
NAUDANLIHAN SUORAMYyntI VIRTASEN TILALLA



Ammattikorkeakoulun opinnäytetyö
Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma
2014 Kevät, HAMK Mustiala
Mikko Virtanen

MUSTIALA

Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma
Maatilatalouden suuntautumisvaihtoehto

Tekijä	Mikko Virtanen	Vuosi 2014
Työn nimi	Naudanlihan suoramyynti Virtasen tilalla	

TIIVISTELMÄ

Opinnäytetyön toimeksiantajana toimivat Lasse ja Erja Virtanen Somerolta. Opinnäytetyö koski työn kirjoittajan Mikko Virtasen kotitilaa. Tilan lähtökohtana on noin 130 lihanautaa, ternivasikasta teuraaksi periaatteella. Karja on pääosin maitorotuisia ja liharoturisteytyssonneja. Tilalla kasvatetaan myös teurashiehoja. Työn tarkoituksena oli selvittää naudanlihan suoramyyntin mahdollisuuksia, vaatimuksia ja haasteita. Näitä asioita työssä käsitellään niin lainsäädännön, viranomaisten kuin kannattavuuden kannalta.

Työ toteutettiin selvittämällä vaatimuksia ja tekemällä laskelmia. Tarkoituksena oli koota yhteen pakettiin tieto mitä suoramyynti vaatii, sillä tähän asti tietoa ollut vaikea löytää yhdestä paikasta. Teorianä käytettiin uutta alan materiaalia johtuen siitä, että lainsäädäntö muuttuu usein ja tieto vanhentuu.

Työn tuloksena selvisi, että suoramyynti on tilalla mahdollinen vaihtoehto ja suuri merkitys on sillä, että lihaa ei tilalla käsitellä vaan se on tarkoitus ainoastaan myydä. Jos kyseessä olisi esimerkiksi tilateurastamo tai edes lihaleikkaamo olisivat vaatimukset paljon kovemmat. Silloin myös käyttöasteen ja myyntivolyymien pitäisi olla aivan eri tasolla, jotta toiminta olisi taloudellisesti järkevää.

Isossa osassa tätä työtä on omavalvontasuunnitelma, joka kuvastaa toiminnan kokonaisuudessaan sekä kertoo, miten eri tilanteihin on varauduttu. Työssä tehtyjen laskelmien lähtökohtana on ollut hieho, joka lähti tilalta teuraaksi ja siitä saatuja tietoja käytettiin hyväksi.

Avainsanat suoramyynti, naudanliha, nauta

Sivut 19 s.+ liitteet 13 s.

MUSTIALA

Degree Programme in Agricultural and Rural Industries

Option:

Author

Mikko Virtanen

Year 2014

Subject of Bachelor's thesis

Naudanlihan suoramyynäi Virtasen tilalla

ABSTRACT

The work was carried out by finding out the requirements of the industry and interviews with officials. The aim of the thesis was to bring together the package of information about direct sales because until now it has been difficult to find information in one place. Newest possible source material was used, due to the fact that the law changes frequently and the information will become obsolete.

The results showed that direct sales form a feasible option. The beef would not be processed on the farm, but it is only intended to be sold. The requirements would be much harder if the farm was to do the slaughtering and meat cutting. Then the utilization and sales volumes would be on a completely different level, in order to be economically sound.

A large part of this work is the in-house quality control, which reflects the activity as a whole and explains how the farm has prepared for the different stages and possible problems in the function. The work is based on calculations and information obtained about a heifer, which went from farm to the slaughter.

Keywords direct sale, beef, cattle

Pages 19 p. + appendices 13 p.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1
2	ESIMERKKEJÄ NAUDANLIHAN SUORAMYYNIN TOTEUTUKSISTA.....	1
1.1	Tilaesimerkit.....	1
1.2	Naudanlihan verkkokaupat.....	2
2	LUVAT JA LAINSÄÄDÄNTÖ.....	3
2.1	Elintarvikehuoneistoa koskevat lakivaatimukset	3
2.2	Omavalvonta suunnitelma.....	4
3	SUORAMYYNIN ALOITTAMINEN.....	5
3.1	Yleiset myyntitavat	5
3.2	SWOT Analyysi	6
3.3	Yhteistyökumppanit	8
3.4	Asiakkaat.....	8
3.5	Markkinointi.....	9
4	KANNATTAVUUS	12
4.1	Esimerkkilaskelma hieho	12
5	JOHTOPÄÄTÖKSET	17
	LÄHTEET	18

Liite 1 Elintarvikehuoneisto ilmoitus

Liite 2 Omavalvontasuunnitelma naudanlihan suoramyynnille

1 JOHDANTO

Työn lähtökohtana on kuluttajien laatu- ja eettisempi ja entistä enemmän terveystietoisempi kulutus, tuotannon heikko kannattavuus, yleinen tyytymättömyys lihateollisuuteen. Nämä saattavat olla syitä, että entistä enemmän puhutaan lihan suoramyynnistä sekä tuottajien, että kuluttajien keskuudessa. Eikä ainoastaan vain puhuta vaan niiden kulutus ja tuotanto on vahvassa nosteessa. Tämä opinnäytetyö perehtyy naudanlihan suoramyyntiin käytännön tasolla eli mitä käytännössä tarvitaan myynnin aloittamiseen. Työssä käydään läpi eri osa-alueita aina lakivaatimuksista kannattavuuteen.

Tässä tapauksessa on kyse Virtasten nautatilasta, jolla on noin 130 lihanautaa, joista osa on maitorotuisia sonneja ja suuri osa liharoturistetyksiä 50 %. Tilalla kasvatetaan sonnien lisäksi myös teurashiehoja. Kaikki eläimet tuodaan ternivasikkana suoraan maitotiloilta. Työn toimeksiantajana toimivat Erja ja Lasse Virtanen Somerolta.

Työn on tarkoitus antaa selkeä kuva suoramyynnin haasteista ja vaatimuksista ja toisaalta avata mahdollisuuksia ja antaa kokonaiskuva suoramyynnin mahdollisesta toteutumisesta Virtasen tilalla. Jos työ antaa toiveikkaan kuvan niin tulevaisuudessa suoramyynti alkaa Virtasen tilalla myös käytännössä ainakin pienellä mittakaavalla varsinkin alkuvaiheessa. Jatkossa naudanlihantuotantoa tilalla jatkaa Mikko, eli tämän opinnäytetyön tekijä. Työn on tarkoitus vastata kysymyksiin mitä suoramyynti kyseisellä tilalla vaatii ja onko sillä kannattavuuden edellytyksiä.

2 ESIMERKKEJÄ NAUDANLIHAN SUORAMYYNIN TOTEUTUKSISTA

Naudanlihan suoramyyntiä toteutetaan jo tällä hetkellä monella tilalla. Tilat tuottavat useimmiten emolehmiin perustuvaa pihvikarjaa. Toimintatapoja on kuitenkin monia, toiset teurastavat ja leikkauttavat koko ruhon ulkopuolisella. Kuitenkin löytyy myös kotiteurastamoja, joissa itse teurastetaan eläimiä ja mahdollisesti myös urakointina muiden eläimiä. Löytyy myös sellaisia tilanteita, joissa ostetaan pelkästään teurastustyö ja omassa leikkaamossa ruho paloitellaan halutuksi. Seuraavaan olen koonnut lyhyesti muutaman esimerkkitalan, jotka jo harjoittavat naudanlihan suoramyyntiä jossain muodossa. Tilat ovat löytyneet internetistä omien kotisivujen ja eri yhdistysten sivuilta, joten ne ovat jokaisen saatavilla ja esitetään oikeilla tiedoillaan.

1.1 Tilaesimerkit

Alapeuran Angus on Laukaassa sijaitseva emolehmätila. Tila harjoittaa luomutuotantoa. Tila kasvattaa sonnivasikat itse teurasikänsä asti. Tilan rotuna on aberdeen angus. Tila harjoittaa myös naudanlihan suoramyyntiä, mikä mainitaan kotisivuilla 5 tähden pihvilihaksi.

Tila myy neljää erilaista 10 kg:n lihalajitelmaa. Hinnoiltaan peruslaatikko on 14,5 eur/kg, ulkofileboxi 16,5 eur/kg, sisäfileboxi 17,5 eur/kg ja juhlaboxi 19,5 eur/kg. Eläimet teurastetaan Jyväskylässä ja leikkaus tapahtuu viiden kilometrin päästä

teurastamosta. Lihaa myydään myös erikseen, jos sitä jää boxeista yli. Tilauksia otetaan vastaan sähköpostilla tai kotisivujen kautta. Myytävä eläin lähetetään teurastettavaksi, kun kokonainen eläin on varattu.

(Alapeuran Angus)

Tenhon Tila on Ulvilassa sijaitseva emolehmä/lammastila. Tila on luomutuotannossa. Rotuna naudoissa on limousin. Tilalla on oma tilateurastamo ja sen yhteydessä oleva myymälä. Myymälä on avoinna lauantaisin ja sunnuntaisin. 10 kg tai suurempi erä, joka sisältää noin 1 kg:n fileetä, 3 kg paistia, luullista lapaa 3 kg ja jauhelihaa 3 kg maksaa 14 eur/kg.

(Tenhon Tila)

Lehtolan Limousin on Jyväskylän lähellä sijaitsevassa Puuppolassa sijaitseva emolehmätila. Lihan suoramyynänti on aloitettu vuonna 2011. Lihaa myydään kolmessa eri lajitelmassa, peruspaketti 10 kg 13,5 eur/kg, paistipaketti 10 kg 14,5 eur/kg ja filepaketti 10 kg 15,5 eur/kg.

(Lehtolan Limousin)

Lihatrio on kolmen tilan yhteistyöllä toimiva lihatalo Keski-Suomessa. Sillä on oma lihaleikkaamo ja sen yhteydessä toimiva myymälä, joka on avoinna neljänä päivänä viikossa. Liha myydään bokseissa sekä erikseen, hintoja ei kotisivulla ole ilmoitettu. Tuotteina on myös sian ja hevoseliha sekä hirven ja karhun liha silloin kun niitä on saatavilla.

(Lihatrio)

Keinuhongan tila on suuri lihakarjatila Päijät-Hämeessä Padasjoen Auttoisilla. Tilalla on myös naudanlihan suoramyynäntiä. 15 kg:n lihalajitelmaa myydään 16,5 eur/kg:n ki-lohintaan. Kotisivulla ei mainita omasta teurastamosta tai leikkaamosta, lihaa myydään tilan myymälässä, jossa omien lihatuotteiden lisäksi on myös muiden tuottajien tuotteita saatavilla.

(Keinuhongan tila)

1.2 Naudanlihan verkkokaupat

Usein suoramyynäntitiloilla lihojen tiedustelut ja varaukset tehdään verkossa. Lisäksi kuitenkin on myös verkkokauppoja, jolloin erillisiä myynäntitiloja ei ole. Verkkokauppa ei sido henkilökuntaa eikä pääomaa kuten tavallinen myymälä. Lisäksi verkkokaupat ovat avoinna 24 h vuorokaudessa. Verkkokaupat ja niiden suosio kasvaa jatkuvasti kaikilla markkinoilla, joten varmasti se on suunta myös elintarvikepuolella, jolloin helppous ja vaivattomuus korostuvat. Kylmäkuljetusyrittäjien ansiosta on myös myyjän puolesta helppoa, koska kuljetuksesta ei tarvitse murehtia, riittää kun myyjällä on tuotetta jota myydä.

Uusin vaihtoehto on saada lihaa kotiinkuljetuksella. Tällöin postin kylmäkuljetus hoitaa asian, mutta hinta on kallis. Esimerkiksi Lihatukku Tammisen 10 kg:n mahti lihalajitelma maksaa kotiintuotuna 229 euroa.

(Lihatukku Tamminen)

Edellä mainitusti lihaa myy ainakin Lihatukku Tamminen. Kotisivustolla on kolmea eri lihalajitelmavaihtoehtoa, joissa on eri suhteilla jauhelihaa, paisteja ja fileitä. Ainoastaan edellytetään olemaan kotona kun lähetys tulee, muuten lihaa ei saa mutta rahaakaan ei palauteta. Tuotteita mainostetaan rehellisenä ruokana, joka on tuoretta ja kotimaista. Lisäksi sivustolla on mahdollista tarkistaa oman lihan alkuperä syöttämällä lihalaatikosta löytyvät tuottajanumerot nettisivustolle, silloin on mahdollista saada selville tuottaja, jolta lihat ovat peräisin.

(Lihatukku Tamminen)

Lihatukku Tamminsen osalta kysymys on siitä, että tuottajien kasvattamaa lihaa myydään kyseisen tuotemerkin alla. On myös hyvä muistaa, että fuusioita ja yhdistymisiä eri liha-alan toimijoissa tapahtuu jatkuvasti, joten nimestä huolimatta omistaja voi olla iso toimija. Vaikka olisikin nimi Kariniemen kananpojat tai Lihatukku Tamminen, voi omistajana olla joku isoista toimijoista kuten Atria, HK, Saarioinen, Snellman jne. Isoilla yhtiöillä on paljon pieniä tytäryhtiöitä, jotka ne ovat ostaneet itselleen, mutta ovat jättäneet tuotemerkin, joka on jo ennestään kuluttajille tuttu ja turvallinen. Kyse on brändimainonnasta. Usein pelkällä tuotemerkillä voi olla valtava arvo vaikka kyseessä olisikin pieni toimija.

Suomen Kotitila on luomu- ja lähiruuan verkkokauppa, jonka tuotteina ovat naudan-, sian- ja lampaanliha. Kotitila toimii siten, että sillä on sopimustuottajia ja kuluttaja voi valita mitä lihaa ostaa. Kotitila toimii siis vain yhteytenä tuottajan ja kuluttajan välillä. Lihat saa Itellan kylmäkuljetuksena kotiin asti. Kotitilan toiminnassa on mukana useampi tuottaja, sekä perinteisiä että luomutiloja.

(Suomen Kotitila)

Kotitilan kaltainen verkkokauppa on helppo kuluttajan löytää, ilman verkkokauppaa tietyn suoramyyntiä harjoittavan tilan löytäminen voi olla vaikeaa, jos markkinointiin ei ole panostettu. Lisäksi Kotitilan tapaisessa verkkokaupassa etu on monipuolisuus. Eri eläinryhmien lisäksi vaihtoehtoja on myös tuottajassa ja rodussa. Kuluttaja saa valita haluamaansa rotua ja tuottajan jolta haluaa ostaa. Lisäksi etu on se, että kun tuottajia on useampi, lihaa on jatkuvasti tarjolla.

2 LUVAT JA LAINSÄÄDÄNTÖ

2.1 Elintarvikehuoneistoa koskevat lakivaatimukset

Elintarvikelain L 23/2006 tarkoituksena on, että varmistetaan kaikkien elintarvikkeiden hyvästä laadusta niin, että elintarvikkeet ovat turvallisia, totuudenmukaisia, toisaalta myös jäljitettäviä ja ylipäätään koko elintarvikevalvonta toimii. Kuitenkin kaiken lisäksi toimintaa on ohjattava siten, että elintarviketoimijoiden toimintaedellytykset parantuvat. (L 23/2006, 1 §)

Ennen kuin lihan suoramyynti voi alkaa, on tehtävä kirjallinen ilmoitus elintarvikehuoneistosta lomakkeella, joka löytyy liitteenä 1. Ilmoitus on tehtävä valvontaviranomaiselle vähintään 4 viikkoa ennen kuin toiminta alkaa. Kun kyseessä on Virtasen tapauksessa valmiiksi pakattu ja tarkistettu liha eikä ole tarkoitus tehdä minkäänlaista teurastus- tai leikkaustoimintaa itse niin riittää kun haetaan hyväksyntä elintarvikehuoneistolle, laitoslupaa ei tarvita. Jos toiminta oleellisesti muuttuu tai loppuu kokonaan, siitä on välittömästi ilmoitettava valvovalle viranomaiselle. (L 23/2006, 13 §)

Elintarvikehuoneisto on suunniteltava, rakennettava, ja sijoitettava oikeanlaisesti varusteltuna kunnossapito huomioiden siten, että siellä suoritettavasta toiminnasta ja työstä ei tule vaaraa käsiteltäville elintarvikkeille. Elintarvikehuoneistoa ei saa käyttää asumiseen eikä mihinkään, mikä vaarantaa sen toiminnan. Myös työtilojen tulee olla riittävät toimintaan nähden. (L 23/2006, 10 §)

2.2 Omavalvontasuunnitelma

Yhtenä isona osana elintarviketeollisuutta ja lihan mahdollista suoramyyntiä ajatellen on omavalvontasuunnitelma.

Kun kyseessä on elintarviketoiminta ja liha ei tule pelkästään omaan käyttöön, on toimijan tehtävä kirjallinen suunnitelma omavalvonnasta, noudatettava sitä tarkasti sekä kirjattava miten tosiasiasa asiat ovat menneet eli onko omavalvontaa noudatettu. Suunnitelmaan tulee kirjata kaikki kriittiset kohdat ja niihin varautuminen. Kirjallinen tieto tulee olla ajantasalla. Tällaista suunnitelmaa kutsutaan omavalvontasuunnitelmaksi. (L/23/2006, 20§)

Toimijalla täytyy olla riittävä ymmärrys ja ammattitaito tuottamastaan, jalostamastaan ja jakelemastaan elintarvikkeesta. Kyseiseen elintarvikkeeseen liittyvät terveysriskit on tiedostettava ja opittava sekä pidettävä kirjaa lain vaatimalla tavalla. (L23/2006 19 §)

Omavalvontasuunnitelma on myös yrittäjälle itselle hyödyksi, koska hän tehdessään ja päivittäessään suunnitelmaa joutuu aina miettimään yrityksen toimintatapoja ja sitä kautta löytää mahdollisia vaihtoehtoja ja ongelmakohtia. On tärkeää muokata suunnitelmaa mahdollisten muutosten myötä. Jos toiminta oleellisesti muuttuu, on koko suunnitelma käytävä kokonaisuudessaan läpi ja tehtävä uudelleen.

Omavalvontasuunnitelmaan on hyvä panostaa. Tärkeintä omavalvontasuunnitelmassa kuitenkin mielestäni on omaksua, että suunnitelma ei ole viranomaisia ja lakeja varten vaan itse elinkeinotoimijaa varten, jotta asiat menevät kuten pitääkin. Virtasen tilalle tekemäni omavalvontasuunnitelma löytyy työstä liitteenä 2.

3 SUORAMYYNIN ALOITTAMINEN

3.1 Yleiset myyntitavat

Kuten kohdasta 2 selviää, myyntitapoja ja menetelmiä on monia. Yhtä oikeaa ja parasta ei varmasti ole, kaikissa löytyy hyvät ja huonot puolensa. Useimmiten mainontana käytetään puhdasta luontoa ja eläinten laidunnusmahdollisuuksia. Nämä esitetään eettisestä näkökulmasta. Lihaa markkinoidaan pihvikarjan lihana, jos kyseessä on pihviti-la, usein vielä korostetaan kyseistä rotua, varsinkin jos kyseessä on erikoisempi rotu kuten Highland Cattle ja yritetään saada vielä erikoisarvo juuri kyseiselle lihalle.

Harvalla toimijoista on jatkuvasti auki olevaa myymälää vaan yleensä myynti tapahtuu tilauksiin perustuen tai omassa tilamyymälässä, joka on auki esim. vain yhtenä päivänä viikossa. Joissain tapauksissa lihan voi noutaa myös suoraan leikkaamolalta tai lähikaupasta. Tällaisissa tapauksissa tila säästää mahdollisesti työtä ja kustannuksia, koska oma tilamyymälä on kustannus sekä aikakysymys.

Oma teurastamo on myös kallis ja kustannukset koituvat lihakiloa kohden kalliiksi verrattuna isoihin toimijoihin. Tilat, joilla on oma teurastamo, tekevät usein myös rahitteurastusta, jolloin laitteille ja henkilökunnalle saa korkeamman käyttöasteen.

Suoramyynniä harjoittavilla tiloilla on karkeasti sanottuna kolme eri toimintamallia. 1 Oma teurastamo ja myymälä, 2. Teurastus teetetään urakointina, lihat myydään omassa tilamyymälässä, jossa saattaa olla myös muita tuotteita kun lihaa. 3. Teurastus teetetään urakointina. Oma myymälä ei ole vaan myynti tapahtuu täysin tilauksiin perustuen joko välikäden kautta (kotitila) tai siten, että asiakas noutaa lihan esim. suoraan leikkaamolalta.

Usein tilalla on kotisivut, joista selviää lihan suoramyynnin lisäksi tilan historia ja muu toiminta. Lisäksi erilaisten liittojen ja toimijoiden sivuilta saattaa löytyä lista alueen eri toimijoista.

3.2 SWOT Analyysi

Taulukossa 1. on käsitelty naudanlihan suoramyynntitoimintaa Virtasen tilalla huomioiden koko toiminta eri osa-alueineen. Taulukkoon on kirjattu toiminnan kannalta tärkeitä huomioita.

<p>Sisäiset tekijät (Mahdollisuus itse vaikuttaa.)</p> <p>Ulkoiset tekijät (Ei pystytä suoraan vaikuttamaan.)</p>	<p>1. <u>S Vahvuudet</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Keskeinen sijainti (Turku, Tampere, Helsinki kolmion keskellä) - Kotimaisuus - Lihan jäljitettävyyys ja alkuperä - Lähiruoka - Pitkäaikainen nautakokemus - Laatu 	<p>2. <u>W Heikkoudet</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Valmiin imagon/brändin puute - Kuluttajien tietämättömyys mahdollisesta lihanmyynnistä. - Sijainti suuriin kaupunkiin nähden keskeinen, mutta toisaalta syrjäinen
<p>3. <u>O Mahdollisuudet</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Laajentuminen vähittäiskauppaan - Parempi kannattavuus - Tuotteiden jatkojalostus 	<p>5. <u>S+O Menestystekijät</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Kilpailuetu jäljitettävyydessä vähittäiskaupassa suuriin toimijoihin nähden - Uudet kiinnostavat jatkojalosteet, joihin isoilla volyyymeillä ei kannata ryhtyä 	<p>6. <u>O+W Heikkoudet vahvuuksiksi</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Tunnettavuuden kasvu suuren kauppaliikkeen avulla
<p>4. <u>T Uhat</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Asiakasmäärä - Kuluttajien tyytyminen halvempiin raaka-aineisiin - Sijainti keskeinen, toisaalta syrjäinen - Suoramyynnin kannattavuuden romahtaminen kustannusten nousun myötä 	<p>7. <u>S+T Uhat vahvuuksiksi</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Asiakasmäärän ylläpitäminen lihan hyvän laadun avulla - Isojen kaupunkien läheisyyden hyväksikäyttö 	<p>8. <u>T+W Mahdolliset kriisitilanteet.</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Kuluttajat haluavat valmiiksi käsiteltyjä tuotteita, mutta asiakasmäärä liian pieni toiminnan kasvattamiseen ja kehittämiseen - Liian syrjäinen sijainti yhdistettynä tietämättömyyteen aiheuttaa asiakaspulan

Taulukko 1 Virtasen suoramyynnin 8-kenttä analyysi

Strengths= Vahvuudet Weaknesses= Heikkoudet Opportunities= Mahdollisuudet Threats= Uhat
(8-kenttäinen SWOT-analyysi n.d)

Suoramyynntitoiminnassa on sekä hyviä että huonoja puolia. Sijainnin olen laittanut sekä vahvuuksiin, että heikkouksiin siitä johtuen, että vaikka Somero on keskeisellä paikalla kolmen suuren kaupungin Helsinki, Turku, Tampere kolmion keskellä niin Somero on kuitenkin kaikesta myös yhtä kaukana. Omaa väestöpohjaa Somerolla on alle 10 000 ihmistä.

Heikkouksiin laitoin tietämättömyyden asiasta. Uskon, että ainakin aluksi ongelmana on asiakkaiden tietämättömyys mahdollisesta suoramyynnistä. Markkinointia siis ei

voi väheksyä yhtään. Uskon kuitenkin, että jos tuote, tässä tapauksessa naudanliha, on hyvää niin maultaan kuin hinta-laatu suhteeltaan, se niin sanotusti myy itse itseään.

Kuitenkin löytyy myös paljon vahvuuksia ja mahdollisuuksia. Vahvuuksia on lihan kotimaisuus ja se, että se on lähellä tuotettua. Tänä päivänä ihmiset haluavat tietää mitä syövät. Tämä johtaa siihen, että myös lihan jäljitettävyydellä on iso rooli. Nämä ovat sellaisia asioita, joita täytyy käyttää kilpailuetuna, koska niitä ei kaikilla ole. Tehokkuuden ja myyntimäärien kanssa on turha kilpailla. Olen ollut teurastamovierailuilla isoilla teurastamoilla ja tiedän, että toiminta on todella tehokasta. Asia mihin siis täytyy panostaa on laatu.

Mahdollisuuksiin olen kirjannut paremman kannattavuuden, laajentumisen vähittäismyyntiin sekä tuotteiden jatkojalostuksen. Kannattavuuden parantuminen ei tosiaan ole itsestänselvyys suoramyynnissä. Moni asia vaikuttaa suoramyynnin kannattavuuteen. Suurimman osan kustannuksista tuo ruhon ja lihan käsittely. Myös ajankäyttö vaikuttaa, sillä itselle täytyy laskea palkka. Laajentuminen vähittäismyyntiin on mielestäni mahdollisuus, jota täytyy miettiä tosissaan. Jos edes osan pystyisi myymään vähittäisliikkeelle olisi hyvä, koska se toisi tunnettavuutta ja valmiin myyntikanavan ja varmasti pitkällä aikajänteellä nostaisi myyntiä. Virtasen liha sinänsä olisi valmis tuote, koska tarvittavat merkinnät löytyvät. Ainoastaan se tulee helposti esteeksi, kun välikädet lisääntyvät, niin hinta nousee tai kate pienenee, joten tätäkin täytyy miettiä aina tapauskohtaisesti.

Jos tuotetta alettaisiin toimittaa isolle kaupalle, olisi huolehdittava perusasioista, sillä kaupat edellyttävät niiden olevan kunnossa. Tällä tarkoitetaan tuotteen pakkausta, tuotemerkintöjä, eli valmiutta myytäväksi tuotteeksi, jolle kaupan ei tarvitse tehdä mitään. Jokaista tavarantoimittajaa ei pystytä opastamaan henkilökohtaisesti, koska isolla myymälällä voi olla jopa parin tuhannen tavarantoimittajan tuotteita. Kannattaa ulkoistaa jotain, jos kaikkea ei pysty itse järkevästi toteuttamaan kuten sähköinen tiedonsiirto ja pakkaussuunnittelu. Tehokas jakelukanava on suuren myymälän etu. Tärkeää pienen toimittajan, kuten lähiruokayrityksen on tärkeä synnyttää tarina, jolla tuote erottuu muista isossa myymälässä. On tärkeää luoda hyvä mielikuva kuluttajalle. (Suomen Ympäristö- ja Terveysalan Kustannus Oy, 41).

Lisäksi laitoin mahdollisuuksiin tuotteiden jatkojalostuksen. Tässä hyviä puolia on se, että kun valikoima kasvaa, niin varmasti myös asiakaskunta monipuolistuu ja tulee laajemmalta alueelta. Todennäköisesti tuotteiden lisääntyminen esim. makkarat, leikkeleet, pihvit ym. lisääisivät myös peruslihan myyntiä. Tähän kuitenkin liittyy myös pelkoja, kuten se, että menevätkö kalliimmat erikoistuotteet kaupaksi. Kustannukset ja työmäärä kasvavat selvästi ja niiden myötä riskit. Lisäksi pelkkä lihanmyynti perustuu ilmoitettuun elintarvikehuoneistoon. Jos tulevaisuudessa alettaisiin myydä jatkojalostettuja tuotteita, elintarvikehuoneisto ei enää riittäisi vaan toiminta pitäisi muuttaa myymäläksi. Muutos myymäläksi olisi mahdollista toteuttaa, mutta silloin viranomaisen tekemät tarkastuskerrat lisääntyisivät huomattavasti ja niistä koituu aina työtä ja kuluja suoramyynnin harjoittajalle. Silloin kuuluttaisiin niin sanotun OIVA- järjestelmän piiriin.

3.3 Yhteistyökumppanit

Tärkeitä kriteereitä yhteistyökumppaneita haettaessa on palveluiden ja tuotteiden saatavuus sekä tietenkin etäisyys ja hinta.

Suoramyynäntiä tekevän tilan yhteistyökumppaneina yleensä toimii teurastamo ja leikkaamo ja jossain tapauksissa nämä saattavat olla sama taho. Voi olla, että yhteistyötä on vaikeakin löytää, koska teurastamo saattaa ajatella lihan suoramyynäntin kilpailuksi ja siten haittaavan sen omaa liiketoimintaa. Itse kuitenkin uskon, että mahdollinen suoramyynänti ei ole teurastamoilta sinänsä pois, koska tuotteilla on mahdollisesti eri kuluttajakunta. Teurastamon tuotteiden ostajalle mahdollisesti tärkein kriteeri on hinta ja mahdollisesti kotimaisuus. Suoramyynäntistä lihansa ostava kuluttaja taas on kiinnostuneempi lihan alkuperästä ja tuotannosta ja on myös valmiimpi maksamaan tuotteesta enemmän, jos kokee sen itselleen oikeaksi.

Suomessa on tällä hetkellä teurastamoalalla suuria muutoksia, koska Saarioinen on myynyt oman lihanhankintatoimintansa Atrialle, joka vähentää kilpailua markkinoilla selvästi. Toisaalta pienet teurastamot ovat lisääntymään päin, koska suoramyynänti on lisääntymässä ja pienet teurastamot ovat yleensä sopivia yhteistyökumppaneita suoramyynäntiä harjoittaville tiloille. Isoilla teurastamoilla lihan palautus ja erillinen leikkaustoiminta usein on vaivalloista ja lisätö eikä yleensä kuulu niiden ydinliiketoimintaan.

3.4 Asiakkaat

Toimintaa ei ole ilman asiakkaita ja se on aina ensisijaisesti mietittävä yritystoimintaan lähdettäessä. Asiakkaita ovat lähiruokaa arvostavat kuluttajat. Tosin kun lainsäädäntö täyttyy kaikilta osin ja tuotteet ovat sellaisia, että mahdollisesti myymälät ja kaupat voivat ottaa kyseistä lihaa valikoimiinsa, en usko, että kaupoille myyminekään olisi mahdottomuus. Lisäksi mahdollinen asiakas voisi olla kunta, tässä tilanteessa esim. Somero. Nykyisin kunnat ovat alkaneet järjestää lähiruokapäiviä. Ongelmana kunnalle myytäessä voi olla valikoiman suppeus. Lisäksi kunnan toiminnoissa yleensä on tehtävä tarkat kilpailutukset ja niissä yleensä pieni toimija jää häviölle. Mitään ei kuitenkaan kannata sulkea pois vaihtoehtoista, mutta uskon että aluksi onärkevintä aloittaa pienellä mittakaavalla ja nähdä millainen vastaanotto lihamyynäntillä on. Lihamyynänti sinänsä ei vaadi suuria kustannuksia, kun myynänti ja säilytystilat ovat olemassa. Maksuvaihtoehtona todennäköisesti tulee Virtasilla olemaan käteinen ja lasku. Maksupäätelaite voisi olla etu, jos joku on tottunut pankkikortilla maksaja. Tosin jos myynänti on harvinaista ja vähäistä, maksupäätelaite tulee melko kalliiksi, koska alkuinvestoinnin lisäksi sellaisessa usein on melko korkea kuukausimaksu. Varmin tapa saada asiakkaita lähiseudulta on se, että tuotteet ovat laadultaan hyviä ja hintalaatu-suhde on kohdillaan. Monesti hinta kuitenkin on viime kädessä suurin tekijä valintaa tehdessä vaikka monet tutkimukset ja kyselyt muuta osoittaisivatkin.

Liha sinällään on kuitenkin todella tärkeä ruoka Suomessa.

”Suomalaiset suosivat liharuokia, sillä seitsemään suosituimpaan ruokalajiin sisältyy viisi liharuokaa. Suomalaisista 96 prosenttia syö lihaa jossain muodossa ja vain neljä prosenttia väestöstä ei käytä lihaa koskaan.”

(Liha-alan toimialaraportti. Maaseudun Tulevaisuus 25.11.2013, 1.)

Kuitenkin lihan suoramyynnissä pelkona voi olla se, että tietyt ruhonosat ovat suosittumia ja toiset jäävät väkisin myyjälle. Toiset ovat vähemmän tottuneita lihankäsittelijöitä kuin toiset ja tekevät mieluummin ruokaa edullisemmista ja yksinkertaisemmista raaka-aineista, kuten jauhelihasta. Mahdollinen lihaboksi voisi sisältää tasapuolisesti eri ruhonosia, jolloin myynti olisi tasapuolista jokaista asiakasta kohden. Myös hinta kuluttajalle voisi olla oikeudenmukainen hänen saadessaan myös parempia ruhonosia. Lihaboksin jaon voisi tehdä niin, että kaikki ruhonosat menisivät kaupaksi. Jos jotain vähäisiä määriä jäisi yli niin ne voisi sijoittaa omaan pakastimeen myöhempää käyttöä varten. Lihaboksi olisi pähvilaatikko, joka jo sinällään olisi tuotteen brändäystä ja oma tuotemerkkinsä, joka jäisi asiakkaan mieleen. Pähvilaatikko olisi myös helppo kuljettaa ja se voisi olla varustettuna logolla ja esim. tilan yhteystiedoilla. Eri pähvilaatikon hintoja vertaillessani olen tullut siihen tulokseen, että pähvilaatikon hinnalla ei olisi suurta merkitystä kustannuksissa.

3.5 Markkinointi

Toiminnalle välttämättömiä asiakkaita ei ole ilman riittävän hyvää markkinointia. Tosin itse ajattelen markkinoinnista siten, että kun erilaiset tuotenimikkeet lihan suoramyynnissä ovat lisääntyneet kuten esim. lähiruoka, lähiliha, pihvikarjan liha, alkupe-räiskarjan liha, niittyliha ja vaikka mitä, ovat jotkin saattaneet menettää merkitystään kuten luomu. Luulen, että kuluttajat alkavat pikkuhiljaa mennä sekaisin mikä tarkoittaa mitään. Esimerkiksi lähiruoka on tällä hetkellä todella kovasti esillä ja jos kuluttaja sitä haluaa, niin hän sitä ostaa. Silloin kauempana oleva luomuliha jää kakkoseksi. Itse siis ajattelen, että perinteisen lihakarjatilän nimenomaan kannattaa käyttää markkinoinnissa lähiruokamainintaa alueen kuluttajille.

Ensinnäkin Virtasen tilalla lähiruoka ei ole harhaanjohtamista, koska maatila, jossa eläimet ovat kasvaneet on myyntitilan näköyhteydessä ja lihan myyjänä on itse kasvattaja, jolloin yhteys eläimeen on niin lyhyt kuin se kuluttajalla voi olla. Siis todellista lähiruokaa. Kuluttaja saa halutessaan kaiken tiedon eläimestä ja sen kasvatuksesta. Kesäisin on mahdollisuus mennä katsomaan laitumelle nuoria Virtasen tilan sonneja, joita laidunnetaan, kuten näkyy kuvassa 1. Ja jos joku on kiinnostunut lisää eläinten oloista kyseisellä tilalla niin uskon, että on vahva lisäarvo kuluttajalle, jos hänellä on mahdollisuus tutustua eläinten oloihin tilalla tilanväen/tuottajan itsensä opastamana. Virtasen tila ei ole emolehmätila vaan ternistä teuraaksi toimiva lihanautatila, jolloin esimerkiksi pikkuvasikoita on aina kasvatuksessa. Lisäksi aina löytyy teurasikäisiä suuria sonneja, jolloin koko eläimen elämänsä on tilalla nähtävillä.

Hyvän tuotteen lisäksi tärkeää markkinointia on tila kokonaisuudessaan. Tarkoitetaan sitä, että puitteet tilalla tulisi olla kunnossa eli tilan tulisi olla mahdollisimman siisti ja vaikuttava. Voi olla, että asiakas ei ymmärrä maatilan rakennuksista ja toiminnasta mitään, mutta hän kuitenkin näkee siisteyden ja varmasti osaa sitä arvostaa. Jo ensi-

vaikutelma on hyvin tärkeä. On myös tärkeää, että paikalle on helppo löytää esim. opasteiden avulla, jotta asiakkaalle jää helppo ja nopea mielikuva asioinnista kyseisellä tilalla. Mahdollisen myyntitilan siisteyden lisäksi tärkeää voi olla tuotteiden riittävyys ja valikoima. Vaikka ainoa myytävä tuote olisi naudanliha, on hyvä, että asiakkaalla on vaihtoehtoja ja hän tuntee päässeensä vaikuttamaan ostopäätökseensä. Myös tilan historialla, toiminnalla ja tulevaisuuden visioilla voi olla suuri merkitys tehtäessä vaikutusta asiakkaaseen, koska silloin asiakas voi nähdä, että juuri kyseisellä tuotteella on tarina, josta kaikki on lähtöisin, tätä kokemusta hän ei saa paikallisesta marketista ja se kannattaa mielestäni hyödyntää.

Nykyään helppous ja vaivattomuus on päivän sana. Monesti nykyään ihmiset haluavat palvelunsa ja tuotteensa valmiina, ruoka on siinä mielessä poikkeus, että ihmisiä nykyään tosiaan kiinnostaa terveelliset elämäntavat sekä ruuanlaitto ja tästä johtuen uskon, että myös lihaa halutaan ostaa jatkossakin käsittelemättömänä. Helppoutta voisi kuitenkin mielestäni lisätä sillä, että antaisi hyviä ohjeita ja reseptejä lihan säilytykseen, käsittelyyn ja valmistukseen, jolloin asiakkaan ei tarvitsisi hankkia tietoa muualta vaan hän saisi tarvittavat tiedot samalla kertaa. Ihminen haluaa elämyksiä, joten tässäkin voisi olla mahdollisuus omintakeisilla ohjeilla ja resepteillä.

MT:n kyselyn mukaan suurin osa kuluttajista haluaisi tiedon suoramyyntiä harjoittavista tiloista yhteenkoottuna nettisivuilta. Se on selvästi enemmistön toive. Kuitenkin tieto on yleensä saatu toreilta tai mainoksista mutta ei nettisivustolta. Yleisin syy kuluttajilla tutkimuksen mukaan ostaa lähiruokaa on tuoreus. Lisäksi kuluttajilla on halu tukea paikallista pienyrittäjää. Toisaalta kyselyn tuloksista selviää, että esteenä suoramyyntiostoksille on hinta. Hintaa suurempi este kuitenkin on tiedon puute suoramyyntiä harjoittavista tiloista.

(Vuorela 2013, Maaseudun tulevaisuus 25.11.2013, 6.)

Tällä hetkellä ruuan tuottaminen ei ole kannattavaa tuottajalle eikä teollisuudelle, silti täytyy muistaa, että suomalainen puhdas ruoka on todellinen mahdollisuus myös tulevaisuudessa. Kaikkien täytyy kuitenkin tiedostaa, että laatu maksaa ja siitä myös kannattaa maksaa.

(Ruuan turvallisuus ei synny itsestään. Maaseudun tulevaisuus 29.11.2013, 2)

”On tärkeää, että kuluttaja voi itse halutessaan nähdä tilan ja maiseman, jossa ruoka tuotetaan ja kasvatetaan. Suoramyyntitila on myös näyteikkuna suomalaiseen maaseutuun ja maaseutuelämään.”

(Suomen Ympäristö- ja Terveysalan Kustannus Oy, Elintarvike ja terveys 2-2013,44).

Kuluttajat eivät tehtyjen selvitysten ja tutkimusten mukaan halua tuottaa kärsimystä tuotantoeläimille ainakaan tietoisesti ja tämä nostaa eettisyyden merkittäväksi laatutekijäksi ostettavalle ruualle. On tärkeää, että kuluttaja tietää milloin on kyse eettisestä lihasta.

(Suomen Ympäristö- ja Terveysalan Kustannus Oy, Elintarvike ja terveys 2-2013,50).

Aluksi kuitenkin ongelmana on se, että toiminta on uutta ja siitä ei ole ihmisillä tietoa. Yleensä tieto liikkuu melko nopeasti ihmiseltä toiselle, mutta silti markkinointiin kannattaa panostaa. Usein suoramyyntiä suorittavilla tiloilla on kotisivut, se voisi olla

järkevää myös Virtasen tapauksessa. Mahdollisesti myös lihavaraukset voisi tehdä verkossa, jolloin se olisi melko helppoa sekä tilaajalle ja tuottajalle. Sivuilta löytyisi tietoa tilasta sekä aina ajankohdat milloin lihaa on saatavilla. Myös Facebook on yleinen jakelukanava nykyään yrityksillä ja erilaisilla yhdistyksillä, johtuen siitä, että sosiaalinen media on nykyisin ihmisten arkipäivää. Facebookiin olisi helppo lisätä ajankohtaista asiaa kuten lihan toimituspäivät, tietoja ja kuvia sonnien arjesta kuten kuvassa 1 ja ihmiset näkisivät sen aina omalla seinällään ilman, että he sen enempää olisivat tietoa hakeneetkaan. Verkkomarkkinoinnissa olisi varmasti se etu, että tavoitettavuus olisi laajaa ja melko edullista esim. lehtimainontaan verraten. Tosin olisi tietenkin mahdollistettava myös puhelimella ja tekstiviestillä tilaaminen sitä haluaville.

Tilaus voisi toimia siten, että olisi saatavilla aiemmin mainitsemaani lihaboksia sekä pelkkää jauhelihaa. Eläin lähetettäisiin teurastamoon ja otettaisiin palautuksena, kun tilauksia olisi naudan verran. Toinen vaihtoehto on säännöllisin väliajoin esim. joka toinen kuukausi tai myyntimäärästä riippuen kuitenkin niin, että jokainen tietäisi milloin lihaa on aina saatavilla. Tietysti, jos joku haluaisi ostaa kokonaisen naudan niin tilaus voisi olla koska vaan.



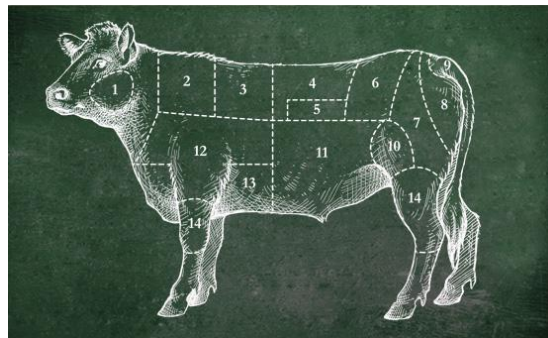
Kuva 1. Sonnit laitumella (Mikko Virtanen)

4 KANNATTAVUUS

4.1 Esimerkkilaskelma hieho

Tämä osio koskee esimerkkilaskelmaa, jonka tein kotitalalta teuraaksi lähteneen hiehon tiedoilla. Kuvassa 2 näkyy eri ruhonosia, joita naudassa on.

Kuvasta 3 pystyy myös havainnollistamaan mistä kohtaa ruhoa eri arvo-osat ovat.

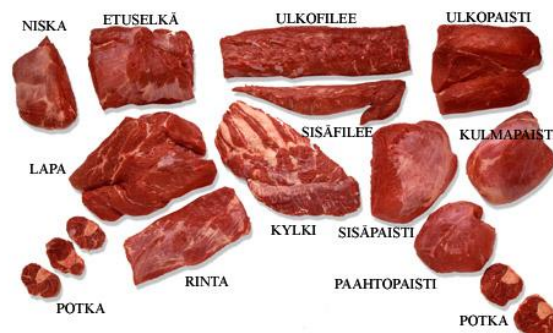


Kuva 2. Naudan osat (HK, Lihan valmistaminen)

Hieho oli risteytys (50 % sim 50 % ay)

Hieho otettiin palautuksena teurastamolta pakattuna 1-2 kg vakuumpakkauksiin. Hiehon mukana samalla kertaa lähti myös muita eläimiä teuraaksi, joten eläimen viennistä teurastamolle ja siitä eteenpäin lihaleikkaamolle ei kertynyt lisäkuluja tai töitä eläimen omistajalle. Tässä tapauksessa kävi myös siten, että myös paluukuljetus onnistui mukavasti leikkaamon muiden lihojen kuljetuksen mukana.

Hiehon teuraspaino oli 247 kg eli ruhon paino, joka sisältää rasvat ja luut. Laskin kaikki saadut lihat yhteen ja tulos näkyy taulukossa 1.



Kuva 3. Lihojen sijainti (Lihatiedotus, naudanniha)

Taulukko 1. Lihasaanti

Jauhelihaa	Paistit	Fileet	Yhteensä
85 kg	62,9	12,1	160 kg

Liha saanto oli siten n. 64,77 % teuraspainosta, joka oli 247 kg.

Hiehosta saatava hinta teurastamalla 2,60 €/kg

Eli siis myydessä eläin teurastamoon saatava hinta olisi ollut
 $2,60 \times 247 = 642,2 = \text{€}$

Kun eläin otettiin palautuksena, kulut teurastamisesta ja leikkauksesta olivat 2 €/kg
 $= 247 \text{kg} \times 2 = 494 \text{€}$

Siis yhteensä teurastamosta saatu hinta ja palautuksesta aiheutuneet kulut olivat
 $642,2 + 494 = 1136,2 \text{€}$

1136,2 € on siis se hinta, joka eläimestä olisi tässä tilanteessa saatava, jotta päästäisiin edes samaan tulokseen kuin myydessä eläin normaalisti teurastamoon.

Kuitenkin tässä vaiheessa on hyvä muistaa teuraspainon olleen 247 kg ja kuitenkin lihaa myytäväksi oli vain noin 160 kg.

Myös se täytyy ottaa huomioon, että myydessä lihaa kotimyyntinä se on elintarviketta ja siitä täytyy periä alv, joka on 14 %.

Lisäksi se on hyvä muistaa, että esimerkkitapauksessa kyseessä on hieho. Sonnista saatava kilohinta on parempi ja se saa osaltaan suoramyynnin kannattamattommaksi teuraaksi myyntiin nähden. Toisaalta saantoprosentti on usein parempi. Lihasaanti voi vaihdella noin 45 % - 70 % asti, joten vaihteluväli voi olla hyvinkin suuri.

Laskelman toteutuminen ja muuttuminen eri arvoilla

Lihasaanti 64,77 % (160 kg toteutunut) kilohinta 9, 10 ja 11 euroa taulukossa 2.

Lihasaanti 60 % (148 kg) kilohinta 9,10 ja 11 euroa taulukossa 3.

Taulukko 2. Lihasaanti 64,77 % (toteutunut)

	Myytävä liha	Hinta asiakkaalle alv 0 % /kg	Yhteensä	+ Alv 14 %	Hinta asiakkaalle sis alv 14 %
Esim. 1.	160 kg	9 €	1440 €	1641,6 €	10,2 €
Esim. 2.	160 kg	10 €	1600 €	1824 €	11,4 €
Esim. 3.	160 kg	11 €	1760 €	2006,4 €	12,5 €

Taulukko 3. Lihasaanti 60 %

	Myytävä liha	Hinta asiakkaalle alv 0 % /kg	Yhteensä	+ Alv 14 %	Hinta asiakkaalle sis alv 14 %
Esim. 1.	148 kg	9 €	1332 €	1518,48 €	10,2 €
Esim. 2.	148 kg	10 €	1480 €	1687,2 €	11,4 €
Esim. 3.	148 kg	11 €	1628 €	1855,92 €	12,5 €

Kuten edellä olevasta voidaan huomata, kilohinnan lisäksi lihasaannilla on suuri merkitys. Taulukoiden lihasaannissa oli ainoastaan 4,77 % ero ja on nähtävissä, että rahamääriin se vaikutti suuresti

Nautojen osalta luokitus tapahtuu teurastamoissa rasvaisuuden ja lihaksikkuuden perusteella. Lihaksikkuutta arvostellaan asteikolla EUROP, E on paras lihaksikkuus ja P huonoin. Rasvaisuus arvostellaan asteikolla 1-5, jolloin 1 on vähärasvaisin ja 5 rasvaisin.
(Lihatiedotus, Naudan ruhot)

Omien havaintojeni mukaan rasvaisuuteen pystyy vaikuttamaan ruokinnalla. Eroja on myös eri rotujen välillä, tosin kaikki rodut rasvoittuvat, kyse on ajankohdasta. Pienikokoiset rodut rasvoittuvat aiemmin kuin suurikokoiset rodut. Oikealla teurastusajankohdalla pystytään varmistumaan hyvistä ruhoista. Hiehot rasvoittuvat selvästi sonneja aiemmin. Lihasaanti yleensä paranee teuraspainon noustessa. Siksi onkin tärkeää optimoida oikea teurastusajankohta, koska sonnien iän noustessa kasvu heikkenee ja eläin alkaa herkemmin rasvoittua. Tavoitteena on mahdollisimman suuri punaisen lihan osuus, koska se on asiakkaalle myytävää. Virtasen tapauksessa tarkoitus on valita teuraaksi menevistä eläimistä suoramyyntiin tuleva liha juuri sillä perusteella, että myytävä liha on laadukasta.

Myös tutkimusten mukaan roduissa on eroja rasvoittumisessa ja lihaksikkuudessa. Selvää on, että lihasaanti % paranee eli lihan osuus ruhosta kasvaa, kun teuraspaino kasvaa ja eläin on mahdollisimman lihaksikas. Toisaalta kun teuraspaino kasvaa, eläin

alkaa herkemmin rasvoittua. Virtasen tilalla etu on se, että eläimet ovat isoissa karsinoissa kylmäpihatossa, jolloin eläimet liikkuvat paljon eivätkä rasvoitu niin herkästi kuin ahtaissa lämminkasvattamoissa. Lisäksi valolla on todettu olevan positiivisia vaikutuksia.

Mtt:n tutkija Arto Huuskonen on tutkinut lihanautojen ruokintaa. Eräässä tutkimuksessa hän kertoo, että nautojen ruokinnan energiatasoja pienentämällä voidaan vähentää rasvoittumista. On hyvä muistaa, että pienentämällä energiatasoa ruokinnassa esim. lisäämällä säilörehun osuutta ruokinnassa kasvatusaika pitenee, joka osaltaan lisää kustannuksia. Rasvoittumiseen vaikuttaa lisäksi liharoduilla se onko kyse suurivai pienikokoisesta liharodusta. Isokokoisia liharotuja ovat mm. charolais, simmental ja limousin), pienikokoisia liharotuja ovat mm. aberdeen angus, hereford, shorthorn ja highland cattle. Isokokoiset rodut rasvoittuvat hitaammin ja myöhemmässä kasvun vaiheessa, siksi niillä on suurempi optimiteuraspaino ja ikä. Mahdollisesti tehokkain tapa pitää rasvat alhaisella tasolla on alentaa teurasikää, koska sukukypsyys saavutettuaan eläin alkaa kasvattaa rasvakudosta enemmän kuin lihaskudosta. ay-sonnin paras kasvunopeus on noin 4-6 kk iässä. (Huuskonen, A. Lamminen, P. 2010.)

Tutkiessani eri rotujen lihasaantia huomasin, että se on hyvin paljon yhteydessä rasvaisuuteen ja vaikeinta onkin löytää optimi mahdollisimman korkealle teuraspainolle, hyvälle lihaksikkeudelle, mutta silti mahdollisimman alhaiselle rasvaisuudelle.

Rasvaisuuden lisäksi on hyvä huomioida, että myös luuprosentilla on suuri merkitys lihansaantoon, koska punainen liha on se, mitä myydään kuluttajille ja siksi luuprosentin olisi hyvä olla mahdollisimman pieni.

Limousin rotua mainostetaan hyväksi ruho-ominaisuuksiltaan ja sillä mainitaan olevan pieni luuprosentti. Lisäksi se on tehokas rehun hyväksikäyttäjäksi, teurasprosentti on 58-61 % välillä ja teurasluokitukset ovat korkeita. (Faba, lihakarjarodut Suomessa)

Teurastuksen ja leikkuun ulkoistamisella säästetään ajankäyttöä, eikä toimintaan ole sijoitettu niin paljon pääomaa, kuin oma teurastamo ja leikkaamo vaatisivat. Mielestäni on etu, että tarjolla on lihalajitelmien lisäksi myös kokonaisia ja puolikkaita ruhoja. Ensinnäkin tietyt kuluttajat saattavat ehdottomasti haluta kokonaisen ruhon ja se on myös kuluttajalle edullisempi, koska paloittelun osuus jää pois.

Laskelmani on tehty kilohinnan keskiarvoa käyttäen eli siten, että kaikesta lihasta saatiin sama hinta, todellisuudessa kaikelle lihalle tulisi määritellä oma hinta.

Kuitenkin tässä asiassa pelkona voi olla se, että tietyt ruhonosat ovat suositumpia ja toiset jäävät väkisin myyjälle. Lisäksi toiset ovat vähemmän tottuneita lihankäsittelijöitä kuin toiset ja tekevät mieluummin ruokaa edullisemmista ja yksinkertaisemmista raaka-aineista kuten jauhelihasta. Olen ajatellutkin, että yksi hyvä vaihtoehto voisi olla lihaboksit, joita on myynnissä myös muilla suoramyyntiä harjoittavilla tiloilla.

Lihaboksin jaon voisi tehdä niin, että kaikki ruhonosat menisivät kaupaksi. Jos jotain vähäisiä määriä jäisi yli niin ne voisi sijoittaa omaan pakastimeen myöhempää käyttöä varten. Laskelmissa käytetyn hiehon tiedoilla laskin millä lihajaolla lihat

menisivät mahdollisimman tasan ja tulos on nähtävillä taulukossa 4. Lihaboksi olisi pähvilaatikko, joka jo sinällään olisi tuotteen brändäystä ja mainontaa. Käytettävä pähvilaatikko voisi olla hyvä varustaa esim. logolla ja suoramyyntitilan yhteystiedoilla, jolloin se toimisi myös käyntikorttina. Toisaalta selvitysteni mukaan jos haluaa painettuja pähvilaatikoita niin tilausmäärän pitäisi olla aika suuri. Ja jos myynti ei kuitenkaan lähde jostain syystä toimimaan voi harmittaa esim. 500 kpl suoramyyntiaiheisiä pähvilaatikoita hallin nurkalla, joten ainakin aluksi voisi olla järkevää aloittaa tavallisilla painamattomilla laatikoilla. Laatikoita pystyy tilaamaan käytännössä minkä kokoisena vaan. Kustannus on mahdollisesti hyvän pähvilaatikon osalta noin kaksi euroa/laatikko, joten kustannus on vielä siedettävä.

Taulukko 4. Lihajako

	Jauhelihaa	Paistit	Fileet	Yhteensä
	85 kg	62,9 kg	12,1 kg	160 kg
esim. 1 boksi	8 kg	6 kg	1 kg	15 kg boksi
10 X Boksi	80 kg	60 kg	10 kg	150 kg

Lihalaatikon jako on vaikea saada menemään aivan tasan, koska lihapalat eivät ole täysin tasakokoisia. Lisäksi eri eläimissä arvo-osien suhteet voivat olla erilaiset. Lihalaatikon koko voisi olla noin 10–15 kg, jotta laatikosta ei tule kohtuuttoman kallis, mutta siitä kuitenkin riittäisi herkuteltavaa pitkäksi ajaksi. Tämän kokoiseen laatikkoon pystyisi myös tekemään lajitelman. Laatikon koot olisivat suuntaa antavia, koska eivät lihapalat ole tasan kilon ja 2 kilon pakkauksia vaan esim. 1,252 kg, jolloin laatikon koot ovat sattumanvaraisia.

Jotta edes kustannukset tulisivat maksuun, olisi lihasta saatava vähintään 10 euroa kilolta alv 0 %.

Sen lisäksi arvonlisävero on 14 %. Lisäksi pitäisi saada edes vähän työpalkkaa, jotta toiminnassa on järkeä. Siksi lihalajitelma, jossa olisi noin puolet jauhelihaa ja puolet paisteja, hinta voisi olla verollisena 13 euroa/ kg sis.alv 14 %. 13 euron kilohinnalla 12 kg:n lihalaatikko maksaisi siis verollisena 156 euroa. Liha olisi hinnaltaan kilpailukykyistä kauppojen hintoihin nähden ja laatu olisi parempi. Uskon että se olisi asiakkaalle riittävä motivaatio ostaa lihaa suoramyynnistä vähän kauempaakin. Hintaa ei kuitenkaan missään tapauksessa voi lyödä lukkoon, koska kustannukset muuttuvat koko ajan pääsääntöisesti ylöspäin ja tulevat aiheuttamaan kustannuspaineita lihan hintaan.

Jos lihaa tulisi myytyä erikseen niin jauhelihan hinta voisi olla hieman lihalajitelmaa halvempi ja arvo-osat erikseen ostettuna hieman lihalajitelmaa kalliimpia. Toisaalta kun tulevaisuudessa tulee korotuspaineita hintaan, voi lisätä lajitelma vaihtoehtoja, jolloin jossain boksissa on enemmän arvo-osia ja jossain enemmän jauhelihaa, tällöin ainakin edullisemmän boksen hintaa pystyy hetken pitämään ennallaan. Tarkemmat hinnat ja suunnitelmat jääkööt liikesalaisuudeksi tässä vaiheessa.

5 JOHTOPÄÄTÖKSET

Tämän lopputyön tuloksena voi sanoa, että naudanlihan suoramyynänti tilalla on mahdollista. Asiaa yksinkertaistaa paljon se, että toiminta on pelkkää vakuumpakatun lihan myymistä tuoreena, jolloin vaatimuksia ei ole niin paljon kuin perustettaessa esim. omaa tilateurastamoaa. Kannattavuuteen tulee tulevaisuudessa vaikuttamaan moni asia, kuten teurashinnan kehitys ja ruhon leikkuusta koituvat kulut. Lisäksi vielä nykyisestään lisääntyvä lainsäädäntö lisää kustannuksia, johon kuitenkaan en usko, koska jo nyt mielestäni säädökset ovat aika tiukat. Työtä suoramyynänti teettää melkoisesti vaikka teurastustoiminta onkin ulkoistettu, mutta lisätyö on mielekästä kunhan siitä saa vaivan palkan. Yksi asia mitä etukäteen on vaikea ennakoida on asiakasmäärä, mutta uskon että jatkuvasti kasvava lähiruokabuumi jatkuu ja ihmiset alkavat entisestään miettiä elintarvikevalintojaan.

Vaikka työtä kirjoitettaessa 2014 suomalaisen ruuan ja maatalouden arvostus on valitettavasti edelleen melko huonolla tasolla, uskon että se paranee uusien ruokaskandaalien myötä, joita tulevaisuudessa maailmalla tullaan näkemään.

Tulevaisuudessa Virtasen tilalla naudanlihantuotantoa jatkaa tämän työn kirjoittaja Mikko Virtanen, joka myös aloittaa mahdollisen naudanlihan suoramyynnin. Aika näyttää miten käy.

LÄHTEET

Alapeuran Angus, n.d viitattu 2.2.2014 Saatavissa:

www.alapeura.fi

Elintarvikehuoneisto ilmoitus n.d. Forssan seudun terveydenhuollon ky.
(viitattu 06.04.2014)

Saatavissa: <http://www.fstky.fi/DowebEasyCMS/?Page=Lomakkeet>

Elintarvikelaki. L 23/2006. (verkkosivu) FINLEX (viitattu 21.10.2013)

Saatavissa:

[http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060023?search\[type\]=pika&search\[pika\]=elintarvike](http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2006/20060023?search[type]=pika&search[pika]=elintarvike)

Faba, Lihakarjarodut Suomessa. n.d viitattu 4.4.2014 Saatavissa:

<http://www.faba.fi/jalostus/lihakarja/rodut>

HK, lihan valmistaminen n.d viitattu 19.11.2013 Saatavissa:

<http://www.hookoo.fi/lihakoulu/lihan-valmistaminen/elain/#!/nauta/lapa>

Huuskonen, A. Lamminen, P. 2010. Naudan rasvoittumiseen vaikuttavat tekijät. MTT Kasvu 9. Maa- ja elintarviketalouden tutkimuskeskus MTT, pdf-tiedosto. Viitattu 4.12.2014.

<http://jukuri.mtt.fi/handle/10024/476520>

Keinuhongan tila, n.d viitattu 3.2.2014 Saatavissa:

<http://www.keinuhonka.fi/#etusivu>

Lehtolan Limousin, n.d viitattu 2.2.2014 Saatavissa:

<http://www.lehtolanlimousin.fi/>

Liha-alan toimialaraportti. Maaseudun Tulevaisuus 25.11.2013, 1.

Lihatiedotus, naudanliha n.d viitattu 19.11.2013 Saatavissa:

http://www.lihatiedotus.fi/www/fi/lihasta_ruoaksi/naudanliha.php

Lihatiedotus, Naudan ruhot. n.d viitattu 11.3.2014 Saatavissa:

<http://www.lihatiedotus.fi/www/fi/lihatuotanto/teurastus/laatuluokitukset/nauta.php>

Lihatrio, n.d viitattu 3.2.2014 Saatavissa:

<http://www.lihatrio.fi/lihatrio>

Lihatukku Tamminen, Lihalaatikko n.d viitattu 4.12.2013 Saatavissa:

<http://lihalaatikko.tamminen.fi/>

Ruuan turvallisuus ei synny itsestään. Maaseudun tulevaisuus 29.11.2013, 2

Suomen Kotitila n.d viitattu 3.2.2014 Saatavissa:

<http://www.kotitila.fi/>

Suomen Limousinkasvattajat ry, lihan suoramyynti, n.d viitattu 19.11.2013 Saatavissa:

http://www.limousin.fi/index.php?option=com_content&view=article&id=36&Itemid=45

Suomen Ympäristö- ja Terveysalan Kustannus Oy, Elintarvike ja terveys 2-2013,41.

Suomen Ympäristö- ja Terveysalan Kustannus Oy, Elintarvike ja terveys 2-2013,50.

SWOT-analyysi 8-kenttä n.d. Strategiset valinnat. Synteesi. Viitattu: 12.12.2013.

<http://www2.edu.fi/yrittajyysvayla/?page=223>

Tampereen kaupungin elintarvikevalvonnan omavalvontaohje. Pdf-tiedosto.

viitattu 6.4.2014

Saatavissa:

http://www.tampere.fi/material/attachments/t/5oRUJqu3i/taytettava_omavalvontaohje.pdf.


Tenhon tila, n.d viitattu 2.2.2014 Saatavissa:

<http://www.tenhontila.net/index.html>

Vuorela, H. 2013. Kuluttaja haluaa nettisivulta tiedon ruuan suoramyymistä.

Maaseudun tulevaisuus 25.11.2013, 6.

LIITE 1 Elintarvikehuoneisto ilmoitus

 <p>Forssan seudun terveydenhuollon Ympäristöterveydenhuolto puh. 03 41 911</p>	<p>ILMOITUS Elintarvikelain (23/2006, muutos 352/2011) 13 § 1 momentin mukaisesta elintarvikehuoneistosta</p>
	<p>Dnro ja saapumispäivämäärä (viranomaisen täyttää)</p>

Toimija täyttää soveltuvin osin

Ilmoitus elintarvikehuoneistosta tai siinä tapahtuvasta olennaisesta muuttamisesta on lähetettävä Forssan seudun terveydenhuollon kuntayhtymän terveystaloon neljä viikkoa ennen toiminnan aloittamista tai suunniteltua muutosta. Ilmoituksesta ei tehdä erillistä päätöstä, mutta terveystaloon johtaja antaa elintarvikealan toimijalle todistuksen ilmoituksen käsittelystä. Terveystaloon voi pyytää toimijalta muita ilmoituksen käsittelemiseksi tarpeellisia selvityksiä. Ilmoituksen käsittelystä peritään Forssan seudun terveydenhuollon kuntayhtymän yhtymähallituksen hyväksymän takson mukainen maksu.

Ilmoitus koskee

toiminnan aloittamista

toiminnan olennaista muuttamista

muuta, mitä?

	Toimijan nimi	
	Osoite ja postitoimipaikka sekä kotikunta	Puhelinnumero ja sähköpostiosoite
	Yhteyshenkilö	Puhelinnumero ja sähköpostiosoite
	Laskutusosoite	
2. Y-tunnus tai sen puuttuessa henkilötunnus	Y-tunnus (tai henkilötunnus)	
3. Toimipaikka	Nimi	
	Yhteyshenkilön nimi	
	Käyntiosoite ja postitoimipaikka	Puhelinnumero ja sähköpostiosoite
4. Toiminta	<p>Ensisijainen toimintaluokka</p> <p>Valitse ensisijainen toimintaluokka annetuista vaihtoehdoista. Valitse vain yksi ensisijainen toimintaluokka.</p> <p><input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden myynti</p> <p><input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden tarjoilu</p> <p><input type="checkbox"/> Vilja-kasvisala</p> <p><input type="checkbox"/> Muiden elintarvikkeiden valmistus</p> <p><input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden varastointi ja pakastaminen</p> <p><input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden kuljetukset</p> <p><input type="checkbox"/> Vienti ja tuonti</p> <p><input type="checkbox"/> Muu, mikä?</p>	<p>Muu kuin ensisijainen toimintaluokka</p> <p>Valitse samassa toimipaikassa harjoitettava muu toimintaluokka annetuista vaihtoehdoista. Voidaan valita useita vaihtoehtoja.</p> <p><input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden myynti</p> <p><input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden tarjoilu</p> <p><input type="checkbox"/> Vilja-kasvisala</p> <p><input type="checkbox"/> Muiden elintarvikkeiden valmistus</p> <p><input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden varastointi ja pakastaminen</p> <p><input type="checkbox"/> Elintarvikkeiden kuljetukset</p> <p><input type="checkbox"/> Vienti ja tuonti</p> <p><input type="checkbox"/> Muu, mikä?</p>
	<p>Tämän kohdan lisäksi tulee täyttää liite 1.</p>	

Naudanlihan suoramyynti Virtasen tilalla

5. Toiminnan arvioitu aloittamisajankohta tai toiminnan olennaisen muuttamisen arvioitu ajankohta	Uuden toiminnan arvioitu aloittamisajankohta (pvm) Kuvaus toiminnasta		
	Toiminnan olennaisen muuttamisen arvioitu ajankohta (pvm) Kuvaus toiminnan olennaisesta muuttamisesta		
6. Tieto omavalvontasuunnitelmasta	<input type="checkbox"/> Omavalvontasuunnitelma on laadittu <input type="checkbox"/> Omavalvontasuunnitelma laaditaan mennessä	<input type="checkbox"/> Omavalvontasuunnitelman laadinnassa on käytetty toimialan laatimaa hyvän käytännön ohjetta*, mitä?	
7. Tieto kohteen rakennusvalvonnallisesta käyttötarkoituksesta			
8. Toimijan allekirjoitus ja nimenselvennys	Paikka	Päivämäärä	Allekirjoitus ja nimenselvennys
*Elintarvikealat laativat toimialalleen hyvän käytännön ohjeita, joita voi käyttää apuna omavalvontasuunnitelmaa laadittaessa. Näitä ohjeita on saatavilla toimialoilta			
Ilmoitus ja liite 1 toimitetaan postitse Ympäristöterveysasemalle, Haudankorvankatu 2, 30300 Forssa tai sähköpostilla terveysvalvonta@fstky.fi			
Viranomaisen täyttää			
Ilmoitus on täytetty asianmukaisesti <input type="checkbox"/> kyllä <input type="checkbox"/> ei ____ / ____ 20 ____ Viranhaltijan allekirjoitus	Lisätietoja on pyydetty ____ / ____ 20 ____ Viranhaltijan allekirjoitus	Pyydytetyt lisätiedot on saatu ____ / ____ 20 ____ Viranhaltijan allekirjoitus	
Alustava riskinarviointi on suoritettu ____ / ____ 20 ____ valtakunnallisen elintarvikeohjelman mukaisesti.			
Todistus ilmoituksen käsittelystä on lähetetty toimijalle ____ / ____ 20 ____			
Tiedot elintarvikehuoneistosta tai siinä tapahtuvista olennaisista muutoksista on tallennettu valvontakohtetietokantaan. ____ / ____ 20 ____			

Naudanlihan suoramyynä Virtasen tilalla

Merkitse alla olevaan taulukkoon pääasiallisen toiminnan tyyppin kohdalle elintarvikehuoneiston toiminnan laajuutta kuvaavat tiedot. Kirjaa lisäksi muukin elintarvikehuoneistossa tapahtuva toiminta kuin ensisijainen toiminta laittamalla ao. riville rasti (x). **Esimerkki:** Kun elintarvikkeiden vähittäismyynti, teollisesti pakattuja helposti pilaantuvia elintarvikkeita on ensisijainen toiminta, siitä merkitään henkilömäärä ja huoneiston pinta-ala. Jos samassa huoneistossa on kahvilatoimintaa, laitetaan rasti (x) kahvilatoiminnan kohdalle.

Tarkastetaan ja täydennetään ensimmäisen tarkastuksen yhteydessä

Toimintaluokka	Tyyppiikohtaisia tietoja	
	elintarvikkeiden myyntipinta-ala (m ²)	elintarvikkeiden henkilöstön lukumäärä
Elintarvikkeiden myynti (ml liikkuva huoneisto)		
Toimintatyytit		
Elintarvikkeiden tukkumyynti, teollisesti pakattuja ei-helposti pilaantuvia elintarvikkeita		
Elintarvikkeiden tukkumyynti, teollisesti pakattuja helposti pilaantuvia elintarvikkeita		
Elintarvikkeiden tukkumyynti, myydään pakkaamattomia elintarvikkeita		
Elintarvikkeiden tukkumyynti, käsitellään helposti pilaantuvia elintarvikkeita		
Elintarvikkeiden vähittäismyynti, teollisesti pakattuja ei-helposti pilaantuvia elintarvikkeita		
Elintarvikkeiden vähittäismyynti, teollisesti pakattuja helposti pilaantuvia elintarvikkeita		
Elintarvikkeiden vähittäismyynti, myydään pakkaamattomia elintarvikkeita		
Elintarvikkeiden vähittäismyynti, käsitellään helposti pilaantuvia elintarvikkeita		
Tori (so torialue)		

	asiakaspaikojen määrä	elintarviketoimintaan liittyvä pinta-ala (m ²)	elintarvikkeiden henkilöstön lukumäärä
Elintarvikkeiden tarjoilu (ml liikkuva huoneisto)			
Toimintatyytit			
Ravintolatoiminta (ml. pizzeria)			
Grilli- tai pikaruokatoiminta			
Kahvilatoiminta			
Pubitoiminta, vain juomatarjoilua tai vähäistä elintarviketarjoilua (eli snacksejä yms.)			

	annosten lukumäärä/vuorokausi	elintarviketoimintaan liittyvä pinta-ala (m ²)	elintarvikkeiden henkilöstön lukumäärä
Elintarvikkeiden tarjoilu (jatkuu)			
Toimintatyytit			
Suurtalous, laitoskeittiötoiminta (koulut, päiväkodit, sairaalat, henkilöstöravintolat)			
Suurtalous, keskuskeittiötoiminta ja pitopalvelu			
Suurtalous, tarjoilukeittiötoiminta (ei ruoanvalmistusta, voi olla vähäistä välipala- ja jälkiruokavalmistusta)			

	arvio tuotantomäärästä (kg/vuosi)	elintarviketoimintaan liittyvä pinta-ala (m ²)	elintarvikkeiden henkilöstön lukumäärä
Vilja- ja kasvisala			

Naudanlihan suoramyynäi Virtasen tilalla

Toimintatyytit			
Myllytoiminta			
Leipomotuotteiden valmistus, helposti pilaantuvia tuotteita			
Ruoka- ja kahvileipien valmistus			
Muiden viljatuotteiden valmistus			
Kasvis-, marja- ja hedelmätuotteiden valmistus			
Pakkaamotoinäinta, kasvisten vähäistä kauppakunnostusta			

	arvio tuotantomäärästä (kg/vuosi)	elintarviketoimintaan liittyvä pinta-ala (m ²)	elintarvikehenkilöstön lukumäärä
Muiden elintarvikkeiden valmistus (muut kuin maito-, liha-, kala-, muna- tai vilja- ja kasvisala)			
Toimintatyytit			
Yhdistelmätuotteiden valmistus (tuote, joka sisältää jalostettuja eläimistä saatavia ja kasvisperäisiä elintarvikkeita, esim. pizza, valmisateria)			
Makeisten valmistus			
Juomien valmistus			
Muu valmistus, esim. kahvinpaahto, etanoiden käsittely ym.			

	elintarviketoimintaan liittyvä pinta-ala (m ²)	elintarvikehenkilöstön lukumäärä
Elintarvikkeiden varastointi ja pakastaminen		
Toimintatyytit		
Muiden kuin eläimistä saatavien elintarvikkeiden varastointi		
Elintarvikkeiden pakastaminen		

	kuljetusväline (auto, laiva jne.) ja lukumäärä	elintarvikehenkilöstön lukumäärä
Ammattimainen elintarvikkeiden kuljetus		
Toimintatyytit		
Elintarvikkeiden kuljetus		
Elintarvikkeiden pakastekuljetus		
Elintarvikkeiden kuljetus jäädytettynä		
Elintarvikkeiden kuljetus lämpimänä		

	elintarviketoimintaan liittyvä pinta-ala (m ²)	elintarvikehenkilöstön lukumäärä
Muu		
Toimintatyytit		

(Elintarvikehuoneisto ilmoitus n.d)

Liite 2 Oma- ja valvontasuunnitelma naudanlihan suoramyynnille

OMAVALVONTASUUNNITELMA NAUDANLIHAN SUORAMYYNILLE
MIKKO VIRTANEN

Tämä oma- ja valvontasuunnitelma koskee naudanlihan suoramyyntiä Someron Terttilässä sijaitsevalla Virtasen tilalla. Suunnitelma sisältää ohjeet ja tiedot suoramyynnin toimintatavoista kyseisellä tilalla. Oma- ja valvontasuunnitelmaa muokataan ja päivitetään aina tarpeen vaatiessa, kun muutoksia toiminnassa tapahtuu. Tämän suunnitelman on laatinut: Mikko Virtanen 2014

SISÄLLYSLUETTELO

1. Kansilehti
2. Sisällysluettelo
3. Suoramyynäiä koskevan yrityksen toiminta
 - Yrityksen tiedot
 - Yrityksen toiminnan kuvaus ja laajuus
 - Elintarvikkeiden jäljitettävyys
 - Omavalvonta-asiakirjojen hallinta
4. Elintarvikkeiden hygieeninen käsittely, varastointi ja vaarojen arviointi
 - Vaarojen arviointi
 - Elintarvikkeiden hankinta ja vastaanotto
 - Elintarvikkeiden säilytys ja varastointi
 - Jäädytys
 - Pakkaaminen ja pakkausmateriaalit
 - Lähettäminen ja kuljetus

Hygienia

Henkilökunta

 - Henkilökunnan hygienia
 - Hygieniaosaaminen

Työympäristö

 - Talousveden hankinta
 - Jätehuolto
 - Tuhoeläintorjunta
5. Näytteenottosuunnitelma
 - Pintapuhtausnäytteenotto
 - Elintarvikkeenäytteenotto
6. Kylmiön lämpötila lomake
7. Lihojen ulkonäön ja pakkausmerkintöjen seurantalomake

(Tampereen kaupungin elintarvikevalvonnan omavalvontaohje, http://www.tampere.fi/material/attachments/t/5oRUJqu3i/taytettava_omavalvontaohje.pdf.)

3. Suoramyyntiä koskevan yrityksen toiminta

- Yrityksen tiedot

Toimijan tiedot:

Naudanlihan suoramyynti
Mikko Virtanen
Simassuontie 40 31490 Terttilä, Somero
Mikko 041-5056667
Y-tunnus: 2439834-0

Elintarvikehuoneiston osoite:
Simassuontie 60 31490 Terttilä, Somero

- Yrityksen toiminnan kuvaus ja laajuus

Virtasten omalla lihakarjatilalla Someron Terttilässä kasvatetaan maito sekä liharoturisteytys sonneja ternistä teuraaksi periaatteella. Tila kuuluu eläinten hyvinvointituen piiriin, sekä muutenkin noudattaa EU:n säädöksiä eläinten merkintöjen ja kasvatuksen osalta. Alkutuo-
tannon osalta tilalla on oma omavalvontasuunnitelma. Omavalvontasuunnitelman toiminta koskee naudanlihan suoramyyntiä suoraan asiakkaalle. Tilan oma naudanliha tulee Eviran hyväksymästä Sastamalan teurastamosta. Naudanliha on n. 1-2 kg vakuumpakkauksissa ja kaikissa pakkauksissa on alkuperä ja pakkausmerkinnät mm. Lihapakkauksen sisältö eli tuotesisältö (esim. jauheliha), pakkauspäivä, pakkaajan tiedot, paino, säilytysohje (mm.lämpötila), lihaleikkaamon puolesta. Tilalla on myös oma tarkastuslaitoksen hyväksymä etiketti-
vaaka, jonka avulla hinnoittelu on helppoa. Lihan luovutuksen hoitaa tulevaisuudessa pääsääntöisesti Mikko, mutta apuna myyntiä suorittaa Mikon isä Lasse 041-5024409. Molemmilla on hygieniapassi. Myynti on tilausmyyntiä, joten asiakkaat hakevat lihansa yleensä samana päivänä tuoreena kylmiöstä, joka on uusi ja sijaitsee erillään tilasta erillisenä rakennuksena, jotta tauti ja bakteeririskeiltä pystytään kokonaan välttymään. Kylmiön tarkka osoite on siis Simassuontie 60 ja tila sijaitsee osoitteessa Simassuontie 40 joten yhteyttä ei ole. Tuotteita siis ainoastaan naudanliha alkuperäisessä muodossa jauhelihana, paisteina ja fileinä ei jalostettuja tuotteita. Aluksi toiminta tulee olemaan pientä, arviolta noin 5 eläintä/vuosi. Tilanteiden ja toiminnan muuttuessa omavalvontasuunnitelmaa päivitetään ja muokataan tarpeen mukaan

• Elintarvikkeiden jäljitettävyys

Lihan jäljitettävyys on täydellistä. Virtasen tilalla vasikoita ei osteta välityksestä, koska silloin vasikan alkutaipaleelta ei ole tarkkaa tietoa. Tilan kaikki sonnit noudetaan itse suoraan maitotilalta, ternivasikkana jolloin vasikan elämä on tiedossa syntymästä lähtien. Suoramyytävä liha on aina Virtasen tilalla kasvatettua ja tila ilmoittaa teuraaksi vain yhden eläimen kerrallaan, jolloin on tieto mistä eläimestä liha milloinkin on peräisin. Kivikylän lihaleikkaamon toimesta jokaiseen vakuu-
mipakattuun lihaan tulee alkuperä ja pakkausmerkinnät. Asiakas saa siis halutessaan kaiken tiedon ostamastaan lihasta mitä on mahdollista kuten: rotu, ikä, sukupuoli, lihaksikkuus, rasvaisuus, kasvatusolosuhteet mitä vain asiakas haluaa tietää.

• Omavalvonta-asiakirjojen hallinta

Asiakirjojen säilytys pidetään ajan tasalla, siten että jokainen myyntierä on tarkkaan dokumentoitu.

Asiakirjat säilytetään myyntitilassa, jotta niihin on helppo lisätä merkintöjä ja ne ovat helposti viranomaiselle näytettävissä hänen niitä pyydettäessä. Kaikista asiakirjoista otetaan ainakin yksi kopio, joka säilytetään eri rakennuksessa, jotta asiakirjat eivät mitenkään pysty tuhoutumaan esim. tulipalossa. Lisäksi on tärkeää, että kaikki perheenjäsenet tietävät mistä asiakirjat löytyy, jotta kaikki tarpeellinen tulee kirjattua ylös. Asiakirjoista säilytetään omavalvontasuunnitelma, myyntidokumentit kuten laskut ja kuitit sekä myyntimäärät, kylmiön seurantalomake, lihojen ja pakkausten seurantalomake ja leikkaamolta saadut tulosteet myytävistä eläimistä. Tietenkin jos ilmenee jotain toiminnan kannalta oleellista muuta kuin mitä edellä mainituissa raporteissa on se kirjataan ja säilytetään myös ja siihen reagoidaan tilanteen vaatimalla tavalla.

4. Elintarvikkeiden hygieeninen käsittely, varastointi ja vaarojen arviointi

• Vaarojen arviointi

Kriittisiä tilanteita ei paljoa ole, mutta jos mietitään niin yksi kriittinen tilanne voisi olla kylmiön lämpötilan äkillinen kohoaminen.

Tähän varaudutaan kylmiön lämpötilan säännöllisellä seuraamisella sekä kylmäkoneen säännöllisellä huollolla. Sähkökatkoksen varalle tilalla on oma aggregaatti, joten sähkökatkon tullessa saadaan kylmiön koneisto toimimaan omalla virralla.

Yksi riski on vakuumpakkauksen rikkoutuminen, rikkinäistä pakkausta ei myydä vaan se hävitetään asianmukaisesti jos se ei ole omaan käyttöön riittävän ehjä.

• Elintarvikkeiden hankinta ja vastaanotto

Tilan oma naudanliha tulee Kivikylän leikkaamosta suoraan tilan omaan kylmiöön Kivikylän kuljetuksella. Kivikylän kuljetuskalusto täyttää kylmäkuljetuksilta vaadittavat kriteerit. Lihat siirretään suoraan Kivikylän kuljetusautosta kylmiöön, jotta kylmäketju ei katkea. Jos asiakas on paikalla lihan saapuessa, hän voi noutaa lihansa jo tässä vaiheessa.

• Elintarvikkeiden säilytys ja varastointi

Asiakas noutaa lihansa Virtasen kylmiöstä muutaman päivän sisällä, siitä kun liha on saapunut. Liha varastoidaan sen ajan Virtasen, suoramyyntiä varten tehdyssä kylmiössä. Kylmiössä ei säilytetä muuta kuin suoramyynnissä olevaa lihaa. Kylmiön lämpötilaa seurataan erillisellä lomakkeella, jota pidetään ajan tasalla. Lihaerien välissä kylmiö sammutetaan, ja kylmiö toimii siis vain välivarastona siihen asti kunnes asiakas sen hakee. Kylmiössä on lämpötilamittari, jotta kylmiön lämpötilaa on helppo seurata.

• Jäädytys

Kaikki liha myydään nopeasti kylmiöstä tuoreena. Lihaa ei ole tarkoitus pakastaa, koska ei ole siihen tarkoitukseen riittävän tehokkaita pakastuslaitteita. Lisäksi tarkoituksena on nimenomaan myydä tuoretta lihaa.

• Pakkaaminen ja pakkausmateriaalit

Liha saapuu tilalle vakuumpakattuna. Liha on muovivakuumiin pakatuissa ilmatiiviissä paketeissa. Vakuumeja ei avata, jolloin bakteerit ym. liat ei pääse kosketukseen lihan kanssa. Muovivakuumin päällä on lisäksi tarra, jossa on alkuperä ja pakkausmerkinnät. Lisäksi Virtasella on tarkoituksena tehdä niin sanottuja lihabokseja jossa puolet paisteja ja puolet jauhelihaa. Lihaboksit ovat uusia käyttämättömiä pahvilaatikoita, jotka helpottavat asiakkaan lihankuljetusta, kun jokaista lihanpalaa ei tarvitse erikseen kuljettaa vaan ne ovat pahvilaatikossa. Muovivakuumi ei myöskään helposti rikkoudu eikä likaannu. Lisäksi myynti helpottuu ja nopeutuu.

• Lähtettäminen ja kuljetus

Myynti on tilausmyyntiä ja asiakkaat noutavat itse lihansa, joten lihaa ei tarvitse lähettää tai kuljettaa mihinkään. Liha saapuu tilalle kylmäkuljetusautolla. Jos tulevaisuudessa tilanne muuttuu siten, että lihaa

aletaan myydä/toimittaa isommille toimijoille hankitaan kuljetuskärry lihan toimituksia varten. Jos sellainen tilanne tulee eteen, kuljetuskalusto tullaan hyväksyttämään paikallisilla terveystarkastajilla.

5. Hygienia

Henkilökunta

• Henkilökunnan hygienia

Liha ei Virtasen tapauksessa ole niin herkästi pilaantuvaa kuin esim. pakkaamaton jauheliha, mutta siitä huolimatta hygienia on oltava kunnossa. Seuraaviin asioihin kiinnitetään erityistä huomiota.

- käsihygienia
- asianmukaiset työasut

Myyntitilassa on käsienspesupiste, kädet tullaan pitämään puhtaana ja käytetään myös desinfiointiaainetta, jotta käsiin ei jää likaa. Ei käytetä erinäisiä koruja, kelloja, sormuksia ym. koska ne ovat varsinaisia bakteeripesäkkeitä.

Käytetään asianmukaisia puhtaita vain tähän tarkoitukseen tarkoitettuja työvaatteita.

• Hygieniaosaaminen

Kaikki ketä lihapakkauksia käsittelevät tai ovat muuten lihanmyynnissä osallisena noudattaa yhteisiä sääntöjä. Kaikkien tulee tietää toiminta-ajatus ja osata huomata eri toiminnot ja raportoida ne kirjallisesti.

Hygieniapassi löytyy kaikilta perheenjäseniltä, vaikka se ei pakollinen olekaan niin uskon, että se omalta osaltaan edellyttää tiettyä tietotaitoa.

Hygieniapassilla varustetut ihmiset.

Mikko
Minna
Lasse
Erja

Kuitenkin tarpeen vaatiessa käydään lisäkursseja ja koulutuksia, jotta tietotaito säilyy ja jos suoramyynänti sitä vaatii.

Työympäristö

• Talousveden hankinta

Vettä käytetään toiminnassa ainoastaan tilojen siivoamiseen ja käsihygieniaan.

Käytössä on kunnanvesi.

Vesi tulee Someron Vesihuolto Oy:stä

Yhteystiedot: Someron Vesihuolto Oy
Joensuuntie 49 31400 Somero
Vikapäivystys: 040-5010718

• Jätehuolto

Jätteitä toiminnasta ei pitäisi syntyä lainkaan, mutta mahdolliset jätteet siivotaan ja kierrätetään asianmukaisesti.

• Tuhoeläintorjunta

Elintarvikehuoneisto rakennus on uusi (rak. vuosi 2013) ja rakennuksessa ei pidetä mitään mikä houkuttaisi tuhoeläimiä. Lisäksi ylläpidetään siisteyttä. Tarvittaessa käytetään hiiri/loukkupyydyksiä. Kärpäsiä ym. pörriäisiä torjutaan sähkökäyttöisellä kärpäspyydyksellä.

6. Näytteenottosuunnitelma

• Pintapuhtausnäytteenotto

Kun liha saapuu tilalle, niin silmämääräisesti heti tarkastetaan, että vakuumpakkaukset ovat ehjiä. Lisäksi tarkistetaan, että vakuumpakkaukset ovat suljettu tiukasti jotta niihin ei pääse ilmaa. Lisäksi tarkistetaan, että jokaisessa lihanpalassa on alkuperä ja pakkausmerkinnät ja ne pitävät paikkansa.

Pintapuhtausnäytteenotosta on tässä omavalvontasuunnitelmassa oma lomakkeensa, jota täytetään jokaisen lihaerän saapuessa ja pidetään ajan tasalla.

• Elintarvikenäytteenotto

Jokaisesta lihaerästä koitetaan lihan laatu käytännöllisellä tavalla valmistamalla itse ruokaa omaan käyttöön lihasta. Näin saadaan selville, että lihan maku, väri ja ulkomuoto on sellaista kuten pitääkin. Tarpeen vaatiessa voidaan myös mitata lihan lämpötila saapuessa tilalle, jotta voidaan varmistua kylmäketjun toimivuudesta.

