MAATALOUS

Suomenlampaan villasta sukeutui pienten piirien luksustuote

Pehmeä, kiiltävä villa, jota saa eri väreissä säyseistä eläimistä. Siinä syyt, miksi suomenlammas houkuttelee uusia kasvattajia Yhdysvalloissa.

MARITA WAENERBERG

Heidi Trimbur (vas.) tutustui tiistaina Janne (oik.) ja Miila Viitaniemen suomenlampaisiin Ikaalisissa. Isäntä-pässi vietti viimeistä päiväänsä astutuskarsinassa.

Suomenlampaan yleisin värimuoto on valkoinen. Muiden värien kirjo tekee rodusta villaharrastajille erityisen kiinnostavan.

IKAALINEN (MT)
Yhdysvalloissa suomenlampaan tulevaisuus näyttää valoisalta. Rodun ovat löytäneet käsinkehruun harrastajat, kotitarvekasvattajat sekä lähiruuan ja -villan tuottajat.

”Taloustilanteen vuoksi pientilojen määrä kasvaa”, selittää lampuri ja uuden suomenlammasrekisterin IFR:n puheenjohtaja **Heidi Trimbur**.

Uusille lammasyrittäjille suomenlammas on houkutteleva säyseän luonteensa vuoksi. Se on merkittävä tekijä pienestä aloittajille, joilla usein ei ole aiempaa kokemusta eläintenpidosta. Monet ovat eläkeläisiä, jotka hakevat lampaista lisätuloa.

Eläkeläisten ohella maaseudulle muuttaa yrittäjiksi työnsä kaupungissa menettäneitä nuoria perheitä.

Uusi lampuri on useammin nainen kuin mies.

Villaa markkinoidaan lampaan nimellä

Tilojen taloudessa pääosassa on – yllättävää kyllä – villa, jonka myynti Suomessa tuskin kattaa kerintäkustannusta.

Trimburin omalla tilalla on 20 uuhta ja seitsemän pässiä. Hänen kaltaisensa suomenlampaan kasvattajat myyvät villaa suoraan käsityöläisille ja harrastajille.

Pienimuotoisuus ei sulje pois kannattavuutta, sillä erikoisen rodun ominaisuuksista ollaan valmiita maksamaan. Suomenlampaan villa on keskihienoa, kiharaa, pehmeää, kirkasta ja eri värejä on tarjolla.

Rodun lisäksi villaa markkinoidaan jopa yksittäisen lampaan nimellä. Kasvattajien verkkosivuilla eläimet esitellään yksilöinä. Näytillä on valokuvia eriväristen lampaiden villasta. Pässeistä kerrotaan luonne ja jälkeläisten ominaisuuksia.

Käsityöläiset hyödyntävät villan ominaisuuksia

Yksilöllinen brändäys näkyy hinnassa. Huippulaadusta suomenlampaan villan suoramyyjä saa 38 dollaria paunaa kohti, noin 64 euroa kilo.

Sellainen villa ei synny itsestään: Trimburin lampaita harjataan, syöttökaukalot ovat erityisen matalalla ja sisäruokintakauden ajan eläimet käyskentelevät takki päällä, jotta villa pysyisi puhtaana.

Kasvattajien ohella myös käsityöläiset ovat kekseliäitä. Yksi asiakas neuloo morsiuspukuun kuuluvia liinoja, joiden tulee mahtua sormuksen läpi. Toinen on erikoistunut neuleisiin, jotka sointuvat yhteen varakkaiden, ikääntyneiden rouvien harmaiden hiuskuontaloiden kanssa.

”Kun aina kulkee silmät auki, voi nähdä, mitä kaikkea voisi korvata villalla”, Trimbur sanoo.

Trimburin mukaan lampaanvillaa käytetään yhä useammin eristeenä rakentamisessa.

Uutta verta Lihasulan lampaista

Suomenlammas rantautui Amerikassa ensin Kanadaan Manitoban yliopistoon vuonna 1966. Sieltä yksityiset kasvattajat toivat eläimiä myös Yhdysvaltoihin.

Alunperin sen tarkoitus oli parantaa muiden tuotantorotujen hedelmällisyyttä.

IFR rekisteröi noin neljäsataa suomenlammasta vuosittain.

Trimbur uskoo määrän kasvavan lähivuosina, sillä uusia katraita on perustettu vilkkaasti. Esimerkiksi Trimburin oman tilan karitsat on myyty loppuun jo vuodeksi eteenpäin.

IFR:n ohella maassa on toinen suomenlammasrekisteri, 1970-luvulla perustettu Finnsheep Breeders Association. Järjestöillä on eri näkemys siitä, miten rotua tulisi jalostaa.

Yhdysvalloissa suomenlammasta on vaivannut sisäsiittoisuus. Eläimet ovat 20-päisen katraan jälkeläisiä.

Vuonna 1998 maahan saatiin 10 suomalaisen pässin spermaa Pelson vankilasta, mikä helpotti kasvattajien ahdinkoa.

Amerikan suomenlampaat ovat keskimäärin pienempiä kuin Suomessa, ja uutta verta kaivataan taas.

Se on yksi syy, miksi Trimbur ja IFR:n sihteeri **Deborah Olschefski** vierailevat Suomessa.

> »Kun aina kulkee silmät auki, voi nähdä, mitä kaikkea voisi korvata villalla. «
>
> HEIDI TRIMBUR

Tarkoitus on saada spermaa Kangasalta Lihasulan säätiöltä. Torstaina Trimbur puhui Pro Agria Pirkanmaan ja Lihasulan säätiön Finnsheep-päivässä.

Suomenlampaan kasvattajien eräänä huolena on scrapie. Yhdysvalloissa suositaan taudille vastustuskykyisiä rotuja, ja suomenlampaan perimästä tautisuoja yleensä puuttuu.

IFR:llä on käynnissä jalostusohjelma, jonka avulla kahden vuoden kuluessa aletaan saada hyvin vastustuskykyisiä suomenlampaita.

HENRIK SCHÄFER

VUODEN 2013 HUIPPU-UUTUUS! MSZ-FH25VEH ILMALÄMPÖPUMPPU

Miksi jo yli puolet viime vuonna ilmalämpöpumpun hankkineista kodeista valitsi Scanofficen maahantuoman Hankintaturva -ilmalämpöpumpun?

Hankintaturvatuote on Scanofficen Oy:n rekisteröimä tavaramerkki, jolla maahantuomamme ja toimittamamme ilmalämpöpumput erottuvat muista alan tuotteista markkinoilla. Tuotteitamme myyvät, asentavat ja huoltavat Scanofficen valtuuttamat yhteistyökumppanit.

Yleisestä käsityksestä poiketen, alan valmistajat eivät itse myönnä takuita tuotteilleen, vaan takuulupaukset ovat lähes poikkeuksetta maahantuojien antamia sitoumuksia. Hankintaturvatuotteiden takuut ovat jo vuodesta 1984 toimineen Scanoffice Oy:n takuusitoumuksia. Jokaisen toimittamamme tuotteen mukana on Scanoffice Oy:n takuutodistus.

Mitsubishi Electricin Uutuusmalli on suunniteltu Suomen ankariin olosuhteisiin ja Sinulle, jolle kelpaa vain paras. Se on markkinoiden hiljaisin ja ennen kaikkea tehokkain. Uutuudessa on useita asumismukavuutta parantavia ominaisuuksia. Esimerkiksi laitteen lämpötilanmuutostoiminto laskee automaattisesti kotisi lämpötilaa poissa ollessasi. Uusi huipputekniikka tuo lisää energiansäästöä lämmityskuluihin!
Lue lisää **www.scanoffice.fi**

Varmista, että hankkimasi ilmalämpöpumpun pakkauksessa on hankintaturvatuote-merkki!

HANKINTA-TURVATUOTE

Tämä merkki on vakuus tuotteen takuun ja laadun lisäksi sen elinkaaren mittaisesta toimivasta jälkimarkkinoinnista. Lisätiedot hankintaturvatuotteista **www.hankintaturvatuote.fi**

Alueesi jälleenmyyjät palveluksessasi osoitteesta www.scanoffice.fi

Kalliit satamamaksut polkevat viljan hintoja

TAMPERE (MT)
Suomen satama- ja väylämaksut ovat korkeita, mikä pitää osaltaan yllä viljojen hintaeroa muuhun Eurooppaan, sanoo myyntijohtaja **Henrik Stilund** DLA Groupista Tanskasta.

Stilund puhui keskiviikkona Pellervo-Instituutin vilja-alan tulevaisuusseminaarissa Tampereella.

DLA teki runsas kuukausi sitten esisopimuksen Hankkija-Maatalouden ostosta ja kilpailuviranomaisten kauppalupaa odotellaan. Silloin luvattiin, että hintaero muuhun Eurooppaan pienenee. ”Etenkin ostopanoksissa”, Stilund täsmentää.

Stilundin mukaan rahtikuluihin pitää löytää nykyistä edullisempia vaihtoehtoja, jos hintaeroa muuhun Eurooppaan halutaan kuroa pienemmäksi.

Stilund vakuutti, että Hankkija jatkaa konekauppaa, vaikka DLA ei myy koneita muualla.

Konekaupan aloittamista mietitään Baltiassa ja hiljan DLA osti osuuden konekauppaa Puolassa ja Tšekissä tekevästä yhtiöstä, hän kertoo.

Futuurikauppa riskipeliä

Muutama vuosi sitten tanskalaisia viljelijöitä patistettiin suojautumaan hintariskeiltä pörsseistä ostetuilla futuureilla, mutta huuma meni nopeasti ohi. Muutamat isot tilat käyttävät edelleen johdannaisia, mutta enemmistö ei.

Stilundin mukaan hintariskien suojaaminen pörssien kautta vaatii osaamista ja virheet kostautuvat.

”Olkaa ainakin varovaisia ja miettikää tarkkaan etukäteen, mitä teette.”

DLA:kin on maltillinen. Tärkeintä on tuntea riskit.

”Ei se niin vaikeaa ole. Emme usko, että voimme voittaa markkinat. Olisi liian riskialtista luulla niin.”

Futuurikaupan sijasta viljelijät myyvät viljat useassa erässä pitkin talvea, mikä pienentää hintariskiä.

Stilundilta kysyttiin myös, voivatko suomalaiset viljelijät päästä osakkaaksi DLA-ryhmän omistaviin osuuskuntiin Hankkija-kaupan jälkeen. Vastausta ei saatu, mitä voi tulkita niin, ettei osuuskuntien jäsenyyttä aiota avata ulkomaalaisille.

VEIKKO NIITTYMAA

VEIKKO NIITTYMAA

Suomen korkeat satamamaksut ovat yksi este sille, että viljan hinnat pääsisivät lähestymään muuta Eurooppaa, sanoo myyntijohtaja Henrik Stilund DLA:sta Tanskasta.

Vienti uhkaa – rehuvilja käy vähiin

Kotimaan viljatilanne ja rehuviljan riittävyys huolestuttaa rehumylläreitä. Viljaa on viety ripeää tahtia syksyllä ja samaan aikaan kotimaan sato jää odotettua pienemmäksi sateiden ja puimatta jäävien viljojen takia.

Toimitusjohtaja **Jouko Lahtinen** A-tuottajista epäilee, että kotimainen rehuvilja käy vähiin tällä menolla ennen uutta satoa. Pahimmassa tapauksessa vajetta joudutaan paikkaamaan kalliilla tuontiviljalla.

Vilja-alan tulevaisuusseminaarissa puhunut Lahtinen toivoi, ettei rehuviljaa viedä liikaa, jotta kotimaan rehuntarve pystytään tyydyttämään.

Tarkaksi menee, hän ennustaa, vaikka sianlihan tuotannon supistuminen vähentää rehuviljan tarvetta 35 miljoonaa kiloa. Toisaalta broilerituotannon kasvu paikkaa siitä puolet.

Lahtinen ei ottanut kantaa siihen, miten vientiä voitaisiin hillitä. Käytäväpuheissa korostettiin hintoja. Vienti vetää, koska suomalainen rehuvilja on kalleudestaan huolimatta edullista Euroopassa.

Lahtisen mielestä rehuviljalle kaivataan laatuhinnoittelua leipäviljojen tapaan. Korkeasta hehtopainosta ja valkuaisesta kannattaa maksaa.

VEIKKO NIITTYMAA