

[illegible]

UUTISET

Markkinoilla kalkkuna rinnastetaan broileriin, vaikka kyse on täysin eri tuotteesta. KALKKUNANKASVATAJA RAUNO LÄHTENMAA, ILMAJOKI

Kalkkunantuotannolle haetaan uutta potkua ketjun yhteistyöllä

Koko ketjun yhteistyöllä halutaan parantaa suomalaisen kalkkunantuotannon kannattavuutta ja luoda laatutuotteelle lisäarvoa. Nyt lintu on päässyt jo S-ryhmän kokouspakettiin ruokalistoilte, mutta tuotteistamista tarvitaan yhä.

Koko ketjun, rehusta aina kuluttajan lautaselle, kattavassa yhteistyössä on mukana tuottajien lisäksi edustajia kalkkunan hankinnasta vastaavasta Länsi-Kalkkunasta, Atriasta ja HK Ruokatalosta, Hankkija-Maataloudesta sekä S-ryhmästä.

Näin pienessä tuotantosuunnassa koko alan yhteistyö on elintärkeää, sanoo ryhmän vetäjä, Hankkija-Maatalouden rehuliiketoiminnan johtaja **Matti Koivula**. Yhteistyö alkoi elokuussa 2009. Alunperin tuottajien ja kalkkunayhtiön tavoitteena oli rehun tuotannon keskittäminen yhteen paikkaan.

Koivulan mukaan yhteistyötä on sittemmin laajennettu myös kuluttajapäähän S-ryhmän sisällä.

"Majoitus- ja ravitsemusosastolla sekä ruokakaupassa on tietoa ja ymmärrystä, mitä kuluttaja haluaa tai millaista tavaraa heille voidaan tarjota."

Tuotekehitykselle tarvetta

Osin hankkeen ansiosta kotimainen kalkkunaliha on päässyt mukaan S-ryhmän kokousvalikoimiin.

”Asiakkaiden palaute on ollut ihan hyvää”, SOK:n hotelli- ja ravintolatoiminnoista vastaava kehitysjohtaja **Atte Vannasmaa** kertoo.

Hän uskoo, että suomalaisella kalkkunalla on paljon mahdollisuuksia, mutta tie menestykseen on pitkä.

”Sokos-hotellien kokousvali-koimiin pääsy ei vielä ihan riitä, vaan kalkkuna tarvitsisi samanlaista panostusta elintarviketeollisuudelta kuin esimerkiksi rypsiorsas. Tarvetta olisi sekä tuotekehitykselle että kunnon brändäykselle.”

Vahvuudet esiin "rinta rottingilla"

Kotimaisuus on Vannasmaan mukaan tärkeää, sillä alkuperä ja tuoteturvallisuus kiinnostavat nyt myös ravintola-asiakkaita yhä enemmän.

Hän harmittelee varsinkin suomalaisen alkutuottajan tapaa kertoa työnsä tuloksista.

"Suomalaistuotannolla on paljon erilaisia vahvuuksia, joista pitäisi kertoa rinta rottin-gilla", hän arvioi.

”Ne olisivat menestystarina millä tahansa tuotteella, mutta jostain syystä kalkkunalla läpimeno ei ole onnistunut.”

Kalkkuna tarvitsisi samanlaista panostusta elintarviketeollisuudelta kuin esimerkiksi rypsiporsas. Tarvetta olisi sekä tuotekehitykselle että kunnon brändäykselle.

ATTE VANNASMAA

Kotimainen kalkkuna on alan ammattilaisen mielestä huippulaatuista raaka-aineena mutta vaatii huolellisuutta ruuanlaitossa. Huolimattomuudella on luotu vääriä mielikuvia.

Rehun valmistus jo keskitetty

Rehun valmistuksen keskittämistä yhteen yhtiöön pidettiin tärkeänä kustannustehokkuuden parantamiseksi. Pienessä tuotantosuunnassa valmistusmäärät jäivät pieniksi, kun valmistajia oli useita.

Siirtymävaiheen jälkeen kaikki noin 50 kalkkunantuottajaa ostavat nyt rehunsa Suomen Rehulta. Rehuja tuotetaan vajaat 30 miljoonaa kiloa vuodessa.

"Kiinteissä kustannuksissa tuotettua rehutonnia kohti on saavutettu ihan merkittäviä säästöjä, jotka ovat menneet kaikki tuottajan eduksi", Koi-vula sanoo.

”Tuottajien ei liioin tarvitse käyttää aikaa enää hintaneuvotteluihin. Rehut hinnoitellaan läpinäkyvän mekanismin avulla.”

Kustannussäästöjen lisäksi hankkeessa on pyritty kehittämään rehustusta siten, että lihasta tulisi kuluttajan kannalta

TIINA TAIPALE

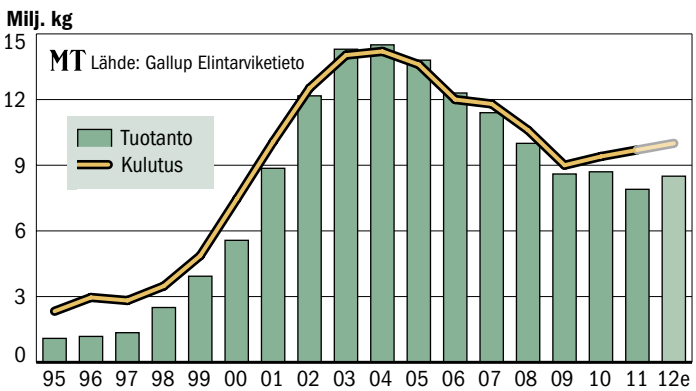


Kalkkunaa kasvattava Rauno Lähteenmaa toivoo, että markkinoille kehitettäisiin tuotteita nimenomaan tuorelihasta. Nyt suuri osa lihasta päätyy jalosteisiin.



Kolmesta kalkkunaleikepaketista yksi on suomalaista ja yksi brasilialaista alkuperää, kolmannen alkuperää ei ilmoiteta.

Kalkkunanlihan tuotanto ja kulutus 1995-12



Kalkkunantuotanto liki puolittunut

Kalkkunanlihan tuotanto on liki puolittunut Suomessa vajaassa vuosikymmenessä.

Gallup Elintarviketiedon markkinakatsauksen mukaan kalkkuna tuotettiin 7,9 miljoonaa kiloa viime vuonna, kun huippuvuonna 2004 tuotanto

oli vajaat 15 miljoonaa kiloa. Tänä vuonna tuotannon laskun odotetaan taittuvan ja tuotannon kasvavan 8,5 miljoonaan kiloon.

Tammikuussa lintuja teuras-tettiin kolme prosenttia vuodentakaisesta enemmän.

Kalkkuna maistuu suomalaisille aiempaa paremmin. Kulutus kasvoi viime vuonna

Kalkkunan vienti kasvoi viime vuonna kahteen miljoonaan kiloon. Kalkkuna vietiin pääasiassa Viroon, Ruotsiin ja Kongoon. Runsas kolmannes viennistä oli koirpeisipaloja.

TIINA TAIPALE

Moni säästää tänä vuonna vero-optimoinnilla
2000 EUROA
www.softsalo.fi/vero-optimointi
Tiedätkö, paljonko väää rasti maksaa?

SUCROS OY

Sucros Oy ja Sokerijuurikkaan tutkimuskeskus
järjestävät yhteistyössä tiedotustilaisuuksia

SOKERIJUURIKKAAN KILPAILUSTÄ

kiinnostuneille

Sal **27.2.2012**
klo 14–16
Sokos Hotel Rikala,
Asemakatu 15, Sal

Säkyä **29.2.2012**
klo 10–12
Ravintola Myllynkiven Viirä, Säkyä
Maakunnantie 4, Säkyä

Mietoinen 6.3.2012
klo 14–16 Maamiesseuran tlo, Pyhäntie 133, Mynämäki

Surossa Oy vielytää sokerijuurikaasta n. 15.000 hehtaarin pinta-alalla ja juurikkaat jalostetaan sokeriksi tehtaallaan Säkölässä. Tarvitsemme vuosittain uusia sopimusvielyilöitä.

Tilaisuudessa esitellään Euroopan Unionin sokerijärjestelmä ja sopimus-
määritys Suomessa. Käymme läpi juurikkaanvielyyn liittyviä teknisiä
asioita sekä vielyn kannattavuutta. Esitelmämme myös sokerijuurikkaan
vielyn tutkimustointia.

Tilaisuuksissa on kahvitarjoilu, jonka järjestämiseksi toivomme ilmoittau-
stus viimeistään kaksi päivää ennen tilaisuutta **Marika Muntola**
sähköpostilla info.sucros@nordicsugar.com tai tekstiviestillä numeroon
040-146 9330 (osallistujan nimi ja mihin tilaisuuteen osallistut).

Tervetuloa
www.sucros.fi



Suomalaisen kalkkunatuotannon yksi vahvuuksista on lääkkeettömyys. Antibioottien käyttö on selvästi vähäisempää kuin esimerkiksi Keski-Euroopassa.