi. Rehukuljetuksemme kattavat toimitukset joustavasti koko valtakunnan alueelle.

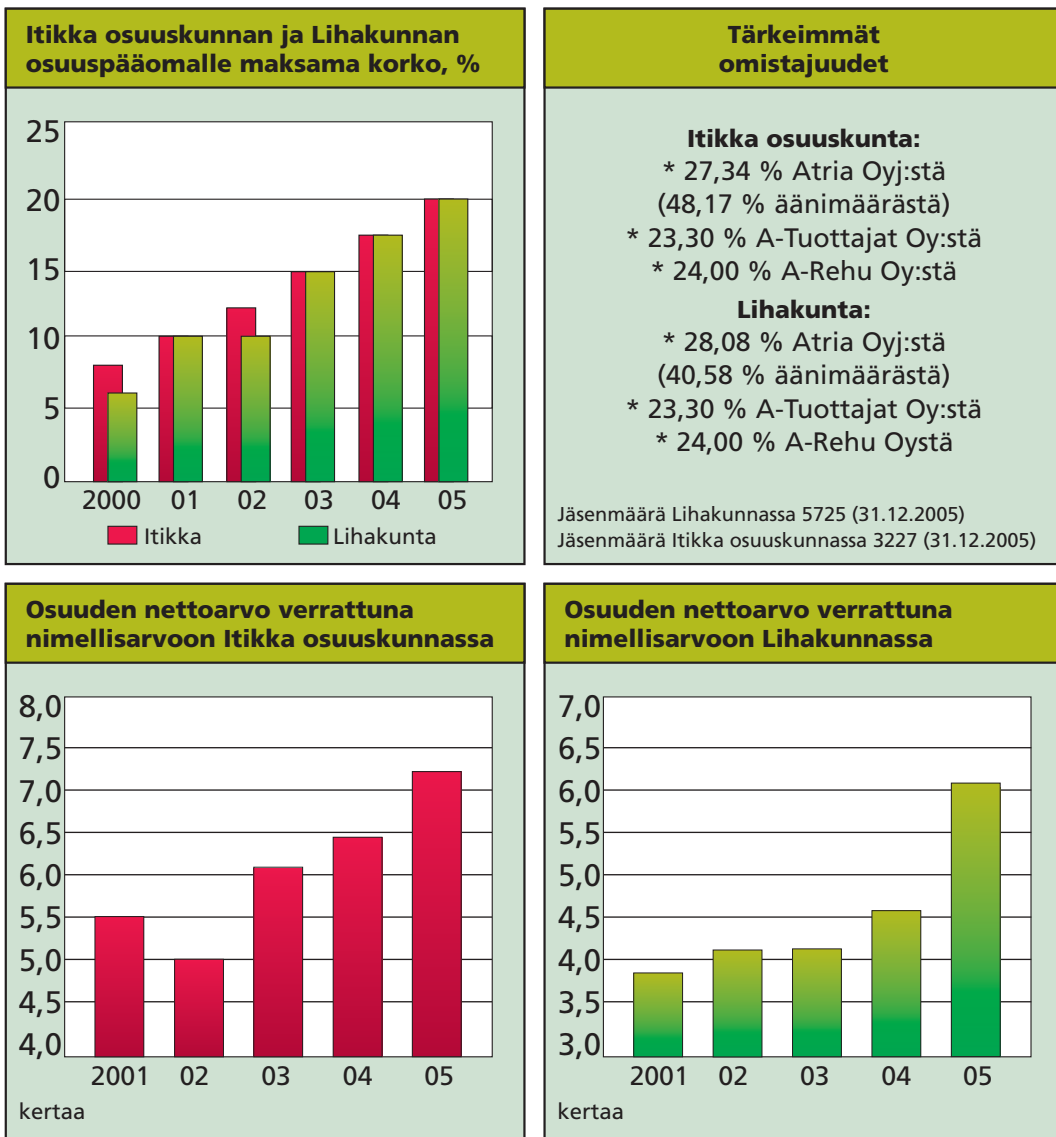
Tuottolukuna 20 % on hyvä: meillä se on osuuspääoman korko!*

* hallitusten esitys

Jäsentuottajat mukana menestyksessä

Atrialaisessa yritysperheessä Itikka osuuskunta ja Lihakunta huolehtivat merkittävimmän omistajakunnan eli jäsentensä näkökulman esillä olost. Tätä tehtävää Itikka ja Lihakunta hoitavat hallinnoimalla osaltaan Atriaa, A-Tuottajia sekä A-Rehua.

Itikka ja Lihakunta ovat Atrian suurimmat omistajat ja Atrian menestys näkyy suoraan osuuskuntien tuloksessa saatuina osinkoina. Osuuskunnat puolestaan jakavat merkittävän osan tästä tuotosta jäsenilleen osuuspääoman korkona. Tämä korko on kehittynyt erittäin myönteisesti viimeiset vuodet, ja vuodelta 2005 hallitusten esitys on 20 prosenttia. Eipä taida parempaa tuottoa tämän päivän korkomarkkinoilta löytyä! Samanaikaisesti osuuskuntiemme nettovarallisuus jäsentä kohden on vahvistunut vuodesta toiseen. Tällä hetkellä se on Itikassa noin 7,2-kertainen ja Lihakunnassa 6,1-kertainen jäsenten liikevaihdon perusteella määräytyvään osuuspääomaan verrattuna. Jäsen saa nettovarallisuusedun kokonaisuudessaan, vaikka osuuspääomaa ei olisi maksettu vielä täyteen. Monille tuottajillemme se on merkittävä veroetu. Oheiset kaaviot havainnollistavat asiaa.



Kuva: Tapani Lepistö

Reijo Flink (Itikan ja Lihakunnan toimitusjohtaja) sekä Ahti-Pekka Vornanen ja Martti Selin Pellervon Päivillä 12.4. Teemana oli vastuullinen suomalainen omistajuus, ja sitä vastuullisuutta parhaimmillaan myös tämä kolmikko edustaa.

Atrialaisessa yritysperheessä Atrian menestys markkinoilla vaikuttaa ratkaisevasti ketjussa mukana olevien tuottajien tilipussiin. Kilpailu on ja pysyy kireänä. Atria on sitoutunut kotimaisen liharaaka-aineen käyttöön, joten esimerkiksi kermankuorinta tuontilihaa hyödyntäen ei sovi toimintaetiikkaan. Tästä huolimatta tulos on ollut kunnossa, ja siitä on riittänyt jaet-

tavaa omistajille mm. osinkojen muodossa.

Oikeat strategiset linjaukset: oikea-aikaiset investoinnit tuotantotekniikkaan ja logistiikkaan sekä kansainvälistyminen ovat vauhdittaneet menestystä. Lisäksi on muistettava asiakkaiden tarpeiden tunteminen sekä onnistuminen tuotevalikoimaratkaisuisissa että markkinoinnissa. On tarvittu

Tavoitteena vakaa, tasainen kehitys ja turvattu tulevaisuus

edelläkävijyyttä ja hallittua riskinottoa ja ennen kaikkea kauaksi näkemisen kykyä.

Hallintoneuvostojen puheenjohtajat Martti Selin (Itikka) ja Ahti-Pekka Vornanen (Lihakunta) ovat päättäjinä myös Atrian hallinnossa. Koko ketju on miehillä hyvin hanskassa ja näkemykset yhteneväiset. Martti Selin sanoo alkajaisiksi, että Atrian kaltaista yritystä tuottajat eivät tänä päivänä enää pystyisi perustamaan. Siinä on taustalla 100 vuoden aikana hankittu sekä henkinen että aineellinen pääoma. Ahti-Pekka Vornanen jatkaa ja listaa, mitä tämän päivän Atria on: "Atria on asemaltaan itsenäinen. Me voimme tehdä ja muokata tulevaisuuttamme vapaasti, toki toimintaympäristö ja resurssit huomioiden. Atria on tuhansille suomalaisille lihan tuottajille luotettava markkinakanava, toiminnan tukijalka." "Miten minä uskaltaisn tai joku muu tehdä nykyajan vaatimia satojen tuhansien

eurojen satsauksia tuotannon kehittämiseen ilman varmaa markkinakanavaa", Vornanen kysyy.

Oikea hinta ja paljon muuta

Tuottajaa kiinnostaa ensimmäisenä tuottajahinta. Selin ja Vornanen selventävät atrialaista hintapolitiikkaa. Tavoitteena on kaikissa lihalajeissa yltää maan keskiarvoa parempaan tuottajahintaan. Miehet muistuttavat, että Atrian ketjussa tuottaja, jos ja kun on Itikan tai Lihakunnan jäsen, saa myös muuta tuloa kuin pelkän tuottajahinnan. Osuuspääoman korko on erittäin huomattava nykyisellä parikymmenen prosentin tasolla. Sitten on vielä osuuskuntien nettovarallisuudesta muodostuva veroetu, joka etenkin liikevaihdoltaan suurille tiloille on jo merkittävä.

Tämän lisäksi tulevat vielä monet kehittämispalvelut, joiden arvo

ja merkitys vain korostuvat tilojen ja investointien kokoluokan kasvaessa. Martti Selin korostaa investointien välttämättömyyttä kilpailukyyn säilyttämiseksi. Tämä koskee niin tiloja kuin Atriaakin. Samalla Selin muistuttaa, että mikään ei takaa enää "tavoitehintaa". Ne ajat ovat ohi. Ainoa turva on omien yritysten kilpailukyky ja huonoja aikoja ajatellen taseen vahvuus.

Ketjun sisäinen voima

Atrialaista yritysperhettä kutsutaan A-ketjiksi. Atrian lisäksi siihen kuuluvat A-Tuottajat Oy ja A-Rehu Oy, ja ketjun ensimmäisenä lenkinä tietysti tuottajat.

Viime vuosina on kiinnitetty erityistä huomiota A-ketjun yhteisliikeyhteisöön. Tulokset näkyvät esimerkiksi lihavirtojen parempana ennustettavuutena ja tarkempana markkinointitulon ohjauksena. Tämä puo-

lestaan on auttanut Atriaa palvelemaan asiakkaitaan entistä paremmin ja vahvistamaan markkinaosuusiaan.

Ahti-Pekka Vornanen tähdentää, että ketjussa A-Tuottajien tehtävänä ei ole tuottaa voittoa, vaan hoitaa hankinta ja tuottajapalvelut mahdollisimman edullisesti ja tehokkaasti. Sama koskee A-Rehua. Perimmäinen tarkoitus on vaikuttaa koko rehualaan kustannuksia alentavasti.

Lopuksi Ahti-Pekka Vornanen korostaa A-ketjussa kokonaisuuden hallintaa ja ymmärtämistä. Tästä ketjusta ovat lähtöisin mm. kolmivaihekasvatus erikoistuneessa naudanlihan tuotannossa, verkostomallit sikataloudessa ja monet tautisaneeraus hankkeet (esim. pälvisila ja porsasyskä). Atria kantaa huolta tuottajistaan ja edesauttaa tuotannon kehittämistä ja tukee tähän liittyviä toimintoja tiedollisesti ja taloudellisesti.

Ryösöt arvostavat luotettavaa kumppania



Maritta ja Kari Ryösö (keskellä) sekä Helge Pyöriä.

Tilayhtymä Ryösö pyörittää noin 1600 sian lihasikalaa Lappeenrannan Partalan kylässä veljesten, Karin, Jarmon ja Mikan sekä Karin vaimon, Marittan voimin. Tosin Jarmo on tullut mukaan yhtymään vasta tämän vuoden maaliskuussa. Tila on ollut suvun hallussa vuodesta 1721. Sikataloudessakin on pitkät perinteet; tilalla on ollut 1000 lihasikapaikkaa jo vuodesta 1974 poikien isän, Heimon rakentamana. Sukupolvenvaihdos tilalla tehtiin vuonna 1998, ja tässä yhteydessä lähdettiin arvioimaan myös teurastamoyhteistyötä tarkalla sihdillä.

Rehuyhteistyössä alku

Ryösöt päätyivät Lihakunnan jäseniksi. Liittymistä edesauttoi vanhoista kuvioista tuttu mies eli Helge Pyöriä. Yhteistyö lähti liikkeelle rehupuolelta, johon Ryösöt hakivat uusia ratkaisuja. Lihakunnan kautta löytyi Ryösöjen käyttämään liemiruokintaan ja komponenttien käyttöön toimiva konsepti ja ruokinnan optimointiratkaisu. Ensimmäiset porsaat Lihakunnan kautta tulivat kesällä 1999.

Luotettavuus avainasia

Kari ja Maritta Ryösö ovat tyytyväisiä Lihakunnan jäseniä. Osuuspääoman korko on mukava lisä, ja yhteisiin asioihin pääsee vaikuttamaan. Kari kuuluu nykyisin Lihakunnan edustajistoon. Ryösöt

ovat tyytyväisiä myös AtriaSika -Tuottajilta saamaansa palveluun. Luotettavuus on avainasia, sanovat Ryösöt: "Porsaat tulevat silloin, kun on luvattu ja yhtä täsmällisesti haetaan lihasiat. Ja mikä tärkeintä: tili tulee ajallaan ja varmasti. Siitä ei tarvitse kantaa huolta, vaan voi keskittyä rauhassa oleellisimpaan eli lihasikalan hoitoon."

Siinä on myös onnistuttu. Partias-ta toiseen Ryösöillä keskimääräiset päiväkasvat liikkuvat 900 ja 1000 gramman välillä. Kuolleisuus on minimissään. Poppakonsejta menestykseen ei ole. Ruokinta on optimoitu tarkasti. Olosuhteet pidetään kunnossa. Hännänpurentaa ei sallita ja sitä ehkäistään tarjoamalla olkea virikkeeksi 2 kertaa päivässä siitakin huolimatta, että menettely teettää lietalannan kanssa hieman ylimääräistä työtä. Sikalan kierto pidetään korkeana: Ryösöiltä lähtee teurastamoon noin 5000 lihasikaa vuodessa. Näin pitää ollakin, sanovat Kari ja Maritta Ryösö, jotka haastattelussa toimivat yhtymän edustajina. "Meidän leipämme tulee tästä, sivulinkeinoja ei ole edes harkittu."

Tulevaisuuteen uskotaan

Atrian menestystä Ryösöt seuraavat tarkoin. Uuden sikateurastamon he näkevät selvänä signaalina: kotimaista sikaa halutaan tulevinakin vuosina. Myös he itse ovat valmiit laajentamaan toimintaansa tulevaisuudessa.

Säästää sikatilalle: Tilasiemenottovälineet

Omalla tilasiemenellä voit saada jopa tuhansien eurojen säästön sikatilasi tuotantokustannuksiin (*). Myymme ja maahantuomme laadukkaita tanskalaisia UNITRON-tilasiemenottovälineitä. Helppokäyttöiset välineet suoraan varastostamme.

Kysy lisää ja pyydä tarjous!
Puh. (06) 416 8324, 040 716 75 32

*) Esimerkki: 200 emakkoo 2,3 siemennystä/vuosi x 2 x 5,5 euroa = siemenkustannus vuodessa yli 5000 euroa. Omalla siemenellä kustannus n. 1800 euroa /vuosi => säästöä 3200 euroa!



Unitron a/s



Ratkaisut nautatilan aitauspulmiin

HIGH-TENSILE -AITAUSTARVIKEKAMPANJA

Nyt on juuri oikea aika suunnitella kesän aitaukset ja tilata tarvikkeet. HIGH-TENSILE -kestoaitatekniikka perustuu kireään, vetoa kestävään teräslankaan sekä vankkoihin aloitus-, lopetus- ja kulmarakenteisiin.

Kysy kevään huipputarjousta HIGH-TENSILE -aitaustarvikkeistamme! Kampanja on voimassa huhtikuun loppuun saakka.

Kysy lisää ja pyydä tarjous!
Puh. (06) 416 8324

ERIKOISTARVIKEMYYMÄLÄSSÄME YLI 600 TUOTTEEN VALIKOIMA!

Yli 600 tuotteen valikoimastamme löydät mm. vitamiineja, pesu- ja desinfiointiaineita, merkintävälineitä ja tilasiemenvälineistöä. Saat laadukkaat ja edulliset tuotteet kotiisi kätevästi postissa.

A-REHU



Mutkaton suunnannäyttäjä

www.a-rehu.fi