

**Antti Herlin**

**Hereford-juhalapuhe, Kosken kartano. 21.10.2009**

Hyvät kuulijat, monen viljelijän työ- ja arkiympäristö on myös suvun menneiden sukupolvien koti ja työmaa. Täällä Kosken kartanon historiallisessa ilmapiirissä voimme aistia menneiden polvien aikaansaannokset monin tavoin. Historiaa katsoessamme ja kerratessamme meidän on mielestäni nähtävä se nimen omaan tähän päivään velvoittavana. Me siis teemme työtämme myös kunnioittaaksemme esi-isien aikaansaannoksia. Muun muassa tämän vuoksi on tärkeää aika ajoin kääntää katse menneeseen.

Kun katson omaa elämäni taaksepäin, voin todeta, että päätöksenä maanviljelijänä toimiminen jo nuorena on ollut minulle varmaankin erittäin hyödyllinen kokemus. Sain lisäksi toimia alusta alkaen nimenomaan hereford-kasvattajien ja liha- ja elintarvikealan kanssa. Näin sain hyvän mahdollisuuden nähdä merkittävän, yhteiskunnan läpi menevän loogisen ketjun alkaen karjanjalostuksesta ja päättyen kuluttajien ruokapöytään. Harvalla alalla on mahdollista olla mukana koko arvoketjun toiminnassa niin kiinteästi kuin herefordkasvatuksessa.

Karjankasvatuksesta puhuttaessa voisi ajatella, että tärkeimpiä olisivat eläimet. Mielestäni tärkeintä alalla kuin alalla ovat kuitenkin ihmiset. On tärkeää muistaa, minkälaiset ihmiset olivat asialla kun emolehmuotantoa maassamme n.40 vuotta sitten aloiteltiin. Nimet löytyvät Kaisun erinomaisesta teoksesta, niitä en toista mutta heitä yhdisti myös muutama luonteenpiirre.

On nimittäin ihmisiä, joille uusi ja ennenkokematon on uhkaavaa ja pelottavaa. Onneksi on myös ihmisiä, joille uusi ja ennenkokematon on uteliaisuutta herättävää, uusi mahdollisuus. Jälkimmäiseen tyyppiin kuuluivat herefordkasvatuksen pioneerit. On lisättävä, että jos jälkimmäiselle ihmistyyppille on suotu innostuksen lisäksi tervettä järkeä ja harkintakykyä sekä tahdon lujuuutta, voi tuloksena olla jotain merkittävää. Muutakin on näet koettu: 60- ja 70 luvullakin etsittiin suomen maataloudelle uusia tuotantomuotoja Lihakarjan kasvatusta on vakiintunut maahamme mutta kuka muistaa Nutrian eli rämemajavan, viiriäisen tai broilerkanin, vain muutamia mainitakseni.

Joka tapauksessa oli hienoa olla luomassa jotain uutta. Osa viehätystä johtui varmaan myös kokemastamme vastustuksesta. Toimimme yhteistyössä kotieläinjalostusyhdistyksen ja muiden neuvontajärjestöjen, keinosiemennysyhdistysten, lihatalojen ja monien muiden maatalouden ympärillä toimivien organisaatioiden kanssa. Yhteistyöstä huolimatta meidän oli usein aivan mahdotonta sietää sitä byrokraattisuutta toimitapana ja näkemyksettömyyttä luonteenpiirteinä, jota joissakin yksilöissä näissä organisaatioissa oli suurissa määrin havaittavissa.

Tasapuolisuuden nimessä on todettava, että päinvastaistakin esiintyi. Joka tapauksessa, pieni, välillä suurikin vastustus vain lisäsi määrätietoisuuttamme ja tiivistä rintamiamme, tiesimmehän olevamme oikeassa. Näissä koitoksissa syntynyt asenne on ollut minulle hyödyksi noista ajoista lähtien.

”Oma apu, paras apu”, sanoo sananlasku. Tämä on ollut myös yhtenä ohjenuorana suomalaisille herefordkasvattajille. Esimerkkejä on useita. Kun keinosiemennysjärjestöt eivät saaneet järjestettyä maahamme kunnollista sonnin spermaa Ruotsia kauempaa, aloittivat herefordkasvattajat sperman tuonnin omin voimin. Kun maatalousnäyttelyjen järjestäjät olivat yhteistyökyvyttömiä laitoimme pystyyn omat näyttelymme. Kun tarkkailuseurantajärjestelmä jäi ajan teknologisista mahdollisuuksista ja uudistusa ei saatu aikaan, liityttiin USA:n seurantaan. Esimerkkejä on useita.

Merkittävin esimerkki löytyy kuitenkin lihan markkinoinnin alueelta. Herefordkasvattajat ovat vuosia yrittäneet olla lihanjalostajien tukena lihan markkinoinnissa. Tuloksiakin saatiin aikaan, mutta varsinainen läpimurto puuttuu tänäkin päivänä. Tässä ovat useat karjatilalliset ryhtyneet oman onnensa sepiksi: nykyään on varsin yleistä, että laatuliha tuottaja myy itse tilan tuotannon suoraan tilalta. Usein teurastus ja paloittelu on ulkoistettu mutta myynti ja markkinointi pidetään omissa käsissä. Tässä tuottaja ja kuluttaja kohtaavat hienolla tavalla. Kuluttajalle luottamus tuotteeseen ja tuottajaan sekä elämys ruokapöydässä ovat kaiken A ja O. Tuottaja puolestaan voi hyvin hoidetun suoramyyntiprosessin kautta saada tuotteestaan selvästi paremman hinnan sekä kontaktin todelliseen asiakkaaseen, loppukuluttajaan.

Tätä puhetta valmistellessani muistelin puheenvuoroa, jonka pidin Hotelli Haagassa emolehmäpäivillä n.15 vuotta sitten. (En löytänyt alkuperäistä kappaletta, mutta) muistan yhä ennusteeni koskien naudanlihaa ja toistan siitä nyt ajatukseni asiakassegmentoinnista.

Jaoin lihan kuluttajat tuolloin kolmeen segmenttiin, nyt niihin voidaan lisätä ainakin neljäs. Suurin ryhmä ostaa naudanlihaa hinnan perusteella kiinnittämättä huomiota tuotteen alkuperään (on muuten järkyttävää, että suomalainen poronkärityks rinnastetaan monissa kaupoissa myytävään riistakäritykseen, jälkimmäinen on valmistettu yleensä Uudessa Seelannissa tarhatuista saksanhirvistä). Toiseksi suurin segmentti haluaa Suomessa tuotettua lihaa. Kolmas, uusi segmentti haluaa luomu- tai muuta vastaavaa tuotetta ja neljäs ryhmä hakee lihalla huomattavaa makuelämystä. Kolme viimeksimainittua ovat potentiaalisia asiakkaita suoraan tilalta myytävälle lihalle.

”Ihminen on oman onnensa seppä” on toiminut ohjenuorana minulle, kuten varmaan muillekin viljelijöille, koko elämäni ajan. Edellämäinitut opetukset ovat usein olleet mielessäni.

Muutamasta muustakin kokemuksesta karjankasvattajan laajalla työkentällä on ollut minulle hyötyä läpi elämän.

Ensin kerron päätöksenteon merkityksestä. Karjanjalostaja joutuu työssään tekemään jatkuvasti päätöksiä joiden merkitys niin karjan perinnölliselle tasolle kuin kasvattajan taloudellekin on huomattava. Tärkeimmän opin päätöksenteosta olen kuitenkin saanut toimiessani tuomarina karjanäyttelyissä. En ikinä unohda, kuinka jännittynyt olin astuessani ensimmäistä kertaa näyttelykehään, en eläimen kanssa vaan tuomarina. Olin tietenkin näyttelyissä paljon käynyt ja ulkomuotoarvosteluun yliopistotason koulutustakin saanut.

Mutta silti, alle 30-vuotias nuori mies kaukaa pohjoisesta tuomarina rodun kotimaassa. Näyttelyä edeltänyt iltapäivä lisäsi painetta. Paikallisradiossa oli kerrottu oudosta suomalaisesta ilmiöstä, kaikki tapaamani satunnaiset karjaihmiset tuntuivat tietävän kuka olen. Paineet nousivat, kun olimme päivällisen jälkeen menossa vaimoni kanssa huoneeseemme. Tällöin totesi hotellin yövahti nimilappuani katsottuaan: ”oh, you are the one everybody is talking about”. No, sain kuitenkin joten kuten nukuttua ja sateinen Englannin maaseutu tuntui aamulla mukavalta: yleisöä olisi sateella ehkä hieman vähemmän.

Matkalla näyttelyalueelle jännitys kohosi entisestään. Mutta kun astuin kehään, alkoi homma luistaa. Ymmärsin siellä seistessäni, että täältä ei lähdetä pois, ennenkuin päätökset eläimistä on tehty, eikä niitä päätöksiä tee kukaan muu kuin minä itse. Seuraavat pari tuntia kehässä menivät nopeasti ja paras palkinto tuli muutaman vuoden kuluttua kun sain seuraavan kutsun herefordtuomariksi Englantiin. Päättämättömyys on tuhoisaa yksilöille ja organisaatioille.

Toinen merkittävä jalostuskarjan pitämisestä saatu oppi on se, että tilan menestys on yhtä vahva kuin sen heikoin lenkki. Taloudellinen menestys voidaan taata vain, jos kaikki tuotannon tekijät ovat tasapainoisesti ja hyvin hoidetut. Eli jos nurmet eivät tuota rehua, ei parhainkaan geenimateriaali takaa tuloksia. Tai vaikka karja olisi hyvin hoidettu ja geneettinen taso olisi hyvä, niin ilman osaavaa markkinointia ei eläimistä saada parasta hintaa markkinoilta. Onnistuminen siis vaatii sitä, ettei toiminnassa ole heikkoja lenkkejä. Tämä tietysti pätee kaikkeen onnistuneeseen taloudelliseen toimintaan.

On pakko mainita myös vaatimus rehellisyydestä itseään ja asiakkaitaan kohtaan. Rehellisyys itseään kohtaan tarkoittaa kykyä jatkuvaan uudistumiseen. On nähtävä rehellisesti, että eilispäivän erinomainen tuotantotapa on vanhentunut ja eilispäivän karjan parhaassa lehmässä on ilmennyt ominaisuuksia jotka voivat tiputtaa sen poistolistalle. Asiakasta kohtaa rehellisyyden on oltava yhtä tinkimätöntä. Eläimen ominaisuuksista on kerrottava avoimesti, se on luottamuksen perusta. Tämä pätee elämään yleisestikin.

Miltä näyttää Hereford-rodun tulevaisuus aikana, jolloin markkinatalous, kovin hitaasti mutta kuitenkin, saa yhä enemmän valtaa maataloustuotannossa. Maapallon ruuantuotanto on asettunut nykyiseen malliinsa huomattavien tuotantotukien vuoksi. Suomessa kotieläintuotanto vetäytyy pohjoisimmasta ja eteläisimmästä Suomesta keskiseen Suomeen. Esimerkiksi maito, joka on kuitenkin suurelta osin vettä, joudutaan kuljettamaan yhä kauempaa etelään keskittyvän kuluttajakunnan luokse. Naudan teurastus Etelä-Suomessa on lähes mahdotonta. Tämän trendin kestävyys pitää voida kyseenalaistaa.

Yksi tapa lähestyä kysymystä on miettiä miltä Suomen maatalous näyttäisi, jos Eurooppa olisi yhtä vapaata markkinaa jolla ei maksettaisi lainkaan tuotantotukia. Normaalin kaavan mukaan lähimpänä asutuskeskuksia olisi lasinalainen tuotanto, seuraavassa vyöhykkeessä tuotettaisiin maitoa ja näitä seuraisi viljanviljely. Karummat ja etäisemmät alueet jäisivät lihaa tuottaville märehitijöille, emolehmille, lampaille ja Suomen tapauksessa poroille.

Kun muistetaan äsken mainitun lisäksi, että nimenomaan karkeanrehun tuotannossa on kilpailuhaittamme pienimmillään verrattuna Keski-Eurooppaan, on selvää, että kuvatuunlaisessa, evoluutiomaisessa kehityksessä huomattava osa Suomea olisi nyt nimenomaan maidon- ja lihantuotantoaluetta. Mielestäni tämä perusajatus pienimmästä kilpailuhaitasta pitäisi olla päättäjillä mielessä tukipäätöksiä tehtäessä.

Hyvät kuulijat, kaikkein tärkeintä ovat siis kuitenkin ihmiset. Haluan vielä lopuksi muistuttaa, että herfordkasvattajat ovat opettaneet minulle paljon. Sen lisäksi olen saanut karjankasvattajista elinikäisiä ystäviä ja tovereita. Hyvät ystävät ovat elämän suola. Arvoisa herefordväki, olen iloinen, että olen saanut tehdä työtä kanssanne.

Minulle on ollut suuri kunnia tulla kutsutuksi tähän tilaisuuteen juhlapuhujaksi. Herefordrodun ja hereford-kasvattajien taivalta Suomessa kannattaa muistaa ja juhliakin. Kun Juuso Wallden ja Toivo T. Pohjala toivat ensimmäiset Herefordeläimet Suomeen 1960-luvun alussa, ei monikaan uskonut, että tuotantomuoto vakiinnuttaisi itsensä, jos kohta hitaasti, niin kuitenkin varmasti. Onnittelut herefordväelle.

Haluan kuitenkin lopettaa puheenvuoroni toiveeseen siitä, että juhlien jälkeen käännämme katseemme eteenpäin, tulevaisuuden olisi kuitenkin oltava historiaa kiinnostavampi.

Kiitos.