

Etelä-Pohjanmaan

# MAA TALOUS TUOTTAJA



Maataloustuottajain  
Etelä-Pohjanmaan liiton  
tiedotuslehti 2 • 2018



- 11** Vaihtoehtona erikoistuminen
- 12** Jatkuvuutta yrityskaupoilla

## Sukupolvien matka maatalous- yrityksessä

SIVU 13



Yrittäjän  
oma polku

## Sisältö 2/2018

- 2** Meistä on moneksi
- 4** Reiluutta ruokaketjuun
- 6** Valtuutettu siistii kauppatapoja
- 8** Puhtaus ja alkuperä – niillä tehdään eroa
- 9** Hyvät tuotantotavat osa Laineen maitotilan arkea
- 10** Maatilan liiketoiminnan kehittämistä koulutuksella
- 11** Erikoistuminen – SuperPottu
- 12** Maatalousyrittäjien jatkuvuus – yrityskaupat
- 13** Sukupolvien matka maatalousyrittäjissä
- 14** Timon turinat
- 15** Yhdistysten yhteystiedot ja kokousaikataulut
- 16** Tulevia tapahtumia Mitä tarinallistaminen on?

TOIMIKO  
RUOKAKETJUMME? **4-6**



pääkirjoitus  
**KANKAANPÄÄ**

# Meistä on moneksi

**Johanna Kankaanpää**  
Puheenjohtaja  
MTK Etelä-Pohjanmaa



**S**uomalainen viljelijä ja koko elintarvikeketju ovat selviytyjiä sanan täydessä merkityksessä. Muutamina esimerkkeinä viime aikojen muutokset sekä kotimaan että maaraajojen ulkopuolisilla markkinoilla ja kahden kuluneen kesän säät, haastavat meitä suomalaisen ruuan tuottajia ja tekijöitä jatkuvasti.

Maatilojen suosituin selviytymiskeino on ollut ja on tuotannon tehostaminen ja laajentaminen. Etelä-Pohjanmaa on vuodesta toiseen maatalouden investointitukilistojen kärkipaikoilla, maausko ja usko omaan yritystoimintaan on edelleen maakunnassa vahvaa. Investoinneilla haetaan parempaa kannattavuutta mm. laajentamalla tuotantoa, panostamalla uuteen teknologiaan ja etsimällä uusia yritysmuotoja. Useamman tilan muodostamat yhtymät ja yhtiötetyt maatilat ovat jo tätä päivää ja varsinkin tulevaisuutta.

Kaikille tiloille ei laajentamisen ole paras, eikä aina mahdollinenkaan vaihtoehto, vaan parempaa taloudellista tulosta haetaan erikoistumalla omaan tuotantosuuntaan ja jalostamalla siitä valmiita tuotteita kuluttajille. Uusia erikoiskasveja viljellään myös vuosi vuodelta enemmän ja useammilla tiloilla.

Useat tilat rakentavat toimeentuloaan useamman tukijalan varaan. Tilalta käydään palkkatöissä, harjoitetaan koneurakointia, on maaseutumatkailua tai vaikka mitä muuta yritystoimintaa maatilan ohessa. Suomalainen talonpoika on kekseliäs yrittäjä.

Myös elintarviketeollisuudelta vaaditaan nykyään ketteryyttä ja valmiuksia muutoksiin ja uudenlaiseen toimintaan. Mutta vaaditaan myös pitkäjänteisyyttä ja sitkeyttä. Tästä hyvänä esimerkkinä on Atrian sianlihan vientilupa Kiinaan. Luvan saanti ei ollut mikään helppo eikä nopea prosessi. Siihen vaadittiin pitkäjänteistä monen tekijän yhteistyötä ja paneutumista asiaan.

Muuttuvat maatalous ja maaseutuelinkeinot haastavat myös viranomaisia, koska heiltä odotetaan hetkessä eläviä neuvoja ja nopeita päätöksiä. Toivottavasti ensi vuoden alussa toimintansa aloittava Ruokavirasto vastaa tähän haasteeseen ja mahdollistaa omalta osaltaan kaikkien maaseutuelinkeinosten menestymistä ja kehittämistä.

Jokainen tila tekee omat ratkaisunsa siitä, miten omaa toimintaa kehitetään. Toiselle laajentaminen on keino mennä eteenpäin, jollekin toiselle se on luopua tuotannosta ja alkaa myydä urakointipalveluja toisille tiloille tai lähteä aivan uusiin erilaisiin töihin. Meistä on moneksi, se on maaseudun rikkaus. ■

**JOKAINEN TILA  
TEKEE OMAT  
RATKAISUNSA  
SIITÄ, MITEN  
OMAA TOIMINTAA  
KEHITETÄÄN.**

## Liiton johtokunta 2018

### Johanna Kankaanpää

puheenjohtaja  
040 720 4322  
johanna.kankaanpaa@mtk.fi

### Timo Kankaanpää

varapuheenjohtaja  
050 560 4258  
timokankaanpaa8@gmail.com

### Kai Kytölä

040 080 9874  
kai.kytola@gmail.com

### Sami Eerola

050 040 3407  
eerola.sami@gmail.com

### Marja-Leena Laakso

040 704 3866  
marja-leena.laakso@vimpeli.fi

### Jyrki Malm

040 073 0712  
jyrki.malm@gmail.com

### Harri Takala

040 585 3886  
harri.takala@gmail.com

### Sami Yli-Rahnasto

040 088 5023  
sami.ylirahnasto@gmail.com

### Anni Yli-Hyynilä

045 348 8360  
anni.ylihyynila@outlook.com

### Mauno Ylinen

MTK:n II puheenjohtaja  
040 521 2642  
mauno.ylinen@mtk.fi

### Jenna Rantanen

MTK:n johtokunnan jäsen  
044 553 3915  
jenna.rantanen@mtk.fi

## Toimihenkilöt

etunimi.sukunimi@mtk.fi



**Yrjö Ojaniemi**  
toiminnanjohtaja  
040 520 0258



**Ari Perälä**  
kenttäpäällikkö  
040 176 6680



**Seija Vierula**  
Toimistos sihteeri  
0400 244 252



**Marja Lamminen**  
Varavoimaa  
Farमारille Etelä-  
Pohjanmaalla  
-hankepäällikkö  
040 195 1174



**Katariina Sironen**  
järjestöagologi  
040 352 5115



**Hanna Helander**  
järjestöagologi  
040 568 8642



**Katariina Latva**  
Maaseutu Tutuksi  
-hankepäällikkö  
040 195 1210



## Varavoimaa Farमारille Etelä-Pohjanmaalla

Maatalousyrittäjä elää nykypäivänä monenlaisten paineiden alla. Tilan asiat voivatkin vaikeutua useista eri syistä, kuten talouden epätasapainon, ihmissuhde-ongelmien, liiallisen työmäärän ja siitä johtuvan uupumisen tai äkillisen, ennalta arvaamattoman kriisin seurauksena.

Hanke tarjoaa huhtikuulle 2019 saakka ensiapua yrittäjien jaksamiseen, hyvinvointiin, talouteen yms. liittyvissä vaikeuksissa. Keskustellaan ja pohditaan mitä voidaan tehdä.

Käytettävissä on Melan 500 € ostopalvelusitoumus. Sitä voi hakea:

- Talousneuvonta: on velkaa ja laskuja rästissä, maksuhäiriömerkintää ei tarvitse vielä olla
- Juridinen neuvonta: avioeron tullessa ositukseen, velkajärjestelyn selvitykseen
- Henkinen apu: tuntee olevansa väsynyt ja uupunut, oma tuntemus riittää

**Lisätietoja: Marja Lamminen, 040 195 1174, marja.lamminen@mtk.fi**

## Maaseutu Tutuksi

Yhä harvemmalla maakuntamme asukkaalla, etenkin lapsella, on enää suoraa kontaktipintaa maatalouteen ja maaseutuelinkeinoihin. Maaseutu Tutuksi -hankkeen tarkoituksena on tarjota jokaiselle maakunnan asukkaalle, erityisesti lapsille ja nuorille, mahdollisuus päästä tutustumaan kotimaiseen ruoantuotantoon.

Hanke tarjoaa järjestelyapua, materiaalia ja yhdessä ideointia kuluttajatyön tekemiseen. Esimerkiksi kouluvierailujen tueksi on tarjolla puolivalmista oppimateriaalia ja maatilavierailuille suojavarusteita. Hankkeen kautta mahdollisuus apukäsiin on tarjolla vuoden loppuun saakka.

**Lisätietoja: Katariina Latva, 040 195 1210, katariina.latva@mtk.fi**



# Reiluutta ruokaketjuun

Ruokamarkkinoilla vallitsee tällä hetkellä epäterve tilanne. Viljelijöiden osuus ruokamarkkinoiden rahavirrasta on supistunut viime vuosina. Samaan aikaan maatalojen kustannukset ovat nousseet voimakkaasti. Markkinoiden ongelmiin haetaan nyt muutoksia lainsäädännön kautta.

## Vain murusia ketjun alkupäähän

Suomalaiset kuluttajat käyttävät ruokaan ja juomaan vuosittain yhteensä noin 23 miljardia euroa. Tästä summasta runsaat puolet käytetään koteihin ostettaviin elintarvikkeisiin ja loput kuluvat kodin ulkopuolella tapahtuvaan syömiseen ja juomiseen. Erityisesti työpaikka- ja lounasruokalot ovat työssäkäyvien kuluttajien arkipäivää. Kodin ulkopuolista ruokakustannusta luonnollisesti nostavat palveluiden osuus ja kulutetut alkoholijuomat. Kokonaissummaa arvioitaessa tulee myös muistaa, että kuluttaja joutuu loppukäyttäjänä maksamaan myös ruokaketjuun sisältyvän arvonlisäveron ja erilaiset valmisteverot.

Viljelijän osuus ruokaketjun hinnanmuodostuksessa on supistunut voimakkaasti viime vuosina. Viime vuosien rahavirtatilastojen mukaan maatalojen lihan, maidon ja kasvituotteiden myynnistä markkinoilta saatu rahavirta on vuodessa vain noin 2,2 miljardia euroa. Ja vaikka tähän lisätään noin 1,8 miljardin euron tuet, viljelijäperheille jää yrittäjätuloksi vain noin 0,4 miljardia euroa; eli alle 10.000 euroa vuodessa viljelijäperhettä kohti.

Kuluttajien maksamasta ruokamarkkinoiden kokonaissummasta siis vain noin kymmenesosa pääsee läpi elintarvikeketjusta päätyen markkinahinnaksi viljelijän tuottamille maataloustuotteille. Ilman tukia tämä osuus ei riittäisi kattamaan edes tilalle ostettuja tuotantopanoksia. Vuosikymmenen alussa yrittäjätulo oli vielä lähes miljardi euroa. Vaikka maatalojen kannattavuus ei silloinkaan ollut tavoitellulla tasolla, liikevaihdosta jäi sentään kokonaistasolla vielä 20-30% yrittäjätuloksi. Nyt yrittäjätulon osuus liikevaihdosta on supistunut noin 10 prosenttiin.

Yksittäisten tuotteiden hinnanmuodostukseen voi tutustua tarkemmin MTK:n nettisivuilla ja maatalouden tulo- ja kannattavuustilanteesta saa tuoreita lukuja mm. Luken Taloustohtori -palvelusta.

## Miksi markkinat eivät toimi

Markkinatalousteoriat lähtevät siitä, että terve kilpailu pitää markkinat toimivina. Kaupan voimakas ketjuuntuminen ja rakennemuutos ovat kuitenkin johtaneet siihen, että vähittäiskauppa on Suomessa poikkeuksellisen keskittynyttä. S- ja K-ryhmän markkinaosuus on yli 80 prosenttia päivittäistavara-kaupasta. Haastajana elintarvikekaupassa on ollut Lidl.

Kaupparyhmittymien välinen taistelu markkinaosuuksista on johtanut elintarvikesektorilla poikkeuksellisen kovaan hinnalla kilpailuun.

Kauppa on kuitenkin pystynyt käyttämään yliveraista asemaansa suhteessa elintarvikeolisuuteen ja tavarantoimittajiin. Hinnalla kilpailu ja halpuuttaminen ovat johtaneet siihen, että ketjun alkupäässä oleva maatalous on joutunut ahtaalle.

## Epäreilua, että laadusta ei makseta

Suomalaisella maataloudella ja elintarvikejalostuksella on korkeat vaatimukset koskien mm. ympäristöasioita, eläinten hyvinvointia, jäljitettävyyttä, ruokaturvallisuutta ja laatua. Kun elintarvikkeet kilpailutetaan vain hinnalla,

vertailuhinnan muodostaa pahimmillaan sellainen (ulkomainen) tuotanto, joka ei täytä suomalaisia tuotantotapaa koskevia vaatimuksia. Erityisesti kaupan omissa merkeissä ratkaiseva tekijä näyttää olevan vain hinta.

Reiluihin kauppatapoihin kuuluisivat myös selkeät alkuperämerkinnät ja oikean tiedon antaminen kuluttajalle. MTK järjestönä tekee kuluttajatyötä ja antaa kuluttajille tietoa suomalaisesta maataloudesta ja elintarvike-tuotannosta. Kaupan omat merkit ja halvan hinnan painottaminen ovat heikentäneet merkittävästi mahdollisuutta saada kotimaisesta korkeasta laadusta oikeudenmukainen hinta.

## Reiluuttamista lainsäädännöllä

MTK on etujärjestönä vuosien ajan tehnyt töitä muutosten aikaansaamiseksi elintarvike-markkinoiden toimivuuden puolesta. Koska elintarvikeketjun vapaaehtoiset toimet eivät ole riittäneet, avuksi tarvitaan lainsäätäjää. Nykyinen hallitus onkin vienyt lainsäädännöllisiä toimia merkittävästi eteenpäin. Yksi tärkeimmistä toimista on "reilun kaupan asiamiehen" tehtävän ja elintarvike-markkinoiden erityislainsäädännön valmistelu. Lakiesitys on tällä hetkellä eduskunnan käsittelyssä. Sivulla kuusi, tässä lehdessä, maa- ja metsätalousministeri Jari Leppä selvittää tarkemmin lain etenemistä, sisältöä ja tavoitteita.

## EU:n UTP-direktiivi

Tuottajan aseman parantaminen elintarvikeketjussa on edennyt myös koko EU:n tasolla. Komissio julkaisi keväällä esityksen epäreiluja kauppapatoja ehkäiseväksi direktiiviksi (UTP= Unfair Trading Practices). Direktiivin tarkoituksena on määrittää reilun kaupankäynnin vähimmäisvaatimuksia, listata kiellettyjä epäreiluja kauppapatoja ja vahvistaa kauppakäytäntöjen valvontaa. Komission ehdotus rajasi direktiivin suojan koskemaan vain pienten ja keski suurten tavarantoimittajien ja suurten ostajien välistä kauppaa.

Lokakuun alussa EU:n parlamentin maatalousvaliokunta julkaisi oman kantansa direktiiviesityksestä. Valiokunnan kannanotossa esitettiin useita uusia asioita kiellettyjen kauppapatojen listalle. Maatalousvaliokunta kat-

**KOSKA ELINTARVIKE-  
KETJUN VAPAAEHTOISET  
TOIMET EIVÄT OLE  
RIITTÄNEET, AVUKSI  
TARVITAAN LAINSÄÄTÄJÄÄ.**

soi myös, että direktiivin tulee tarjota turvaa kaikenkokoisille, myös suurille tavarantoimittajille. Valiokunta myös vaati, että tuotteiden myynti alle tuotantokustannusten pitäisi kieltää direktiivillä. Lakiesityksen käsittely jatkuu parlamentissa ja tavoitteena on saada ratkaisut vielä tämän syksyn kuluessa.

**500 miljoonaa euroa**

Edellä mainittujen lainsäädäntöhankkeiden lisäksi alkutuotannon tilanteen helpottamiseksi hallitus on jatkanut ns. byrokratian purkutalkoita. Tähän liittyen hallitus teetti selvityksen maatalousvalvontoihin liittyvän hallinnollisen taakan vähentämisestä. Selvitys valmistui jo viime vuonna ja toivon mukaan johtaa moniin konkreettisiin toimiin.

Tämän vuoden kesäkuussa hallitus asetti selvitysmiehen (Reijo Karhinen) hakemaan keinoja ruokamarkkinoiden vaikeaan tilanteeseen. Tavoitteena on etsiä ratkaisuja maatalouden kannattavuuden parantamiseen ja löytää 500 miljoonaa euroa lisää maatalouden yrittäjätuloon. Väistämättä selvitystyössä joudutaan ottamaan kantaa kaupan rooliin ja elintarvikemarkkinoiden toimintaan. Selvitystyö jatkuu vuoden loppuun. ■

**Reiluutetaan**

MTK julkaisi jo noin 5 vuotta sitten viisi teesiä reiluuttamiseen liittyen. MTK:lla oli tuolloin käynnissä kampanja "Miksi se joka tekee eniten saa vähiten". Nämä kampanjateesit pätevät edelleenkin:

1. Tuottajat ansaitsevat oikeudenmukaisen korvauksen työstään. Tuottajaosuutta on korotettava välittömästi.
2. Kaupalla on voimaa ja keinoja turvata kotimainen ruoantuotanto. Kaupan tulee ottaa maatalouden nousevat tuotantokustannukset huomioon.
3. Ruokaketjun hinnanmuodostuksen läpinäkyvyyttä on lisättävä. Kuluttajalla on oikeus tietää, miten ruoan kuluttajahinta muodostuu.
4. Vähittäiskaupan epäterveisiin kauppatapoihin ja määräävän markkina-aseman käyttöön on puututtava lainsäädännöllä.
5. Elintarvikkeiden pääraaka-aineen alkuperämaa on merkittävä nykyistä selkeämmin elintarvikepakkausihin, jotta kuluttaja voi varmuudella äänestää kukkarollaan kotimaisen vaihtoehdon puolesta.

**Valmakauppa**

MEIJERIMYYMÄLÄ



**Tule ja tutustu valikoimaan!**

- Valion tuotteet ja tehtaan erikoiseriä
- Valion leivonnais-, ruoka-, sekä marjapakasteet
- maidontuotannon ja maatalouden tuotteet
- kuluttajatuotteita kilpailukykyiseen hintaan



**Valmakauppa, Seinäjoen myymälä**  
palvelee ma-pe klo 10.00-16.30  
Osmankatu 2, 60320 Seinäjoki, p. 010 381 5074  
[www.maitosuomi.fi](http://www.maitosuomi.fi)

010-yrityksenumeron hinnat: Lankapuhelimesta 8,28 snt/puhelu + 7,00 snt/min., matkapuhelimesta 8,28 snt/puhelu + 17,00 snt/min

**Kukaan ei täytä saappaitasi kuten sinä.**

Henkeä ei mitata rahassa, paitsi silloin, jos maatalan toiminta sellaisenaan päättyy vahingon sattuessa.

LähiTapiolan Älyhenkivakuutus turvaa läheisesi ja auttaa sinua voimaan paremmin. Saat työkaluja levon, liikunnan, stressin ja ravinnon tasapainottamiseen elämässä.

Yrittäjähenkä vie pitkälle, hyvinvointiasi turvaa Älyhenkivakuutus.

[lahitapiola.fi/voiparemmin](http://lahitapiola.fi/voiparemmin)



MTK:n jäsenenä saat lisäetuna Firstbeat Hyvinvointianalyysin.



**Vakuutuspalvelut: puh. 06 534 2100**  
Toimistojen yhteystiedot:  
[lahitapiola.fi/etela-pohjanmaa](http://lahitapiola.fi/etela-pohjanmaa)

Palveluntarjoajat: LähiTapiola Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö, LähiTapiola Keskinäinen Vakuutusyhtiö, LähiTapiola Varainhoito, LähiTapiolan alueyhtiöt ja Firstbeat.



Uusi viranomaisen valvomaan ruokamarkkinoita:

# Valtuutettu siistii kauppatapoja

**H**allitus on antanut eduskunnalle esityksen elintarvikemarkkina- laiksi. Lailla on tarkoitus suitsia epäterveitä käytäntöjä ruokaketjussa ja turvata heikoimmassa asemassa olevien toimijoiden, useimmiten tuottajien, asema. Ketjun toiminnan valvojaksi nimitetään elintarvikemarkkinavaltuutettu. Uuden lain on tarkoitus tulla voimaan ensi vuoden alussa.

Lain perusteella maataloustuotteiden ostosopimukset on pääsääntöisesti tehtävä kirjallisesti ja tietyt ehdot sisältäen. Sopimuksen laatimisesta vastaisi ostaja. Lailla estettäisiin kohtuuttomien ehtojen ja hyvän liiketavan vastaisten tai sopimattomien menettelyjen käyttö maataloustuotteiden ja elintarvikkeiden kaupassa. Lailla myös perustetaan elintarvikemarkkinavaltuutetun virka, joka valvoo lain noudattamista.

Laissa perustettava valtuutettu voi puuttua elintarvikeketjun epäreiluihin kauppatapoihin. Uskon, että tämä siistii peliä ruokaketjussa. On hienoa, että saamme nopealla aikataululla pitkään kaivatun ulkopuolisen viranomaisen ja hänelle vahvat valtuudet puolustaa heikoman asemaa ruokaketjussa. Elintarvikemarkkinavaltuutetun virka sijoitetaan vuoden 2019 alussa perustettavaan Ruokavirastoon, joka syntyy yhdistämällä Maaseutuvirasto Mavi ja Elintarviketurvallisuusvirasto Evira. Ruokaviraston päätoimipaikka on Seinäjoki.

Valtuutetun on ensisijaisesti pyrittävä saamaan elinkeinonharjoittaja neuvottelemalla luopumaan lainvastaisesta menettelystä. Valtuutettu voi itse ratkaista sopimuksen kirjallista muotoa ja vähimmäissisältöä koskevien vaatimusten noudattamisen ja antaa tarvittaessa tähän liittyvän huomautuksen tai julkisen varoituksen. Lisäksi valtuutettu voi hakea markkinaoikeudelta toisen elinkeinonharjoittajan kannalta sopimatonta menettelyä koskevan kiellon ja tähän liittyvän uhkasakon asettamista.

Valtuutettu antaa elintarvikeketjun toimintaan liittyviä suosituksia, lausuntoja ja ehdotuksia sekä tiedottaa ja neuvoa elintarvikeketjun toimijoita hyvistä liiketavoista. Valtuutettu tekee myös yhteistyötä jo nykyään toimivan itsesääntelyelimen eli Keskuskauppakamarin kauppatalautakunnan kanssa. Toivonkin, että uuden lain ja valtuutetun nimittämisen jälkeen myös maataloustuottajat voisivat liittyä kauppatalautakunnan jäseneksi.

Uusi laki ja uusi viranomaisen tarvitaan, koska useissa selvityksissä on todettu kaupan käyttävän vahvaa asemaansa, niin suhteessa teollisuuteen kuin tuottajiin epäreilusti ja kyseenalaisella tavalla. Aiemmin kilpailulailla on puututtu kaupan asemaan, mutta ruokaketjun ongelmia sillä ei ole riittävästi ratkaistu. Kauppatalautakunnalla taas ei ole riittäviä val-

tuksia puuttua ongelmiin vaan se voi antaa vain suosituksia. Myös eduskunta on edellyttänyt toimia tilanteen parantamiseksi.

Euroopan Unionissa on herätty samanlaisiin ongelmiin ja valmistelussa on direktiivi, joka on hyvin samansuuntainen kuin nyt esittämämme laki. Se myös parantaa mahdollisuutta puuttua ongelmiin sisämarkkinakaupassa.

Valvonnan tärkein tehtävä on ehkäistä lainvastaisuudet ennalta, mutta valtuutetulla on myös riittävät keinot puuttua ongelmiin, kun niitä ilmenee. Uskon lain parantavan sopimuskäytäntöjä, vähentävän hyvien liiketapojen vastaista toimintaa ja parantavan elintarvikemarkkinoiden toimivuutta. Näin luottamusta luodaan koko elintarvikeketjuun. Vahvistuva luottamus mahdollistaa elintarvikealan kasvun ja sen, että kasvu jakaantuu nykyistä tasaisemmin kaikille ketjun toimijoille. ■



**Jari Leppä**  
Maa- ja metsätalousministeri

# MAALAIJÄRJEN ÄÄNELLÄ.

**POP PANKKI** on ennen kaikkea ihmisten pankki.  
Meillä puhelimeen vastaa ihminen ja pankkiasioista  
keskustellaan rehellisesti maalaisjärjen äänellä.  
Tule juttusille, meillä on Sinulle aikaa.

Varaa aika POP Talousetkeen

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

**POP Pankki**

Lähellä ihmistä.

**OLIS SE VAAN  
AIKA KYPSÄÄ,  
JOS EI OLIS  
KOTIMAISTA  
LIHAA.**

**KIITÄMME MTK-  
ETELÄ-POHJANMAAN  
TUOTTAJIA MAAILMAN  
PARHAASTA LIHASTA.**

**ITIKKA**  
OSUUSKUNTA

**Atria®**



# PUHTAUS JA ALKUPERÄ

*Jos sika ei ole koko elinaikanaan saanut antibiootteja, korvaa koristaa vihreä korvamerkki, jossa on yksilöllinen numerosarja. Jos eläin on jostain syystä sairastanut ja se on hoidettu antibioottikuurilla, merkataan se omalla korvamerkillä – jossa siinäkin on oma yksilöllinen numeronsa.*

## – niillä tehdään eroa

**E**läinten säännöllinen ruokinta, hyvät olosuhteet ja erinomainen huolenpito. Näistä syntyy maailman puhtain, suomalainen, turvallinen ruoka.

Atria Perhetiloilla kasvavat siat ja broilerit eivät tarvitse antibiootteja. Se mainitaan jopa kaupan hyllyillä olevissa pakkauksissa. Pakkaus kertoo myös, miltä tilalta liha on peräisin. Atria Perhetilan -merkki takaa poikkeuksetta, että tilallinen vastaa lihan ensiluokkaisesta laadusta ja puhtaudesta omalla nimellä.

### Vieläkin parempaa

Täysin antibioottivapaiden possujen kasvattaminen vaatii lisätyötä, mutta eläinten terveydestä ja hyvinvoinnista huolehtiminen on juuri sitä, mitä Atria Perhetiloilla osataan ja halutaan tehdä. Nurmossa sijaitsee yksi Atrian Perhetiloista, joka on mukana antibioottivapaan sianlihan tuotannossa. Honkalan tilalle rakennettiin alkuvuodesta showroom, josta avautuu ikkunat 11 karsinaan. Sikojen elämä on avattu näin halukkaille. Esitettiinpä tilalta live-lähetystä verkkoon maaliskuun lopussa.

– Kuluttajat arvostavat puhdasta ruokaa. On tärkeää, että voimme nykyisin näyttää, mitä me täällä teemme. Teemme sellaista, mihin muut eivät pysty. Siitä olen ylpeä, tuottaja **Pentti Honkala** miettii.

Suomalainen kotieläintuotanto on jo itsessään maailman puhtainta ja turvallisinta, mutta antibioottivapaassa sianlihantuotannossa kaikki tehdään vielä nykyistäkin paremmin.

– Haluamme tarjota kuluttajalle mahdollisuuden valita vieläkin parempaa, vieläkin läpinäkyvämmän ja vieläkin vastuullisemmin tuotettua possunlihaa, Atrian eläinlääkäri **Taneli Tirkkonen** kertoo.

– Atrian Perhetiloilla possuilla on juokseva numerointi. Tiedämme, mitä eläimet syövät ja miten niitä lääkitään, jos siihen tulee tarve, Tirkkonen avaa.

Vihreät korvamerkit ovat pieni osa Atrian toimintatapaa, jolla yhtiö

todentaa antibioottivapauden aina pakkaukseen asti. Se vaatii paljon muutakin.

– Eläinten kasvattaminen täysin ilman antibiootteja ja tämän toimintatavan aukoton dokumentointi on yllättävän monimutkainen prosessi, Tirkkonen myöntää.

– Yhteistyössä tuottajien kanssa olemme onnistuneet kehittämään todistetusti antibioottivapaan tuotantokonseptin. Tätä ei tehty yhdessä yössä, vaan töitä on puurruttu yhdessä jo kauan, Tirkkonen lisää.

Antibioottivapaa sianliha on monen eri tekijän summa: vaaditaan joi-tain kokonaan uusia toimintatapoja, kovaa työtä ja ennen kaikkea tuottajien tahtoa tehdä maailman puhtainta ruokaa. ■



Maatousyrittäjä Pentti Honkalan sikalan toimintaan pääsee tutustumaan sika-showroomin tiloista.



# Hyvät tuotantotavat osa Laineen maitotilan arkea

Isokyröläiset maitotilayrittäjät **Leena ja Tommi Laine** yllättävät vastauksellaan kysymyksen, miten viime vuoden alusta voimaan tullut Hyvän valiolaisen maidontuotannon ohjeistus näkyy heidän tilallaan.

-Käytännössä ei juuri mitenkään, koska tämän ohjeistuksen mukainen toiminta on jo ollut osa normaalia päivittäistä arkeamme. Tarkkana pitää tietenkin olla, mutta ei meidän ole tarvinnut tämän vuoksi stressata tai muuttaa mitään, Leena tiivistää.

Ohjeistus on osa Valion laatuketjua ja se sisältää lakisääteisten ja valiolaisten vaatimusten lisäksi myös edellytykset vastuullisuuslisän saamiseksi sekä vapaaehtoiset suositukset. Sentin vastuullisuuslisää on maksettu vuoden alusta lähtien.

Noin 92 prosenttia Valion vastaanottamasta maidosta on jo vastuullisuuslisän piirissä, mikä tarkoittaa noin 82 prosenttia tiloista. Täyteen kattavuuteen pyritään vuoteen 2020 mennessä.

## Tila ja kuluttajat hyötyvät

Tommin mielestä useimmat vastuullisuuslisän edellyttämät toimenpiteet ovat sellaisia, joissa hyöty tulee eläinten hyvinvoinnin ja lisääntyvän tuotannon kautta takaisin moninkertaisena varsinaiseen lisään verrattuna.

-Koen, että vastuullisuuslisä onkin enemmän kannustin ja sen edellytykset minimivaatimuksia. Tuotannon kehittämiseksi vaatimukset pitää ylittää, hän sanoo.

Laineet kokevat, että laatuketjulla on huomattava merkitys myös koko elintarvikeketjulle. Kun eläinten hoito ja koko tuotantoketju täyttävät laatukriteerit, se luo kuluttajalle varmuuden, että ruoka on tuotettu eettisesti ja kestävästi.

Maidontuotantoon pääsee tutustuman tilal-

la myös käytännössä, sillä navetan ovet ovat auki vierailijoille.

## Rehun laatua voisi korostaa

Vastuullisuuslisän edellyttämistä toimenpiteistä terveydenhuoltosuunnitelma on tehty tilalla jo vuodesta 1997 lähtien. Eläinlääkäriltä saadun raportin jälkeen pohditaan, mitä voidaan vielä parantaa.

-Kokemus on osoittanut, että terveydenhuoltokäynti tuo nopeasti euroja takaisin, Tommi korostaa.

Nupoutus nukutuksella ja kivunlievityksellä on tilalla vakio, koska näin eläimet eivät Leenan mukaan ala pelätä hoitajaansa toimenpiteen jälkeen. Sorkkienhoitaja käy vähintään neljästi vuodessa.

Maidon laatua seurataan tarkasti. Se onkin pysynyt koko ajan E-luokassa, mutta siinä oli Tommin mukaan viime kesänä oma työnsä, että tuotanto kesti helteet tilan jo vanhemmassa pihatossa.

-Suositelluista toimenpiteistä panostamme hyvälaatuisen rehuun, ja sen osuutta voitaisiin korostaa ohjeistuksessa vielä enemmän.

Rehu on kuitenkin kaiken pohja, Laineet perustelevat.

Tilalla rehusta otetaan näytteet säännöllisesti, tarpeen mukaan myös erän tai lohkon vaihtuessa, ja muutokset otetaan heti huomioon ruokinnan suunnittelussa. Samoin ternimaidon juottaminen vastasyntyneelle vasikalle on osa normaalia toimintaa.

Suosituksista ainoastaan yli puolivuotiaiden nautojen ympärivuotinen jaloittelemine ei onnistu, koska laiduntaminen on tilakeskuksen yhteydessä mahdotonta. Laidunta on vain 70 aaria tien ja joen välissä.

-Jatkossa tilanne on toinen, kun nuorta karjaa varten valmistui tänä kesänä erillinen kasvattamo ison peltolohkon viereen, Tommi sanoo. ■

### VASTUULLISUUS VALIOLLA

- Terveystä ja hyvinvointia edistävät tuotteet
- Osuustoiminnallinen perusta
- Eläinten hyvinvointi
- Kestävä maidontuotanto ja kiertotalous
- Läpinäkyvä hankinta



Isokyröläisille maitotilayrittäjille Leena ja Tommi Laineelle valiolaiseen laatuketjuun sisältyvät toimenpiteet ja ohjeet ovat olleet osa normaalia arkea. He esittelevät ylpeänä tänä kesänä valmistunutta erillistä hiehkakasvattamoa, jossa on tällä hetkellä noin 75 eläintä. Talouskeskuksessa olevassa lypsäasemallisessa pihatossa on saman verran lypsylehmiä.

# Maatilan liiketoiminnan kehittämistä koulutuksella

**M**aatilayrittäjän liiketoimintavalmennus, maatilan johtamisvalmennus, maatilan syventävä johtamisvalmennus. Siinä muutamia koulutuksia, joiden kautta maatilayrittäjä **Minna Hakola** on jo kehittänyt maatilansa ja itseään.

Kaikki alkoi marraskuussa 2010. Tuolloin maatilayrittäjä Minna astui ensimmäisen kerran Suomen Yrittäjäopiston järjestämään maatilayrittäjille räätälöityyn liiketoimintavalmennukseen ja tilan kehittämisen polku alkoi hahmottua, askel kerrallaan. Hän on saanut valmennusten kautta toteutettua konkreettisia kehittämistoimenpiteitä tilalle.

”Valmennusten kehittämistöiden kautta meillä on suoritettu erilaisia laajennustoimia”, kertoo Minna yrityksen saamista hyödyistä.

Hän huomasi, että yrittäjän ammattitutkinnossa perusteellisesti tehdyn liiketoimintasuunnitelman avulla on ollut helppo suunnitella tulevia investointeja. Kun peruslaskelmat ovat valmiina, niitä päivittämällä pääsee pitkälle suunnitelmien teossa. Tämän jälkeen on helpompi perustella itselleen ja rahoittajille, miksi juuri tämä investointi kannattaa suorittaa.

Valmennuksista Hakolat ovat saaneet hyötyä monella tasolla. Tilan johtaminen ja työn tuoksellisuus on parantunut. Hyödyt ovat konkreettisia niin opiskelijalle, hänen yritykselleen kuin myös yrityksen työntekijöille. Valmennuksissa olennaiset asiat on poimittu valmiiksi kulloiseenkin aihepiiriin. Osaamistaan voi jokainen täydentää itse oman mielenkiinnon mukaan muista lähteistä.

”Valmennuksissa saan ajankohtaista tietoa suoraan asiantuntevilta kouluttajilta. Kun mukana on tutkinnon suorittaminen, johon yrityksen toimintaa ja kehittämistä täytyy doku-



Työpajatyöskentelyn avulla kartoitettiin lähiesimies -valmennuksen sisältöjä. Mukana suunnittelussa Tomi Karsikas, Minna Hakola, Päivi Mäkinen, Olavi Koskimäki ja Antti Lintala.

## AKTIIVINEN KEHITTÄMISEN OTE JA AVOIN SUHTAUTUMINEN ULKOPUOLISEN ASIAINTUNTEMUKSEN TUOMISELLE TILAN ARKEEN ON VIENYT JA KANTANUT ETEENPÄIN.

mentoida, tulee samalla dokumentoitua myös oman yrityksen suunnitelmat ja niihin liittyvät laskelmat”, Minna kertoo maatilayrittäjille suunnattujen koulutusten hyödyistä ja jatkaa, ”Lisäksi verkostot kasvavat, kun saman alan ihmiset ovat kokoontuneet. Antoisia keskusteluita unohtamatta.”

Tilan kehittäminen jatkuu lähiesimiesvalmennuksella. Minnalla oli helppo päätös lähteä uuteen lähiesimiestyön ammattitutkintoon valmistavaan koulutukseen mukaan, koska

hän itse on päässyt mukaan kehittämään koulutuksen sisältöä. Miten sitten uuden koulutuksen kehittäminen yhdessä Suomen Yrittäjäopiston ja maatilayrittäjien sidosryhmien kanssa meni?

”Minua kuunneltiin kehittämisryhmässä todella hyvin. Se oli tasa-arvoinen ideariih, jossa ajatuksia sai heittää vapaasti. Kun koulutuksen sisältöä katsoo nyt, kyllä siellä tuttuja aihepiirejä näyttää olevan.”, kertoo Minna koulutuksen kehittämisprosessista.

Hakolan tilan esimerkki on mielenkiintoinen kasvupolku, jonka kehittymistä Suomen Yrittäjäopisto on saanut olla seuraamassa ja kannustamassa eteenpäin. Aktiivinen kehittäminen ote ja avoin suhtautuminen ulkopuolisen asiantuntemuksen tuomiselle tilan arkeen on vienyt ja kantanut eteenpäin. Nyt ja tulevaisuudessa! ■

**KOULUTUSTARVE?** Minna kannustaa maatalousyrittäjiä ottamaan rohkeasti yhteyttä Suomen Yrittäjäopistoon, ”Jos sinulla on aihe tai asia, johon haluaisit lisää tietoa, taitoa ja koulutusta, ole yhteydessä. Yrittäjäopistolla lähdetään miettimään jokaiselle sopivinta ratkaisua. Tutkinnot ja niiden suorittaminen tuovat oppimiseen ryhdikkyyttä ja vievät asiaa konkreettisesti yrityksen tasolle.”

Suomen Yrittäjäopiston koulutuspäällikkö Päivi Mäkinen, paivi.makinen@syo.fi ; p. 050-3429350

# Erikoistuminen – SuperPottu

**K**oti, hyvät työpaikat ja elämä Helsingissä. Ihmetystä riittää, miksi perhe haluaa takaisin Pohjanmaan lakeuksille, maatalousyrityksen työntouhun pariin. Paluumuuttopäätöksen tekivät aikoinaan **Rami Liljan** vanhemmat, Ramin ollessa viisi, ja siihen päätökseen hän on tyytyväinen. Lakeuksille kotiutui hyvin ja seutu tuntui hyvältä paikalta asua ja sitemmin yrittää.

Kotitilalla oli jo vuonna -84 ryhdytty viljelemään perunaa. Uuden vuosikymmenen pyörittäessä käyntiin viljelyyn tuli uutuutena siemenperuna. Perunanviljely oli siis jo pienestä pitäen Ramille tuttua. Kun opinnot oli suoritettu ja paluu Pohjanmaalle oli ajankohtainen, hän osti ensin oman perhetilan ulkopuolista viljelysmaata 2000-luvun alkupuolella ja muutamaa vuotta myöhemmin kotitilalla tehtiin sukupolvenvaihdos. Nykyään maatalousyritys tunnetaan nimellä Lilja Farms Oy. Peruna on kulkenut aina mukana menossa ja tällä hetkellä noin puolet kokonaispinta-alasta on perunalla.

## Ravinnepitoisuudet suurennuslasin alle

Nuorta isäntää on aina kiinnostanut maan kasvukunnosta huolehtiminen. Siksi esimerkiksi viljelykierron suunnittelusta on pidetty hyvää huolta. Maan kasvukuntoon ja ravinteikkuteen liittyen myös ruoan ravinnepitoisuudet rupesivat kiinnostamaan. Kun 2010-luvun alkupuolella tutkimuksia tonkiessaan vastaan tuli selvityksiä ruoan ravinnepitoisuuksista ja siitä, miten suuri riippuvuus sillä on maan ravinnepitoisuuden kanssa, alkoi mietintä ja oma tutkimus viljelymenetelmiä kohtaan viritä. Lähti käyntiin kehitystyö oman ravinteikkaamman perunan puolesta. Tässä kehitystyössä Ramilla on ollut mukana kaksi samanhenkistä, innokasta kehittäjää. Heidän mielestään on ollut kiintoisaa etsiä syitä, miksi tähän on tultu.

Miksi? Miksi on sana, jonka kautta Rami on lähtenyt miettimään monia viljelyyn liittyviä tapoja ja menetelmiä. "Viljelyssä täytyy nähdä vaivaa hiukan enemmän.", Rami pohtii. Asioita mietitään ravinteikkaamman ruoan näkökulmasta. Miksi ruoka on nykypäivänä osin ravintoköyhempiä kuin ennen. Voitaisiinko asioita muuttaa siihen suuntaan, että ruoan raaka-aineiden ravinteikkaus olisikin viljelytekniisten asioiden keskiössä? Näitä asioita tutkien, pohtien ja testaten syntyi muutama vuoden tutkimusten jälkeen SuperPottu! Peruna, jossa ravintoarvot ovat lähtökoh-

ta. "Olemme saaneet useita palautteita siitä, että SuperPotun ansiosta on taas voinut syödä perunaa, vaikka ennen perunaa ei ole voinut enää tiettyjen sairauksien vuoksi syödä.", kertoo Rami.

## SuperPottua lautaselle

Tie SuperPotun syntymiseen ei ole siis ollut kaikkein tavallisin. Tavallista tai tasaista ei ole toki myyntikään, koska se tehdään itse eri kauppakanaviin. Tuotekehityksen lisäksi tärkeää myynnissä on brändäys ja tuotteen ominaisuuksien esilletuonti. Tuotteen myynti hoidetaan itse ja se vaatii paljon hartiatyötä. Tällä hetkellä myyntikanavana on Halpa-Hallien myymälät, Keski-Suomen ruokapuoti sekä Seinäjo-

en ja Vaasan Minimanit. Lisää asiakaskuntaa tarvitaan ja halutaan, ja sen eteen ollaan myös valmiita tekemään töitä.

Työ ravinteikkaamman ruoan puolesta jatkuu. Rami suhtautuu intohimolla omaan työhönsä, tutkimuksiin ja ruoan ravintoarvoihin. Tasapainotilan hakeminen maan kunnon, ravinteiden käytön ja lopputuloksena syntyvän raaka-aineen ravintosisältöjen kanssa on mielenkiintoista ja antoisaa. Ravinteita on maassa paljon, kunhan ne vain saadaan valjastettua kasvien käyttöön. "Työ on ollut aikaa vievää ja haastavaa, mutta pois en vaihtaisi. Uskon, että tästä tulee hyvä!", kiteyttää Rami. Usko omaan tekemiseen näkyy ja vakuuttaa kuulijan. Tällaista rohkeaa yrittäjyyttä tarvitaan. ■

## ASIOITA MIETITÄÄN RAVINTEIKKAAMMAN RUOAN NÄKÖKULMASTA.



# Maatalousyrityksen jatkuvuus – yrityskaupat

Ajella kylätietä Alavudella kohti Virtain rajaa, silmä lepää kauissa puiden ja metsäpohjan kasvuston ruskailoittelussa. Saapuessani Seinäjärven kyläkeskukseen, tulee vastaan muutaman maidontuotantotilan keskittymä. Kurvaan keltaisen tuvan pihaan, jossa hyväntuulinen isäntäpari ottaa minut vastaan. Isäntä on juuri tullut navetasta ilta-askareilta ja emäntä saapunut kotiin töistä, tilan ulkopuolelta, ELY-keskuksesta. Yritys on yhden robotin maidontuotantotila, jossa peltoja on oman rehuntuotannon tarpeisiin, tiivistä tilakeskuksen läheisyydessä.

## Tulevaisuuden suunnitelmat

Maatalousyrityksessä on jo pitkään mietitty erilaisia vaihtoehtoja tilan jatkolle. Isäntäpari **Anja ja Jorma Norja** ovat tehneet pari vuotta sitten rohkean päätöksen ja halusivat myydä maatalousyrityksensä, perheen ulkopuoliselle jatkajalle, jos uusi yrittäjä vain löytyy.

Heillä omat lapset ovat nyt maailmalla ja ovat suunnanneet ammatitaitonsa maatalouden ulkopuolisille aloille. Maatalousyrityksissä perinteisenä pidettyä sukupolvenvaihdosta ei siis mietitty. Vaihtoehtoja kartoittaessa ajatus myymisestä virisi. Ajatus vahvistui ja lopulta sen sai sanottua ääneen. Nyt keväällä he laittoivat Maaseudun tulevaisuuteen ensimmäisen myynti-ilmoituksen. "Maatalousyrittäjänä olo on ollut hyvää aikaa. Mutta 25 vuotta yrittäjänä oltuaan, voisi jo antaa vastuun seuraaville, jos ostaja löytyy.", sanoo Jorma. Myös Anja on iloinen yrittäjyysvuosista. "Olen ylpeä, että olemme saaneet olla mukana tuottamassa suomalaista ruokaa. Olen ylpeä kaikista tuottajista!", Anja kertoo.

Ratkaisu on herättänyt ympärillä paljon keskustelua. Lähimmäiset ovat ottaneet asian hyvin, ymmärtäneet tilanteen. Ulkopuolelta on tullut jonkin verran kummeksuvampia kommentteja; miksi myydä oma elämäntyö, sukupolvien työ. Mutta miksi ei? Maatalouden ulkopuolisilla aloilla yritysmyynti on arkipäiväisempää ja hyväksyttävämpää. Miksi siis ei maatalousyrittäjästä voisi myydä?

Ulkopuolelta tuleva ihmettely ja paine ei ole pelottanut maatalousyrityksen myyntiin laittaa. Nyt myynnissä onkin maatalousyritys, jossa kaupan on koko kokonaisuus; navetoinen, peltoinen ja asuinrakennuksineen. Jorma ja Anja ovat jo -90 -luvun alkupuolelta saakka olleet

yrittäjinä Jorman kotitilalla. Isäntäpari kokee, että nyt yritys on niin hyvässä kunnossa, että uudet yrittäjät saisivat maatalousyrityksen, jossa on hyvät eväät jatkaa eteenpäin.

## Työtä tehden tulevaa kohti

Siihen asti, kunnes uusi yrittäjä löytyy, maatalousyrityksen toimintaa jatketaan ja paikkoja pidetään kunnossa. "Ollaan eletty, kuten itse jatketaisiin yritystä. Jos ryh-



Jorma ja Anja Norja ovat iloisia maatalousyrittäjävuosistaan. Navetassa tervehtii tulijaa robotillinen lehmä.

tyisi jarruttelemaan toimintaa, se hiipuisi nopeasti.", Jorma miettii. Jatketaan siis niin, että voi olla tyytyväinen toimintaan.

Päätöksenteon jälkeen on tullut helpotuksen jälkeen myös haikeutta. "Jos joskus nimet saadaan papereihin, voihan se käydä sitten mielessä, tuliko tehtyä oikea päätös.", miettii Jorma. Kuitenkin Anja ja Jorma ovat jo pohtineet asiaa niin pitkään, että uskovat asioiden menevän parhain päin. Nyt kun Anja on jo jonkin aikaa ollut tilan ulkopuolella töissä, on helpompi pohtia, mitä jatkossa. Myös Jorma uskoo toimivansa myös mahdollisten yrityskauppojen jälkeen jollain tavalla maatalousalan töissä.

Vielä ei ole mietitty, mihin he tilalta muuttaisivat yrityskauppojen jälkeen. Ainakin hieman lähemmäs Anjan työpaikkaa. Muuten tulevaisuuteen suhtaudutaan avoimin mielin. Kuka tietää, mitä tulevaisuus tuo tullessaan. ■





## Sukupolvien matka maatalousyrityksessä

**M**aatalousyritys siirtyy vielä varsin usein tilakauppojen yhteydessä vanhemmilta lapsille. Sukupolvenvaihdosta pidetään melko perinteisenä tapana siirtää yritystoiminta tuleville sukupolville ja näin tapahtui myös Nortusen tilalla vuonna 2014.

Nortusen vanha isäntäpari, **Maarit ja Arto**, toimivat pitkään Nortusen maatalousyrityksen puikoissa. Jo 80-luvun alussa Arto sai ottaa vastuun omalla kotitilalla, kun sukupolvenvaihdos tehtiin. Pian isännyyden vaihdon jälkeen Maarit astui mukaan kuvioihin. Vuosiin mahtuu paljon. Tilaa on kehitetty ja tilalle on investoitu tasaisin välein. Liikkeelle lähdettiin 16 lehmän lypsykarjasta ja nyt tilalla on 700 liha- ja kanan kasvatusta.

### Ajatukset kotitilan jatkosta

Vaikka maatalousyrityksen kehittämistä on tehty tasaisesti, ei koskaan mietitty, kuka lapsista jatkaa tilaa. Maarit ja Arto halusivat tehdä työtä ja investoida ajatuksella, että voidaan miettiä muitakin vaihtoehtoja, jos omat lapset eivät halua jatkaa. Esimerkiksi maatalousyrityksen myyminen ulkopuoliselle kävi mielessä.

Maatalousyrityksen nykyinen isäntä, **Ari Nortunen**, miettii hänellä olleen aina ajatus siitä, että tulevaisuus on oman kotitilan pyörittämisessä. Maatalouden töissä on touhattu pienestä pitäen mukana ja se on tuntunut luontevalta.

Asia nostettiin toden teolla pöydälle kymmenisen vuotta sitten. Arilla oli takana muutama vuosi palkkatyössä, mutta halu kotitilalle

oli töihin. "Ei me tuota uusinta navettaa olisi tehty, jos jatkajaa ei siinä vaiheessa olisi tiedetty.", miettii Arto. "Välillä sitä kyllä jännitti, että tuleeko tehtyä oikein. Arilla kyseltiin monta kertaa, haluatko varmasti jatkaa. Oli vaikea tehdä investointipäätös toisen harteille.", muistaa Maarit. Toisaalta sen hetkinen eläinmäärä ei olisi riittänyt kahdelle perheelle. Ari oli varma jatkamisesta ja niin laajennussuunnitelmat lähtivät käyntiin. Uusin laajennus tehtiin 2011.

Arin tullessa virallisesti mukaan maatalousyrityksen toimintaan, aloitettiin 2012 yhteistuumin ensin yhtymänä. Kerran Mela-asioita läpikäydessä Mäkirintalan Heikin kanssa, Heikki kysyi Artolta "Ootteko ajatellut eläkkeelle jäädä?". Arto miettii, että eipä oltu. Mutta tuosta kysymyksestä alkoi pohdinta ja SPV tehtiin vuosien 2014-2015 vaihteessa.

### Vastuu vaihtuu

Kun SPV saatiin tehtyä, oltiin uuden edessä: Maarit ja Arto antoivat kaiken vastuun Arille. "Meni jonkin aika ymmärtää, että on täysin vastuussa kokonaisuudesta.", kertoo Ari. Vuoden kierron tarkkailu auttoi asiaa. He ovat kaikki sitä mieltä, että on myös rohkeutta kysyä ja keskustella, jos tulee epäselvyyksiä tai ei havaitse tehdä jotain työtä oikeaan aikaan.

Maarit ja Arto kokevat, että heidän on ollut helppo siirtyä sivuun kotitilan vastuusta. Kun näkee, että homma jatkuu, on hyvä olla. "Kaik-

ki asiat hoituu. Sanonta pojasta polvi paranee, pätee edelleen" pohtii Arto.

Siitä koko kolmikko on samaa mieltä, että paras ratkaisu sukupolvenvaihdoksissa on, että saman katon alle ei jäädä asumaan. Tai edes samaan pihapiiriin. "Siinä on paljon hyvää. Mutta rauhaa siinä ei ole nuorella parilla.", tuumaa Arto. "Eikä ole rauhaa vanhallaakaan parilla.", lisää Maarit. Heidän kotinsa ovat siis eri osoitteissa: Nortusen vanhassa kotitalossa asuu nyt

Ari ja Titta kolmen lapsensa kanssa ja vanha isäntäpari, Maarit ja Arto, ovat muuttaneet kolmen kilometrin päähän, Arin ja Titan vanhaan kotiin.

Arto ja Maarit ovat nykyään palkkatöissä Arilla. Maarit hoitaa kirjankäytön asioita ja tilalla päävastuu on eläinten tarkkailussa. Arto tuumaa, että eläkkeelle jäätyään on ollut mukava tehdä edelleen tilan töitä. Siitä tykkää, se sujuu vanhasta tottumuksesta ja sen avulla pysyy vielä kunnossakin. Luopumista helpottaa merkittävästi se, että saa edelleen olla apuna tilan töissä. Myös erilaiset projektit pitävät virkeinä; viime vuonna Arton vastuulla oli loukkaantuneiden eläinten tilateurastamon rakentaminen.

Viime aikoina he ovat miettineet tarkemmin, miten jatkossa töiden suhteen toimitaan. Maarit ja Arto voisivat siirtyä pikkuhiljaa kokonaan pois maatalousyrityksen töistä. Uuden, osaan, työvoiman saanti on haastavaa, mutta se on toiveissa. Tila muuttuu ja kehittyä, se on kuitenkin selvää. ■

**KUN NÄKEE, ETTÄ HOMMA JATKUU, ON HYVÄ OLLA.**

## TIMON TURINAT



*Kirjoittaja on Maanomistajien Arviointikeskuksen aluejohtaja, lakimies. Maanomistajien Arviointikeskus on MTK:n omistama lakitoimisto, joka tarjoaa palveluita maa- ja metsätalousyrittäjille jäsenetuhintaan. Timon tukikohta on Seinäjoella.*

# Maatalouskaupasta ja sopimuskäytännöistä

## Kohti kirjallisia sopimuksia

Maatalouskaupassa on hyvä pyrkiä lisäämään kirjallisten sopimusten käyttöä verrattuna suullisiin sopimuksiin, jotka sinänsä ovat päteviä. Suullisten sopimusten ongelmana on, etteivät osapuolet havaitse heti alkuunsa piilevää erimielisyyttä tai epäselvyyttä jossakin yksityiskohdassa. Kun tuumasta toimeen lähdetään nopeasti, saattaa varautuminen joihinkin tilanteisiin jäädä huomiotta, eikä ongelmatilanteissa aina tiedetä, miten toimia. Mikäli sopimusten kirjallinen muoto tuntuu joissakin tilanteissa turhan raskaalta menettelyltä, olisi kuitenkin hyvä pyrkiä kirjaamaan jotain ylös. Esimerkiksi osapuolten viestinvaihdossa sähköpostit, hyväksynnät, viestit, lyhyet muistiot ja kuittaukset ovat avuksi, jos ongelmia syntyy.

Eräs kirjallisten sopimusten ongelma on, että joidenkin avaintermien tai sanojen merkitykset jäävät toiselle osapuolelle epäselviksi. Laatuvaatimusten osalta on usein tapana viitata kyseessä olevien tuotteiden viranomaismääräyksiin ja omavalvonnan periaatteisiin. Viimeksi mainitut ovat omiaan lisäämään ostajien luottamusta, mutta siitäkin huolimatta virhekäsityksiä voi jäädä voimaan siitä, mitä itse asiassa on luvattu tuotteen ominaisuutena.

Sopimuksia laadittaessa on hyvä muistaa, mihin asti sopimus on voimassa sekä mitkä ovat sopimuksen päättämisen perusteet. Lisäksi saattaa olla hyvä kirjata sääntöjä siitä, millä perusteilla sopimus saadaan siirrettyä kolmannelle osapuolelle, taikka mitkä ovat ne tilanteet joissa sitä on muutettava. Entä mitkä ovat ylivoimaisen esteen tilanteita. Kun sitten päästään sopimuksen loppuosiin tulisi aina kirjata, miten erimielisyydet ratkaistaan.

## Sopimukset on pidettävä

Irtaimen kaupassa noudatetaan yleensä joko kauppalakia (kauppa yksityiseltä yksityiselle) tai kuluttajansuojalakia (kauppa elinkeinonharjoittajalta kuluttajalle). Yleisperiaatteet molemmissa laeissa ovat samat. Kaupankäynnissä on lähtökohdiana sopimus siitä, mitä tuotteita on myyty. Tästä periaatteesta opetettiin vielä vanhoina aikoina latinankielisine termeineen lakikirjoissa: pacta sunt servanda – sopimukset on pidettävä. Tästä lähtökohdasta on tärkeää osata hyvä sopimuskäytäntö, koska riitatilanteissa palataan sopimuskysymykseen; mihin olet oikeastaan oikeutettu. Jos asia etenee riidaksi asti, on ensimmäisenä selvitettävänä seikkana oikeudessa se, ketkä ovat jutun osapuolet ja mitä he ovat sopineet. Vasta sen jälkeen ryhdytään paneutumaan siihen, mitä asiassa tapahtui.

## Sananen reklamaatioista

Yleisesti esiintyvänä ongelmana on, ettei reklamaatiota eli virheilmoitusta ole tehty ajallaan tai sitä ei ole tehty lainkaan. Sama pätee sekä kuluttajiin että yrittäjiin. Ostaja saattaa menettää oikeuden esittää vaatimuksiaan oikeudessa, mikäli reklamaatiota ei ole tehty kohtuullisessa ajassa. Tästä säännöstä ovat poikkeuksena ne tilanteet, joissa myyjän menettelyt ovat olleet niin puutteellisia ja virheellisiä, että vetoamisoikeus on edelleen voimassa.

## Ajoissa lakimiehen puheille

Erimielisyyden tai epäselvyyden syntyessä lakiasiantuntijan puheille saavutaan usein varsin myöhään. Selvitettävänä saattaa olla jopa vuosien takaiset tilanteet, jolloin oikeudelliset perusteet ovat ehkä jo vanhentuneita. Saatavat kun vanhentuvat nykyisin pääsääntöisesti kolmessa vuodessa niiden erääntymisestä tai palvelun luovuttamisesta. Lakimiehen ohjeilla saatava olisi saatettu pitää vielä voimassa, mikäli velasta muistutus olisi tehty lain edellyttämässä järjestyksessä. Lakiavun kustannukset eivät nouse selvitysten alkuvaiheessa merkittäviksi. Oikeusturvavakuutusten ylläpitoa voi silti suositella.

Arviointikeskus toimii yhteistyössä erilaisten sopimusten laadintaprosesseissa. Tavanomaisissa riitatilanteissa Arviointikeskuksen lakimiehet selvittävät toimeksiannon alkuvaiheessa asian tosiseikat sekä sen, onko asiassa sovinnon mahdollisuuksia. Mikäli on, saatetaan asia voida päättää sovintosopimukseen ja kaikki voittavat.



## Maatalousyrittäjille apua vaikeisiin elämäntilanteisiin

Kynnys on matala – älä jää yksin ongelmiesi kanssa, vaan ota rohkeasti yhteyttä maakunnassasi toimivaan yhteyshenkilöön.

Palvelu on maksutonta ja täysin luottamuksellista.

**Tutustu palveluun [mela.fi](https://mela.fi)**



## YHDISTYSTEN PUHEENJOHTAJAT JA SIHTEERIT

	PUHEENJOHTAJA	SIHTEERI		PUHEENJOHTAJA	SIHTEERI
<b>Alahärmä</b>	<b>Myllykoski Osmo</b> , 040 558 3783 osmo.myllykoski@pp.nic.fi	<b>Penttala Anna</b> , 050 664 67 anna.k.palo@gmail.com	<b>Lappajärvi</b>	<b>Ahopelto Kimmo</b> , 040 749 8770 kimmo.ahopelto@pp.inet.fi	<b>Rauhala Minna</b> , 050 511 9844 minna.rauhala@kauhava.fi
<b>Alajärvi</b>	<b>Autio Ari</b> , 050 512 4994 arska.autio@gmail.com	<b>Pajukangas Sakari</b> , 050 349 3122 sakari.pajukangas@japo.fi	<b>Lapua</b>	<b>Aalto Teemu</b> , 0500 860 177 teemu.aalto@netikka.fi	<b>Saari Köpi</b> , 040 502 8155 kopi@nic.fi
<b>Alavus</b>	<b>Sippola Jari</b> , 040 734 6681 jari.sippola@pp3.inet.fi	<b>Salo Matti</b> , 040 585 8775 matti.salo7@gmail.com	<b>Kristiina</b>	<b>Uusitalo Mikko</b> , 040 508 3332 mikko.uusitalo81@gmail.com	<b>Hällfast Kosti</b> , 040 521 8496 kosti.hallfast@gmail.com
<b>Evijärvi</b>	<b>Koskimäki Janne</b> , 040 501 9675 janne.koskimaki@multi.fi	<b>Kivikangas Heli</b> , 0400 830 991 heli.kivikangas86@gmail.com	<b>Lehtimäki</b>	<b>Kilponen Matti</b> , 050 522 0265 matti.kilponen@gmail.com	<b>Leikkari Pasi</b> , 0400 287 631 pasi.leikkari@pp1.inet.fi
<b>Ilmajoki</b>	<b>Nikkola Juha</b> , 040 564 7176 juha.a.nikkola@netikka.fi	<b>Kankaanpää Timo</b> , 050 560 4258 timokankaanpaa8@gmail.com	<b>Nurmo</b>	<b>Ylinen Aki</b> , 0400 569 987 aki.ylinen@gmail.com	<b>Ala-Luukko Kaija</b> , 040 832 3521 kaija.ala-luukko@proagria.fi
<b>Isojoki</b>	<b>Piikkilä Juha</b> , 0400 369 613 juha@piikkila.fi	<b>Uusitalo Arto</b> , Maaseututilit arto.uusitalo@maaseututilit.com	<b>Peräseinäjoki</b>	<b>Javanainen Merja</b> , 0400 214 027 merja.javanainen1@gmail.com	<b>Puska Sami</b> , 050 323 3761 sami.puska1@luukku.com
<b>Isokyrö</b>	<b>Laine Tommi</b> , 040 543 2915 lainetommi1@gmail.com	<b>Savioja Marja</b> , 040 761 2997 marjaksavioja@gmail.com	<b>Seinäjoki</b>	<b>Hantula Jussi</b> , 0400 561 168 jussi.hantula@gmail.com	<b>Kivimäki Matti</b> , 0500 669 644 m.kivimaki@gmail.com
<b>Jalasjärvi</b>	<b>Kurikka-Oja Paula</b> , 040 715 1996 paula.kurikka-oja@netikka.fi	<b>Vaismaa Kari</b> , 040 587 1440 kari.vaismaa@netikka.fi	<b>Soini</b>	<b>Korpela Terho</b> , 040 569 3655 terho.korpela@gmail.com	<b>Tohni Terhi</b> , 044 284 4017 terhi.tohni@gmail.com
<b>Jurva</b>	<b>Haavisto Reijo</b> , 040 524 2053 reijo.haavisto@pp.inet.fi	<b>Kasari Taina</b> , 050 308 3826 taina.kasari@nic.fi	<b>Teuva</b>	<b>Kaleva Jarkko</b> , 050 360 4850 jarkko.kaleva10@gmail.com	<b>Ojanperä Marja-Leena</b> , 0400 236 376 mtk.teuva@gmail.com
<b>Karjoki</b>	<b>Malm Jyrki</b> , 0400 730 712 jyrki.malm@gmail.com	<b>Ristiluoma Jukka</b> , 040 510 0961 jukka.ristiluoma@gmail.com	<b>Tiistenjoki</b>	<b>Kattelus Esa</b> , 050 523 6960 esa.kattelus@netikka.fi	<b>Koskiahde Markku</b> , 050 511 7428 markku.koskiahde@netikka.fi
<b>Kauhajoki</b>	<b>Ojala Asko</b> , 050 323 0589 asko.ojala@ssvnet.fi	<b>Röksä Terhi</b> , 040 717 6601 terhi.roksa@elisanet.fi	<b>Töysä</b>	<b>Pennala Sami</b> , 040 554 0205 sami.pennala@netikka.fi	<b>Harju Timo</b> , 040 517 7635 tharju@saunalahti.fi
<b>Kauhava</b>	<b>Aro Kaija</b> , 0400 012 165 aro.kaija@netikka.fi	<b>Akseli Merja</b> , 040 545 0976 akseli.merja@gmail.com	<b>Vimpeli</b>	<b>Kamppila Juha</b> , 040 5288 502 kamppilajuha@gmail.com	<b>Apilasaho Helena</b> , 040 560 5243 helena.apilasaho@gmail.com
<b>Kortesjärvi</b>	<b>Isomäki Jaakko</b> , 040 554 7319 jaakko.isomaki@gmail.com	<b>Hautamäki Jarmo</b> , 044 294 2865 jarmo.hautamaki@hotmail.com	<b>Vähäkyrö</b>	<b>Hakala Anne</b> , 0400 498 322 anne.hakala@nic.fi	<b>Nuuja Mariia</b> , 040 525 6473 matilda@netikka.fi
<b>Kuortane</b>	<b>Yli-Leppälä Erno</b> , 050 594 9206 erno.yli-leppala@kolumbus.fi	<b>Autio Raija</b> , 050 323 0560 kleimolar@netti.fi	<b>Ylihärmä</b>	<b>Takala Harri</b> , 040 585 3886 harri.takala@gmail.com	<b>Pajula Timo</b> , 040 503 2650 timo.pajula@proagria.fi
<b>Kurikka</b>	<b>Kriikkula Marko</b> , 040 540 5471 marko.kriikkula@netikka.fi	<b>Hakola Minna</b> , 040 734 7794 reijo.hakola@pp2.inet.fi	<b>Ylistaro</b>	<b>Rajamäki Hannu</b> , 040 773 3992 hjrjamaki@gmail.com	<b>Toppari Juha-Matti</b> , 040 563 5582 juha-matti.toppari@proagria.fi
<b>Laihia</b>	<b>Uitto Hannu</b> , 050 411 6188 h.uitto@netikka.fi	<b>Kuja-Luopa Juulia</b> , 050 434 2455 juulia.kuja-luopa@outlook.com	<b>Ähtäri</b>	<b>Rantanen Jenna</b> , 044 553 3915 jenna.rantanen@mtk.fi	<b>Leino Veijo</b> , 0400 172 563 posti@wejjo.net
		<b>Kamila Timo</b> , 040 548 9190 timo.kamila@netikka.fi			

## KOKOUSAIKATAULU, SYYSKOKOUKSET 2018

<b>Ke 24.10.</b>	klo 12.00	Jalasjärvi	Jalastuuli	<b>Ti 6.11.</b>	klo 19.00 klo 19.00	Peräseinäjoki Isokyrö	Osuuspankki Waroon Tupa
<b>To 25.10.</b>	klo 19.00 klo 19.00 klo 19.00	Alajärvi Vimpeli Lapua	Rinneravintola Välilasku, Vimpeli Rinneravintola Välilasku, Vimpeli Seurakuntaopisto	<b>Ke 7.11.</b>	klo 19.00	Vähäkyrö	Lounasravintola Helmi
<b>Pe 26.10.</b>	klo 10.00	Seinäjoki	Itikka	<b>Ma 12.11.</b>	klo 19.00	Kristiina	ABC-Kristiinankaupunki
<b>Ma 29.10.</b>	klo 19.00 klo 10.00	Ylistaro Soini	MP-Lift Osuuspankki	<b>Ti 13.11.</b>	klo 19.00 klo 19.00 klo 19.00 klo 19.00	Alavus Töysä Ähtäri Tiistenjoki	Töysän Seurakuntatalo Töysän Seurakuntatalo Töysän Seurakuntatalo Seurakuntatalo
<b>Ti 30.10.</b>	klo 10.00 klo 19.00 klo 19.00	Kortesjärvi Laihia Nurmo	Osuuspankki Ylipään Nuorisoseura Fooninki	<b>Ke 14.11.</b>	klo 19.00	Kauhajoki	Kauhajoen Krouvi
<b>Ke 31.10.</b>	klo 19.00 klo 19.00	Teuva Kuortane	Pappilankankaan hiihtomaja Kuortanehalli	<b>Ma 19.11.</b>	klo 19.00 klo 19.00 klo 19.00	Evijärvi Lehtimäki Ylihärmä	Liikenneasema Mäntyhovi Kunnantalo Härmän Kuntokeskus
<b>To 1.11.</b>	klo 19.00 klo 19.00 klo 19.00	Alahärmä Jurva Ilmajoki	Härmän Kuntokeidas Osuuspankki Könnin kylätalo	<b>Ti 20.11.</b>	klo 19.00 klo 19.00 klo 19.00	Kurikka Isojoki Karjoki	Tuottajain Maja Kivikoulu, Isojoki, MTK:n kokoushuone Kivikoulu, Isojoki, MTK:n kokoushuone
<b>Ma 5.11.</b>	klo 12.00	Kauhava	Oravanpesä	<b>Ke 21.11.</b>	klo 19.00	Lappajärvi	Tarvolan kylätalo

## MTK-Etelä-Pohjanmaan SYYSKOKOUS

La 24.11. Seinäjoki-salissa

Kokous klo 10,  
kahvit ja ilmoittautuminen 9:30.  
Puhujana MTK:n valtuuskunnan  
puheenjohtaja Eerikki Viljanen.

## HYVÄN MIELEN LOUNAS

Töysässä sunnuntaina  
28.10. klo 11:00 alkaen.

Paikka: Maatilamatkailu Heikin Tupa,  
os. Lehtimäentie 1147, 63640 Ritola.

Ohjelmassa ruokailu, puheita ja elävää  
musiikkia. Ruokailun tarjoaa IKH-Ähtäri.  
Ilmoittautuminen ti 23.10. mennessä  
hanna.helander@mtk.fi tai 040 5688 642.

## TULEVIA TAPAHTUMIA

### Maatalousyrittäjien hyvinvointipäivä

**lauantaina 27.10. klo 10.30-15.30 Seinäjoella  
Sorsanpesällä.**

Minimessut ja aamukahvi jo klo 9.15 alkaen.  
Päivän järjestää MTK-E-P, Mela, E-P:n maa- ja kotitalo-  
usnaiset, HYMY-hanke ja Varavoimaa Farmarille -hanke.  
Ohjelmassa: Psykologi, terapeutti, kirjailija Tommy Hell-  
sten, Piia Solajärvi Ryhtirikolta sekä Kulttuurikollektiivi  
Sillan huumoripläjäys. Päivän aikana voi ilmaiseksi  
osallistua hierontaan, työnhajukseen ja arvontaan.  
TAPAHTUMA ON ILMAINEN, sisältäen myös kahvit ja lounaan.  
Olethan muistanut ilmoittautua, vielä muutamia paik-  
koja jäljellä. Ilmoittautumiset katarina.sironen@mtk.fi  
tai p. 040 3525 115.

### Maaseutunuorten syysparlamentti 8.-10.11. Oulussa

Ohjelma ja ilmoittautuminen:  
<https://www.lyyti.in/Syysparlamentti18>

### Maaseutunuorten pikkujoulut 23.11.

Pistä päivä jo kalenteriin!

### Kivitippuun lomalle

**Maatalousyrittäjille tarjolla edullista lomailua  
Kivitiipussa Lappajärvellä ma-ke 29.-31.10. tai 3.-5.12.**  
Loman hinta on 126€/hlö/2 vrk (2hh). Yhden hengen  
huonelisä 30€/hlö/vrk. Hinnat sisältävät 2x aamiaisen  
ja päivällisen, sauna- ja allasosaston ja kuntosalin  
käytön sekä vapaan pääsyn ravintolaan iltaisin.  
Ilmoittautumiset ke 24.10. mennessä katarina.sironen@mtk.fi tai p. 040 3525 115.

### Viljapäivä Seinäjoella

**MTK-Etelä-Pohjanmaan ja ProAgrian yhteinen viljapäi-  
vä pe 2.11.** Mukana MTK:n parasta viljaosaamista, mm.  
Max Schulman ja peltokasvivaliokunnan pj. Esa Similä.  
Päivässä kuullaan mm. viljely- ja myyntistrategian  
merkityksestä sekä satovakuuttamisen eri muodoista  
maailmalla ja Suomessa.  
Ilmoittautuminen ja tarkempi ohjelma: [https://ete-  
la-pohjanmaa.proagria.fi/tapahtumat/viljapaiva-10663](https://etela-pohjanmaa.proagria.fi/tapahtumat/viljapaiva-10663)

## Mitä tarinallistaminen on?

Tarinallistaminen tarkoittaa yrityksen tuotannon, tuotteiden ja palveluiden kertomista tarinan avulla. Tarina ei ole mielikuvitusta, vaan se liittyy oikeasti yrityksen syntyyn ja toimintaan.

### Mitä tarinallistaminen antaa yritykselle?

Tarinalla tuodaan esiin yrityksen punainen lanka sekä kerrotaan mielenkiintoisella tavalla arvoista, osaamisesta ja päämääristä. Tarinalla voidaan kertoa yrityksen historiaa paaleesta pelkkiä faktatietoja elävämmin ja näin luoda ajallinen ja ymmärrettävä ulottuvuus yrityksen historiaan.

Tarina perustuu aina yrityksen todellisuuteen. Tarina erilaistaa, elämyksellistää ja inhimillistää yrityksen toimintaa, tuotteita ja palveluita ja tuottaa vastaanottajassaan myönteisiä mielikuvia.

### Miksi se on tärkeää juuri maatalous-/maaseutuyritykselle?

Tarina on tärkeä maaseutuyritykselle erityisesti, jos yrityksellä on esimerkiksi maatilamatkailuun tai lähiruokaan liittyvää liiketoimintaa. Tuote tai palvelu ei enää tänä päivänä yksin riitä, vaan asiakas pitää innostaa ja nivoa tuotteeseen tai palveluun tarinan avulla.

Maatalous- ja maaseutuyritysten tarinankerronnassa on tärkeää tuoda esiin syntytarinan ja sukupolvien mittaisen viljelijätaipaleen lisäksi vuodenaikojen rytmi ja luonnon ehdoilla eläminen. Ruuan tarinaa voi tuoda vahvasti esiin oikeita sanavalintoja viljelemällä. Näillä seikoilla ohjataan huomio oikeisiin asioihin, jotka synnyttävät tunnejäljen ihmisten sydämissä.

Maaseutuyrityksen tarina on juuri sellainen, millaiseksi yrittäjä sen haluaa muodostuvan ja millaisen mielikuvan haluaa yrityksestään välittyvän. Jokainen maatalousyrittäjä on oman alansa mainosmies! Vaikka olisi isompi tila, joka myi tuotteitaan jalostettavaksi, voi silti viedä alkutuotannon tarinaa eteenpäin.

**Marjo Kamila**

FT, palvelumuotoilun kouluttaja

MTK-Etelä-Pohjanmaa  
järjestää kaksipäiväisen  
**Tarinallistamisen koulutuksen:**

- ma 4.2. klo 18-21
- to 21.2. klo 18-21

Koulutus on **ILMAINEN** jäsenille,  
(hinta ei jäsenille 150€)

[https://www.lyyti.fi/reg/  
Tarinallistamisen\\_Koulutus](https://www.lyyti.fi/reg/Tarinallistamisen_Koulutus)