

**Asiakastyytyväisyyskysely HH Embryon keinosiemen-
nysasiakkaille**



Hämeen Ammattikorkeakoulu
Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma
Mustiala, syksy 2014
Katariina Välimäki



Mustiala
Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma
Maatilatalouden suuntautumisvaihtoehto

Tekijä	Katariina Välimäki	Vuosi 2014
Työn nimi	Asiakastyytyväisyyskysely HH Embryon keinosiemen- nysasiakkaille	

TIIVISTELMÄ

Lypsykarjan jalostaminen on pitkäjänteistä ja suunnitelmallista. Jalostamisella pyritään kehittämään tilan eläinainesta taloudellisesti kannattavaksi. Jalostamisen avulla pyritään saamaan lehmistä kestäviä, tuottoisia ja terveitä. Suomessa jalostustyötä on tehty vuosikymmeniä ja tiedon lisääntyessä jalostustavoitteet ja -menetelmät ovat muuttuneet. Jalostussuunnittelun ja genetiikkapalveluja tarjoavien yritysten avulla karjanomistajat voivat kehittää karjaansa haluttuun suuntaan.

Tässä opinnäytetyössä kartoitettiin kyselyn avulla yrityksen keinosiemen- nysasiakkaiden tyytyväisyyttä keinosiemen- nyspalveluihin. Työn tarkoituksena oli saada yritykselle palautetta, jonka avulla se voi kehittää palveluitaan paremmiksi sekä monipuolisia palveluitaan tunnetummaksi. Työn toimeksiantaja on HH Embryo Oy, joka on eläinaineksen genetiikkapalveluiden markkinointiin ja myyntiin erikoistunut yritys ja toimii Alta Geneticsin jälleenmyyjänä Suomessa.

Kysely tehtiin toukokuun ja kesäkuun 2014 aikana. Kysely kohdistettiin HH Embryon asiakkaille, jotka ovat käyttäneet keinosiemen- nyspalveluita aktiivisesti. Vastauksia tuli yhteensä 42 ja vastausprosentiksi muodostui 28,7 %. Vastausten perusteella voidaan todeta, että suurin osa keinosiemen- nysasiakkaista on lypsykarjatilallisia, joilla on maan keskiarvoa suurempi karja ja keskituotos. Emolehmätilat ovat eläinmäärältään myös maan keskiarvoa suurempia. Asiakkaat ovat kiinnostuneet karjanjalostuksesta ja haluavat kehittää karjaansa tuottavammaksi ja geneettisesti paremmaksi. Seminologeihin ollaan pääasiassa tyytyväisiä ja palvelua pidetään toimivana ja joustavana. Seminologipalveluiden hinta oli vastaajien mielestä sopiva ja eläinainesta pidetään laadukkaana. Myös yrityksen tarjoamia muita palveluita kuten jalostussuunnitelman tekemistä ja rakenne- luokitusta käytetään ja niiden käyttäjät ovat niihin pääasiassa tyytyväisiä.

Avainsanat Keinosiemenitys, asiakastyytyväisyys, karjanjalostus

Sivut 31 s. + liitteet 7 s.

MUSTIALA

Degree Programme in Agricultural and Rural Industries
Agriculture Option

Author

Katariina Välimäki

Year 2014

Subject of Bachelor's thesis

Customer satisfaction survey for HH Embryo artificial insemination customers

ABSTRACT

Cattle breeding is persistent and systematic. Breeding aims to improve cattle to be more profitable and to make cows sustainable, productive and healthy. In Finland, breeding work has been done for decades and as knowledge increases the breeding aims and methods have changed. With the help of mating programs and breeding companies farms can develop their cattle in right direction.

In this thesis the opinions of artificial insemination customers were surveyed regarding artificial insemination services. The goal was to get feedback so that the commissioner could improve their services and also make their wide range of services known. The commissioner of this thesis is HH Embryo Ltd. which specializes in animal genetics service marketing and sales. They act as the exclusive distributor of AltaGenetics.

The survey was executed between May and June 2014. The survey was focused on HH Embryo's clients, who have actively used artificial insemination services. Replies were received from 42 answerers and response rate was 28,7%. Based on the answers it can be noted that the most of the artificial insemination clients have a dairy farm, on which the cattle number and yield are above Finland's average. Cattle number was above Finland's average also in farms which have beef cattle. Clients are interested in cattle breeding and they want to develop their cattle to be more productive and genetically better. The respondents were mainly satisfied with the inseminators and they think that the service is functional and flexible. Insemination service prices are suitable and cattle semen quality is good. People were also satisfied with other services that the company offers to its clients like breeding programs and structure classifications.

Keywords Artificial insemination, questionnaire survey, cattle breeding

Pages 31 p. + appendices 7 p.

SISÄLLYS

1	JOHDANTO.....	1		
2	LYPSYKARJATALOUS JA KEINOSIEMENNYSOIMINTA SUOMESSA.....	2		
2.1	Karjanjalostuksen tavoitteet	2		
2.2	Karjanjalostusyhdistysten historiaa.....	3		
2.3	Jalostussuunnittelu tilatasolla.....	4		
2.3.1	Jalostussuunnitelma.....	4		
2.3.2	Rakennearvostelu ja -luokittelu.....	5		
2.4	Keinosiemennystoiminnan historiaa Suomessa	6		
2.5	Keinosiemennystoimintaa ohjaavat määräykset	7		
2.6	Keinosiemennyspalveluita tarjoavat yritykset Suomessa	8		
2.6.1	Faba ja Viking Genetics	8		
2.6.2	Semex ja Semex Finland	9		
2.6.3	HH Embryo Oy ja Alta Genetics.....	9		
3	ASIAKASTYYTYVÄISYYSKYSELY	HH	EMBRYON	
	KEINOSIEMENNYSASIAKKAILLE			10
3.1	Kyselyn tavoitteet.....			10
3.2	Kyselyn toteutus.....			10
4	KYSELYN TULOKSET			10
4.1	Vastaajien taustatiedot.....			11
4.1.1	Ikä.....			11
4.1.2	Tuotantosuunta			12
4.1.3	Eläinmäärät.....			12
4.1.4	Karjan valtarotu			13
4.1.5	Karjan keskituotos			13
4.1.6	Asiakkuuden kesto.....			14
4.2	Seminologipalvelut ja eläinainees.....			15
4.2.1	HH Embryon palvelujen kokeilemisen syyt.....			15
4.2.2	Muutosten arviointi			15
4.2.3	Ominaisuuksien arvostus.....			16
4.2.4	Seminologin arviointi			17
4.2.5	Tiineystarkastusten tekeminen ja niiden onnistuminen.....			18
4.2.6	Seminologin apu			19
4.2.7	Siemennyspalvelujen hinta			19
4.2.8	HH Embryon vahvuudet.....			20
4.2.9	Kehitysideat.....			20
4.3	AltaMate- ja Alta-rakenneluokitus.....			20
4.3.1	AltaMate-jalostussuunnittelupalvelun käyttö.....			20
4.3.2	Jalostussuunnittelupalvelun arviointi			21
4.3.3	Alta-rakenneluokituksen käyttö.....			23
4.3.4	Kokemukset Alta-rakenneluokituksesta ja luokitustulosten hyödyntäminen			23
4.3.5	Typisäiliön omistaminen			24
4.4	Siementilaus ja verkkokauppa.....			24

4.4.1	Siementilauksen tekeminen	24
4.4.2	Siementilauksen toimivuus.....	25
4.4.3	Verkkokaupan käyttäminen.....	25
4.4.4	Verkkokaupan arviointia	26
4.4.5	Miksi ei ole käytetty verkkokauppaa.....	27
4.4.6	Verkkokaupan käyttö tulevaisuudessa	27
4.4.7	Vapaa palaute	27
5	YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET	28
	LÄHTEET	30

LIITE 1 Kyselylomake

LIITE 2 Saate sähköiseen kyselyyn

1 JOHDANTO

Suomessa valtaosan nautojen keinosiemennyksistä tekee seminologi. Karjanomistajille järjestetään myös nykyään paljon toimilupakursseja ja toimiluvan suorittaneiden määrä kasvaa koko ajan. Tänä päivänä karjanomistajat ovat yhä enemmän tietoisia ja kiinnostuneita karjan jalostuksesta ja pyrkivät parantamaan karjaansa sekä olemaan kustannustehokkaampia.

Suomessa oli pitkään tilanne, jolloin toimi ainoastaan yksi yritys, joka tuotti karjanomistajille kaikki tarvittavat jalostuspalvelut kuten siemennys- sekä siemenen jakeluun liittyvät palvelut, hedelmällisyysneuvonnan, jalostussuunnittelun sekä eläinvälityspalvelut. 2000-luvulla perustettiin kaksi uutta yritystä, jotka toivat kilpailua jalostusmarkkinoille. Toinen näistä on työn toimeksiantajana toimiva HH Embryo Oy, joka perustettiin vuonna 2006.

Karjanomistajien määrä on vähentynyt viime vuosina, mikä lisää kilpailua entisestään. Kuitenkin nautojen määrä on lisääntynyt eli karjakoot ovat kasvaneet suuremmiksi. Keinosiemennysyritykset pystyvät tarjoamaan tiloille karjansa jalostamiseen tarvittavia monia eri palveluja. Jalostuksen avulla eläimistä saadaan kestäviä ja uudistuskustannukset pienenevät, kun eläimiä ei tarvitse poistaa turhien vikojen vuoksi. Helppohoitoiset eläimet ovat myös karjanomistajille miellyttävämpiä hoitaa. Jalostuksella voidaan myös vaikuttaa kotieläintuotteiden laatuun sekä tuotannon ympäristöystävällisyyteen.

Työn tavoitteena on antaa kyselyn kautta keinosiemennysyritys HH Embryo Oy:lle tietoa, jonka avulla yritystä voidaan kehittää keinosiemennyspalveluiltaan entistä paremmaksi. Toisena tavoitteena on tehdä yrityksen tarjoamia monipuolisia palveluita tunnetummiksi. Kyselyn avulla haluttiin selvittää asiakkaiden tyytyväisyys seminologipalveluihin, jalostussuunnitteluun sekä rakenneluokitukseen. Lisäksi selvitettiin verkkokaupan käyttöä ja mihin suuntaan sen käyttö muuttuu tulevaisuudessa. Kyselyyn vastanneet saivat myös kertoa kehitysideoita palveluiden kehittämiseen paremmiksi.

Työn tuloksista toivon olevan yritykselle hyötyä asiakkaiden palveluun jatkossa, palveluiden kehittämiseen paremmiksi sekä palveluiden tunnetummiksi tekemiseen.

2 LYPSYKARJATALOUS JA KEINOSIEMENNYSTOIMINTA SUOMESSA

2.1 Karjanjalostuksen tavoitteet

Karjanjalostuksessa tapahtuu muutoksia vain pitkällä aikavälillä, joten karjanjalostuksen tavoitteidenkin täytyy olla pitkäjänteisiä. Karjanpidon päätarkoitus on ollut maidontuotanto jo 1800-luvun lopulta, joten jo silloin pyrittiin kehittämään maidontuotantoon vaikuttavia ominaisuuksia. Karjan taloudellisuus riippui maidontuotannosta, joten hyvinä ominaisuuksina pidettiin hyvien tuotantokyvyn lisäksi oloihin sopeutumista, terveenä pysymistä, hedelmällisyyttä sekä kotoisten rehujen hyväksikäyttöä (Maijala 1999, 11.)

Karjantarkkailu ei ollut 1900-luvun alussa vielä yleistä eikä perinnöllisyyteen vaikuttavia tekijöitä vielä tunnettu, joten jalostuksen pääpaino oli ulkomuodossa sekä rotupuhtaudessa. Rasva- ja maitotuotosvaatimukset tulivat lehmille vuonna 1908 ja sonneille tulivat vuonna 1918 emien rasva- tuotos- ja -pitoisuusvaatimukset. Pääpaino annettiin näille ominaisuuksille vasta 1920-luvun lopulla. Näihin aikoihin myös tutkimukset todistivat ulkomuoto-ominaisuuksien merkityksettömyyttä, jolloin alettiin kehittää maidon yksilötuotosta ja rasvapitoisuutta (Maijala 1999, 11.)

Valkuaispitoisuuksien ottamista jalostuksen piiriin alettiin harkita 1940-luvulla. 1940-luvulla valkuaispitoisuuksia haluttiin alentaa, jotta voitiin vähentää voikilon tuottamiseen tarvittavaa rehun valkuaista, sillä siitä oli Suomessa puutetta. 1950-luvulla valkuaispitoisuuden määrää haluttiin nostaa ja rasvapitoisuutta alentaa, kun ihmisravitsemuksen vaatimukset muuttuivat. Valkuaispitoisuus tuli kuitenkin vasta vuonna 1978 maidon hinnoittelun ja virallisen karjantarkkailun kohteeksi. Naudanlihan merkitys lisääntyi 1960-luvulla, jolloin lisättiin yhdeksi jalostettavaksi ominaisuudeksi lihantuotantokyky. Lehmien vasikoiden isinä alettiin käyttää liharotujen sonneja ja samalla yritettiin kehittää ns. yhdistelmärotua tavoitteina kasvunopeus, lihakkuus ja poikimisen helppous. Myöhemmin kuitenkin tavoitteiden asettelua vaikeutti kansainvälinen kilpailutarve kehittää maidontuotantoa, kilpailu lihantuotannossa nopeammin kasvavien sian ja siipikarjan kanssa sekä poikimisvaikeudet, jotka ilmenivät liharotusiemennyksissä. (Maijala 1999, 11- 12)

Vuonna 1982 alkoi terveystarkkailu, jonka tavoitteena oli tehostaa eläinten hoitoa ja karjojen terveyden seuraamista järjestelmällisesti. Terveystarkkailu perustuu eläinlääkärien tekemiin hoitomerkitöihin, joiden avulla voidaan jalostaa naudat terveystavoitteiksi.

Karjantarkkailun virallinen nimi on tänä päivänä tuotosseuranta ja se toimii edelleen tärkeimpänä lypsylehmästä saatavan tiedon lähteenä. Tuotos-tietojen lisäksi rakenneominaisuudet ovat nousseet merkittävään asemaan nautakarjanjalostuksessa ja arvosteltavia ominaisuuksia on tullut vuosien saatossa koko ajan lisää. (Vahlsten 2012, 11-12)

Karjan eläinaineksen kehittämisen tavoitteena on tilan perinnöllisesti parhaiden eläimien valinta seuraavien sukupolvien vanhemmiksi. Se on myös taloudellisesti kestävä eläinvalinnan perusta, sillä kun maidontuotanto tehostuu ja kestävyys paranee, myös tuotantokustannukset pienentyvät merkittävästi. Myös hedelmällisyys- ja terveystoimintatavoitteista aiheutuvat uudistuskustannukset pienenevät (Niemi 2012, 113.)

Kaikilla jalostustoiminnoilla pyritään parantamaan karjatilan tuotannon kannattavuutta, mutta pyritään myös vaikuttamaan kotieläintuotteiden laatuun, suomalaisen eläinaineksen kilpailukykyyn sekä tuotannon ympäristöystävällisyyteen (Niemi 2012, 113).

2.2 Karjanjalostusyhdistysten historiaa

1800 – 1900 -lukujen vaihteessa karjanäyttelyt toimivat innoittajina karjanjalostusyhdistysten perustamiseen. Silloin kiinnitettiin huomiota oikeaan rotutyyppiin ja kuinka se saadaan pysymään puhtaana. Jalostustyötä alettiin tehdä kolmella eri maatiaiskarjan tyyppillä sekä ulkomailta tuodulla ayrshirellä. Keskeiseksi toimintamuodoksi tuli kantakirjaus, jolla huolehdittiin rotupuhtauden säilymisestä (Maijala 1999,3.)

Itä-Suomen Karjanjalostusyhdistys (ISK) perustettiin vuonna 1898. Yhdistys järjesti karjanäyttelyitä ja erilaisia kilpailuja sekä edisti karjantarkkailu- ja sonniyhdistystoimintoja. Yhdistyksen toiminta-alue kattoi koko Itä-Suomen ja oli melkein puolet maan pinta-alasta. Muutama vuosi myöhemmin vuonna 1901 aloitti toimintansa Suomen Ayrshireyhdistys (SAY). Ensimmäisten vuosien toiminta oli lähinnä kantakirjanpitoa ja siitoseläinten tuontia ulkomailta. Perusluetteloon otettiin eläimiä, jotka olivat vähintään neljässä polvessa peräisin puhtaista ayrshiresonneista. Lisäksi vaadittiin punaisenkirjava väri, jolla haluttiin välttää risteytseläinten pääsy jalostusainekseksi. 1920-luvulla kiisteltiin, voidaanko ruotsalaisperäisiä eläimiä hyväksyä kantakirjaan ja vuonna 1924 ne suljettiin jalostusohjelmasta pois ja huomio kiinnitettiin ulkomuotoon. Vuonna 1932 huomio siirtyi tuotantojalostukseen ja kantakirjausten määrä lisääntyi voimakkaasti 1930-luvun loppuun asti, ja ayrshire-rotuisten eläinten määrä ylitti maatiaisrotujen määrän (Maijala 1999,4.)

Itä-Suomen Karjanjalostusyhdistyksen länsipuolen maanviljelysseurat perustivat Länsi-Suomen Karjanjalostusyhdistyksen (LSK) vuonna 1904 ja toiminta alkoi muutama vuosi myöhemmin. Yhdistys pyrki pelastamaan alueella vaikuttaneen ruskean maatiaiskarjan. Karja-aines oli sekoittunut kartanoalueella vieraisiin rotuihin, joten jalostustyön lähtökohdat olivat hieman vaikeammat. Jotta alkuperäistä karjaa löydettiin, oli mentävä syrjäseuduille, jossa karja oli pienikokoista ja heikkotuoksista. Pohjois-Suomessa maidontuotannolla oli suurempi merkitys kuin eteläosissa, koska viljaa ei voitu viljellä. Vuonna 1905 perustettiin Pohjois-Suomen Karjanjalostusyhdistys (PSK) hoitamaan valkoisen maatiaiskarjan jalostusta (Maijala 1999,4.)

Vaikka jokaisella rotutyypillä oli oma jalostusyhdistys, yhteistyön tarve tiedostettiin ja asiaa asetettiin kehittämään yhteistyöelin vuonna 1923. Jalostusyhdistysten yhdistyminen tapahtui lopulta vuoden 1946 lopussa, jolloin perustettiin yhteinen Suomen Karjanjalostusyhdistys (SK), jonka tehtävänä oli yhdistää eri maatiaistyyppien kantakirjat. Valtiovallan vaatimuksesta naudanjalostusyhdistykset alkoivat neuvotella 1960-luvun lopulla toimintojen yhdistymisestä. Pitkään jatkunut kilpailutilanne vaikeutti neuvotteluja ja tulokseen päästiin vasta Sianjalostusyhdistyksen tultua mukaan tasapainottamaan tilannetta. Näin perustettiin Suomen Kotieläinjalostusyhdistys (SKJY) vuonna 1969 (Maijala 1999, 4-6.)

2.3 Jalostussuunnittelu tilatasolla

Jalostussuunnittelu on kotieläinjalostukseen perehtyneen jalostusneuvojan ja karjanomistajan yhdessä tekemää työtä tilan eläinaineksen parantamiseksi. Jalostussuunnitelma tehdään aina tilan omien tavoitteiden ja tarpeiden mukaan kerran tai useammin vuodessa. Jalostusneuvoja käy tilalla selvittämässä karjan lähtötilanteen ja asettaa tavoitteet eläinaineksen kehittämiseen (Niemi 2012, 115.) Jalostussuunnittelussa käytetään erilaisia jalostussuunnitteluohjelmia, jotka laskevat asetettujen alkuarvojen ja tavoitteiden perusteella suunnitelman. Jalostussuunnitelmaa noudattamalla tilan eläinainesta voidaan kehittää (Toikka 2010.)

2.3.1 Jalostussuunnitelma

Faban jalostusneuvojat tekevät FabaJasu-jalostussuunnittelua tuotosseurantaan kuuluville tiloille. FabaJasu-jalostussuunnitteluohjelma sisältää jalostussuunnitelman lisäksi kantakirjaukset, rakennearvostelun sekä eläinten myynti- ja ostosuositukset (Toikka 2010.)

Jasu:n toimintaperiaatteena on eläinten jakaminen ryhmiin niiden perinnöllisen arvon perusteella (Toikka 2010). Nykyään FabaJasussa eläimet voidaan jakaa yli 20 eri käyttöluokkaan (Niemi 2012). Jalostusarvoltaan parhaille eläimille käytetään parasta siemennyssonnaa ja huonoimmille liharotuista sonnia. Keskitason eläimille suositellaan siemennyksiin nuorsonnia, sillä syntyvien nuorsonnityttärien perusteella uuden sukupolven sonnit saavat luotettavan jälkeläisarvostelun (Toikka 2010.)

Semex käyttää jalostussuunnittelussaan ProMate-jalostussuunnitteluohjelmaa. Semexin jalostusneuvoja analysoi karjan vahvuudet ja parannuskohteet ja neuvoo karjan jalostustavoitteissa ja niiden toteuttamisessa. Myös Semexin jalostussuunnittelu perustuu eläinten ryhmäjakoon. Eläimet jaetaan käyttötarkoituksien mukaan ryhmiin jalostuseläimet, alkionkantajat, huuhdeltavat, liharotusiemennykset ja poistettavat. Eläimet ryhmitellään niiden vahvuuksien ja heikkouksien mukaan, mutta ilman perinnöllistä jalostusarvoa. Sopivat sonnit valitaan tilan omien tavoitteiden mukaan (Harju & Junnila 2013.)

HH Embryolla on käytössään AltaMate-jalostussuunnitteluohjelma. Aluksi ohjelmaa pystyttiin käyttämään ainoastaan holsteinrotuisille lehmille, mutta nykyään sitä pystytään käyttämään myös ayrshirerotuisille lehmille. AltaMate-jalostussuunnitteluohjelman tavoitteena on kehittää karjaa lyhyessä ajassa ja kustannustehokkaasti tasaiseksi ja yhtenäiseksi kokonaisuudeksi. Suunnitelma pyrkii olemaan puolueeton, joten suunnitelmassa käytettäviksi sonneiksi voidaan valita siemennyssonneja eri myyntifirmoista. Muut jalostusohjelmat jakavat eläimet ryhmiin, kun taas AltaMate pyrkii saamaan karjasta yhtenäisen, mutta myös yksittäisille eläimille pystytään asettamaan omat erilliset jalostustavoitteet. Ohjelma huomioi myös sukusiitokset ja jälkeläisille resessiivisesti periytyvät vialliset geenit, mikäli polveutumistiedot ovat ohjelmiston käytettävissä (Toikka 2010, 41- 43.)

2.3.2 Rakennearvostelu ja -luokittelu

Rakennearvostelun tavoitteena on parantaa eläinten kestävyyttä. Rakennearvostelu on tärkeää, sillä arvostelussa muodostetaan kokonaiskuva eläimestä. Sonniarvosteluissa rakennearvostelu on tärkeää, sillä sonnit saavat rakennepisteet tyttäriensä rakennearvioista. NAV on Suomessa, Ruotsissa ja Tanskassa käytössä oleva yhteinen rakennearvostelu. NAV-rakennearvostelu on osa kansallista jalostusohjelmaa (Toikka 2010.) NAV-rakenneluokituksessa arvostellaan 23 ominaisuutta lehmän rakenteesta mallikuvien perusteella. Siinä tarkastellaan silmämääräisesti rakenteen eri ominaisuuksia ja ne arvostellaan lineaarisella asteikolla 1-9. Jokaiselle ominaisuudelle on asetettu optimiarvo, joka kuvaa rakenteen tavoitearvoa (Harju & Junnila 2013, 22)

Suomalaisen Faba käyttää rakenneluokituksissaan FabaRANE-ohjelmaa, jonka pistelaskenta perustuu tanskalaiseen laskentamenetelmään. Jokaiselle arvosteltavalle rakenneominaisuudelle on rotukohtaiset optimiarvot, joiden avulla ohjelma laskee loppupisteet. Lopullisiin luokituspisteisiin vaikuttavat lehmän poikimakerrat, poikimaikä sekä aika viimeisestä poikimisesta ja lypsystä. Kaikilla arvosteltavilla rakenneosa-alueilla on omat rotukohtaiset painokertoimet, joista lasketaan osapisteet ja niistä muodostuvat lopulliset pisteet. Kokonaispisteet jakautuvat seuraavasti: 90 erinomainen, 85 - 89 erittäin hyvä, 80 - 84 hyvä+, 75 - 79 hyvä, 70 - 74 kohtalainen ja 60 - 69 vaatimaton (Toikka 2010, 36- 37.)

Ayrshire Finland -class on kanadalaiseen jalostusjärjestelmään perustuva rakenneluokitusmuoto ja sitä tarjoaa suomalaisille Suomen Ayrshirekasvattajat. Luokittelua suorittaa kaksi kanadalaista luokittajaa. Luokittelua voidaan tehdä nykyään myös holstein-, brown swiss – ja jersey-roduille. Pisteitä voi saada kuten FabaRane-arvostelussa, mutta luokitteluarvoina käytetään kansainvälisiä termejä. Luokittaja antaa pisteet oman näkemyksensä perusteella, joten hän voi vähentää tai lisätä pisteitä, mikäli kokee sen tarpeelliseksi (Harju & Junnila 2013, 23.) Lehmä, joka saa luokittelupisteikseen 90 - 99, on luokitusarvostaan excellent (EX). Tämän luokan saavuttaneet lehmät ovat erittäin arvostettuja, sillä niitä on harvassa. Muut luokitusarvot ovat: 85 - 89 pistettä Very Good (VG), 80 - 84 pistettä Good Plus (GP), 75 - 79 pistettä Good (G), 70 - 74 pistettä Fair (F) ja 60 - 69

pistettä Poor (P). Kanadalaista luokitusjärjestelmää pidetään yhtenä tiukimmista, joten kaikkia yli 80 pistettä saaneita voidaan pitää hyvärakenteisina (Toikka 2010, 37- 38.)

Alta-rakenneluokittelua on tehty Suomessa vuodesta 2009. Alta-rakenneluokitusta voidaan tehdä vain holsteinrotuisille lehmille. Luokittelun suorittaa hollantilainen rakenneluokittaja. Rakenneominaisuuksille on erilaisia maakohtaisia painokertoimia, mutta usein luokittaja käyttää oman maansa painokertoimia. Suomessa käytetään Hollannin painokertoimia. Luokittelu tapahtuu samaan tapaan kuin AF-luokitus eli luokittaja arvostelee lehmän eri rakenneosa-alueen ominaisuudet ja pisteyttää ne oman arvionsa mukaan. Tavoitteena on, että jokainen lehmän rakenneosa-alue on tasapainossa keskenään, jotta se voi saada hyvät luokituspisteet. Luokitusarvot ovat: 90< pistettä Excellent, 85 - 89 pistettä Very Good, 80 - 84 pistettä Good Plus, 75 - 79 pistettä Good ja 71 - 74 pistettä Fair. Suurin osa luokitelluista lehmistä saa 78 - 80 pistettä, jota voidaan pitää vertailuarvona (Toikka 2010, 38- 39.)

2.4 Keinosiemennystoiminnan historiaa Suomessa

Keinosiemennystä esiteltiin Suomessa jo vuonna 1936, mutta ensimmäiset keinosiemennyskokeilut tehtiin seitsemän vuotta myöhemmin. Marraskuussa 1946 perustettiin Varsinais-Suomen Keinosiitosyhdistys, jonka toimesta tehtiin ensimmäinen siemennys vuonna 1947. Nopeasti tämän jälkeen keinosiemennysasemien ja -yhdistysten määrä kasvoi huomattavasti, joten niitä varten perustettiin vuonna 1948 Keinosiemennysyhdistysten Liitto (KSYL), jonka oli tarkoitus ajaa keinosiemennysasemien ja -yhdistysten asioita (Vahlsten 2012,17.) Vuonna 1949 annetut laki ja asetus tekivät keinosiemennyksen harjoittamisen luvanvaraiseksi. Valtion keinosiemennystoimikunta sääti vähimmäisvaatimukset siemennyksissä käytettäville sonneille, joiden perusteella jalostusyhdistykset hyväksyivät käytettävät sonnit (Maijala 1999,9.) Sonniasemalliset keinosiemennysyhdistykset ovat yhdistyneet vuosien kuluessa useasti ja siemenen tuotantoa on keskitetty. Tänä päivänä sonnien siementä tuotetaan vain yhdellä asemalla Hollolassa, sillä toinen Pieksämäellä toiminut sonniasema lopetti toimintansa vuonna 2012 (Kankaanpää 2011).

Vuoden 2010 alusta Faba siirsi siementuotantoon ja jalostusohjelmaan liittyvät toiminnot VikingGeneticsille, jolloin Fabasta tuli yksi VikingGeneticsin omistajista. (Vahlsten 2012,18). VikingGeneticsin omistavat yhdessä suomalainen Faba, tanskalainen VikingDanmark ja ruotsalainen Växa. VikingGenetics on yksi maailman suurimmista viljelijöiden omistamista jalostusyrityksistä, sillä on yhteensä noin 30 000 karjanomistajajäsentä (VikingGenetics 2014.) Yrityksen tarkoitus on edistää suomalaisten, tanskalaiden ja ruotsalaisten maidon- ja lihantuottajien etuja ja parantaa karjankasvatuksen kannattavuutta sekä kasvattajien hyvinvointia (Vahlsten 2012,19).

Lounais-Suomen keinosiemennysyhdistykseksi nimensä muuttanut Varsinais-Suomen keinosiemennysyhdistys rakensi ensimmäisen syväjäädäytys-

laboratorion vuonna 1961. Ensimmäisten pakastespermalla tehtyjen siemennysten jälkeen menetelmä yleistyi 1960-luvulla ja vähitellen yhä yleisemmin siirryttiin pakastesperman käyttöön (Faba 2014d.)

Maatalousneuvonnan kehittämistoimikunta ehdotti vuonna 1989, että neuvonta keskitettäisiin kehittämiskeskukseen, johon liittyisivät maatalouskeskukset, tarkkailuyhdistykset, Suomen Kotieläinjalostusyhdistys, Suomen Siipikarjaliitto ja Salaojitusyhdistys. Suomen Kotieläinjalostusyhdistyksen keinosiemennyksen piirissä ei haluttu suostua ehdotukseen, sillä heidän mielestään se merkitsisi jalostustyön ja -aineistojen hajottamista. Jalostustavoitteiden asettaminen, valintaindeksien laskenta ja jalostusneuvonta edellyttävät erityistietämystä, valtakunnallisesti suunniteltua, nopeaa päätöksen tekoa ja keskitettyä johtoa, joten neuvottelujen tuloksena kumpikin osapuoli järjestäytyi osuuskunnaksi: Suomen Kotieläinjalostusosuuskunta (SKJO) ja Osuuskunta Suomen Keinosiemennyskeskus. Myöhemmin vuonna 1992 osuuskunnista muodostettiin Osuuskunta Suomen Kotieläinjalostuskeskus - FABA. Tällä muutoksella haluttiin varmistaa, että alan neuvonnan asema ja säilyminen pysyy karjanomistajien hallinnassa sekä haluttiin taata erikoisneuvonnan kehittymismahdollisuudet (Maijala 1999, 9.)

Vuonna 2002 SKJO:n ja Osuuskunta Kotieläinjalostuskeskus – FABA:n toimintoja järjesteltiin uudelleen. SKJO:n keskeiset tehtävät olivat lypsy- ja lihakarjan sekä sikojen valtakunnallisten jalostusohjelmien toteuttaminen, jalostusneuvonta ja jalostusarvosteluun liittyvä toiminta sekä jalostuseläinvälitys kotimaassa ja ulkomaille. Kotieläinjalostuskeskus – FABA:n tehtävät keskittyivät lähinnä naudan ja sian siementuotantoon, markkinointiin ja jakeluun ja lisäksi keinosiemennysalan yhteistyön lisäämiseen kansainvälisellä tasolla (Vahlsten 2012,18). Vuoden 2005 lopussa Suomen Kotieläinjalostusosuuskunnan nimi vaihdettiin Faba Jalostukseksi. Tämän jälkeen Faba Jalostus fuusioitui Faba Palveluun, joka oli muodostunut Osuuskunta Jalostuspalvelun ja Sisämaan Jalostuksen sekä Pohjanmaan Jalostuskeskuksen yhdistytyä. Lopuksi Faba Jalostuksen ja Faba Palvelun yhdistytyä osuuskunta sai uuden ytimekkäämmän nimen Faba. Tänä päivänä Faba pystyy tarjoamaan tiloille kaikki nautakarjanjalostukseen tarvittavat siemennys-, neuvonta- sekä tarvikkepalvelut (Faba 2014d)

2.5 Keinosiemennystoimintaa ohjaavat määräykset

Uusi laki eläinjalostustoiminnasta 319/2014 astui voimaan 1.5.2014 ja se kumoaa kotieläinjalostuslain 794/1993 (KM 2014, 97). Tähän lakiin on koottu säädökset jalostukseen käytettävistä eläimistä pidettävistä kantakirjasta ja sitä pitävästä yhteisöstä, jalostukseen käytettäviä eläimiä sekä niiden sukusoluja ja alkioita koskevista asiakirjoista sekä niiden tuonnista (Laki eläinjalostustoiminnasta 2014).

Laki koskee nautoja, sikoja, vuohia, lampaita ja hevosia. Aikaisempia käytäntöjä eläimen merkitsemisestä kantakirjaan ja polveutumistodistusten si-

sällöstä ei uudessa laissa muuteta. Sen sijaan kantakirjaa pitävän yhteisön hyväksymisen hoitaa jatkossa Elintarviketurvallisuusvirasto, kun sen aiemmin hoiti maa- ja metsätalousministeriö (KM 2014, 97.)

Kotieläinjalostuslaissa (794/1993) edellytettiin, että eläinten keinolliseen lisäämiseen tarvitaan ministeriön lupa ja lupa myönnettiin määräajaksi, korkeintaan viideksi vuodeksi (Kotieläinjalostuslaki 794/1993). Uudessa eläinjalostustoimintaa koskevassa laissa (319/2014) lupaa ei tarvita.

Eläinsuojelulain mukaan eläinjalostuksessa on otettava huomioon eläinten terveys sekä eläinsuojelulliset näkökohdat. Eläinjalostus tai jalostusmenetelmien käyttäminen, josta aiheutuu eläimelle kärsimystä tai merkittävää haittaa eläimen terveydelle tai hyvinvoinnille, on kielletty. Eläinsuojelusäännöksen tarkoituksena on estää eläinjalostus, josta syntyy eläimelle merkittävää haittaa. Lisäksi tarkoituksena on estää epäasiallisen eläinjalostuksen aiheuttamien vaikeiden synnytysten lisääntyminen ja epämuodostumien syntyminen jälkeläisiin (Evira 2014.)

Eläinsuojelulakiin (247/1996) on lisätty säännös kelpoisuudesta eläinten keinolliseen lisäämiseen. Jatkossa nautoja, sikoja, vuohia, lampaita ja hevoseläimiä saa keinosiementää henkilö, joka on suorittanut keinosiementämisen ammattitutkinnon (Eläinsuojelulaki 247/1996.) Kotitalalla saa jatkossa keinosiementää eläimen haltijan hallussa olevan eläimen joko eläimen haltija tai tämän palveluksessa oleva, jos siementäjä on suorittanut kyseisen eläinlajin keinosiementämisen ammattitaitovaatimukset sisältävän tutkinnon osan (KM 2014,97).

Naudoille ja hevoseläimille tehtävää alkionsiirtoa saa tehdä henkilö, joka on suorittanut keinosiementämisen ammattitutkinnon sekä alkionsiirron ammattitaitovaatimukset sisältävän tutkinnon osan (KM 2014,97).

2.6 Keinosiemennyspalveluita tarjoavat yritykset Suomessa

2.6.1 Faba ja Viking Genetics

Faba on lyhenne vuonna 1969 eri jalostusorganisaatioiden yhdistyessä syntyneen Suomen Kotieläinjalostusyhdistyksen englanninkielisestä versiosta ”The Finnish Animal Breeding Association”. Faba on koko maan kattava nautakarjanjalostukseen erikoistunut yritys. Faba on MMM:n hyväksymä nautarotujen jalostusjärjestö ja sen omistavat suomalaiset kotieläinyrittäjät. Faba tarjoaa asiakkailleen kaikki nautakarjanjalostukseen tarvittavat palvelut kuten neuvonta-, siemennys-, tieto- ja tarvikepalvelut (Faba 2013a.)

VikingGenetics on genetiikkayritys, joka vastaa Suomessa, Tanskassa ja Ruotsissa sonnien siementuotantoon liittyvistä toiminnoista ja jalostusohjelmasta. VikingGeneticsin omistavat Ruotsin kotieläinyhdistykset, tans-

kalainen Viking Danmark ja Faba. Faba omistaa VikingGeneticsistä neljänneksen (Faba 2013b.)

VikingGenetics myy vuosittain melkein neljä miljoonaa siemenannosta ja yhdistyksen sonneja jälkeläisarvostellaan vuosittain yli 400, mikä tekee VikingGeneticsistä yhden maailman suurimmista jalostusyrittäjistä. VikingGeneticsillä on tarjolla punaisten rotujen (SRB, RDM, ayrshire), holsteinin, jersey ja liharotujen siementä. (VikingGenetics 2013.)

2.6.2 Semex ja Semex Finland

Semex Alliance on neljän kanadalaisen keinosiemennysosuuskunnan vuonna 1997 perustama maailman suurin karjanomistajien omistama yritys. Yritys perustettiin tarkoituksenaan markkinoida ja viedä kanadalaista eläinainesta maailmanlaajuisesti. Vuonna 2009 yritys myi lähes 8 miljoonaa siemenannosta 118 eri maahan. Semexin tuotemerkki on tasapainoisen jalostuksen voima eli lehmän rakenteen ja tuotoskyvyn tasapaino. Semexin mukaan kun lehmän elimistö kestää kasvavan tuotoskyvyn paineet, sillä on parempi mahdollisuus hyvään elinikäistuotokseen ja näin ollen parempaan taloudelliseen tulokseen (Semex 2013a.)

Semex Finland Oy on Sari Alhaisen perustama perheyritys. Yritys toimii Semex Alliancen tuotteiden ja palvelujen jälleenmyyjänä Suomessa. Yrityksessä on yrityksen omistajan lisäksi yksi täysipäiväinen työntekijä. Lisäksi yrityksellä on kahdeksan alue-edustajaa, jotka vastaavat siemenannosten myynnistä ja jakelusta. Semex Finland Oy:n palveluihin kuuluu myös jalostusneuvontaa, joka käynnistyi täysimittaisesti syksyn 2010 aikana. Yrityksen neuvojat tekevät jalostussuunnitelman ProMate-ohjelmiston avulla. (Semex Finland Oy 2013.)

2.6.3 HH Embryo Oy ja Alta Genetics

HH Embryo Oy toimii Alta Geneticsin jälleenmyyjänä Suomessa. Alta Genetics on osa hollantilaista Koepon holdingia, joka on maailman suurin yksityisessä omistuksessa oleva keinosiemennysyritys. Yritys myy yli 18 miljoonaa siemenannosta vuosittain. (Koepon 2013.)

HH Embryo Oy on eläinaineksen genetiikkapalveluiden myyntiin ja markkinointiin erikoistunut yritys. Yritys on varsin uusi, sillä se on perustettu vuonna 2006. HH Embryon kotipaikka sijaitsee Lopella Huitin tilalla ja sen toimitusjohtajana toimii Hannu Huitti. HH Embryo liittyy läheisesti Huitin Holstein -brändiin, jonka takana on taas Huitti-niminen maatilayritys. Yrityksen tarjontaan kuuluu alkionhuuhteluja ja -siirtoja, jalostuseläinten välittämistä, keinosiemennyspalveluita ja siihen tarvittavia tarvikkeita sekä nestemäistä tyypeä. Lisäksi yritys tarjoaa asiakkailleen ilmaiseksi jalostussuunnitelman sekä lehmien luokittelun (HHembryo 2013a.) Uutena palveluna yritys aloitti syksyllä 2013 HH Lammas-

Palvelun, jonka tarkoituksena on tarjota asiakkaille lampaiden siemennyspalvelut (HHembryo 2013b.)

3 ASIAKASTYYTYVÄISYYSKYSELY HH EMBRYON KEINOSIEMENNYSASIAKKAILLE

3.1 Kyselyn tavoitteet

HH Embryo on varsin nuori, vuonna 2006 perustettu ja yritys. Se on Suomen ensimmäinen yksityinen keinosiemennysyritys. Yritys aloitti AltaPreg keinosiemennyspalvelun alkuvuodesta 2012. Selvityksen keskeisenä tavoitteena oli saada HH Embryon keinosiemennyspalveluita käyttäviltä asiakkailta palautetta keinosiemennyspalveluihin liittyen, sillä sellaista ei ollut vielä tehty. Kyselyn vastausten avulla pyrittiin kartoittamaan mihin asioihin asiakkaat ovat tyytyväisiä ja mitä asioita palveluissa voisi vielä kehittää, jotta se palvelisi entistä paremmin asiakkaita.

3.2 Kyselyn toteutus

Tiedonkeruumenetelmäksi valittiin kyselyselvitys. Kyselyn kysymyksistä suurin osa oli strukturoituja eli kysymysten vastausvaihtoehdot oli valittu ennalta. Näiden lisäksi kyselyssä oli myös avoimia sekä sekamuotoisia kysymyksiä. Sekamuotoisissa kysymyksissä oli valmiin vastausvaihtoehdon lisäksi avoin kysymys.

Kysely lähetettiin niille henkilöille, jotka ovat aktiivisia HH Embryon keinosiemennysasiakkaita eli käyttävät yrityksen palveluita säännöllisesti. Tästä joukosta valittiin ne henkilöt, joiden asiakastiedoista löytyi sähköpostiosoite, sillä kysely aiottiin lähettää ainoastaan sähköisesti. Kysely toteutettiin Google Drive -ohjelman avulla ja lähetettiin sähköisesti saatteen kera, jossa oli linkki kyselyyn (Liite 2). Vastaajat saivat halutessaan ilmoittaa yhteystietonsa kyselyn lopussa, sillä vastaajien kesken arvottiin siemenannos-palkintoja.

Kyselylomake (Liite 1) koostui neljästä aihealueesta. Ensimmäisessä osiossa kyseltiin vastaajien taustatietoja, kuten tilan tuotantosuuntaa ja karjan kokoa ja keskituotosta. Toinen osio koostui seminologipalvelujen ja eläinaineksen arvioinnista, kolmas osio AltaMate ja Altarakenneluokituksen arvioinnista ja neljäs osio koostui siementilausta ja verkkokauppaa käsittelevistä kysymyksistä, joka koski vain niitä asiakkaita, joilla on oma typpisäiliö.

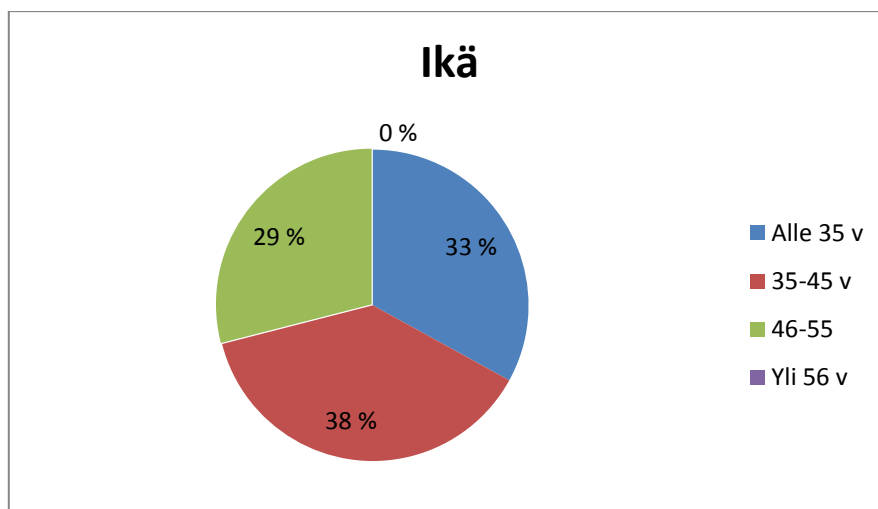
4 KYSELYN TULOKSET

Kysely lähetettiin yhteensä 165 asiakkaalle sähköpostitse. Niistä 14 palautui virheellisenä takaisin eli sähköposti ei ole käytössä tai osoitteessa on kirjoitusvirheitä. Näin ollen lopullinen lähteneiden kyselyiden määrä oli 151 kappaletta. Kysely lähetettiin 4.5.2014 ja vastausaikaa annettiin 18.5. asti. Tässä ajassa vastauksia ei tullut tarpeeksi, joten vastaajia muistutettiin kyselystä ja annettiin lisää vastausaikaa 1.6.2014 asti. Vastauksia saatiin yhteensä 42 kappaletta, joten vastausprosentiksi tuli 28,7 %. Tavoitteena oli saada vastausprosentiksi ainakin 30 %, joten jäätin hieman tavoitteen ta. Vastausprosentti oli kuitenkin melko hyvä, huomioon ottaen se, että kysely suoritettiin toukokuussa, joka on tiloilla kiireistä aikaa ja kysely lähetettiin ainoastaan sähköpostilla.

4.1 Vastaajien taustatiedot

4.1.1 Ikä

Kaikki vastaajat ilmoittivat kyselyssä ikänsä (Kuvio 1). Suurin osa vastaajista ilmoitti iäkseen 35 - 45 vuotta 16 kpl (38 %). Seuraavaksi eniten vastaajista ilmoitti iäkseen alle 35 vuotta, 14 kpl (33 %) sekä 46 – 55 vuotta, 12 kpl (29 % vastaajista). Kyselyyn vastanneista kukaan ei ilmoittanut iäkseen yli 56 vuotta.

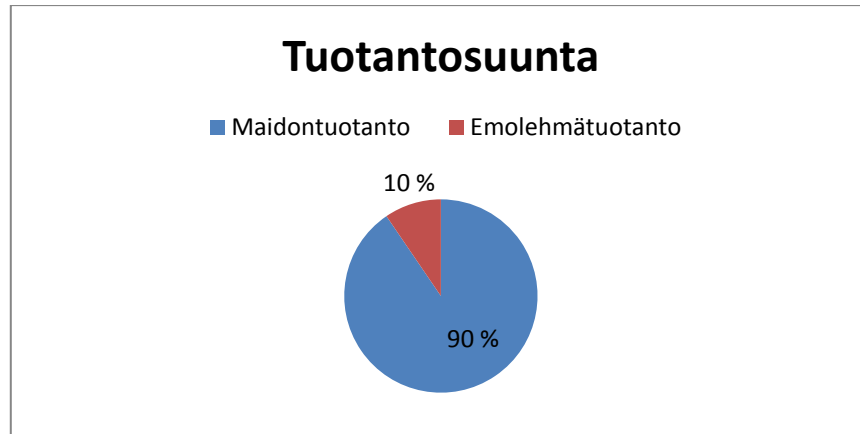


Kuvio 1. Kyselyyn vastanneiden ikäjakauma

Vastaajien jakautuminen poikkeaa melko paljon Tilastokeskuksen raportista viljelijöiden keski-ikästä lypsykarjatiloiilla. Tilaston mukaan viljelijöiden keski-ikä on 48,9 vuotta. Vastaajista 71 % on alle tilastokeskuksen ilmoittaman keski-ian (Tike, 2013).

4.1.2 Tuotantosuunta

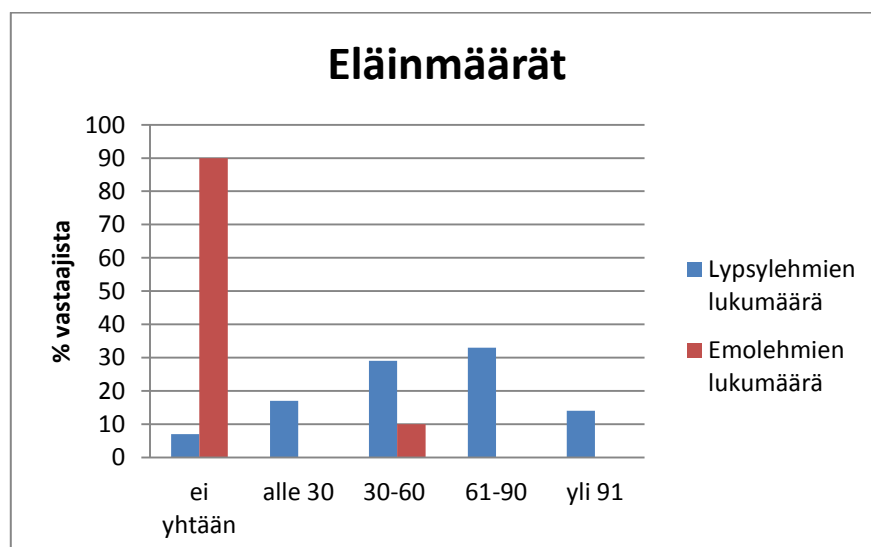
Vastaajista selvästi suurin osa, 38 kpl (90 %) ilmoitti tuotantosuunnakseen maidontuotannon. Näin ollen ainoastaan neljä kappaletta (10 %) ilmoitti tuotantosuunnakseen emolehmätuotannon. (Kuvio 2)



Kuvio 2. Vastaajien jakautuminen tuotantosuunnittain

4.1.3 Eläinmäärät

Eläinmääriä koskevia kysymyksiä oli kaksi kappaletta. Ensimmäisessä kysymyksessä selvitettiin lypsylehmien lukumäärää tilalla ja toisessa kysymyksessä selvitettiin emolehmien lukumäärää tilalla. Lypsylehmien lukumäärää selvitettäessä suurin osa vastaajista ilmoitti lypsylehmien määräksi 61 - 90 kpl, joita oli vastaajista 14 kappaletta (33 %). Seuraavaksi eniten vastaajat ilmoittivat lypsylehmien lukumääräksi 30 – 60 kpl, joita oli vastaajista 12 kappaletta (29 %). Seuraavaksi eniten vastauksia saivat alle 30 lehmän tilat, joita oli seitsemän kappaletta (17 %) sekä yli 91 lehmän tilat, joita oli kuusi kappaletta (14 %). Vähiten vastauksia sai ”ei yhtään”, joita oli kolme kappaletta, (7 %) (Kuvio 3).



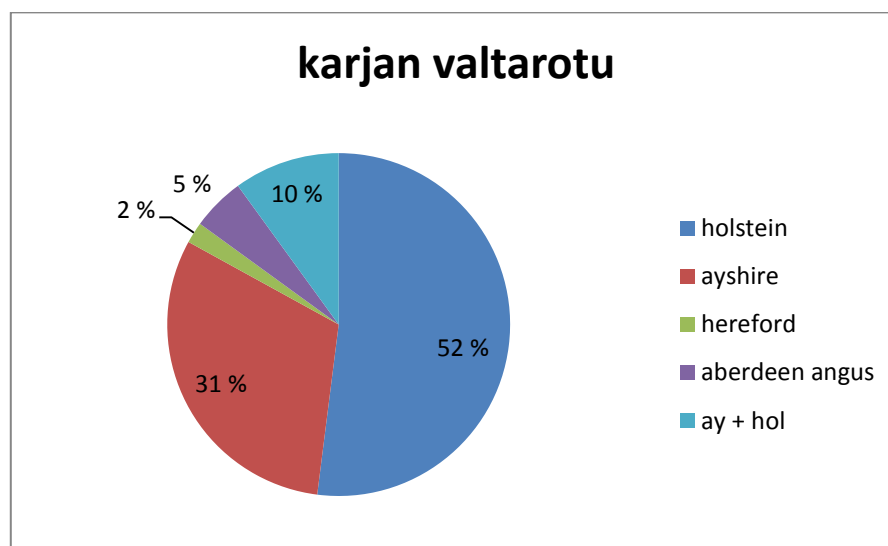
Kuvio 3. Eläinten lukumäärät vastaajittain.

Emolehmien lukumääriä tarkastellessa vastaukset olivat jakautuneet hyvin selkeästi. Suurimmalla osalla vastaajista, 38 vastaajalla (90 %) ei ollut lainkaan emolehmiä. Loput neljä vastaajaa (10 %) ilmoittivat emolehmiääräkseen 30 – 60 kappaletta. Vastaajista, joiden tuotantosuunta on lypsykarjatalous, suurimmalla osalla oli maan keskiarvoa enemmän lypsylehmiä. Lypsylehmiä on tilalla keskimäärin 32 kappaletta ja suurin osa vastaajista (33 %) ilmoitti lypsylehmiääräkseen 61 – 90 kappaletta. Vastaajat, joilla tuotantosuuntana on emolehmätuotanto, ovat eläinmäärältään keskiarvoa suurempia. Keskimäärin emolehmiä on tilalla 26 kappaletta ja vastaajat ilmoittivat emolehmiääräkseen 30 – 60 kappaletta (Tike 2014.)

4.1.4 Karjan valtarotu

Karjan valtarotua selvitettäessä lypsyrodut jakaantuivat selvästi. Kysyttäessä karjan valtarotua suurin osa vastaajista, joita oli 22 kappaletta (52 %) ilmoitti karjan valtaroduksi holsteinin. Toiseksi eniten vastaajat, joita oli 13 kappaletta (31 %) ilmoittivat valtarodukseen ayrshiren. En rajoittanut vastausvaihtoehtojen valintaa yhteen, joten vastaajista neljä kappaletta (10 %) valitsi vaihtoehdot ayrshire sekä holstein. Näillä vastaajilla on siis kahden eri rotua yhtä paljon. Vastaajista kukaan ei ilmoittanut valtarodukseen suomenkarjaa.

Liharotujen osalta vastaukset jakaantuivat myös hyvin selkeästi. Kaikista vastaajista kaksi kappaletta (5 %) ilmoitti valtarodukseen aberdeen anguksen. Yksi vastaaja (2 %) ilmoitti karjan valtaroduksi herefordin. Vastaajista kukaan ei ilmoittanut valtarodukseen charolaista tai limousinia.

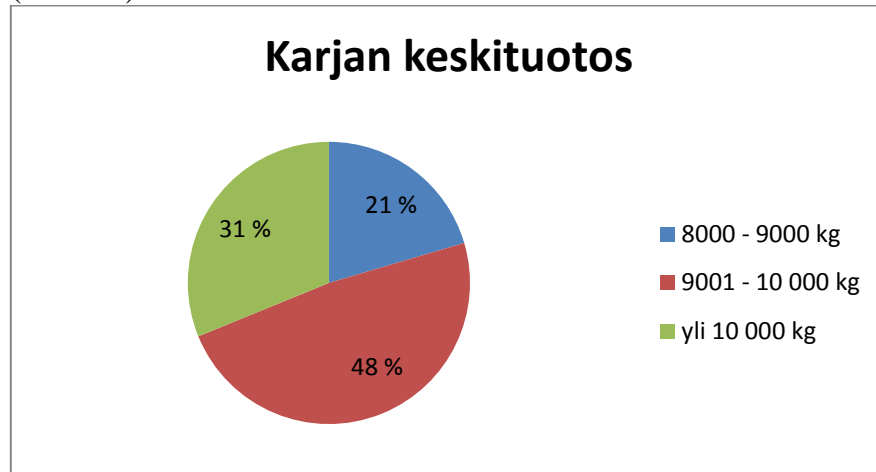


Kuvio 4. karjojen valtarodut vastaajittain.

4.1.5 Karjan keskituotos

Karjan keskituotosta kysyttäessä suurin osa ilmoitti keskituotokseen 9001 – 10 000 kg, joita oli 19 kappaletta (45 %) vastanneista. 12 kappaletta vastanneista (29 %) ilmoitti keskituotokseen yli 10 000 kg ja kah-

deksan kappaletta (19 %) ilmoitti keskituotokseen 8000 – 9000 kg. Vastaajista kukaan ei ilmoittanut keskituotokseen alle 8000 kg (Kuvio 5).

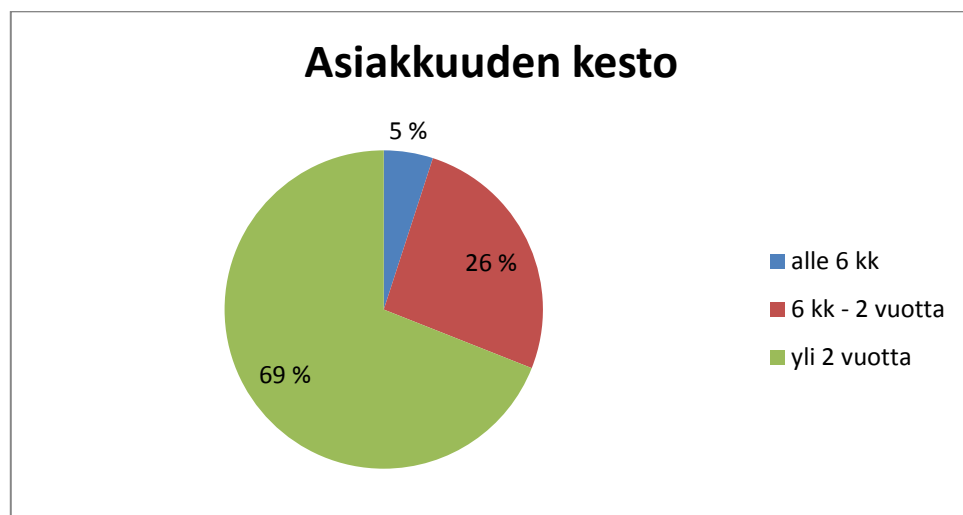


Kuvio 5. Karjan keskituotos vastaajittain.

Tuotosseurannassa mukana olevien lehmien keskimääräinen maitotuotos vuonna 2013 oli 8958 kg (Proagria, 2014). Vähintään 79 %:lla vastaajista keskituotos ylittää keskimääräisen maitotuotoksen, joten voidaan olettaa, että HH Embryon asiakkaat panostavat tuotosta parantaviin tekijöihin.

4.1.6 Asiakkuuden kesto

Selvästi suurin osa vastaajista (69 %) ilmoitti olleensa HH Embryo Oy:n asiakkaana yli 2 vuotta. Seuraavaksi eniten vastaajista (26 %) oli ollut HH Embryon asiakkaana 6 kk – 2 vuotta. Loput vastaajista (5 %) ilmoitti olleensa HH Embryon asiakkaana alle 6 kk (Kuvio 6).



Kuvio 6. Asiakkuuksien kesto vastaajittain.

Yrityksen keinosiemennystoiminta alkoi vuonna 2012, joten suurin osa vastaajista on ollut jo alusta asti keinosiemennysasiakkaana.

4.2 Seminologipalvelut ja eläinainees

4.2.1 HH Embryon palvelujen kokeilemisen syyt

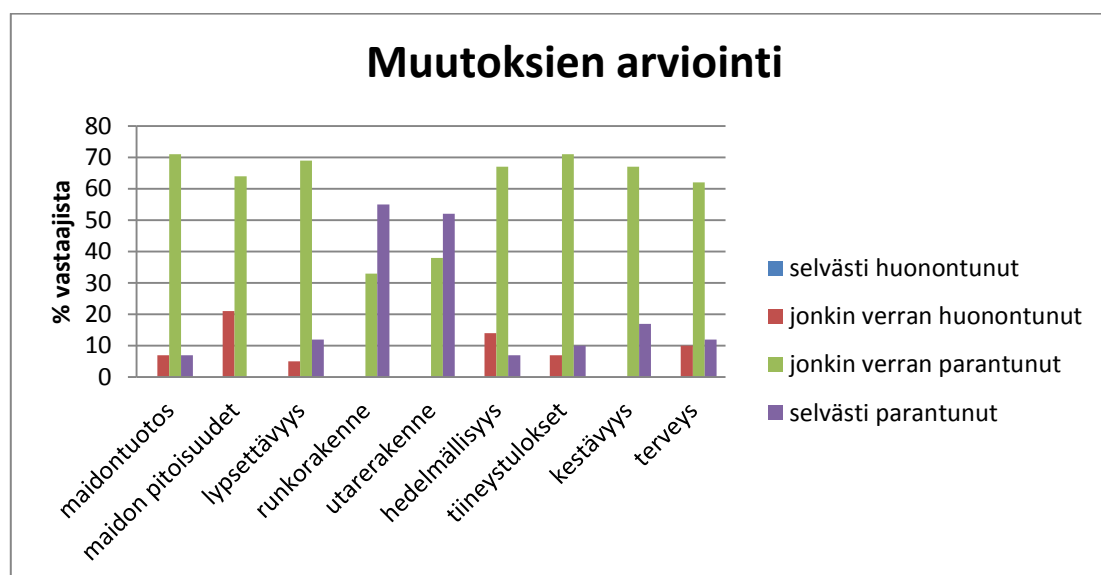
Vastaajat saivat valita useamman kuin yhden vaihtoehdon. Yleisimmäksi syyksi nousi selvästi kolme eri vastausvaihtoehtoa, jotka olivat saaneet vastaajat kokeilemaan HH Embryon palveluja. Yleisimmät syyt olivat halu parantaa karjan rakennetta (32 kappaletta), oma kiinnostus karjan jalostusta kohtaan (30 kappaletta) sekä halu kehittää tilaa paremmaksi (20 kappaletta).

11 kappaletta vastaajista ilmoitti palveluiden kokeilemisen syyksi edullisemmat hinnat kilpailijoihin verrattuna. Näin ollen edullisempia hintoja voidaan pitää yrityksen etuna hankkiessaan uusia asiakkaita, sillä siemenkulut voivat tilalla olla suuret. Seitsemän kappaletta vastaajista kertoi kokeilemisen syyksi halun parantaa karjan terveyttä ja kolme kappaletta muualta kuultujen hyvien kokemusten vuoksi.

Vastaajista yhdeksän kappaletta ilmoitti syykseen ”jokin muu”. Vastauksissa mainittiin useasti hyvä ja joustava asiakaspalvelu sekä ammattitaitoiset työntekijät.

4.2.2 Muutosten arviointi

Kysymyksessä pyydettiin vastaajia arvioimaan minkälaisia muutoksia he odottavat karjassa tapahtuvan eri ominaisuuksissa verrattuna tilanteeseen ennen kuin alkoivat käyttää HH Embryon sonneja.



Kuvio 7. vastaajien odotukset ominaisuuksien muutoksiin.

Tarkasteltaessa tuotosominaisuuksia, joihin kuuluvat maidontuotos ja pitoisuudet, vastaajista suurin osa arvioi maidontuotoksen (71 %) ja pitoisuuksien (67 %) jonkin verran parantuvan (Kuvio 7). Vastaajista kolme kappaletta (7 %) arvioi maidontuotoksen jonkin verran huonontuvan ja

toiset kolme kappaletta (7 %) arvioi maidontuotoksen selvästi parantuvan. Maidon pitoisuuksissa yhdeksän kappaletta (21 %) vastaajista arvioi pitoisuuksien jonkin verran huonontuvan.

Käyttöominaisuuksiin kuuluvan lypsettävyyden arvioi 29 kappaletta (69 %) vastaajista jonkin verran parantuvan. Kaksi vastaajaa (5 %) arvioi lypsettävyyden jonkin verran huonontuvan ja viisi vastaajaa (12 %) arvioi lypsettävyyden selvästi parantuvan. Kestävyyden osalta 28 vastaajaa (67 %) arvioi kestävyyden jonkin verran parantuvan ja seitsemän vastaajaa (17 %) arvioi kestävyyden parantuvan selvästi. Kukaan vastaajista ei arvioinut kestävyyden huonontuvan. Tästä voidaan päätellä, että HH Embryon asiakkaat arvostavat eläimessä pitkää tuotantoaikaa, joka on yhteydessä myös muihin hyviin ominaisuuksiin kuten rakenteeseen ja hedelmällisyyteen.

Rakenneominaisuuksiin kuuluvat jalka-, runko- ja utarerakenne. Vastaajista 14 (33 %) arvioi runkorakenteen parantuvan ja 23 vastaajaa (55 %) arvioi runkorakenteen parantuvan selvästi. Utarerakenteen arvioi 16 vastaajaa (38 %) jonkin verran parantuvan ja 22 vastaajaa (52 %) parantuvan selvästi. Kukaan vastaajista ei arvioinut runko- tai utarerakenteen huonontuvan. Tästä voidaan päätellä, että erityisesti rakenneominaisuuksiin odotetaan tapahtuvan parannuksia vastaajien siirryttyä käyttämään HH Embryon sonneja.

Hedelmällisyysominaisuuksiin kuuluvat hedelmällisyys ja tiineystulokset. Hedelmällisyyden arvioi vastaajista 28 (67 %) jonkin verran parantuvan ja kolme vastaajaa (7 %) arvioi hedelmällisyyden parantuvan selvästi. 6 vastaajista (14 %) vastaajista arvioi hedelmällisyyden jonkin verran huonontuvan. Tiineystulosten arvioi 30 vastaajaa (71 %) parantuvan jonkin verran ja neljä vastaajaa (10 %) arvioi tiineystulosten parantuvan selvästi. Loput kolme kappaletta (7 %) arvioi tiineystulosten jonkin verran huonontuvan.

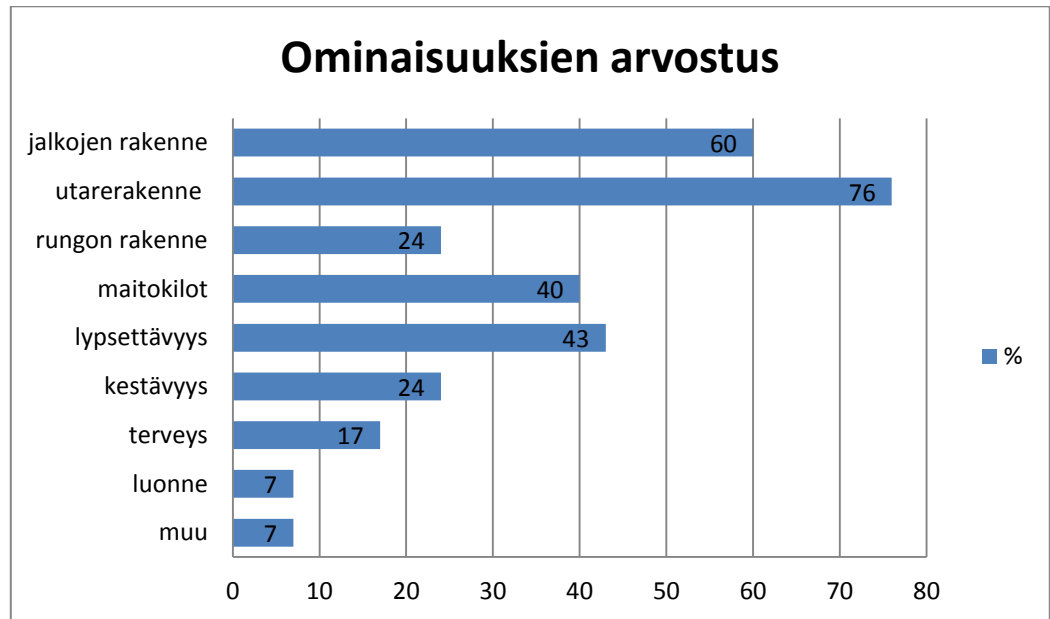
Terveysominaisuuksina arvioidaan utareterveyttä, solulukuja ja eläinlääkärin tekemiä hoitoja. Vastaajista 26 (62 %) arvioi terveyden parantuneen jonkin verran ja viisi vastaajaa (12 %) arvioi terveyden parantuneen selvästi. Neljä vastaajaa (10 %) arvioi terveyden huonontuneen jonkin verran.

4.2.3 Ominaisuuksien arvostus

Kysymyksessä pyydettiin vastaajia valitsemaan kolme tärkeintä ominaisuutta, joita he eniten arvostavat valitessaan sonneja. Seuraavassa kysymyksessä pyydettiin perusteluja sille, miksi he valitsivat juuri ne ominaisuudet.

Vastauksista erottui selvästi muista kaksi ominaisuutta, joita arvostetaan eniten. 32 vastaajaa (76 %) valitsi utarerakenteen ja 25 vastaajaa (60 %) jalkojen rakenteen (Kuvio 8). Muista rakenneominaisuuksista 10 vastaajaa (24 %) ilmoitti arvostavansa rungon rakennetta. Perusteluissa tuli selvästi ilmi, että parantamalla eläinten jalka- ja utarerakennetta halutaan saada eläimille lisää kestävyyttä ja sitä kautta saadaan paljon maitokiloja, kun

eläin on pitkään tuotannossa. Perusteluissa sanottiin myös jalkojen hyvän kunnon olevan erityisen tärkeä pihattonavetassa, jossa eläimet joutuvat liikkumaan paljon.



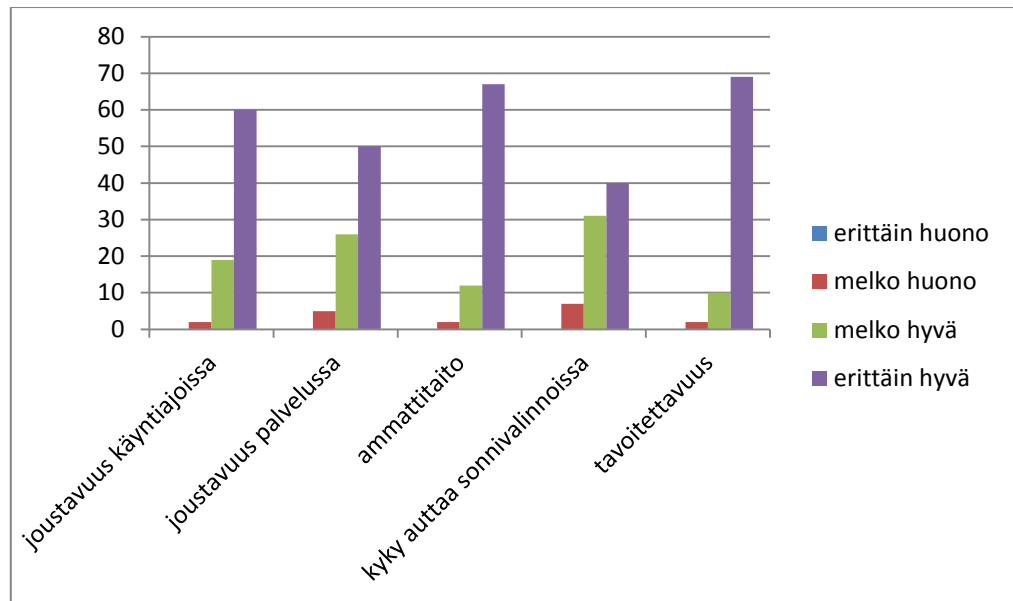
Kuvio 8. Eri ominaisuuksien arvostus.

Seuraavaksi eniten vastaajat arvostivat lypsettävyyttä (43 %) ja maitokiloja (40 %). Perusteluissa korostui, että varsinkin robottinavetassa arvostetaan lehmän lypsynopeutta, koska sitä kautta saadaan myös maitokiloja, mikä on robottinavetassa kannattavan toiminnan edellytys. Perusteluissa myös ilmeni, että robottinavetoissa arvostetaan lypsettävyyden lisäksi erityisesti utarerakennetta. Kun eläimen utareen muoto ja vetimien sijainti ovat hyvät, myös koneen kiinnitys onnistuu nopeammin, jolloin saadaan koneen kapasiteettia hyödynnettyä paremmin.

Terveysten valitsi 17 % ja luonteen 7 % vastaajista. Perusteluissa vastaajat kertoivat arvostavansa terveitä lehmä, jolloin ei tule ylimääräisiä kustannuksia tai tuotantokatkoksia mahdollisten sairauksien takia. Ne vastaajat, jotka valitsivat luonteen tärkeäksi ominaisuudeksi, perustelivat vastauksensa sillä, että haluavat eläimiä, jotka ovat helppoja käsitellä.

4.2.4 Seminologin arviointi

Arvioitaessa seminologien joustavuutta käyntiajoissa vastaajista 8 (19 %) piti joustavuutta melko hyvänä ja peräti 25 vastaajaa (60 %) piti joustavuutta erittäin hyvänä (Kuvio 9). Vain yksi vastaajista (2 %) piti joustavuutta melko huonona. Lähes samanlaisesti vastaajat arvioivat seminologin joustavuuden palvelussa, sillä 11 vastaajaa (26 %) piti palvelussa joustavuutta melko hyvänä ja 21 vastaajaa (50 %) piti erittäin hyvänä. Vastaajista kaksi (5 %) piti palvelussa joustavuutta melko huonona.



Kuvio 9. Seminologin arvostelu.

Seminologien ammattitaitoa piti selvästi suurin osa, 28 vastaajista (67 %) erittäin hyvänä. Vastaajista 5 (12 %) piti seminologien ammattitaitoa melko hyvänä ja yksi vastaaja (2 %) melko huonona. Myös seminologien tavoitettavuutta piti selvästi suurin osa (69 %) erittäin hyvänä, neljä vastaajista piti tavoitettavuutta melko hyvänä ja yksi vastaajista (2 %) melko huonona.

Selvitettäessä seminologien kykyä auttaa sonnivalinnoissa suurin osa vastaajista piti kykyä auttaa erittäin hyvänä (40 %) tai melko hyvänä (31 %). Vastaajista kolme (7 %) piti seminologien kykyä auttaa sonnivalinnoissa melko huonona.

4.2.5 Tiineystarkastusten tekeminen ja niiden onnistuminen

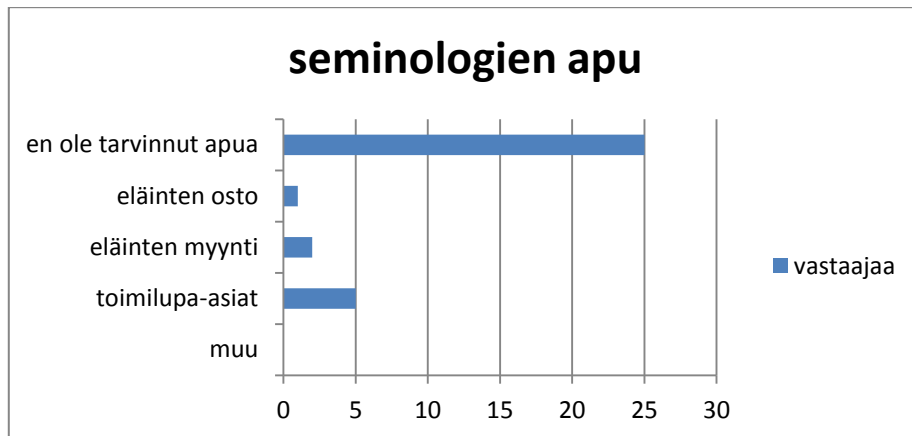
Noin puolet vastaajista, 22 kappaletta (52 %) kertoi seminologien tekevän tilan tiineystarkastukset. Vastaajat, jotka vastasivat kyllä, arvioivat seminologien tekemien tiineystarkastusten onnistumisen melko hyvänä (24 %) tai erittäin hyvänä (26 %). Vain yksi vastaaja (2 %) piti seminologin tekemän tiineystarkastuksen onnistumista erittäin huonona.

Vastaajista 13 (31 %) tilalla seminologi ei tee tilan tiineystarkastuksia. Näillä tiloilla tiineystarkastukset tekee eläinlääkäri tai ei tehdä ollenkaan tiineystarkastuksia.

4.2.6 Seminologin apu

Kyselyyn vastanneista selvästi suurin osa, 25 kappaletta, ilmoitti, ettei ole tarvinnut seminologiin apua eläinten ostoon, eläinten myyntiin tai toimilupa-asioihin liittyvissä asioissa (Kuvio 10).

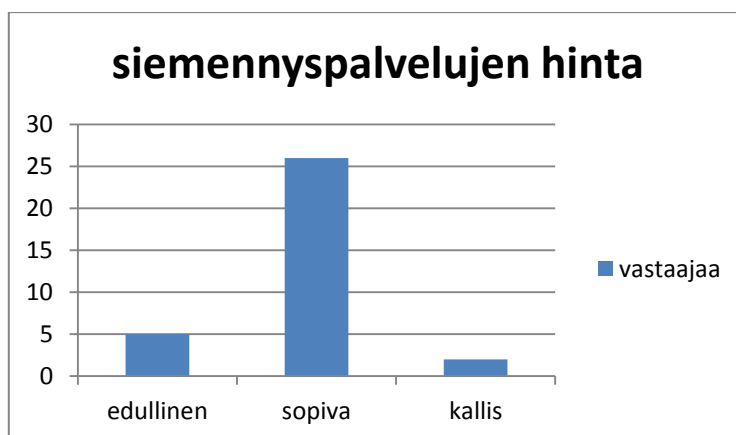
Vastaajista osa oli kuitenkin tarvinnut apua seminologilta, sillä vastaajista viisi kappaletta kertoi tarvitseensa apua toimilupa-asioihin liittyen. Vastaajat olivat vähiten tarvinneet apua eläinten ostoon (yksi vastaaja) tai eläinten myyntiin (kaksi vastaajaa) liittyvissä asioissa. Kukaan vastaajista ei ilmoittanut tarvitseensa jossain muussa tilanteessa apua.



Kuvio 10. seminologeilta saatu apu eri tilanteissa.

4.2.7 Siemennyspalvelujen hinta

Kysyttäessä vastaajilta mielipidettä siemennyspalvelujen hinnasta suurin osa, 26 kappaletta piti hintaa sopivana. Viisi vastaajaa piti hintoja edullisina ja vain kaksi kappaletta piti hintoja kalliina (Kuvio 11).



Kuvio 11. vastaajien mielipide siemennyspalvelujen hinnoista.

4.2.8 HH Embryon vahvuudet

Kyselyssä oli kysymys, johon vastaajat saivat vapaamuotoisesti kertoa omin sanoin mielipiteensä siitä mitkä ovat HH Embryon vahvuudet. Eniten vastaajien kommenteissa mainittiin joustavuus ja tavoitettavuus. Vastaajat pitivät tärkeänä, että yrityksen henkilökunta, seminologit ja edustajat ovat tavoitettavissa silloin kun tarvitaan ja asiakkaiden kanssa voidaan sopia juuri heille sopiva ajankohta.

Suurin osa vastaajista mainitsi vahvuudeksi yrityksen koko henkilökunnan loistavan ja asiakaslähtöisen asiakaspalvelun sekä erinomaisen ammattitaidon. Vastaajat kokivat, että yritys todella haluaa palvella asiakkaitaan parhaalla mahdollisella tavalla, kuuntelevat asiakkaiden tarpeita ja haluavat toteuttaa ne. Vastaajien mielestä yritys on edelläkävijä jalostukseen liittyvissä asioissa ja se on heille intohimo, joka näkyy koko yrityksen toiminnassa. Yrityksen henkilökuntaa pidetään innostuneena ja asiantuntevana, joka auttaa tarvittaessa käytännön asioissa sekä ovat valmiita jakamaan ja antamaan tietoa asiakkailleen.

Vastaajat mainitsivat yrityksen vahvuuksiksi myös hyvän ja monipuolisen eläinaineksen, kohtuulliset hinnat sekä matkat, joita yritys järjestää asiakkailleen.

4.2.9 Kehitysideat

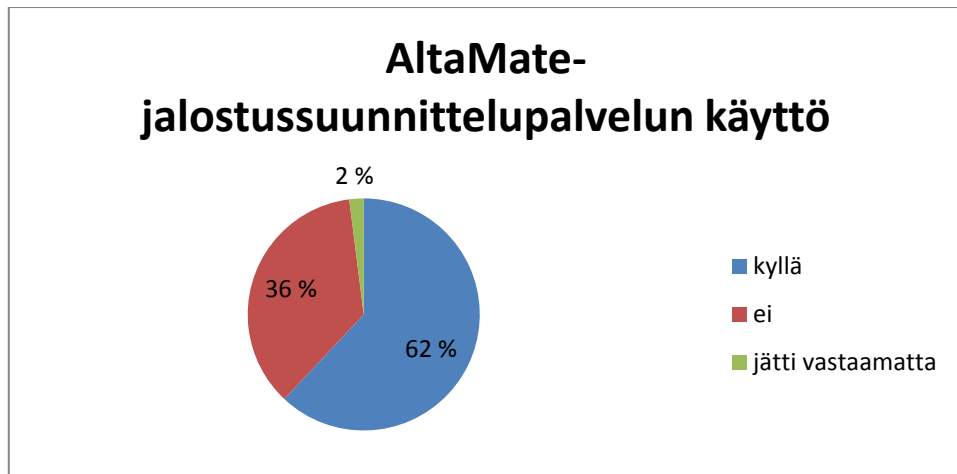
Kysymyksessä kysyttiin vastaajilta, mitkä ovat asioita, joita he toivoisivat yrityksen kehittävän. Suurin osa asiakkaista, jotka vastasivat kysymykseen, toivoivat lisää seminologeja eri puolelle Suomea. Erityisesti seminologeja ja edustajia toivottiin enemmän Pohjois-Suomeen. Vastaajat kokivat, että koska Pohjois-Suomessa ovat välimatkat pitkiä, on palveluiden saatavuus huonompi.

Muita kehitysehdotuksia olivat mm. lisää tarjontaa emolehmäpuolelle, enemmän tietoja nettisivuille käytössä olevien sonnien tiedoista ja taustoista, joiden perusteella asiakkaat voivat heti karsia osan sonneista ja voivat näin helpommin valita juuri heille sopivat sonnit.

4.3 AltaMate- ja Alta-rakenneluokitus

4.3.1 AltaMate-jalostussuunnittelupalvelun käyttö

Suurin osa vastaajista, 26 kappaletta (62 %) kertoi käyttäneensä AltaMate-jalostussuunnittelupalvelua. Vastaajista 15 kappaletta (36 %) kertoi, ettei ole käyttänyt jalostussuunnittelupalvelua. Yksi vastaaja jätti vastamatta kysymykseen (Kuvio 12).



Kuvio 12. AltaMate –jalostussuunnittelupalvelun käyttö vastaajittain

4.3.2 Jalostussuunnittelupalvelun arviointi

Kysymys on jatkoa edelliseen kysymykseen. Vain jalostussuunnittelupalvelun käyttäjät vastasivat palvelun arviointia koskeviin kysymyksiin.

Kysymyksessä pyydettiin vastaajia arvioimaan mitä mieltä he olivat jalostusneuvonnasta. 16 vastaajaa (61 %) piti jalostusneuvontaa melko hyvänä ja kuusi vastaajaa (23 %) erittäin hyvänä. Muut vaihtoehdot saivat selvästi vähemmän vastaajia, sillä vain kolme vastaajaa (12 %) piti jalostusneuvontaa melko huonona ja yksi vastaaja (4 %) erittäin huonona (Kuvio 13).

Arvioitaessa neuvojan ammattitaitoa 15 vastaajaa (58 %) piti ammattitaitoa melko hyvänä ja 10 vastaajaa (38 %) erittäin hyvänä. Vain yksi vastaaja (4 %) piti neuvojan ammattitaitoa melko huonona.

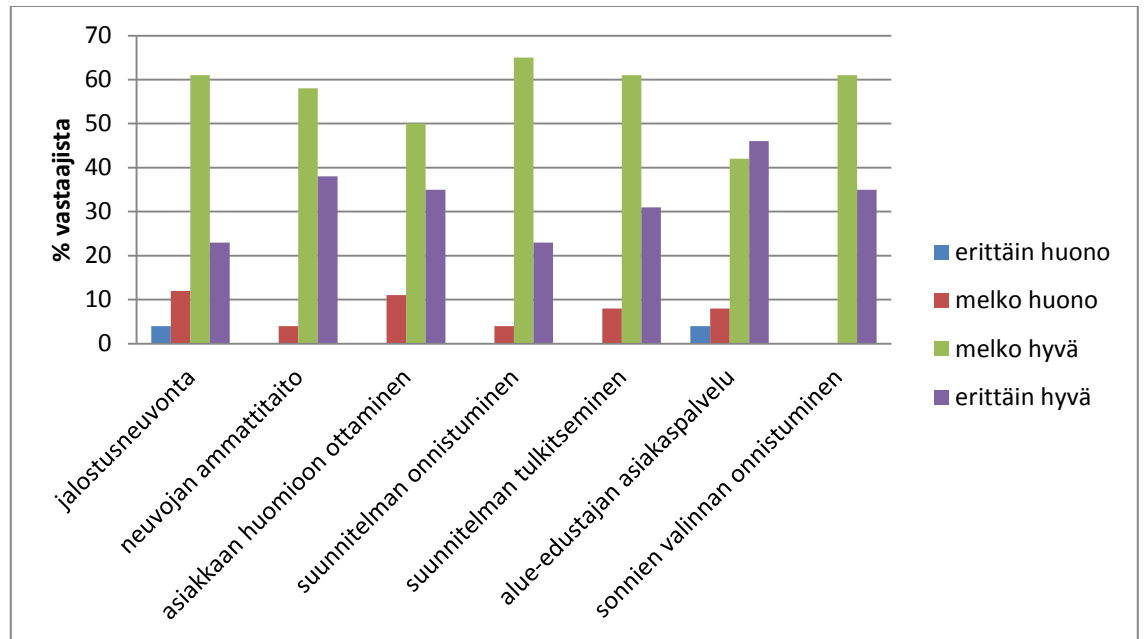
Seuraavaksi pyydettiin vastaajia arvioimaan kuinka hyvin jalostussuunnitelmaa tehtäessä otetaan asiakas huomioon. Vastaajista 13 (50 %) arvioi, että asiakas otetaan suunnitelmaa tehtäessä melko hyvin huomioon. Yhdeksän vastaajaa (35 %) arvioi, että asiakas otetaan erittäin hyvin huomioon ja kolme vastaajaa (11 %) arvioi, että melko huonosti. Yksi vastaaja (4 %) ei vastannut kysymykseen.

Seuraavissa kysymyksissä pyydettiin vastaajia arvioimaan suunnitelman onnistumista ja sen tulkitsemista. Vastaajista 17 (65 %) piti suunnitelman onnistumista melko hyvänä ja kuusi vastaajaa (23 %) erittäin hyvänä. Vain yksi vastaaja (4 %) piti suunnitelman onnistumista melko huonona. Kaksi vastaajaa (8 %) ei vastannut kysymykseen.

Suunnitelman tulkitsemista piti melko hyvänä 16 vastaajaa (61 %) ja erittäin hyvänä kahdeksan vastaajaa (31 %). Kaksi vastaajaa (8 %) piti suunnitelman tulkitsemista melko huonona, mutta kukaan vastaajista ei pitänyt suunnitelman tulkitsemista erittäin huonona.

Alue-edustajan asiakaspalvelun arvioi 11 vastaajaa (42 %) melko hyvänä ja 12 vastaajaa (46 %) erittäin hyvänä. Kaksi vastaajista (8 %) piti alue-edustajan asiakaspalvelua melko huonona ja yksi vastaaja (4 %) erittäin huonona.

Arvioitaessa sonnien valinnan onnistumista vastausten jakautuminen oli hyvin selvä. 16 vastaajaa (61 %) piti sonnien valinnan onnistumista melko hyvänä ja 9 vastaajaa (35 %) erittäin hyvänä. Kukaan vastaajista ei pitänyt sonnien valinnan onnistumista erittäin tai melko huonona. Yksi vastaaja (4 %) ei vastannut kysymykseen.



Kuvio 13. Jalostussuunnittelupalvelun arviointia.

Pääasiassa ne vastaajat, jotka ovat käyttäneet AltaMate-jalostussuunnittelupalvelua, ovat selvästi suurin osa melko tai erittäin tyytyväisiä. Erityisesti koettiin sonnien valinnan onnistuminen hyvänä. Vastaajat, jotka valitsivat melko tai erittäin huono-, vaihtoehdon eivät osanneet vetää kovin selkeää johtopäätöstä miksi he eivät ole olleet tyytyväisiä joihinkin osa-alueisiin. Vaikka joihinkin kohtiin vastattiin ”erittäin huono”, niin johonkin toiseen osa-alueeseen vastattiin taas ”erittäin hyvä”. Kyseessä voi siis olla jokin yksittäinen huono asiakaskokemus jollain osa-alueella.

Seuraava kysymys oli myös jatkoa kysymykselle 20. Kysymys oli tarkoitettu niille vastaajille, jotka eivät olleet käyttäneet AltaMate-jalostussuunnittelupalvelua.

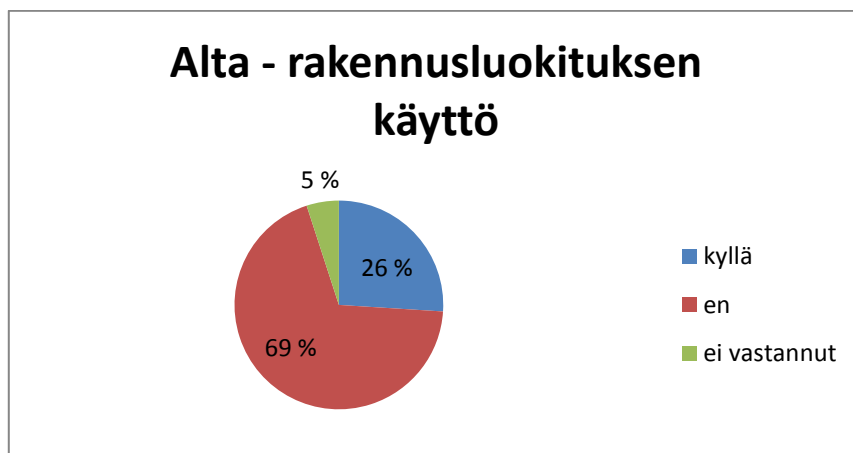
Kysymykseen siitä, miksi tiloilla ei ole käytetty AltaMatea, oli monta erilaista syytä. Ne tilat, joilla on tuotantosuuntana emolehmäntuotanto, eivät voi ohjelmaa käyttää, sillä sitä ei ole suunniteltu käytettäväksi emolehmille.

Myös se, ettei AltaMatea aluksi pystynyt käyttämään ayrshire-rotuisille eläimille, vaikutti siihen miksi yksi vastaajista käyttää toisen yrityksen ja-

lostussuunnittelupalvelua. Yksi vastaajista kertoi, ettei ole tarvinnut kyseistä ohjelmaa ja kaksi vastaajista ilmoitti tekevänsä jalostussuunnitelman itse. Yksi vastaaja kertoi, että voisi palvelua käyttää, kun tietäisi kuka sellaisia tekee. Vastaaja koki, ettei palvelua missään mainosteta eikä siitä löydä tarvittavaa infoa mistään.

4.3.3 Alta-rakenneluokituksen käyttö

Suurin osa vastaajista, 29 kappaletta (69 %) kertoi, ettei ole käyttänyt Alta-rakenneluokitusta ja 11 vastaajaa (26 %) kertoi käyttäneensä Alta-rakenneluokitusta. Kaksi vastaajaa (5 %) ei vastannut kysymykseen (Kuvio 14).



Kuvio 14. Alta-rakenneluokituksen käyttö vastaajittain

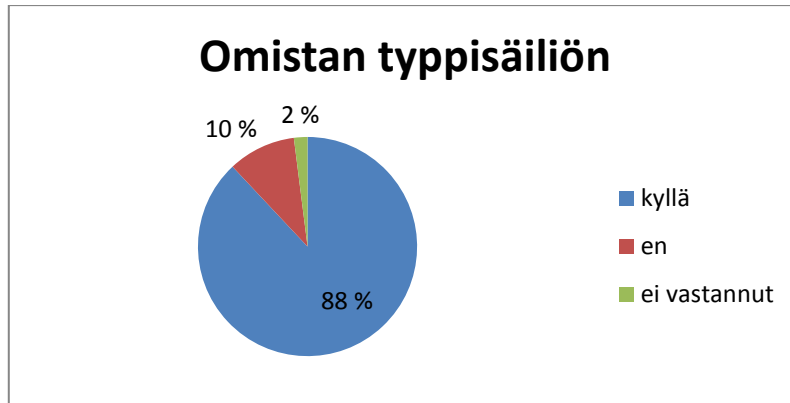
Seuraava kysymys oli niille vastaajille, jotka eivät ole käyttäneet Alta-rakenneluokitusta. Heiltä kysyttiin miksi he eivät ole käyttäneet Alta-rakenneluokitusta. Suurin osa vastaajista kertoi, ettei koe tarvitsevansa palvelua tai ettei koe sitä itselleen ajankohtaiseksi. Moni vastaajista myös kertoi, ettei ole käyttänyt Alta-rakenneluokitusta, koska ei tiedä palvelusta tai sitä ei ole heille tarjottu. Muita syitä olivat mm. se, että Alta-rakenneluokitusta ei tehdä emolehmille eikä ayrshire-rotuisille.

4.3.4 Kokemukset Alta-rakenneluokituksesta ja luokitustulosten hyödyntäminen

Vastaajat pitivät Alta-rakenneluokitusta hyvänä jalostuksen apuvälineenä. Vastaajat kokivat, että omaa karjaa pystyy katsomaan uudella tavalla, kun joku täysin ulkopuolinen luokitaa eläimet ja kertoo millainen on rakenne. Rakenneluokituksesta koettiin olevan hyötyä etenkin silloin kun eläin aiotaan myydä. Suurin osa vastaajista kertoi hyödyntävänsä rakenneluokitustuloksia AltaMatessa ja sonnivalinnoissa.

4.3.5 Typpisäiliön omistaminen

Vastaajista selvästi suurin osa, 37 kappaletta (88 %) omistaa oman typpisäiliön. Vastaajista neljä kappaletta (10 %) ilmoitti, ettei omista typpisäiliötä. Yksi vastaajista ei vastannut kysymykseen (Kuvio 15).



Kuvio 15. Typpisäiliön omistaminen vastaajittain.

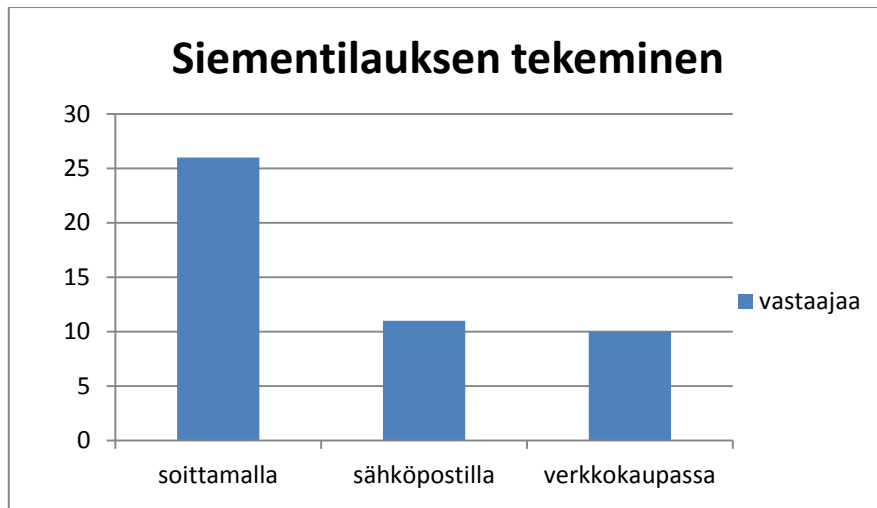
4.4 Siementilaus ja verkkokauppa

Seuraavat kysymykset koskivat niitä 37 vastaajaa, jotka omistivat oman typpisäiliön.

4.4.1 Siementilauksen tekeminen

Kysymyksessä vastaaja sai valita useamman kuin yhden vaihtoehdon, sillä moni vastaaja käyttää useampaa kuin yhtä tilaustapaa.

Suosituin tapa tehdä siementilaus on soittaminen, sillä 24 vastaajaa valitsi tämän tilaustavan. Kaksi muuta vaihtoehtoa saivat tasaisesti vastauksia. Sähköpostilla siementilauksen tekeviä oli 11 kappaletta ja verkkokaupassa 10 kappaletta (Kuvio 16). Vaikka yleisin tapa siementilauksen tekemiseen on soittaminen, yllättävän moni tekee sen myös muilla tavoilla. Muilla tavoilla kuin soittamalla palvelusta saadaan asiakkaille joustavampi, kun sähköposti ja verkkokaupassa tehty siementilaus ei sido mihinkään tiettyyn aikaan.



Kuvio 16. Siementilauksen tekeminen vastaajittain

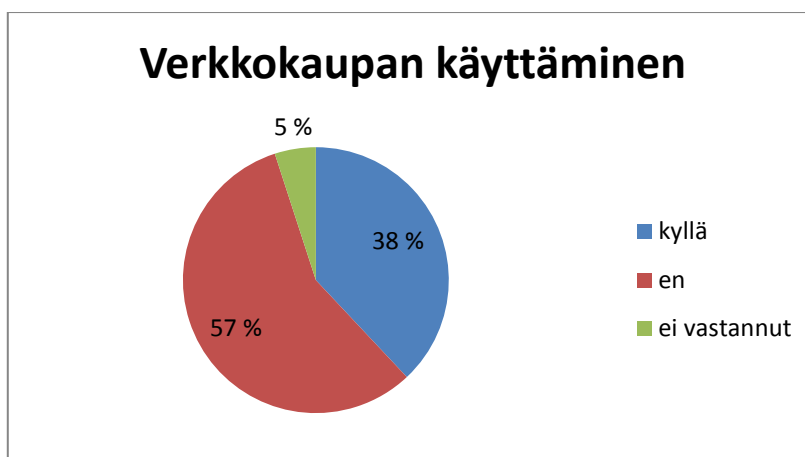
4.4.2 Siementilauksen toimivuus

Arvioitaessa siementilauksen tekemisen toimivuutta ja joustavuutta, kaksi vastausvaihtoehtoa erottui selvästi muista. Vastaajista 20 (54 %) piti siementilauksen tekemisen joustavuutta ja toimivuutta erittäin hyvänä ja vastaajista 14 (38 %) melko hyvänä. Vain yksi vastaaja piti siementilauksen tekemisen toimivuutta melko huonona. Vastaajista yhteensä siis 92 % pitää siementilauksen tekemisen joustavuutta ja toimivuutta erittäin tai melko hyvänä. Tästä voidaan päätellä, että asiakkaat ovat tyytyväisiä siihen, että siementilauksen voi tehdä useammalla eri tavalla ja sopiva ajankohta voidaan sopia asiakkaan tarpeiden mukaan.

4.4.3 Verkkokaupan käyttäminen

Yrityksen kotisivuilta löytyy HH Kauppa –niminen verkkokauppa yrityksen asiakkaille. Verkkokaupasta oman typpisäiliön omistavat voivat ostaa siemenannoksia, siennestartvikkeita sekä muita tarvikkeita karjanhoitoon liittyen.

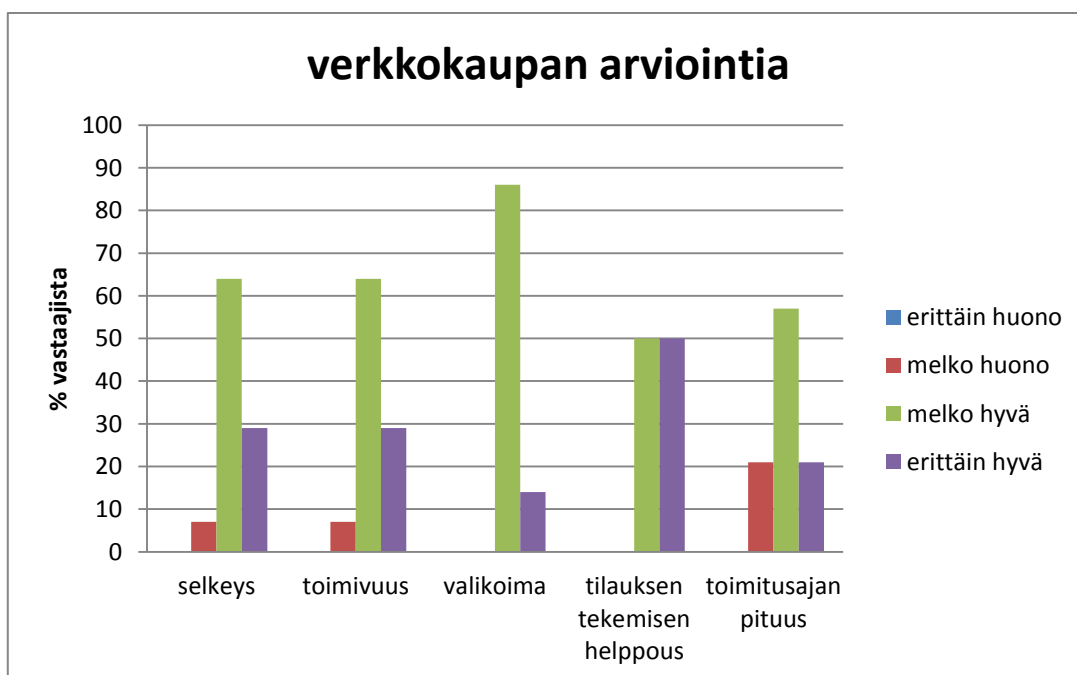
Vastaajista lievä enemmistö, 21 kappaletta (57 %) ilmoitti, ettei ole käyttänyt yrityksen verkkokauppaa. 14 vastaajaa (38 %) kertoi käyttäneensä yrityksen verkkokauppaa. Kaksi vastaajaa (5 %) ei vastannut kysymykseen (Kuvio 17).



Kuvio 17. Verkkokaupan käyttö vastaajittain.

4.4.4 Verkkokaupan arviointia

Arvioitaessa verkkokaupan selkeyttä ja toimivuutta, näiden kahden tulokset olivat täysin samat. Vastaajista yhdeksän (64 %) piti verkkokaupan selkeyttä ja toimivuutta melko hyvänä ja erittäin hyvänä piti neljä vastaajaa (29 %). Yksi vastaaja (7 %) piti verkkokaupan selkeyttä ja toimivuutta melko huonona (Kuvio 18).



Kuvio 18. verkkokaupan arviointi vastaajittain.

Verkkokaupan valikoimaa arvioitaessa tulos oli hyvin selkeä. Vastaajista selvästi suurin osa, 12 kappaletta (86 %) piti valikoimaa melko hyvänä ja loput kaksi vastaajaa piti valikoimaa erittäin hyvänä.

Tilauksen tekemisen helppoutta tarkasteltaessa tulos oli myös hyvin tasainen, sillä vastaajista seitsemän (50 %) piti tilauksen tekemisen helppoutta melko hyvänä ja toiset seitsemän vastaajaa (50 %) erittäin hyvänä.

Lopuksi vastaajia pyydettiin arvioimaan toimitusajan pituutta. Vastaajista kahdeksan (57 %) piti toimitusajan pituutta melko hyvänä. Muut vaihtoehdot sijoittuvat tasaisemmin, sillä kolme vastaajaa (21 %) piti toimitusajan pituutta melko huonona ja toiset kolme vastaajaa (21 %) piti toimitusajan pituutta erittäin hyvänä.

Pääosin verkkokauppaa käyttäneet olivat siihen tyytyväisiä. Verkkokauppaa pidetään selkeänä ja toimivuutta hyvänä. Erityisesti verkkokaupan valikoimaan vastaajat ovat tyytyväisiä ja siihen, että tilauksen tekeminen on nopeaa ja helppoa. Toimitusajan pituuteenkin oltiin pääosin tyytyväisiä. Ne vastaajat, jotka pitivät toimitusajan pituutta melko huonona, olivat kuitenkin muuten verkkokauppaan tyytyväisiä.

4.4.5 Miksi ei ole käytetty verkkokauppaa

Kysymyksessä kysyttiin vastaajilta, mitkä ovat syyt miksi he eivät ole käyttäneet verkkokauppaa. Vastauksissa tuli esiin selvästi kaksi eri syytä miksi verkkokauppaa ei ole käytetty. Moni vastaaja ilmoitti yksinkertaisesti, ettei ole ollut tarvetta käyttää verkkokauppaa. Toinen syy, joka nousi selvästi esille, oli se että vastaajat haluavat mieluummin hoitaa asiansa soittamalla. Vastaajat kokivat, että soittamalla asiat hoituvat helpommin, suora kontaktointi koettiin miellyttävämpänä sekä soittamalla vastaajat pystyivät keskustelemaan valinnoistaan.

4.4.6 Verkkokaupan käyttö tulevaisuudessa

Kysymyksessä kysyttiin vastaajilta, aikovatko he mahdollisesti käyttää verkkokauppaa tulevaisuudessa. Kysymykseen vastasi yhteensä 34 vastaajaa. Vastaajista 25 kappaletta (68 %) aikoi käyttää verkkokauppaa tulevaisuudessa. Vastaajista yhdeksän (24 %) ilmoitti, ettei aio käyttää tulevaisuudessa verkkokauppaa. Tällä hetkellä verkkokauppaa on käyttänyt 38 % vastaajista, joten voidaan päätellä että verkkokaupan käyttö tulee lisääntymään tulevaisuudessa.

4.4.7 Vapaa palaute

Lopuksi vastaajille annettiin vielä mahdollisuus antaa vapaata palautetta HH Embryolle. Eräissä vastauksessa toivottiin Pohjois-Suomeen lisää alue- edustajia ja että rakennearvostelua olisi useammin tarjolla. Lisäksi toivottiin, että lihasonnien siemenannoksia olisi enemmän, jotta niitä riittäisi niitä tarvitseville asiakkaille. Kuitenkin holsteinin ja sekstattujen siemenannosten saatavuutta pidettiin erittäin hyvänä. Useassa palautteessa kiiteltiin hyvästä ja asiantuntevasta palvelusta sekä kehoitettiin jatkamaan samaan malliin. Erästä vastaajaa lainaten: ”Jatkakaa hyvää ja arvokasta työtä karjanomistajien palvelemiseksi, tsemppiä!”

5 YHTEENVETO JA JOHTOPÄÄTÖKSET

Nautakarjanjalostus ja karjan kehittäminen on yksi tärkeistä tekijöistä, joilla tähdätään karjatilan tuotannon kannattavuuteen. Eläinainekseen sijoittaminen onkin yksi karjatilan kannattavimpia investointeja. Eläinainesta pyritään kehittämään terveeksi, tuottavaksi, hedelmälliseksi, kestäväksi ja helppohoitoiseksi. Sonnivalinnan lisäksi karjoissa tehtävä suunnitelmallinen lehmävalinta ovat välineitä, joilla eläinten perimää voidaan kehittää paremmaksi. Jalostustyö on pitkäjänteistä ja suunnitelmallista ja tavoitteena on, että seuraava lehmäskupolvi on parempi kuin sitä edellinen. Karjanomistavat tekevät tilakohtaisen jalostussuunnitelman yhdessä jalostusneuvojan kanssa ja asettavat tavoitteet karjan kehittämiseksi.

HH Embryon asiakkaat ovat iältään keskiarvoa nuorempia. Asiakastilat ovat jonkin verran keskiarvoa suurempia eläinmäärältään ja heillä on maan keskiarvoa parempi karjan keskituotos. HH Embryon asiakkaille lähetettiin kysely, jossa selvitettiin vastaajien mielipidettä yrityksen seminologipalveluista ja eläinaineksesta. Vastauksista kävi ilmi, että vastaajat käyttävät yrityksen palveluita, koska ovat kiinnostuneet karjanjalostuksesta ja haluavat kehittää tilaa ja karjaansa paremmaksi. Erityisesti rakennominaisuuksiin kiinnitetään huomiota sonneja valittaessa ja näihin ominaisuuksiin myös odotetaan tapahtuvan jonkin verran tai selvästi muutoksia parempaan verrattuna tilanteeseen, jolloin käytettiin toisen yrityksen sonneja.

Seminologieihin oltiin pääasiassa tyytyväisiä. Erityisesti seminologien ammattitaito, asiakaspalveluhalukkuus, joustavuus ja tavoitettavuus saivat kiitosta. Myös siemennyspalvelujen hintaa pidettiin sopivana ja asiakasmyönteisesti hinnoiteltuna. Toisaalta yrityksen toiminta-alueiden laajennettua toivottiin lisää seminologeja eri puolille Suomea, jotta palvelut säilyisivät yhtä hyvänä.

Jalostussuunnittelupalvelua käyttäneet olivat tyytyväisiä erityisesti jalostusneuvojan ammattitaitoon ja jalostusneuvojan kykyyn ottaa asiakkaan tarpeet ja näkemykset huomioon ja niiden pohjalta tehdä suunnitelma, jolla kehitetään karjaa geneettisesti haluttuun suuntaan. Myös jalostussuunnitelman ja sonnien valinnan onnistumiseen oltiin tyytyväisiä.

Muista palveluista rakenneluokitus oli vastaajien keskuudessa vähemmän käytetty palvelu. Vastaajat, jotka eivät olleet palvelua käyttäneet, kokivat, että eivät tarvitse rakenneluokitusta tai se ei ole vielä ajankohtaista. Osalle vastaajista palvelu oli tuntematon, joten jatkossa palvelusta voitaisiin kertoa karjanomistajille enemmän. Ne vastaajat, jotka olivat rakenneluokitusta käyttäneet, pitivät siitä, että ulkopuolinen näkee eläimet puolueettomasti, jolloin myös karjanomistaja oppii näkemään hyvän ja huonon rakenteen. Vastaajat pitivät luokitustajaa erittäin ammattitaitoisena ja luokitustuloksia hyödynnetään sonnivalinnoissa ja jalostussuunnitteluohjelmassa.

Siementilauksen tekemistä vastaajat pitivät erittäin toimivana ja joustavana. Asiakkaat voivat tehdä siementilauksen usealla eri tavalla, joten se lisää palvelun joustavuutta ja on näin asiakkaille miellyttävämpi.

Yrityksen verkkokauppa on vastaajien keskuudessa vähemmän käytetty palvelu. Hieman yli puolet vastaajista ei ole käyttänyt verkkokauppaa, mutta verkkokaupan käytön odotetaan lisääntyvän tulevaisuudessa. Vastaajat, jotka eivät aio käyttää verkkokauppaa, eivät koe tarvitsevänsä palvelua ja osa kertoi, että hoitavat asiansa mieluummin soittamalla.

LÄHTEET

Eläinsuojelulaki 247/1996. Lainsäädäntö. Finlex. Viitattu 6.10.2014.
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/1996/19960247>

Evira 2014. Eläinsuojelu ja eläinten pito. Viitattu 6.10.2014.
<http://www.evira.fi/portal/fi/elaimet/elainsuojelu+ja+elainten+pito/elainjalostus/>

Faba 2013a. Tietoa Fabasta. Viitattu 2.11.2013
http://www.faba.fi/faba/tietoa_fabasta

Faba 2013b. Yhteistyökumppanit. Viitattu 3.11.2013.
<http://www.faba.fi/faba/yhteistyokumppanit>

Faba 2013c. Lypsykarjan jalostus. Viitattu 4.12.2013
<http://www.faba.fi/jalostus/lypsykarja>

Faba 2014d. Keinosiemennystoiminnan historiaa. Viitattu 6.10.2014.
http://www.faba.fi/faba/tietoa_fabasta/yrityksen_historia/keinosiemennys

Harju, P. & Junnila V. 2013. Semex Finlandin asiakastyytyväisyys. Oulun seudun ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyö.

HHembryo 2013a. Palvelut. Viitattu 4.12.2013.
<http://www.huitinholstein.net/sonnit/30>

HHembryo 2013b. HH Lammas-Palvelu. Viitattu 4.12.2013.
<http://www.huitinholstein.net/hhembryo/lammas-palvelu>

Kankaanpää, J. 2011. Maaseudun Tulevaisuus. Pieksämäen sonnihovi sulkeutuu ensi vuonna. Viitattu 10.12.2014.
<http://www.maaseuduntulevaisuus.fi/maatalous/pieks%C3%A4m%C3%A4en-sonnihovi-sulkeutuu-ensi-vuonna-1.4988>

Koepon 2013. Tietoa koeponin yhteistyökumppaneista. Viitattu 4.12.2013.
<http://www.koepon.com/companies.php>

Kotieläinjalostuslaki 794/1993. Finlex. Lainsäädäntö. Viitattu 6.10.2014.
<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/kumotut/1993/19930794>

Käytännön maamies 4/2014,97. Uusi eläinjalostuslaki poistaa keinosiemennysluvut.

Laki eläinjalostustoiminnasta 319/2014. Finlex. Lainsäädäntö. Viitattu 6.10.2014. <http://www.finlex.fi/fi/laki/alkup/2014/20140319>

Maijala, K. 1999. Naudanjalostus. Teoksessa: Savolainen, S. (toim.) Kotieläinjalostus. 1999. 1.painos. Jyväskylä: Gummerus. 2- 32

Niemi, A. 2012. Karjan eläinaineksen kehittämisen tavoitteet ja keinot. Teoksessa Vahlsten, T.(toim.) 2. painos. Mittaa ja valitse: Lypsykarjan jalostuksella tuloksiin. Helsinki: Opetushallitus.

Proagria 2014. Suurissa maitoyrityksissä karjan keskituotos noussut keski-
kivertoa enemmän. Viitattu 20.9.2014.
<http://www.proagria.fi/ajankohtaista/3385>

Semex 2013a. Tietoa Semex Alliancesta. Viitattu 3.11.2013.
<http://www.semex.fi/alliance.html>

Semex Finland Oy 2013. Tietoa Semex Finland Oy:stä. Viitattu 1.12.2013.
<http://www.semex.fi/finland.html>

Tike 2013. Viljelijöiden lukumäärä ja keski-ikä. Viitattu 14.9.2014.
<http://www.maataloustilastot.fi/maatalous-ja-puutarhayritysten-rakenne>

Tike 2014. Kotieläinten lukumäärä. Viitattu 9.10.2014.
<http://www.maataloustilastot.fi/kotielainten-lukumaara>

Toikka, E. 2010. AltaMate- jalostussuunnitteluohjelmiston käyttöönotto Suomessa. Laurea Ammattikorkeakoulu. Opinnäytetyö.

Vahlsten, T. 2012. Lypsykarjatalous. Teoksessa Vahlsten, T.(toim.) Mittaa ja valitse: Lypsykarjanjalostuksella tuloksiin. 2.painos. Helsinki: Opetushallitus

Viking Genetics 2013. Viitattu 3.11.2013.
<http://www.vikinggenetics.com/fi/about/viking.asp>

Viking Genetics 2014. Viitattu 1.11.2014.
<http://www.vikinggenetics.fi/yritys>

ASIAKASTYYTYVÄISYYSLOMAKE

Taustatiedot

valitkaa seuraavista vaihtoehtoista

1. Vastaajan ikä?
 - ALLE 35
 - 35 – 45
 - 46- 55
 - YLI 56
2. Tilan tuotantosuunta
 - EMOLEHMÄTUOTANTO
 - MAIDONTUOTANTO
3. Paljonko karjassanne on lypsäviä lehmiä?
 - EI YHTÄÄN
 - ALLE 30
 - 30 - 60
 - 61 – 90
 - YLI 91 KPL
4. Paljonko karjassanne on emolehmiä?
 - EI YHTÄÄN
 - ALLE 30
 - 30 - 60
 - 61 - 90
 - YLI 91 KPL
5. Mikä on karjanne valtarotu ?
 - AYSHIRE
 - HOLSTEIN
 - SUOMENKARJA
 - HEREFORD
 - CHAROLAIS
 - LIMOUSIN
 - ABERDEEN ANGUS
 - MUUT RODUT

6. Karjanne keskituotos?
- ALLE 8000
 - 8000- 9000
 - 9001-10 000

 - YLI 10 000 KG
7. Kuinka kauan olette olleet HH Embryon asiakkaana?
- ALLE 6KK
 - 6KK – 2 V
 - YLI 2V

Seminologipalvelut ja eläinaines

8. Mikä sai Teidät kokeilemaan HH Embryon palveluja? Voit valita useita vaihtoehtoja
- HALU PARANTAA KARJAN RAKENNETTA
 - HALU PARANTAA KARJAN TERVEYTTÄ
 - HALU KEHITTÄÄ TILAA PAREMMAKSI
 - OMA KIINNOSTUS KARJAN JALOSTUSTA KOHTAAN
 - EDULLISEMMAT HINNAT KILPAILIJOIHIN VERRATTUNA
 - KUULIN MUUALTA HYVIÄ KOKEMUKSIA
 - JOKIN MUU SYY
9. Jos vastasitte edelliseen kysymykseen jokin muu syy, mikä oli syy tai syyt jotka saivat Teidät kokeilemaan HH Embryon palveluja?
10. Arvioikaa asteikolla 1-4 minkälaisia muutoksia odotatte karjassanne tapahtuvan verrattuna tilanteeseen ennen kuin aloitte käyttää HH Embryon sonneja?
1=Selvästi huonontunut 2. jonkin verran huonontunut 3. jonkin verran parantunut 4. selvästi parantunut
- MAIDONTUOTOS
 - MAIDON PITOISUUDET
 - LYPSETTÄVYYS
 - RUNKORAKENNE
 - JALKOJEN RAKENNE
 - UTARERAKENNE
 - HEDELMÄLLISYYS
 - TIINEYSTULOKSET
 - KESTÄVYYS
 - TERVEYS
 - JOKIN MUU, MIKÄ ?

11. Mitä ominaisuuksia arvostatte eniten valitessanne sonneja? Valitse seuraavista 3 tärkeintä

- JALKOJEN RAKENNETTA
- UTARERAKENNETTA
- RUNGON RAKENNETTA
- MAITOKILOJA
- MAIDON PITOISUUKSIA
- LYPSETTÄVYYTTÄ
- KESTÄVYYTTÄ
- TERVEYTTÄ
- LUONNETTA
- JOKIN MUU, MIKÄ

12. Perustele vastauksesi kysymykseen 11

13. Arvioikaa asteikolla 1-4 seminologinne (1=erittäin huono 4= erittäin hyvä)

	erittäin huono	melko huono	melko hyvä	erittäin hyvä
Joustavuus käyntiajoissa				
Joustavuus palvelussa				
Ammattitaito				
Kyky auttaa sonnivalinnoissa				
Tavoitettavuus				

14. Tekeekö seminologi tilallanne tiineystarkastuksia?

- KYLLÄ
- EI

15. Arvioi asteikolla 1-4 seminologinne tekemien tiineystarkastusten onnistuminen

- ERITTÄIN HUONO
- MELKO HUONO
- MELKO HYVÄ
- ERITTÄIN HYVÄ

16. Onko seminologinne auttanut teitä tarvittaessa jossakin seuraavista

- ELÄINTEN OSTO
- ELÄINTEN MYYNTI
- TOIMILUPA ASIAT
- JOKIN MUU, MIKÄ?
- EN OLE TARVINNUT APUA

17. Onko siemennyspalvelujen hinta kokonaisuudessaan mielestänne

- EDULLINEN
- SOPIVA
- KALLIS

18. Mitkä ovat Teidän mielestänne HH Embryon vahvuuksia? Mainitse ainakin 3 tärkeintä

19. Mitkä ovat Teidän mielestänne asioita, joita HH Embryo voisi kehittää?

AltaMate ja Alta-rakenneluokitus

20. Oletteko käyttäneet AltaMate- jalostussuunnittelupalvelua ?

- kyllä
- en

21. Jos olette käyttäneet, arvioikaa asteikolla 1-4, jossa 1= erittäin huono 4= erittäin hyvä

	1=erittäin huono	2=melko huono	3=melko hyvä	4=erittäin hyvä
jalostusneuvonta				
neuvojan ammattitaito				
asiakkaan huomioon ottamista				
suunnitelman onnistumista				
suunnitelman tulkitsemista				
alue-edustajan asiakaspalvelu				
sonnien valinnan onnistuminen				

22. Jos ette ole käyttäneet, miksi ette ole käyttäneet?

23. Oletteko käyttäneet Alta- rakenneluokitusta ?

- kyllä
- en

24. Jos vastasit en, miksi et ?

25. Jos vastasit kyllä, kerro kokemuksesi ja miten olette hyödyntäneet luokitustuloksia

26. Omistatko oman typpisäiliön? Jos vastaat kyllä, vastaa seuraaviin kysymyksiin. Jos vastaat ei, siirry kysymykseen 33

- KYLLÄ
- EI

SIEMENTILAUS JA VERKKOKAUPPA

27. Miten teette siementilauksen ?

- SOITTAMALLA
- SÄHKÖPOSTILLA
- VERKKOKAUPASSA

28. Arvioikaa asteikolla 1-4 siementilausten tekemisen toimivuutta ja joustavuutta.

- ERITTÄIN HUONO
- MELKO HUONO
- MELKO HYVÄ
- ERITTÄIN HYVÄ

29. Oletteko käyttäneet yrityksen verkkokauppaa ?

- KYLLÄ
- EN

30. Jos vastasitte kyllä, arvioikaa asteikolla 1-4 verkkokaupan (1=erittäin huono 4=erittäin hyvä)

selkeyttä
toimivuutta
valikoimaa
tilauksen tekemisen helppoutta
toimitusajan pituutta

31. Jos ette ole käyttäneet verkkokauppaa, miksi ette ole käyttäneet?

32. Aiotteko mahdollisesti käyttää verkkokauppaa tulevaisuudessa ?

- KYLLÄ
- EN

33. Vapaa palaute HH Embryolle

HAMK MUSTIALA

SAATE

4.5.2014

Arvoisa HH Embryon asiakas

Olen agrologiopiskelija Hämeen ammattikorkeakoulusta maaseutuelinkeinojen koulutusohjelmasta, Mustialasta. Teen parhaillaan opinnäytetyötäni, jonka toimeksiantajana toimii HH Embryo Oy. Opinnäytetyöni aiheena on HH Embryon keinosiemen-
nysasiakkaiden asiakastytyväisyys.

Opinnäytetyöhöni liittyy oheinen kysely, jonka avulla pyrin saamaan HH Embryon keinosiemen-
nyspalveluita käyttäneiltä asiakkailta palautetta yrityksen palveluihin liittyen. Palautteen avulla työni toimeksiantaja HH Embryo Oy voi kehittää keinosiemen-
nystoimintaansa paremmaksi.

Teidän mielipiteet ja kokemukset ovat arvokasta tietoa sekä toimeksiantajalleni keinosiemen-
nyspalveluiden kehittämisen kannalta sekä minulle opinnäytetyöni onnistumiseksi.

Yhteystietonne on saatu työn toimeksiantajan HH Embryon asiakasrekisteristä. Antamanne vastaukset käsitellään nimettömänä ja luottamuksellisina. Kyselyyn on aikaa vastata 18.5.2014 asti.

Vastanneiden kesken arvotaan siemenannoksia. Kolme kyselyyn vastannutta voittaa 2 kpl siemenannoksia. Mikäli haluatte osallistua arvontaan, laittakaa yhteystietonne sille varattuun paikkaan.

Linkki [kyselyyn](#)

Katariina Välimäki

katariina.valimaki@student.hamk.fi