VIIKONVAIHDE

IKIVIHREÄT

Valkea joulu tulee taas

”Taas valkeata joulua,
keskellä suurten hankien.
Muistan joulun aikaan,
se kuinka saikaan,
mun taas taakse vuosien.”

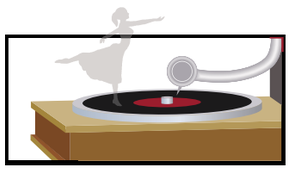
Valkea joulu (White Christmas) on kansainvälinen ikivihreä ja kaikkein eniten äänitetty joululaulu. Kappale on käännetty lukuisille maailman kielille ja sen on levyttänyt yli 500 artistia.

Joulun suosikkisävelmä kuultiin ensi kerran suomeksi sankaritenori **Henry Theelin** (1917–1989) ja lauluyhtye Metro-tyttöjen yhteisesityksenä vuonna 1952.

Suomalaiset sanat lauluun teki **Tapio Lahtinen** (1922–1996) eli nimimerkki Kullervo.

Klassikon ovat sittemmin levyttäneet esimerkiksi **Reijo Taipale** ja **Vesa-Matti Loiri**.

Valkea joulu sävellettiin Arizonan helteessä.



Kuuman kesäpäivän satoa

Hieman yllättäen alkuperäisteos White Christmas syntyi kuumana kesäpäivänä säveltäjä **Irving Berlinin** (oik. Israel Baline, 1888–1989) istuskellessa uima-altaan äärellä Arizonassa.

Kappaleen ensimmäiseen versioon kuului myös säkeistö Kalifornian aurinkoisista jouluista, mutta Berlin jätti sen kritiikin pelossa lopulta pois.

Venäjänjuutalaiseen perheeseen syntynyt Berlin muutti jo pikkupoikana vanhempiensa kanssa Yhdysvaltoihin.

101-vuotiaaksi elänyt säveltäjä oli muusikkona itseoppinut, eikä edes tuntenut nuotteja. Tästä huolimatta hän tuli tunnetuksi tuotteliaana musikaali- ja elokuvasäveltäjänä, jonka kynästä sai alkunsa yli 900 laulua.

Tunnettu elokuvasävelmä

”Vain valkeata joulua
mielessäin ootan minä ain.
Sillä hangen hohteessa vain
joulurauhan tunnen rinnassain.”

White Christmasin tunnetuin esittäjä oli amerikkalainen laulajalegenda **Bing Crosby** (1903–1977). Hän levytti jouluklassikon elokuvaan Ravintola Vapaa-aika vuonna 1942 ja voitti sillä parhaan laulun Oscarin seuraavana vuonna. Crosby tulkitsi laulun myös Valkea joulu -elokuvassa vuodelta 1954.

Bing Crosbyn levytystä on myyty maailmanlaajuisesti huikea määrä, yli sata miljoonaa kappaletta.

Ei pelkkää musiikkia

Valkeasta joulusta puhutaan vuoden pimeimpänä aikana Suomessa myös muussa kuin musiikillisessa mielessä.

Toisaalta lunta toivotaan kiihkeästi valoa tuomaan, mutta toisaalta lumipyryn pelätään haittaavan tieliikennettä joulun aikaan.

Ilmatieteen laitoksen tilastojen mukaan valkoinen joulu on yleensä lähes varma maan pohjoisosissa, mutta eteläisillä rannikkoalueilla lumen tulo on ilmavirtauksista johtuen arpapeliä.

Tällä hetkellä valkea joulu näyttää ennusteiden mukaan todennäköiseltä koko maassa.

RIKU-MATTI AKKANEN

YRTTIMAAN TARINOITA

Vaahtokarkin korviketta

Malvojen suku kukkii sinipunaisin tai valkoisin kukin. Entisaikaan muutamat niistä olivat tärkeitä rohtokasveja. Nykyisin niitä kasvatetaan useammin koristeeksi.

Malvat sisältävät aineita, jotka auttavat liman irtoamisessa keuhkoista ja nenän limakalvoilta. Kukista hunajalla maustettu tee on mitä oivallisinta flunssalääkettä.

1500-luvun Italiassa malva oli omnimorbia, lääke kaikkiin vaivoihin. Malva on myös innocente, harmiton, sillä sukuun ei kuulu yhtään myrkyllistä kasvia.

Kasviheimon nimi Malvaceae lieneen johdettu kreikan sanasta malake, pehmeä. Heimoon kuuluvilla kasveilla on pehmeät lehdet.

Kauniiden kukkien vuoksi koristekasvina viljellään monivuotisia myskimalvaa ja rohtomalvaa. Nämä lajit kasvavat puolisen metriä korkeiksi.

Myös rohtosalkoruusu on monivuotinen kukka. Metrin korkuisen kasvin juurta on käytetty vaahtokarkin raaka-aineena. Karkin englanninkielisen nimen marshmallow jälkiosa viittaa malvaan.

Yrttiterapeutti Henriette Kress kertoo, että rohtosalkoruusun kuivatusta juuresta saa vaahtokarkin korviketta turvottamalla juurijauhetta ensin vähässä vedessä. Sitten siihen lisätään hiukan sokeria ja hyvin vatkattua munanvalkuaista. Tahnaa paistetaan tikun päässä nuotiolla.

Aivan vaahtokarkin kaltaista ilmavaa herkkua ei salkoruusun juuresta Kressin mukaan kuitenkaan tule.

TOPI LINJAMA

Nämä sonnit myydään lautasille jo laitumella

Metsäojan tilan ylämaankarja päätyy kuluttajille ilman välikäsiä. Vakuumipakatut lihat kuljetetaan tilalta suoraan kuluttajille tai asiakkaat hakevat lihat itse.

RAMI MARJAMÄKI

Ylämaankarjan sonnit laiduntavat ympärivuotisesti tilan laitumilla. Viljaa ne eivät syö koskaan, kertoo Pertti Pasuri.

JUUPAJOKI (MT)
Suoramyynti on juupajokelaisen Metsäojan tilan elinehto. Kaikki tilalla tuotettu liha myydään suoraan kuluttajille. Ilman välikäsiä.

”Voidaan sanoa, että meidän sonnimme myydään lautasille jo laitumella”, sanoo Metsäojan tilan isäntä **Pertti Pasuri**.

Tilan teurassonnit teurastetaan Vilppulassa Noutotila Niittymäen teurastamolla. Siellä lihat pakataan vakuumiin ja toimitetaan takaisin Metsäojan tilalle.

”Sitten me joko kuljetamme lihat asiakkaille tai asiakkaat hakevat omansa täältä meiltä.”

Myyntityötä tosissaan

Kaikki perustuu markkinointiin, joka on pääosin tilan emännän **Anja Pasurin** vastuulla.

”Lihat pitää myydä. Ei niitä kukaan osaa täältä tulla kyselemään, jos tuotetta ei aktiivisesti osaa kaupata.”

Pasurit tuntevat lihatilallisia, joille markkinointi on muodostunut kipupisteeksi.

”Etenkin entiset maitotilalliset, jotka ovat tottuneet siihen, että maito haetaan tilalta eivätkä ole tottuneet myymään tuotettaan, kohtaavat hankaluuksia. Suoramyynti vaatii täydellistä ajattelutavan muutosta. Myyntityötä pitää tehdä tosissaan. Pitää puhua, puhua ja puhua.”

Pasureilla itselläänkin on maitotilatausta.

”Siksi tiedämme, mistä puhumme. Myynti ja markkinointi vaatii jatkuvaa työtä. Ei riitä, että kasvatat sonnit ja viet ne teuraaksi. Jotta saat palkkaa, lihat eivät saa jäädä käsiin.”

”Moni on lopettanut suoramyynnin, kun ei ole saanut kanavia toimimaan.”

Läpinäkyvyys myyntivalttina

Ajatusta suoramyyntirenkaaseen osallistumisesta on ehdoteltu Pasureille. Monien mietintöjen tuloksena sellaiseen ei ole halua lähteä.

”Se ei meillä toimi, koska pidämme niin tiukasti kiinni aatteistamme karjan ravitsemuksesta. Meidän eläimemme eivät syö mitään muuta kuin luonnonmukaista ravintoa. Ei siis viljoja.”

Suurille lihataloille myyntikään ei kiinnosta. ylämaansonnin sarvet eivät sopisi teurastamolinjoista läpi.

”Ja parhaan hinnan saa itse myymällä.”

Metsäojan tilan lihan ehdoton myyntivaltti, tuotannon läpinäkyvyys, toteutuu suoramyynnissä.

”Kuluttaja voi tulla katsomaan, miten eläimet voivat ja miltä ne näyttävät laitumella. Me myös tiedämme täsmälleen, minkä yksilön lihaa myymme.”

Tilaukset sähköpostilla

Metsäojan tilan suurin asiakasryhmä on paleoliittista eli kivikautista ruokavaliota noudattavat.

”Neljännes meidän tuotannostamme menee heille. Heidän yhdistyksestään otti meihin alun perin yksi henkilö yhteyttä, että pystymmekö toimittamaan lihaa Helsinkiin. Ja pystyimmehän me.”

Lihaa toimitetaan, kun kertatilaus on vähintään 200 kiloa.

”Nykyään kuljetamme puolentoista sonnin lihat neljä kertaa vuodessa heille. Tilaukset tulevat sähköpostilla ja yhdistyksen henkilöt hakevat lihat sovituista paikoista.”

Pasurit kuljettavat lihaa pienemmissä erissä myös Tampereen seudulle.

”Yleensä keräämme 6–7 asiakastilausta yhteen, jolloin kuljetettavaa on riittävästi.”

Lähiseudun asiakkaat hakevat lihat suoraan tilalta.

”Tilalta haetaan noin 15–20 prosenttia lihoista. Se on pysynyt aika lailla samana.”

Maksuvälineenä käy käteinen tai pankkikortti. Laskuja Pasurit eivät halua tuntemattomille tehdä.

Joka palalle on käyttöä

Kun sonni lähtee Metsäojan tilalta teurastettavaksi, sen lihat on jo suurimmaksi osaksi myyty. Ensimmäisenä myydään sisäfileet.

”Niitä on joka naudassa vain kaksi. Kun kyse on niin rajallisesti saatavissa olevasta ruhon osasta, niitä suorastaan jonotetaan.”

Seuraavaksi suosituinta on jauheliha.

”Eikö olekin yllättävää! Mutta niin se on. Etenkin lapsiperheet suosivat jauhelihaa.”

Etenkin syyskaudella patalihat viedään käsistä.

”Ihmiset haluavat hauduttaa syksyisin pataruokia uunissa. Ja onhan se helppoa ja maukasta.”

Viime vuosina kysyntää on herännyt myös sisäelimille, kuten maksalle, munuaisille ja sydämelle.

”Koirillehan menisi vaikka mitä, mutta siihen hommaan me emme ole innostuneet. Esimerkiksi mahalaukkua kysytään koirille, mutta sekin on todella työläs pilkkoa. Oma Pimu-koiramme saa härän hännät.”

Jos teurassonnista jää jotain myymättä, se pakastetaan ja syödään tilalla itse.

STINA HAASO

Pertti ja Anja Pasuri vaihtoivat tilan tuotantosuuntaa vuonna 1997 perinteisestä maitotilasta lihatilaksi.

» Olihan tämä ensimmäiset vuodet kallis harrastus. Ihan kylmii vieläkin ajatus siitä, kuinka tähän tuli heittäydyttyä.«

ANJA JA PERTTI PASURI

TILA

Metsäoja

Juupajokelainen Metsäojan tila on ylämaankarjaan keskittynyt lihakarjatila. Ensimmäiset sonnit saapuivat tilalle vuonna 1997.
Sonneja on tilalla enimmillään 70, joista noin 15–20 teurastetaan vuosittain noin 3–3,5 vuoden iässä.
Tilan liikevaihto on noin 80 000 euroa vuodessa. Ylämaankarjatilaksi Metsäojan tila on suurehko.
Tyypillinen asiakas tilaa 100–150 eurolla lihaa.
Etenkin lapsiperheet ostavat pakastettuna myytävää jauhelihaa.

Erikoisliha kannattaa myydä suoramyyntinä

Yhä useampi lihakarjaa kasvattavista tiloista harjoittaa suoramyyntiä.

”Suoramyynti on kiinnostava vaihtoehto etenkin erikoisliharotujen tuottajille”, tietää Suomen Hereford ry:n puheenjohtaja **Jyri Tanner** Teuvalta.

Samaa mieltä on Suomen Angusyhdistyksen puheenjohtaja **Jyrki Ankelo** Kalannista.

”Pisimmällä suoramyyntikanavien kehittämisessä ovat varmasti ylämaankarjan kasvattajat”, Ankelo sanoo.

”He ovat joutuneet perehtymään asiaan jopa pakon sanelemana, koska suurisarvisten highlandien teurastaminen on joka tapauksessa käsityötä.”

Ankelo arvioi suoramyynnin osuuden kasvavan lähivuosina lihakarjan tuotannossa.

”Minusta tilanne on räjähtämässä käsiin. Teurastamot maksavat kasvattajille aivan liian vähän. Tilat ovat valmiita käyttämään kaikki keinot selvitäkseen. Suoramyynnin kautta tuottaja saa työstään paremman hinnan”, arvioi Ankelo.

Suoramyynti ei ole helppo tie.

”Se vaatii tiloilta sosiaalisuutta ja valtavasti työtä. Kaikki yksityiskohdat on hoidettava kuntoon tilan siisteydestä ja eläinten hyvinvoinnista omiin tuotemerkkeihin. Kaikkein tärkeintä on imago”, muistuttaa Ankelo, jonka anguksista vajaat 5 prosenttia päätyy kuluttajille suoramyyntinä.

”Mekin olemme sitä kokeilleet nyt vähän aikaa. Paremman palkan siitä saa, mutta on se työlästäkin”, Tanner lisää.

Tannerin herefordeista suoramyyntiin päätyy noin kymmenen prosenttia.

STINA HAASO

Osa lihoista jalostetaan säilykkeiksi ja makkaroiksi.