

KARELIA-AMMATTIKORKEAKOULU
Maaseutuelinkeinojen koulutusohjelma

Minna Surakka ja Riikka Ähkönen

Jalostuspäivä Biotalouden keskuksen auditoriossa
- Aiheena lypsykarjan jalostus

Opinnäytetyö
Huhtikuu 2013



OPINNÄYTETYÖ
Huhtikuu 2013
Maaseutuelinkeinojen
koulutusohjelma
Sirkkalantie 12 A 2
80100 Joensuu
Puh. (013) 260 6900

Tekijä(t)

Minna Surakka ja Riikka Ähkönen

Nimeke

Jalostuspäivä Biotalouden keskuksen auditoriossa – Aiheena lypsykarjan jalostus

Toimeksiantaja

Tiivistelmä

Tässä toiminnallisessa opinnäytetyössä kerrotaan, kuinka järjestettiin tilaisuus nimeltään Jalostuspäivä. Tilaisuus järjestettiin Karelia-ammattikorkeakoululla, ja aiheena oli lypsykarjanjalostus. Suomalaisista jalostuspalveluita tarjoavista yrityksistä Faba osk:sta, VikingGeneticsistä, Semex Finlandista ja HH Embryo Oy:stä tulivat edustajat kertomaan jalostuspalveluistaan ja jalostusstrategioistaan.

Tilaisuuden kohderyhmä koostuu maanviljelijöistä, lypsykarjatilallisista, alan opiskelijoista ja ammattilaisista sekä asiasta kiinnostuneista. Tavoitteena oli oppia järjestämään tilaisuuksia, lisätä tietämystä lypsykarjan jalostuksesta ja jalostuspalveluita tarjoavista yrityksistä. Tilaisuudessa tarjottiin myös mahdollisuus esitellä jalostuspalveluita tarjoavat yritykset tasavertaisina samassa tilaisuudessa. Toiminnallisessa opinnäytetyössä hyödynnettiin alan kirjallisuutta ja Internetlähteitä. Opinnäytetyöprosessista pidettiin yksityiskohtaista päiväkirjaa.

Työssä kerrotaan yksityiskohtaisesti, kuinka jalostuspäivä suunniteltiin ja toteutettiin käytännössä hyödyntämällä teoriassa opittuja asioita. Jalostuspäivää suunniteltiin hyvin kiireellisellä aikataululla yhteistyössä jalostuspalveluyrityksien edustajien kanssa. Tiukasta aikataulusta huolimatta jalostuspäivä onnistui hyvin. Suunnitteluun ja markkinointiin olisi voinut käyttää enemmän aikaa. Jalostuspäivä oli uudenlainen tilaisuus, jollaisia kaivattaisiin lisää, koska sellaisia ei ole aiemmin järjestetty.

Kieli Suomi

Sivuja 67 + 5 liitettä

Asiasanat

jalostus, lypsykarja, markkinointi, suunnittelu



THESIS
April 2013
Degree Programme in Rural Industries
Sirkkalantie 12 A 2
FIN 80100 Joensuu
Tel. 358-013-260 6900

Authors

Minna Surakka ja Riikka Ähkönen

Title

Breeding Day in the Auditorium of Centre of the Bioeconomy about Dairy Cattle Breeding

Abstract

In this functional thesis it is told how an event called breeding day was organized. The event was organized at Karelia University of Applied Sciences and theme was dairy cattle breeding. Finnish Faba, VikingGenetics, Semex Finland and HH Embryo Ltd came to tell about their breeding services and strategies.

The event was designed for farmers, dairy farm owners, students and people who are interested in dairy cattle breeding. The aim was to learn how to organize events, to increase the knowledge of dairy cattle breeding and to gain information on companies providing breeding services. The event offered a possibility to introduce breeding companies equally. Literature and the Internet were utilized in the functional thesis. A detailed diary was written during the process of making the thesis.

In this thesis it is described in detail how to organize event, knowledge about dairy cattle breeding and its history, as well as information about breeding companies. The theory of what had been learned was utilized. Breeding day was planned together with breeding companies. In spite of the fact that our schedule was busy, the breeding day success. We could have used a little bit more time for planning and marketing the event. Breeding day was a new type of event and it would be needed more of, because such a thing has not been arranged before.

Language Finnish

Pages 67 + 5

Key words

breeding, dairy cattle, marketing, planning

Nimiö	
Tiivistelmä	
Abstract	
Sisällys	
1 Johdanto	6
1.1 Taustaa	6
1.2 Keskeiset käsitteet	7
2 Tilaisuuden järjestäminen	9
2.1 Tilaisuuden suunnittelu.....	9
2.1.1 Esiintyjät	10
2.1.2 Tapahtumapaikka	10
2.1.3 Ajankohta.....	11
2.1.4 Tiedotus	11
2.1.5 Budjetti.....	12
2.1.6 Työnjako	12
2.1.7 Riskit.....	13
2.2 Toteutus ja jälkipurkuvaihe	13
2.3 Koulutuspäivän merkitys.....	15
2.4 Tapahtumamarkkinointi ja markkinointiviestintä	15
3 Lypsykarjan jalostus.....	17
3.1 Jalostuksen historia Suomessa	17
3.2 Yleistä jalostuksesta	21
3.3 Jalostettavat ominaisuudet	22
3.3.1 Tuotanto-ominaisuudet	22
3.3.2 Rakenneominaisuudet	23
3.3.3 Terveys- ja hedelmällisyysominaisuudet.....	23
3.3.4 Poikimisominaisuudet	24
3.3.5 Käyttöominaisuudet ja sorkkaterveys.....	25
3.4 Maailmanlaajuinen jalostustyö.....	27
3.5 Pohjoismainen jalostusohjelma	28
3.6 Tilakohtainen jalostussuunnittelu.....	28
3.7 Jalostuksen taloudellinen merkitys	29
3.8 Jalostuspalvelut.....	30
3.8.1 Faba osk.....	31
3.8.2 VikingGenetics.....	33
3.8.3 HH Embryo Oy.....	34
3.8.4 Semex Finland.....	35
4 Toiminnallisen opinnäytetyön tarkoitus/tavoitteet ja suunnittelu.....	36
4.1 Jalostuspäivän tarkoitus/tavoitteet ja aiheen rajaus	36
4.2 Jalostuspäivän toteutuksen suunnittelu	36
4.2.1 Esiintyjät jalostuspäivässä	37
4.2.2 Jalostuspäivän tapahtumapaikka.....	37
4.2.3 Jalostuspäivän ajankohta.....	37
4.2.4 Tiedotus.....	38
4.2.5 Jalostuspäivän budjetti.....	38
4.2.6 Työnjako ja riskit	39
4.2.7 Tilaisuuden toteutus ja tapahtuman arviointi.....	39
5 Jalostuspäivän toteutus	41
5.1 Jalostuspäivä 28.2.2013.....	44
5.2 Työnjako.....	50
5.3 Budjetti	51

6 Tilaisuuden onnistumisen arviointi	52
6.1 Jalostuspäivän tavoite ja kohderyhmä.....	52
6.2 Jalostuspäivän esiintyjät ja tapahtumapaikka	53
6.3 Jalostuspäivän toimeksiantaja ja markkinointi sekä tiedotus	55
6.4 Jalostuspäivän ilmoittautuminen ja budjetti	56
6.5 Jalostuspäivän aikataulu ja yleisö	57
6.6 Jalostuspäivän sisältö.....	59
6.7 Työnjako ja riskit jalostuspäivässä	60
6.8 Jalostuspäivän jälkipurkuvaihe	61
6.9 Palautelomake.....	62
6.10 Oppimisprosessi ja ammatillisen kasvun ja kehityksen kuvaus	63
6.10.1 Riikan oppimiskokemus ja osaamisen arviointi	63
6.10.2 Minnan oppimiskokemus ja osaamisen arviointi	64
6.11 Toimenpidesuosituksien ja jatkotutkimusaiheet	64
Lähteet.....	66

Liitteet

Liite 1.	NAV-rakennearvostelun periaatteita
Liite 2.	Opinnäytetyön päiväkirja
Liite 3.	Jalostuspäivän aikataulu
Liite 4.	Ovien opasteet
Liite 5.	Palautelomake

Kuvat, kuviot ja taulukot

Kuva 1.	Hyvin kiinnittynyt utare
Kuva 2.	Hyvin kiinnittynyt utare
Kuva 3.	Sorkkahoidosta kerätään sorkkaterveystietoja.
Kuva 4.	Mainos jalostuspäivästä Karjalaisessa 15.2.2013
Kuva 5.	HH Embryo Oy:n diaesityksessä oli paljon kuvia.
Kuva 6.	Mia Ikonen kertoi Semex Finlandin palveluista.
Kuva 7.	Katarina Hägg kertoi VikingGeneticsistä.
Kuva 8.	Anita Hyvönen Fabasta kertoo keskilehmäluvun kasvusta.

1 Johdanto

1.1 Taustaa

Toiminnallisessa opinnäytetyössämme suunnittelimme ja järjestimme jalostuspäivän. Halusimme oppia lisää nautakarjan jalostuksesta ja kertoa siitä myös muille. Samalla saimme hyvää kokemusta tapahtumien järjestämisestä ja esiintymisestä yleisölle. Opinnäytetyö on toiminnallinen opinnäytetyö, jolla tarkoitetaan työtä, jolla tavoitellaan ammatillisessa kentässä käytännön toiminnan ohjeistamista, opastamista, toiminnan järjestämistä tai järjeistämistä (Vilkkä & Airaksinen 2003, 9). Jalostuspäivä järjestettiin Karelia-ammattikorkeakoulun tiloissa, Sirkkalan kampuksella Biotalouden keskuksen auditoriossa. Pidimme koko prosessin ajan päiväkirjaa.

Aihe koskettaa molempia, koska kumpikin aikoo tehdä tulevaisuudessa töitä lypsykarjan parissa. Tällöin on hyvä tietää jalostuksesta ainakin perusteet. Jalostuksen tavoitteena on kehittää lypsykarjaa paremmaksi koko ajan siten, että seuraava sukupolvi on aina parempi. Eläinten tulisi olla kestäviä, terveitä ja hyviä tuottamaan maitoa. Aihe on ajankohtainen, koska karjaa tulee jalostaa koko ajan. Jos jalostustyötä ei tehdä, ei eläinten tuottavuuskaan nouse.

Suomessa on neljä jalostuspalveluita tarjoavaa yritystä, Faba osk., Viking Genetics, Semex Finland ja HH Embryo Oy. Ongelmallista on päättää, miltä yritykseltä eläimille tilataan keinosiemennysannokset. Jokaisella yrityksellä on omat tavoitteensa kehittää lypsykarjaa. Jalostuspäivässä jokainen jalostuspalveluita tarjoava yritys esitteli omat palvelunsa ja tuotteensa. Jalostuspäivä oli tarkoitus pitää avoimena kaikille asiasta kiinnostuneille, ja se tarjosi jalostuspalveluita tarjoaville yrityksille mahdollisuuden esitellä yritystään ja toimintastrategioitaan tasapuolisesti.

Ohjaavina opettajina toimivat Pentti Ojajarvi ja Seppo Kainulainen, ja tarkastajana toimii Arto Lankinen. Työnjako opinnäytetyössä jakautuu tasapuolisesti – Minnan keskittyessä jalostukseen ja Riikan keskittyessä tilaisuuden järjestämi-

seen. Sidosryhminä toimivat jalostuspalvelut Semex Finland, HH Embroy Oy, Faba ja Viking Genetics.

1.2 Keskeiset käsitteet

Genomivalinta. Eläimet valitaan jalostukseen geenien perusteella (Aro, Hilpelä-Lallukka, Niemi, Toivonen & Vahlsten 2012, 43).

Jalostuspalvelut ovat nautakarjan siemennyspalveluita tarjoavia yrityksiä. Suomessa niitä ovat muun muussa Faba, VikingGenetics, Semex Finland ja HH Embryo Oy.

Jalostusvalinta on ihmisen aikaansaamaa valintaa, jossa valitaan seuraavaan sukupolven vanhemmiksi jalostustavoitteiden mukaisesti parhaiksi arvostellut yksilöt (Juga, Maijala, Mäki-Tanila, Mäntysaari, Ojala & Syväjärvi 1999, 286).

Jälkeläisarvostelu on eläimen jalostusarvostelua jälkeläisten saamien tulosten perusteella. Käytetään erityisesti sukupuoleen sidottujen ominaisuuksien arvos-
telemiseen. (Juga ym. 1999, 282.)

Keinosiemennyksellä tarkoitetaan siemennesteen siirtämistä naaraan sukupuolielimiin ilman parittelua (Juga ym. 1999, 282).

Kotieläinjalostus on eläinaineksen perinnöllisen tason parantamista asetettujen tavoitteiden mukaisesti valintaa hyväksikäyttäen (Juga ym. 1999, 282).

NAV on (Nordisk Avlsværdiurdering) pohjoismainen jalostusarvosteluyhdistys. NAVin tavoitteena on yhteisten, vertailukelpoisten jalostusarvostelujen avulla hyödyntää pohjoismaisia karjanomistajia, ja tarjota parhaimmat sonnit kaikkien käyttöön. (Aro ym. 2012, 51.)

NTM (Nordic Total Merit) on yhteispohjoismainen kokonaisjalostusarvo. NTM:ssä on taloudellisesti tärkeitä ominaisuuksia painotettu niin, että tavoitteena on hyvätuotoksiset, terveet ja kestävät lehmät. NTM lasketaan sonneille ja lehmille vähän eri painokertoimilla. NTM:ää hyödynnetään, kun vertaillaan eläimiä keskenään, ja sen perusteella valitaan keinosiemennyssonnit ja päätetään, mitkä nuorsonnit pääsevät valiosonneiksi ja jatkavat jalostuskäyttöä. (Aro ym. 2012, 87–88.)

Projektipäällikkö on oman organisaation tai tapahtumatoimiston vastuhenkilö, joka vastaa koko tapahtuman kokonaisuudesta (Vallo & Häyrinen 2012, 224).

Tapahtumamarkkinoinnissa yhdistetään tapahtuma ja markkinointi. Tapahtumamarkkinoissa yhdistetään organisaatio ja sen kohderyhmät teeman idean ympärille, josta tulee toiminnallinen kokonaisuus. (Iiskola-Kesonen 2004, 60.)

Tuotostarkkailu (entinen karjantarkkailu) on nautakarjan ruokinnan ja tuotannon tarkkailua, josta pidetään kirjaa.

2 Tilaisuuden järjestäminen

2.1 Tilaisuuden suunnittelu

Opinnäytetyön tarkoituksena on järjestää tilaisuus, tässä tapauksessa jalostuspäivä, joka toimii koulutustilaisuutena. Tilaisuutta suunniteltaessa on huomioitava monia asioita, että saadaan tilaisuudesta onnistunut. Onnistunut tilaisuus antaa positiivisen näkemyksen aiheesta ja tilaisuuden järjestäjistä, ja siksi tilaisuuden järjestämiseen kannattaa käyttää paljon aikaa, rahaa ja resursseja. Tilaisuuden järjestäminen on sitä, että sovitaan pienistäkin yksityiskohdista ja käytännön asioista, sekä tietenkin tilaisuuden aihepiiristä, merkityksestä ja luonteesta. Tilaisuuden tai tapahtuman järjestäminen koostuu kolmesta eri osasta eli suunnittelu, toteutus ja jälkitoimenpiteet. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 157.)

Tilaisuuden järjestämisen suunnittelu alkaa siitä, että pohditaan, mitä tilaisuuden järjestämisellä tavoitellaan, miksi se järjestetään ja mitä organisaatio haluaa tilaisuudella viestittää. Toinen tärkeä asia on kenelle tapahtuma tai tilaisuus järjestetään eli mietitään kohderyhmä. On mietittävä, miten hyvin tuntee kohderyhmänsä, heidän kiinnostuksensa ja harrastuneisuutensa. Mistä voi saada kohderyhmän yhteistietoja sekä kuinka saa tavoitteen toteutumaan parhaiten ja haluamansa viestin perille juuri tälle kohderyhmälle? (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 101–102.)

Jos tilaisuutta järjestetään ryhmässä, niin tällöin saadaan yhteisellä keskustelulla eri näkökulmat esille, ja näin voidaan muodostaa yhteinen tavoite ja keinot, millä se saavutetaan ja mihin kaikki voivat sitoutua. Suunniteltaessa täytyy myös miettiä, mitkä ovat voimassa olevat resurssit ja mitä niillä on realistisista tavoitella. Näin mahdollistetaan onnistuminen ja vältytään turhilta pettymyksiltä. Kun tavoitteet on määritelty, määräytyy samalla muut tilaisuuden järjestelyn vaiheet ja tavat sekä kohderyhmä. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 101–102.)

2.1.1 Esiintyjät

Yleensä luentotilaisuuksissa käytetään ulkopuolisia luennoitsijoita ja asiantuntijoita. Esiintyjä kannattaa valita tilaisuuden imagon mukaisesti, sillä on tärkeää, että esiintyjän imago ja tyyli toimivat tapahtumassa. Tilaisuuteen kannattaa valita sellainen esiintyjä, joka puhuttelee kohderyhmää, sopii tilaisuuden teemaan tai on edullinen, mutta kuitenkin hyvä. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 203–204.)

Esiintyjät ovat aina tilaisuuden isoimpia riskejä, sillä jos esiintyjä ei tulekaan paikalle tai myöhästyy, voi koko tilaisuus epäonnistua. Luennoitsijoiden kanssa täytyy sopia heidän puheenvuoronsa aiheesta, sisällöstä ja kustannuksista. Samalla on myös tehtävä selväksi tilaisuuden käytännöt ja ohjelma tilaisuudesta. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 203–205.)

Järjestäjän on huolehdittava, että luennoitsija on tarpeeksi selvillä tilaisuudesta aina ajo-ohjeisiin asti. Joissakin tilaisuuksissa käytetään puheenjohtajaa. Puheenjohtajalle on tällöin tehtävä selväksi tilaisuuden sisältö ja päivän kulku. Hänen kanssaan on sovittava yhteiset pelisäännöt siitä, miten tilaisuudessa toimitaan. Säännöt voidaan myös kirjoittaa auki ja lähettää kaikille. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 203–204.)

2.1.2 Tapahtumapaikka

Tilaisuutta järjestettäessä tilat ovat tärkeitä, ja täten niistä täytyy sopia ajoissa ja niiden sopivuus tilaisuuteen täytyy varmistaa. Tiloihin kannattaa tutustua hyvin ajoissa. Tilaisuuden tai tapahtuman paikkana voi olla mikä vain tila. Paikkaa valittaessa täytyy ottaa huomioon tilaisuuden luonne ja kohdeyleisö, esimerkiksi invalidien liikkuminen. Tilan koko on mietittävä tilaisuuden luonteen ja osallistujamäärän mukaan. Tilan atk-laitteiden käyttö on hyvä selvittää ennen tilaisuutta. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 139–141.)

Jos tilaa hoitaa vahtimestari, on hyvä varmistaa hänen olevan tilaisuuden aikana paikalla, jotta häneltä saa apua tarvittaessa esimerkiksi laitteiden kanssa. Tilojen sijaintia mietittäessä, on hyvä myös pohtia kulkuyhteyksiä ja paikoitusmahdollisuuksia. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 139–141.)

2.1.3 Ajankohta

Sopiva ajankohta on hyvä valita, niin että se sopii ajankohdan teemaan tai aiheeseen. Myös se mikä viikonpäivä ja kellonaika tilaisuudelle laitetaan, merkitsee paljon. Viikonpäivistä maanantait ja perjantait voivat olla hankalampia päiviä kuin muut, sillä viikonlopun suunnitelmat voivat häiritä monen osallistumismahdollisuuksia. Kannattaa myös selvittää, onko samana päivänä paikkakunnalla vastaavia tilaisuuksia tai tilaisuuksia, jotka saattavat viedä yleisöä. Samaan aikaan järjestettävien tilaisuuksien kanssa kannattaa tehdä yhteistyötä, jotta saataisiin tekemiseen lisää resursseja ja osallistujia riittäisi tilaisuuksiin. Aikaa päätettäessä täytyy myös pitää mielessä tilaisuuden vierailevat luennoitsijat, jotta he pääsevät paikalle. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 145–146.)

2.1.4 Tiedotus

Tilaisuudesta kannattaa tiedottaa mahdollisimman monessa lähteessä. Tilaisuuden tai tapahtuman markkinoinnissa voi hyödyntää markkinointisuunnitelmaa. Markkinointisuunnitelma voi sisältää sisäistä markkinointia, eli tiedotetaan oman organisaation sisällä. Sitten se voi olla lehdistötiedottamista ja mediamarkkinointia eli lehti-, tv-, radio-, tai Internetmainontaa. Suoramarkkinoinnilla voidaan markkinoida suoraan kohderyhmälle suorapostituksella. On tehtävä myös selväksi, kuka hoitaa tiedotuksen. Tiedottamisen täytyy tapahtua hyvissä ajoin, ja tarpeen tullen siitä on muistutettava toisen kerran. Tiedotteessa täytyy mainita, kenelle tilaisuus on tarkoitettu, mitä se sisältää, missä ja milloin se järjestetään. Tilaisuuden mahdollisista rahoittajista on myös hyvä mainita mainok-

sisä. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen. 2012, 55–56.)

Tilaisuuteen voidaan laittaa ilmoittautuminen, jos halutaan tietää miten paljon tilaisuuteen on tulossa yleisöä, tai halutaan rajata yleisön määrää. Ilmoittautuminen voidaan tehdä sähköpostilla, puhelimella, tekstiviestillä tai kirjeellä. Kutsuun tai tiedotteeseen kannattaa laittaa vähintään kaksi eri ilmoittautumistapaa, josta voi valita mieluisimman. (Vallo & Häyrinen 2012, 133–134.)

2.1.5 Budjetti

Tilaisuutta järjestäessä on huolehdittava, että **budjetti** eli käytettävissä oleva rahamäärä on tarpeeksi suuri. Rahaa on varattu tarpeeksi järjestyskustannuksiin. Jos tilaisuus järjestetään yhteistyöllä, on mietittävä miten kustannukset jaetaan ja millä perusteella. Mahdollisiin yllättäviin ylimääräisiin menoihin on varauduttava. Kuluja voi tulla esimerkiksi tilavuokrista, rakentamisesta, somistuksesta, tekniikasta, luvista, kuljetuksista, tarjoilusta, materiaaleista, postituskuiluista, esiintyjistä, avustajien palkkioista ja kalustevuokrista. Tapahtumaa tai tilaisuutta järjestettäessä on mietittävä, onko tapahtumalla kuluja lisäksi myös tuloja, joita voivat olla esimerkiksi osallistumismaksut, lipputulot, arpajaistuotot, myyntituotot ja sponsorointitulot. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012,147–150.)

2.1.6 Työnjako

Työnjako ja vastuut on hyvä tehdä selväksi tilaisuuden järjestäjien kesken, niin suunnittelun ja tilaisuuden aikana ja jälkeen. Asiat tulevat hoidetuksi ja työnjako on tehty tasapuolisesti. Kun kaikille jaetaan tekemistä tasapuolisesti, saadaan hyödynnettyä jokaisen osaaminen, yhdistysten resurssit, verkostot ja tietämys. Yhteistyökumppaneihin on hyvä tutustua tilaisuuden suunnitteluvaiheessa, jotta yhteistyö olisi sujuvampaa. Tilaisuuden järjestämisessä kannattaa hyödyntää projektityöskentelyä eli perustetaan projektiryhmä. **Projekti**- sana tarkoittaa ehdotusta tai suunnitelmaa (Kauhanen, Juurakko & Kauhanen 2002, 23).

Projektityöskentelyä johtaa projektipäällikkö, joka pitää huolen osaprojektien toteutumisesta, aikataulutuksesta ja huolehtii taloudesta. Vetäjä huolehtii myös tapaamisten aikana päätettyjen asioiden kirjaamisen ja toteutuksesta huolehtimisesta yhdessä ryhmän kanssa. Yhteiset pelisäännöt ja käytännöt on hyvä sopia ryhmän kanssa. Siten osallistujat tietävät, mitä heiltä odotetaan ja vaaditaan. Vetäjä voi olla avoimesti toimiva henkilö, jolle voi ilmoittaa, miten tehtävä etenee ja missä mennään. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 224–226; Kauhanen ym. 2002, 93.)

2.1.7 Riskit

Tapahtumaa tai tilaisuutta järjestettäessä täytyy pohtia myös riskejä. Riskejä voi olla tapahtumaa ennen, tapahtuman aikana ja tapahtuman jälkeen. Riskit voidaan jakaa myös asiaryhmittäin eli ympäristö-, asiakas-, sopimus-, aikataulu-, henkilöstö-, organisointi-, taloudelliset -, tekniikka-, imago-, ja turvallisuusriskeihin. Riskit kartoitetaan ja arvioidaan, ja sitten voidaan pohtia kuinka riskejä voidaan pienentää. (Kauhanen ym. 2002, 54–56.)

2.2 Toteutus ja jälkipurkuvaihe

Tapahtuman tai tilaisuuden toteutusvaihe on vaihe, jossa suunnitelmat muuttuvat konkreettiseksi tapahtumaksi. Tilaisuus alkaa siitä, että osallistujat saapuvat paikalle. Opastus ja paikalle saapuminen on hyvä ohjata, koska se saa aikaan positiivisen tunnelman. Paikalle opastamisessa on hyvä ottaa huomioon tuleeko osallistujat paikkakunnalta vai sen ulkopuolelta, jolloin opastukseen on hyvä kiinnittää erityisesti huomiota. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 163–167.)

Tilaisuuden suunnittelijoiden ja edustajien toivottaminen tervetulleeksi luo kunnioittavan ja hyvän tunnelman. Tapahtumalla kannattaa olla selkeästi määritelty aloitus ja lopetus, sillä päivä menee aikataulun mukaan. Tauot ja puheet kannattaa suunnitella etukäteen. Tilaisuuden luonne vaikuttaa aikatauluun sen mu-

kaan, onko päivä tiivis ja informatiivinen vai päivä, jossa on mahdollisuus verkostoitua ja seurustella. (Vallo & Häyrinen 2012, 166.)

Tapahtuman onnistumiseen vaikuttavat monet pienet yksityiskohdat, ja pohjalla on perusteellinen suunnittelu. Onnistumiseen vaikuttavat myös ohjelma, esiintyjät, tilat, teemat, tapahtuman rytmitys ja jaksotus. Taukoja kannattaa pitää säännöllisesti, jotta yleisö jaksaa kuunnella. Jaksotuksessa kannattaa huomioida tapahtuman kokonaiskesto. (Vallo & Häyrinen 2012, 167.)

Tapahtumissa jaetaan yleensä materiaalia, joka voi olla ohjelma, osallistujalista, esiintyjien materiaalit ja esitteitä. Kannattaa pohtia etukäteen, mitä materiaalia jaetaan, ja missä vaiheessa. Tapahtuma tai tilaisuus voidaan myös videoida, ja video voidaan esittää Internetissä. Videota voidaan hyödyntää toisessa tapahtumassa ja se voi toimia opettavana materiaalina seuraavaa tapahtumaa varten. Tapahtuman voi myös valokuvata, ja lähettää osallistujille ja esiintyjille. (Vallo & Häyrinen 2012, 172–173.)

Tilaisuudessa voidaan kierrättää osallistujalista, josta näkee tilaisuuteen osallistujat. Listaa voidaan hyödyntää myös myöhemmin tilastointia varten. Osallistujilta voidaan kerätä myös yhteistiedot, jos he haluavat heille lähetettävän materiaalia, jota esitettiin tilaisuudessa. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 163–167.)

Tilaisuuden jälkeen on hyvä soittaa tai laittaa sähköpostia ja kiittää tilaisuuden järjestämisessä mukana olleita. Näin voidaan varmistaa toimiva yhteistyö jatkossa, koska tilaisuuden järjestäminen on yhteistyötä ja sen sujumiseen kannattaa käyttää aikaa myös jälkeinpäin. Tilaisuuden järjestäjien kanssa kannattaa vielä tavata jälkeinpäin ja purkaa tilaisuuden tapahtumat keskenään. Yhteenveito kannattaa tehdä silloin, kun asiat ovat vielä hyvin muistissa ja riittää mielenkiintoa tilaisuutta kohtaan. Tilaisuuden tapahtumia purettaessa voidaan käydä läpi niin positiiviset asiat, kuin kehittämistä vaativat asiat. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 181.)

Osallistujilta kannattaa myös pyytää palautetta tilaisuuden onnistumisesta. Tapahtuman onnistumista voidaan mitata taloudellisilla saavutuksilla, kävijöiden palautteen perusteella tai palautekeskustelun kautta. Palautetta voidaan verrata lähtötilanteeseen, eli mikä oli määritelty tavoitteeksi. Palautteen avulla voidaan pohtia sitä, kuinka osallistujat kokivat tapahtuman ja päästiinkö tavoitteisiin. Palautetta voi kerätä sähköisellä tai kirjallisella lomakkeella tai palautelomakkeella tilaisuuden lopussa ja tietysti suullisella palautteella. Palautelomake tehdään tilaisuuden mukaan. Kysymykset laaditaan, niin että ne antavat selkeän kuvan tilaisuuden onnistumisesta. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 184–186.)

2.3 Koulutuspäivän merkitys

Tilaisuuksia ja tapahtumia ei kannata järjestää pelkästään tilaisuuden itsensä takia. Tapahtuman järjestämisen syitä voivat olla koulutuksen ja informaation lisääminen, taloudellinen hyöty tilaisuuden osallistujille, uusien asiakkaiden saaminen ja julkisuuskuvan edistäminen ja tiedottaminen. Tapahtumat ovat verrattavissa palveluihin. Niistä jää osallistujille hänen kokemuksensa, ja oma mielipide tapahtumasta. (Vallo & Häyrinen 2012, 22–23.)

Tilaisuuden tavoitteet voidaan jakaa taloudellisiin ja sisäisiin tavoitteisiin. Taloudellisia ovat välilliset ja välittömät tavoitteet. Välillisillä ei pyritä saamaan tilaisuudesta voittoa, vaan yritetään luoda pohja suuremmalle taloudelliselle menestykselle. Välittömissä tavoitteissa hyödytään tilaisuudesta kertakorvauksella. Sisällöllisiä tavoitteita ovat järjestäjän organisaation imagon kohottaminen, jotka korostuvat esimerkiksi sellaisissa tilaisuuksissa, joissa halutaan lisätä tai jakaa tietoutta. (Kauhanen ym. 2002, 45–46.)

2.4 Tapahtumamarkkinointi ja markkinointiviestintä

Tapahtumamarkkinointi on markkinoinnin ja tapahtuman yhdistämistä (Vallo & Häyrinen 2012, 19). Markkinoinnilla halutaan välittää organisaation viesti ja saada ihminen toimimaan sen mukaisesti. Tapahtumamarkkinointi on taas toi-

mintaa, joka yhdistää organisaation ja sen kohderyhmät valitun teeman ja idean ympärille tapahtumaan. Tapahtumamarkkinointi on strategisesti suunniteltua pitkäjänteistä toimintaa, jossa organisaation viestii tapahtuman kautta kohderyhmän kanssa ja kohtaa sidosryhmät tilanteessa ja ympäristössä, joka on ennalta suunniteltu. (Vallo & Häyrinen 2012, 19.)

Tapahtumamarkkinointia suunniteltaessa täytyy tavoitteet määritellä hyvin. Tavoitteet voivat olla laadullisia, taloudellisia ja imagollisia. Tapahtumatuote suunnitellaan niin, että se on mahdollisimman kiinnostava ja sopii asiakkaiden tarpeisiin. Markkinointia suunniteltaessa on mietittävä hyvin kohderyhmä, ja mikälaista tapahtumaa heille kannattaa markkinoida. Sen myötä selviää myös tapahtuman **imago** eli yrityksen tai ihmisen itsestään antama kuva tai vaikutelma. (Iiskola-Kesonen 2004, 56.)

Markkinointiviestinnällä esitetään organisaatioista ja sen tuotteista ja palveluista mielikuva ja imago, jolla pyritään samaan aikaiseksi organisaation haluamaa toimintaa esimerkiksi lisäkauppaa. Markkinointivälineitä ovat itse tapahtuma, jolla voidaan markkinoida organisaatiota ja sen tuotteita. Tapahtumaa ja sen tuotteita voidaan markkinoida viestinnän välineillä eli sosiaalinen media, mainonta, suora- ja televisiomarkkinointi, sponsorointi, promootiot ja painotuotteet. (Vallo & Häyrinen 2012, 32–33.)

Sosiaalinen media on noussut merkittäväksi osaksi markkinoinnissa ja viestinnässä, ja sitä kannattaa käyttää tapahtumien järjestämisessä. Se on nopea ja edullinen viestintäkanava. Sosiaalista mediaa voidaan hyödyntää ennen tapahtumaa, tapahtumassa ja myös tapahtuman jälkeen. Tapahtuman markkinoinnissa voidaan hyödyntää Facebook- profiilia, jonka avulla voidaan tiedottaa tapahtumasta. Facebookissa voi päivittää tapahtumaan liittyviä tietoja niin, että sieltä löytyy aina tuoretta tietoa. Tapahtuman markkinoinnissa voidaan hyödyntää myös blogia, joiden merkitys markkinoinnissa on kasvanut. (Vallo & Häyrinen 2012, 84–85.)

3 Lypsykarjan jalostus

Kotieläinten jalostuksella tarkoitetaan eläinten perinnöllisen laadun kehittämistä haluttuun suuntaan. Eläinpääoma on maitotilan tärkein tuotantotekijä, ja siihen täytyy panostaa. Maidontuotannon kannattavuutta pyritään parantamaan alentamalla tuotantokustannuksia tuotettua litraa kohti sekä parantamalla maidon koostumusta ja laatua niin, että siitä saadaan korkein mahdollinen tilityshinta (Juga ym. 1999, 136).

Perimän parantuessa maidon tuotantokustannukset pienenevät merkittävästi, kun maidontuotanto tehostuu ja lehmien kestävyys paranee. Tuotantokustannukset jakaantuvat usealle maitokilolle, ja maitokiintiö voidaan tuottaa täyteen vähemmällä lehmämäärällä. Rakennevioista sekä hedelmällisyys- ja terveysongelmista aiheutuvat kustannukset pienenevät. Eläinainesta pyritään kehittämään sellaiseksi, että se vallitsevissa olosuhteissa tuottaa hyvin, säilyy terveenä, tiinehtyy ja on miellyttävä hoitaa. (Aro ym. 2012, 113.)

3.1 Jalostuksen historia Suomessa

Nautakarjan pidolla Suomessa uskotaan olevan 4 000-vuotiset perinteet, sillä naudon luulöytöjä on tehty jo ajalta 2400 eKr. Voita käytettiin verojen maksuun jo 1200-luvulla, mutta silti hevoset ja lampaat saivat parhaat rehut aina 1800-luvun loppupuolelle asti. Lehmien maitotuotos oli vaatimaton, eikä lehmäkannan parantamiseen ollut suurta kiinnostusta ennen 1800-luvun loppua. Tuolloin Venäjältä tullaamatta tuotu vilja heikensi viljanviljelyn kannattavuutta, ja voin viennille avautuneet markkinat johtivat meijerialouden kehittymiseen. (Aro ym. 2012, 9; Juga ym. 1999, 2.)

Erirotuisia ulkomaisia siitoseläimiä tuotiin 1500–1800-luvuilla kuninkaan- ja herraskartanoihin karjakannan parantamiseksi. Talonpoikaistilojen enemmistössä karjan päätuotteena pidettiin lantaa, joten vieraan isokokoisien eläinaineksen käyttöä ei pidetty tarpeellisena. Koska vieraan rodun käyttöä vieroksuttiin ja kul-

kuyhteydet olivat huonot, säilyi maatiaiskarja puhtaana. (Aro ym. 2012, 9; Juga ym. 1999, 2.)

1840-luvulla Suomessa vallitsi rotupuhtausoppi, jonka mukaan saman rodun eläimiä parittaessa tuli samanlaisia jälkeläisiä. Maatiaiskarjan yhtenäisiin rotuominaisuuksiin ei uskottu, joten senaatti myönsi määrärahan, jonka turvin tuotiin Skotlannista ja Ruotsista ayrshire-eläimiä Suomeen. Rotupuhtausopin heikkoudet huomattiin nopeasti, koska samaa rotua olevien eläinten jälkeläiset poikkesivat toisistaan, eikä uusien rotujen avulla päästy aikaisempaa tuottavampaan karjaan. Rotupuhtausopin tilalle kehitettiin uusi oppi, jonka mukaan ominaisuudet periytyvät yksilöllisesti. Hyviä eläimiä alettiin parittaa keskenään rodusta huolimatta. (Aro ym. 2012, 9–10; Juga ym. 1999, 2.)

Maidontuotannon taloudellinen merkitys alkoi kasvaa 1800-luvun loppupuoliskolla, jolloin tuontieläinten rehunkulutusta ja tuotoksia alettiin seurata tarkemmin. Tuontieläinten tuloksia verrattiin maataisrotujen edustajien tuloksiin, ja parhaat maataisrodun edustajat risteytettiin tuontieläinten kanssa. Senaatti antoi v. 1898 määrärahan karjanäyttelyiden järjestämiseksi. Näyttelyt olivat merkittäviä tapahtumia, joissa saatiin käsitys eläinaineksen ja jalostustyön lähtökohdista. Ensimmäinen karjantarkkailuyhdistys perustettiin näyttelyiden jälkeen Urjalaan v. 1898. Karjantarkkailun avulla voitiin seurata tarkemmin lehmien tuotoksia, sekä ottaa kantakirjavaatimukseen mukaan rasvatuotosvaatimukset. (Aro ym. 2012, 10; Juga ym. 1999, 2–3.)

1900-luvun alussa maidontuotanto oli jo karjanpidon päätarkoitus, joten jalostuksen tavoitteena oli kehittää maidontuotantoon vaikuttavia ominaisuuksia. Tällaisiksi katsottiin hyvät tuotantotaipumukset ja oloihin sopeutuminen, niin että karja pystyy käyttämään hyväkseen kotoisia rehuja sekä pysyy terveenä, tuotantokykyisenä ja hedelmällisenä korvatakseen ruokinta- ja hoitokustannukset. (Juga ym. 1999, 11.)

Lehmien kantakirjavaatimukseen tuotokset tulivat voikiloina 1910-luvun alussa. Rasvatuotoksille annettiin pääpaino 1920-luvulla, mutta samaan aikaan kiinnitettiin huomiota lypsykäyrän tasaisuuteen eli pitkämaitoisuuteen. Pitkämaitoi-

suuden mitaksi ehdotettiin ensimmäisen viiden kuukauden prosenttiosuutta tuotoksesta. (Aro ym. 2012, 10–11; Faba 2013b.; Juga ym. 1999, 11.)

1930-luvulla lehmien kestävyys kiinnitettiin huomiota, tällöin perustettiin kantakirjaluokat elinikäistuotoksen mukaan. Keinosiemennyksen lisääntymisen takia 1950-luvulla otettiin hedelmällisyys- ja terveysominaisuudet mukaan jalostukseen. Myös lehmien rakenteeseen ja lypsettävyyteen alettiin kiinnittää huomiota. Vuonna 1982 aloitettiin Suomessa terveystarkkailu, jonka tavoitteena oli tuottaa jalostuksessa tarvittavat sairaus- ja hoitotiedot. (Aro ym. 2012, 11; Juga ym. 1999, 12.)

Friisiläiskarjaa oli tuotu Suomeen jo 1800-luvulla, mutta se ei menestynyt silloin. Sitä alettiin tuoda uudestaan Ruotsista ja Tanskasta vuonna 1962. Suomen karjanjalostusyhdistys otti sen jalostamisen hoitoonsa. Friisiläissonneja käytettiin aluksi risteytyksiin suomenkarjan rotujen kanssa, jotta niiden maidontuotantokyky paranisi ja saataisiin parempi laatuista sonnivasikoita lihantuotantoon. (Aro ym. 2012, 24; Juga ym. 1999, 5.)

1970-luvulla alettiin kehittää valintaindeksejä eri tarkoituksiin. Arvostelussa pyrittiin yhdistämään eri ominaisuuksista, tietolähteistä ja sukulaisuuksista saadut tiedot ottaen huomioon myös ympäristökijät. Vuosikymmenen puolivälissä alettiin kehittää lehmäindeksiä, jolla sonninemät asetettiin paremmuusjärjestykseen suhteellisen maitotuotoksen ja isän tytärarvostelun perusteella. (Aro ym. 2012, 13; Juga ym. 1999, 17.)

Sonnien jälkeläisarvostelu monipuolistui 1970-luvulla, kun selvitettiin ominaisuuksien väliset riippuvuudet ja yksipuolisen maidontuotantojalostuksen mahdolliset seuraukset. Vuonna 1981 saatiin käyttöön BLUP-menetelmä (Best Linear Unbiased Prediction), jolloin jalostusarvojen laskenta perustui tyttäreiden ensikkotuotoksiin. BLUP-menetelmässä lasketaan eläinten jalostusarvojen arviot, ottaen huomioon samanaikaisesti ympäristökijät. (Aro ym. 2012, 12; Juga ym. 1999, 17, 279.)

Jalostusarvojen laskenta siirtyi uudelle aikakaudelle vuonna 1990, kun aloitettiin eläinmalli-BLUP-arvostelujen laskenta. Eläinmallia käytettäessä saadaan samanaikaisesti arvostelut lehmillä sekä sonneille. Eläinmallilla lasketaan jalostusarvot valkuais- ja maitotuotokselle, valkuais- ja rasvapitoisuudelle, naarashedelmällisyydelle, soluluvulle ja tyttärien elopainoille. Rakenneominaisuudet on otettu eläinmallissa huomioon jo vuodesta 1995. (Aro ym. 2012, 13; Faba 2013b.)

Viimeisin uudistus jalostusarvojen laskentamenetelmissä on ollut koelypsymallin käyttöönotto vuonna 2001. Koelypsymallissa käsitellään yksittäisiä koelypsyjä, joista muodostetaan lehmän perinnöllinen lypsykäyrä ja vuosituotoksen jalostusarvo. Ympäristön vaikutukset ovat tuotokseen paremmin kohdennettavissa, kun tarkastellaan yksittäisiä koelypsyjä, eikä niistä laskettuja vuosituotoksia. (Aro ym. 2012, 13, 38.)

Suomi siirtyi vuoden 2005 aikana yhteispohjoismaiseen NAV-rakennearvosteluun ja indeksilaskentaan. Arvostelussa otetaan huomioon sonnin tyttäret Suomessa, Ruotsissa ja Tanskassa, mikä parantaa arvostelujen vertailukelpoisuutta. Tämän jälkeen vuonna 2008 otettiin käyttöön yhteispohjoismainen kokonaisjalostusarvo NTM (Nordic Total Merit). NTM on käytössä holsteinilla, ayrshirellä sekä jerseyllä. Jokaisella rodulla on omat painotuksensa ja suomenkarjalla käytetään kokonaisjalostusarvoa. (Aro ym. 2012, 15; Faba 2013b.)

Faban lisäksi Suomeen on tullut uusia keinosiemenien myyjiä ja jalostusorganisaatioita. Vuonna 1999 alkoi Ruotsista levitä Suomeen Semex Swedenin myymää kanadalaista sonninspermaa. Myöhemmin Suomeen on perustettu oma Semexin markkinointiyritys Semex Finland. Vuonna 2006 suomalainen HH Embryo Oy aloitti toimintansa tuomalla markkinoille pääasiassa amerikkalaisen Altan sonniainesta. (HH Embryo Oy 2013c; Semex Sweden 2013.)

3.2 Yleistä jalostuksesta

Eläinjalostuksen perustana on perinnöllisesti parhaiden yksilöiden valinta seuraavan sukupolven vanhemmiksi. Eläinten tärkeimpiä ominaisuuksia on pyritty arvostelemaan, jotta joukosta pystytään löytämään parhaat yksilöt. Lehmien maidontuotantokykyä on voitu arvostella, mikäli on ollut käytettävissä tuotostarkkailutuloksia. (Aro ym. 2012,12.)

Karjantarkkailun virallinen nimi on nykyisin tuotosseuranta. Tuotosseurannasta saadaan tärkeimmät tiedot lypsylehmistä. Tuotosseurantatietojen lisäksi rakenneominaisuudet ovat nousseet merkittävään asemaan jalostuksessa viimeisten vuosikymmenien aikana. Arvosteltavien ominaisuuksien määrä on jatkuvasti lisääntynyt. (Aro ym. 2012, 12.)

Jalostus perustuu tuotostarkkailuun, genomivalintaan, keinosiemennykseen, alkionsiirtoon ja automaattiseen tietojen käsittelyyn. Tuotostarkkailulla pystytään määrittämään yksittäisen lehmän maitomäärä, valkuais- ja rasvapitoisuus sekä somaattisten solujen määrä. Jalostustyö pohjautuu tuotostarkkailusta saatuihin tietoihin.

Sonninemät valitaan genomivalinnan mukaan, jolloin hyvän odotusarvon omaavasta vasikasta lähetetään DNA-näyte tutkittavaksi laboratorioon. Genomivalinnalla tarkoitetaan, sitä että syntyvästä vasikasta otetaan geeninäyte, joka lähetetään laboratorioon tutkittavaksi. Genomisessavalinnassa tutkitaan sonnin DNA:sta sen perinnölliset arvot. Vain parhaimman genomiarvon saaneet lehmät pääsevät sonninemiksi, ja parhaimmat genomiarvot saaneet sonnit pääsevät keinosiemennyskäyttöön. (Faba 2013j; VikingGenetics 2013a.)

Sonninemillä tarkoitetaan lehmiä ja hiehoja, joilla on hyvä NTM-arvo. Sonninemistä ostetaan sonnivasikoita mielenkiintoisista sonninisistä keinosiemennyskäyttöön. Sonniniisiä ovat parhaat valiosonnit, sekä jalostusohjelmaan sopivat tuontisonnit ja ajankohtaiset GVP-sonnit (GenVikPlus-sonnit). Valiosonneja ovat sellaiset sonnit, jotka ovat omien tyttäriensä tulosten perusteella saaneet hyvän arvostelun. GVP-sonnit ovat ikäluokkansa parhaimmista genomitulosten perusteella. (Aro ym. 2012, 117; Faba 2013f; VikingGenetics 2013a.)

Kaikkien Suomessa kasvatettavien lypsyrotujen jalostustavoitteina on taloudellinen, tuotos- ja terveysominaisuuksiltaan hyvä, kestävä lehmä. Tärkeitä ominaisuuksia lypsykarjan jalostusohjelmassa ovat muun muassa maidon valkuais- tuotos, hedelmällisyys, utareterveys sekä utarerakenne. Jalostus perustuu lehmän rakenteen ja tuotoskyvyn tasapainoon. Kun lehmän elimistö kestää kasvavan tuotoskyvyn paineet, sillä on mahdollisuus korkeaan elinikäistuotokseen ja parhaaseen taloudelliseen tulokseen. Lypsylehmiä jalostetaan maidontuotanto-ominaisuuksien ja käyttöominaisuuksien suhteen. Valinnan työkaluiksi on kehitetty eläimen perinnöllistä tasoa kuvaavia indeksejä eli jalostusarvoja. Jalostussuunnittelu tähtää ensisijaisesti tuotannon kannattavuuden parantamiseen. (Faba 2013d; Juga ym. 1999, 140; Semex Finland 2013c.)

3.3 Jalostettavat ominaisuudet

3.3.1 Tuotanto-ominaisuudet

Lehmän tuotanto-ominaisuuksille lasketaan useissa maissa indeksejä, näitä ominaisuuksia ovat maitotuotos, rasvatuotos, valkuaisuus, maidon pitoisuudet, pitkämaitoisuus, syöntikyky, rehunkäyttö ja lihantuotanto. Lisäksi tuotosominaisuuksille lasketaan yhdistelmäindeksi, jossa painotukset vaihtelevat maittain riippuen siitä, miten maidon eri ainesosia arvostetaan hinnoittelussa. Monissa maissa tuotoksessa painotetaan kuiva-ainetta, ja litroilla on negatiivinen paino. (Alhainen 2012, 33; Aro ym. 2012, 52.)

Tuotosominaisuudet kertovat, kuinka paljon lehmä tuottaa maitoa, rasvaa tai valkuaista. **Maidon pitoisuuksilla** tarkoitetaan rasva- ja valkuaispitoisuuksia; mitä korkeampi indeksi, sen paremmat ovat pitoisuudet. **Pitkämaitoisuudella** tarkoitetaan sitä, kuinka hyvin lehmä jaksaa pitää tuotostasonsa tasaisena lypsykauden lopulla. (Aro ym. 2012, 58–59.)

Syöntikyvillä kuvataan sitä, kuinka paljon lehmä pystyy syömään. Suurempiin lemmiin mahtuu enemmän ruokaa, ja ahneemmat lehmät syövät ahkerammin. Hyvä lehmä syö usein ja paljon, ja sen pötsissä on riittävästi tilaa suurille rehu-

määrille. **Rehunkäyttökyky**, kertoo kuinka hyvin lehmä pystyy muuttamaan rehua maidoksi. Rehunkäyttökykyä ei ole jalostuksen avulla pystytty parantamaan enää vuosiin. (Alhainen 2012, 35–37.)

3.3.2 Rakenneominaisuudet

Rakenneominaisuudet arvostellaan lineaarisella skaalalla 1-9 (liite 3). Jokaiselle ominaisuudelle on määritelty optimi, joka voi olla myös skaalan keskellä. Rakenneominaisuuksia ovat runko, jalat ja utare. Näille rakenneominaisuuksille lasketaan **yhdistelmäindeksit**. Yhdistelmäindeksien periaate on kuvata lehmää tai sonnia, jonka utare- (kuvat 1 ja 2), runko-, tai jalkarakenteen perimä on mahdollisimman lähellä optimia. Yhdistelmäindeksissä painotetaan niitä ominaisuuksia, joita pidetään tärkeimpänä. Lehmä saa **rakenneindeksit**, kun se on rakennearvosteltu ja kantakirjattu. Sonnien rakenneindeksit ovat julkaisukelpoisia silloin, kun vähintään 15 tytärtä on rakennearvosteltu. (Alhainen 2012, 40; Aro ym. 2012, 60.)



Kuvat 1 ja 2. Hyvin kiinnittynyt utare. (Kuvat: Minna Surakka.)

3.3.3 Terveys- ja hedelmällisyysominaisuudet

Sonnien jälkeläisarvostelusta löytyy kaksi tytärten terveydentilaa kuvaavaa indeksiä, jotka ovat utareterveysindeksi ja muut hoidot -indeksi. **Utareterveysindeksissä** huomioidaan sonnien tytärten solulukku, joka saadaan tuotosseuran-

nasta, ja hoitomerkinnot, jotka kerätään eläinlääkärien tekemistä hoitomerkinnoista. Siinä huomioidaan myös poistot, jotka on tehty utarevian takia, ennen kuin on kulunut 150 päivää poikimisesta. (Alhainen 2012, 70.)

Muut hoidot-indeksi kuvaa sonnien tyttärien muita kuin utaretulehdushoitoja 150 päivän kuluessa poikimisesta. Hedelmällisyyshoitoja ei kuitenkaan oteta huomioon tässä indeksissä. Muut hoidot arvostelussa hoitotiedot on jaettu neljään ryhmään: poikimiseen liittyviin lisääntymisongelmiin, tiineyhtymiseen liittyviin lisääntymisongelmiin, aineenvaihduntasairauksiin sekä jalka- ja sorkkasairauksiin. (Alhainen 2012, 71; Aro ym. 2012, 73; Faba 2013h.)

Hedelmällisyys on valtakunnallisesti jalostettavista ominaisuuksista heikoiden periytyvä. Yksittäisistä hedelmällisyysominaisuuksista lasketaan yhdistetty hedelmällisyysindeksi, joka kuvaa sonnien tyttärien hedelmällisyyttä. Hedelmällisyyden yhdistelmäindeksiin lasketaan mukaan siemennysten lukumäärä ja aika ensimmäisestä viimeiseen siemennykseen sekä hiehojen että lehmien ominaisuutena. Lisäksi lehmiltä otetaan mukaan laskettu poikimisesta ensimmäiseen siemennykseen kulunut aika. (Aro ym. 2012, 67,69; Faba 2013a.)

3.3.4 Poikimisominaisuudet

Poikiminen on välttämätön tapahtuma lypsylehmälle, jotta maidontuotanto käynnistyisi ja pysyisi yllä vuodesta toiseen. Se on kuitenkin riskialtis hetki niin lehmälle kuin vasikallekin. Jos jotakin menee pieleen, on lypsykausi tai jopa molempien henki vaarassa. Poikimaominaisuuksien-indeksit muodostetaan lehmille urospuolisten sukulaisten indeksien perusteella. Poikimiseen liittyviä jalostettavia ominaisuuksia ovat vasikkakuolleisuus ja poikimavaikeus. (Aro ym. 2012, 74–76.)

Poikimavaikeus jaetaan arvioinnissa kahteen ominaisuuteen: poikimavaikeus isänä ja poikimavaikeus emänisänä. Poikimavaikeus isänä kuvastaa hankalien

poikimisten perinnöllistä osuutta silloin, kun kyseinen sonni on syntyvän vasikan isä. Poikimavaikeus emänisänä kertoo sonnin tyttärien perinnöllisestä kyvystä helppoihin poikimisiin tai alttiudesta poikimavaikeuksille. Sillä on yhteys lehmän rakenteeseen: erityisesti kapea lantio tai aivan suora tai liian laskeva lantio altistavat hankaluuksiin poikimisessa. (Aro ym. 2012, 74–76; Faba 2013g.)

Tiedot kuolleista vasikoista saadaan tuotosseurannan poikimisilmoituksista. Jalostusarvostelussa käytetään hyväksi kaikki lehmien ja hiehojen poikimatiedot, jotka kuuluvat tuotosseurantaan. **Vasikkakuolleisuus** isänä-indeksi kertoo, millainen perinnöllinen taipumus sonnin vasikoilla on selvitä elävänä maailmaan. Vasikkakuolleisuus emänisänä-indeksi kertoo, millaisia emiä sonnintyttäret ovat eli mikä on vasikkakuolleisuus, kun sonni on syntyvän vasikan emänisä. (Alhainen. 2012, 74; Aro ym. 2012, 77–78.)

Poikimisominaisuuksille lasketaan kaksi yhdistelmäindeksiä: poikimaindeksi ja syntymäindeksi. **Syntymäindeksi** kuvaa sonnin vasikoiden kykyä syntyä. Indeksiksi muodostetaan sonnin vasikkakuolleisuus- ja poikimavaikeusindeksistä, kun sonni on syntyvän vasikan isä. **Poikimaindeksi** kuvaa sonnin tyttärien kykyä poikia: se lasketaan vasikkakuolleisuus-poikimavaikeusindekseistä emänisänä, kun sonni on syntyvän vasikan emänisä. (Aro ym. 2012, 78; Faba 2013g.)

3.3.5 Käyttöominaisuudet ja sorkkaterveys

Käyttöominaisuuksien eli lypsettävyyden, vuodon ja luonteen jalostus tähtää siihen, että lehmä olisi mahdollisimman helppohoitoinen ja sen hoitotoimiin kuluva aika säilyisi kohtuullisena. **Lypsettävyydellä** tarkoitetaan sitä, kuinka nopeasti lehmä antaa maitonsa. **Vuototaipumuksella** tarkoitetaan, sitä valuttaako lehmä maitoa lypsyn välillä. Tästä on haittaa sen takia, että maito on hyvä kasvualusta bakteereille. **Luonteella** tarkoitetaan sonnin tyttärien lypsykäyttäytymistä, yleistä käsiteltävyyttä ja käyttäytymistä ihmistä kohtaan. (Aro ym. 2012, 63–65; Faba 2013e.)

Kestävyys on lehmän käyttöominaisuuksista tärkein. **Kestävyysindeksi** mittaa lehmän elinikää karjassa ensimmäisestä poikimisesta poistoon. Tuotantoikä on jaettu viiteen ryhmään, jotta lehmän kestävyydestä saataisiin tietoa mahdollisimman aikaisin. Ensimmäinen kestävyysmitta kuvaa tuotantoikää ensimmäisestä poikimisesta ensimmäisen lypsykauden loppuun. Toinen kestävyysmitta kuvaa lehmän tuotantoikää ensimmäisestä poikimisesta toisen lypsykauden loppuun. Kolmas kestävyysmitta kuvaa tuotantoikää ensimmäisestä poikimisesta kolmannen lypsykauden loppuun, ja vastaavasti neljäs ja viides kestävyysmitta neljännen ja viidennen lypsykauden loppuun. Kaikille viidelle kestävyysmitalle lasketaan omat indeksit. Varsinainen julkaistava kestävyysindeksi on kolmas kestävyysmitta. Kestävyysindeksi kertoo, kuinka monta päivää sonnien jälkeläiset keskimäärin pysyvät tuotannossa. (Alhainen. 2012, 78; Aro ym. 2012,79–80.)

Sorkkaterveysarvostelu on otettu käyttöön vuonna 2011, jolloin laskettiin ensimmäiset sorkkaterveysindeksit sonneille. Sorkkaterveysarvostelussa käytetään tietoja seitsemästä eri sorkkaterveysominaisuudesta kolmelta ensimmäiseltä lypsykaudelta. Sorkkaterveysominaisuudet voidaan jakaa kahteen perinnöllisesti erityyppiseen ryhmään. Ensimmäiseen ryhmään kuuluvat tartunnalliset sorkkaterveysominaisuudet, joita ovat muun muussa sorkkavälin ja sorkka-alueen ihotulehdukset, kantasyöpymät, sorkkavälin liikakasvu ja sorkkasyylä. Toisen ryhmän muodostavat ruokintaperäiset sorkkaterveysominaisuudet, johon kuuluvat vertymiä anturassa, anturahaavauma, sorkkakiertymä, valkoviivan repeämä ja kaksoispohja. Sorkkahoidosta (kuva 3) kerätään tietoja sorkkaterveysraporttiin. (Aro ym. 2012, 83; VikingGenetics 2013d.)



Kuva 3. Sorkkahoidosta kerätään sorkkaterveystietoja. (Kuva: Minna Surakka.)

3.4 Maailmanlaajuinen jalostustyö

Jalostustyötä tehdään maailmanlaajuisesti pääasiassa keinosiemennysorganisaatioiden ohjailmina. Suurimmissa jalostusmaissa toimii useita keinosiemennysjärjestöjä, jotka pyrkivät saamaan asiakkaikseen paljon karjatiloja uusien jälkeläisarvostelujen aikaan saamiseksi. Tällä hetkellä USA, Kanada, Hollanti, Tanska ja Saksa tuottavat eniten keinosiemennyssonneja maailmanlaajuiseen käyttöön. (Toikka 2010, 20.)

Nämä suurimmat maat ohjailevat jalostuksen suuntaa maailmanlaajuisesti, sillä niistä tulee vuosittain jalostusmarkkinoille paljon hyväksukuisia sonneja. Nämä maat yrittävät kilpailla maailmanlaajuisista jalostustuloksista ja markkinoimaan jalostuseläinainestaan, jotta niiden asema jalostusmarkkinoilla vahvistuisi. Ne pystyvät asettamaan jalostustavoitteet suuresta karjapopulaatiosta johtuen, joita muut maat seuraavat. Vahva sijoittuminen maailman sonnien siemenkauppaketjussa mahdollistaa uusien jalostusvalintamuotojen kehittämisen ja käyttöönottamisen. (Toikka 2010, 20.)

3.5 Pohjoismainen jalostusohjelma

Pohjoismaista jalostustyötä tehdään yhteisesti sovittujen päämäärien mukaisesti. Jokaisella maalla on omaan ympäristöön sovelletut, toisistaan vähän poikkeavat jalostustavoitteet. Pohjoismaisen jalostustyön tavoitteena on ensisijaisesti oman maan eläinaineksen kehittäminen. (Alhainen 2012, 7.)

Vuoden 2010 alusta Suomi, Ruotsi ja Tanska ovat toteuttaneet yhteistä jalostusohjelmaa punaisilla roduilla (Suomessa ayrshire) ja holsteinilla. Jalostussuunnitelmaa laatiessa täytyy eläinten valintaan liittyvät asiat suunnitella erityisen hyvin. On otettava huomioon tarvittavat eläinten testausmäärät ja toiminnan tehokkuus ja pidettävä mielessä haluttu lopputulos: tietty määrä valittuja eläimiä. Eläinten valinnan jälkeen suunnitellaan paritusmenetelmät, joilla pystytään muuttamaan eläinainesta populaatiossa toivottuun suuntaan. (Aro ym. 2012, 95.)

Lypsyrotujen pohjoismaisessa jalostusohjelmassa maidontuotantoon käytettäviä rotuja pyritään kehittämään taloudellisesti kannattavaan suuntaan. Tuotant ominaisuuksista pyritään parantamaan erityisesti kuiva-aineen tuotantokykyä. Rakenteessa tärkein on utarerakenne ja terveysominaisuuksissa utareterveys. Hedelmällisyyteenkin on kiinnitetty jalostuksessa pitkään huomioita ja onnistuttu säilyttämään lehmien perinnöllinen taso hedelmällisyydessä tyydyttävänä tuotostason noususta huolimatta. Jalostusohjelman tavoitteena on tuottaa maidontuottajien käyttöön sonneja, joilla parannetaan lehmien perinnöllistä tasoja taloudellisesti tärkeimmissä ominaisuuksissa. (Aro ym. 2012, 97; Faba 2013d.)

3.6 Tilakohtainen jalostussuunnittelu

Jalostussuunnittelussa lähdetään tilan omista tarpeista ja painotetaan niitä ominaisuuksia, jotka parhaiten edesauttavat eläinaineksen kehittämistä tilan olosuhteet huomioon ottaen. Jalostuksen perustyökaluna käytetään NTM:ää, mutta tilakohtaisessa jalostussuunnitelmassa painotetaan niitä ominaisuuksia, joita karjanomistaja pitää tärkeimpänä. (Juga ym. 1999,147.)

Tilakohtainen jalostussuunnittelu on ensisijaisesti kotieläinjalostukseen perehtyneen jalostusneuvojan ja karjanomistajan yhdessä tekemää lehmävalintaa sekä uuden sukupolven vanhempien etsimistä. Jalostussuunnitelman teko kannattaa aloittaa tutkimalla lehmien suvut mahdollisimman pitkälle. Sukukaavion perusteella voidaan arvioida minkälaisia lehmäperheitä tilalla on, ja onko niissä erityisen vahva hyvien ominaisuuksien periyttäjä. Jos jossain lehmäperheessä esiintyy toistuvasti sukupolvesta toiseen sama haitallinen ominaisuus, on syytä harkita näiden eläinten karsimista jalostuskäytöstä. Jalostussuunnitelma tehdään tilan tarpeiden mukaan, joko kerran, tai monta kertaa vuodessa. Suunnittelun edellytyksenä on, että tila kuuluu tuotantoseurantaan. (Alhainen 2012, 23; Aro ym. 2012, 115; Faba 2013c; Lypsykarjanjalostus 2013.)

Kun jalostustavoitteet on määritelty, kannattaa pohtia, mitkä tavoitteista on helppointa saavuttaa olosuhteita ja ruokintaa korjaamalla, ja mihin tavoitteisiin on järkevää pyrkiä jalostuksen keinoin. Eniten kannattaa painottaa niitä ominaisuuksia, joissa periytyvyys on hyvä, ja joissa olosuhteiden parantamisella ei voida saavuttaa merkittävää edistymistä. (Alhainen 2012, 20.)

3.7 Jalostuksen taloudellinen merkitys

Jalostusohjelman menestyksellinen toteuttaminen edellyttää huolellista suunnittelua. Tällaisia osa-alueita ovat muun muussa jalostustavoitteiden määrittäminen, tiedon keruu ja tarkkailujärjestelmät, jalostusarvojen ennustaminen ja eläinten valinta sekä paritusmenetelmät. (Juga ym. 1999, 122.)

Näihin osa-alueisiin liittyy huomattavia kustannuksia, joten resurssien käytön optimointi on yksi tärkeimpiä jalostusohjelman suunnitteluun liittyviä toimenpiteitä. Jalostusohjelman todellisia kustannuksia ei pystytä aina kokonaan erottamaan tuotannonalan muista kustannuksista, koska edellä lueteltuja menetelmiä hyödynnetään myös muuhun tarkoitukseen. Tarkkailusta saatavien tietojen pääasiallinen hyväksikäyttö on ollut tuotannon ja ruokinnan suunnittelussa, ja eläinten tiineyttäminen maksaa, vaikka siihen ei liittyisikään jalostusta. (Juga ym. 1999, 122.)

Jalostusohjelmasta saatavat hyödyt realisoituvat yleensä pitkällä aikavälillä, monia vuosia aiheutuneiden kustannusten jälkeen. Vaikka jalostus on kustannus- ja hyötysuhteeltaan hyvä investointi, on kustannuksia joskus vaikea perustella, koska hyöty jakaantuu koko kotieläinsektorille, mukaan lukien maatalousyrittäjät, jalostava teollisuus, kauppa ja kuluttajat. Kustannukset taas kohdistuvat suurelta osin välittömästi maatalousyrittäjille ja heidän hallinnoimilleen organisaatioille. (Juga ym. 1999, 122.)

Tuotantokustannuksien pienentäminen eläinainesta parantamalla johtaa taloudellisesti tehokkaampaan tuotantoon kaikissa olosuhteissa. Tuotannon taloudellisuuteen vaikuttavat tuottoja lisäävät ominaisuudet, esimerkiksi tuotosominaisuudet, laatuun vaikuttavat ominaisuudet sekä tuotantokustannuksia vähentävät ominaisuudet, rehun hyväksikäyttökyky, hedelmällisyys ja sairauksien vastustuskyky. Jalostustavoitteen tulee valita niin, että valinta parantaa kokonaistaloudellista kannattavuutta. Käytännössä tämä tarkoittaa sitä, että eläinten tehokkuutta parannetaan, hedelmällisyyden ja vastustuskyvyn siitä kärsimättä. (Juga ym. 1999, 104–105.)

Jalostustavoitetta määritettäessä ollaan kiinnostuneita perinnöllisen muutoksen taloudellisesta arvosta. Sen vuoksi tuotannon kokonaislisäyksen tarkastelu ei ole paras mahdollinen lähtökohta, koska sama hyöty voitaisiin saada aikaan eläimiä lisäämällä. Perinnöllisen muutoksen taloudellista arvoa määrittäessä pitäisi siksi rajoittua tarkastelemaan tuotannon tehokkuuden paranemista ilman tuotannon lisäystä. (Juga ym. 1999, 115.)

3.8 Jalostuspalvelut

Suomessa on neljä eri jalostuspalveluita tarjoavaa yritystä. Jalostuspalveluilla tarkoitetaan niitä toimia, joita yritykset tarjoavat asiakkailleen. Tällaisia toimia ovat muun muassa keinosiemennys-, alkionsiirto- ja alkionhuuhtelupalvelut, jalostussuunnittelu ja sonnien siemenannoksien tarjoaminen. Suomessa toimivia jalostuspalveluita tarjoavia yrityksiä ovat Faba, HH Embryo Oy, Semex Finland ja VikingGenetics.

3.8.1 Faba osk

Faba osk internetsivujen mukaan Faba osk on koko Suomen kattava jalostuspalveluita tuottava yritys. Faba osk tarjoaa asiakkailleen siemennys-, jalostus- ja neuvontapalveluita niin lypsy- kuin lihakarjatilaille. Faba oskn omistavat suomalaiset karjatilayrittäjät. Faba osk on MMM:n (Maa- ja metsätalousministeriö) hyväksymä nautarotujen jalostusjärjestö Suomessa. Faba osk:ssa on saman katon alla kaikki kotieläintilojen tarvitsemat apuvälineet tuloksellisen jalostustyön toteuttamiseksi. (Faba 2013j.)

Ensimmäinen karjanjalostusyhdistys Suomessa oli Itä-Suomen Karjanjalostusyhdistys, joka perustettiin vuonna 1898. Sen jälkeen perustettiin Suomen Ayrshire- yhdistys, Länsi-Suomen karjanjalostusyhdistys, Pohjois-Suomen Karjanjalostusyhdistys ja Suomen Sianjalostusyhdistys. Alueelliset karjanjalostusyhdistykset yhdistyivät Suomen Karjanjalostusyhdistykseksi vuonna 1946. Seuraavaksi Karjanjalostusyhdistys ja Suomen Ayrshire-yhdistys ja Suomen sianjalostusyhdistys yhdistyivät muodostaen Suomen Kotieläinjalostusyhdistyksen vuonna 1969, ja myöhemmin siihen liittyi myös Suomen Lihakarjayhdistys. (Faba 2013b.)

Keinosiemennisyhdistysten Liitto sekä Suomen Kotieläinjalostusyhdistys muuttivat osuuskunniksi. Suomen Kotieläinjalostusosuuskunta liittyi Osuuskunta Keinosiemennyskeskuksen jäseneksi. Sen myötä muodostui kotieläinjalostuksen ja keinosiemennyksen yhteinen keskusjärjestö Osuuskunta Kotieläinjalostuskeskus-FABA. FABA perusti yhdessä Suomen Kotieläinjalostusosuuskunnan ja Maaseutukeskusten Liiton kanssa vuonna 2001 ProAgria yhtymän, johon kuuluvat myös Valio Alkutuotanto, Proagria Maatalouden Laskentakeskus, maaseutukeskukset sekä Jalostuspalvelu. (Faba 2013b.)

Vuonna 2005, Suomen Kotieläinjalostusosuuskunta-FABA muutti nimensä Faba Jalostukseksi, jolloin aloitettiin myös suomalaisen eläingenetiikan markkinointi Faba-tuotemerkin alla. Eri keinosiemennysosuuskunnista muodostuneiden Osuuskunta Jalostuspalvelun ja Sisämaan Jalostuksen vuoden 2008 fuusion

myötä syntynyt FABA Palvelu yhdistyi Pohjanmaan Jalostuskeskuksen kanssa. Vuonna 2009 sovittiin Faba Jalostuksen liittymisestä FABA Palveluun. (Faba 2013b.)

Faban liittyttyä FABA Palveluun sovittiin siementuotantoon liittyvien toimintojen siirtämisestä VikingGeneticsin ja sianjalostuksen liiketoimintojen siirtämisestä Faba Sika Oy:n haltuun. Vuonna 2009 Keski-Pohjan Jalostuksen yhdistyminen Faba Palveluun tarkoitti sitä, että kaikki suomalaiset keinosiemennysosuuskunnat olisivat samaa järjestöä. Faba Jalostuksen ja Faba Palvelun muodostama, uusi maanlaajuisesti jalostus- ja hedelmällisyysneuvontaa sekä siemennyspalveluita tarjoava osuuskunta nimettiin Fabaksi. (Faba 2013b.)

Faba tarjoaa kattavan valikoiman jalostusneuvonnan palveluja, joilla halutaan auttaa karjanomistajaa kehittämään tuotannosta tehokkaampaa ja karjasta kannattavampaa. Faba tarjoaa muun muussa kantakirjaukset, indeksit, tietoja sonneista, jalostussuunnittelupalvelut, tarvike- ja jalostuseläinvälityksen, keinosiemennys-, alkionsiirto- ja hedelmällisyysneuvontapalvelut, DNA-määrittämisspalvelut sekä nautakarjanjalostukseen keskittyneen Nauta-lehden. (Faba 2013i.)

Faba osk:n toiminta perustuu jäsenten ja asiakkaiden tarpeiden tunnistamiseen ja toimintaympäristön jatkuvaan analyysiin, ennakointiin ja vahvaan asiantuntijuuteen. Asiakasomistajien tyytyväisyys ja menestys ovat Faban tärkeimpiä tavoitteita. Faba osk tuottaa kotieläinyrittäjille palveluita, joilla yrittäjä parantaa eläintensä perinnöllistä tasoa, tehostaa kotieläintuotantoansa ja lisää sen kannattavuutta sekä helpottaa työtään. (Faba 2013k.)

Taloudellinen tavoite on turvata kotieläinjalostuksen menestys ja resurssit nyt ja tulevaisuudessa sekä tarjota omistajille kilpailukykyisiä ja lisäarvoa tuottavia palveluita. Toiminta on asiakaskeskeisesti organisoitu. Faba osk tarjoaa asiakasomistajille monipuolisia mahdollisuuksia vaikuttaa jalostuksen päätöksentekoon. Asiakastyytyväisyyden varmistetaan jatkuvalla tuotekehityksellä ja monipuolisilla ja kokonaisvaltaisilla palveluilla. (Faba 2013k.)

Faba osk työllistää noin 300 seminologia ja lähes 40 jalostusneuvojaa. Yhteensä se työllistää 386 henkilöä. Työntekijöille järjestetään ammatillista erityiskoulutusta. Faba osk tarjoaa mahdollisuuden kouluttautua seminologiksi ja suorittaa seminologin ammattitutkinnon. Se tarjoaa myös toimilupasiemennys kursseja. (Faba 2011l.)

3.8.2 VikingGenetics

Suurin Suomessa toimiva yritys on VikingGenetics ja sen alaisuudessa toimiva Faba osk. Ruotsin kotieläinyhdistykset, tanskalainen Viking Denmark ja suomalainen Faba osk omistavat VikingGeneticsin, jossa on jäseninä yli 30 000 karjanomistajaa. VikingGenetics yksi maailman suurimmista jalostusyrytyksistä. (VikingGenetics 2013c.)

VikingGeneticsin Internet sivujen mukaan, VikingGeneticsin tarkoitus on edistää suomalaisten, tanskalaisten ja ruotsalaisten lihan- ja maidontuottajien yhteisiä etuja. VikingGenetics haluaa parantaa karjankasvatuksen kannattavuutta ja kasvattajien hyvinvointia tuottamalla hyvää jalostusainesta mahdollisimman edullisesti. VikingGenetics tarjoaa punaisten rotujen, holsteinin, jerseyyn ja liharotujen siementä. (VikingGenetics 2013e.)

Kaikki sonnit genomitestataan jalostusarvon arvioimiseksi ja parhaat sonnit valitaan käyttöön. Valituista sonneista tulee kahden vuoden ikäisinä vasikoiden isiä, ja nämä vasikat poikivat kahden vuoden iässä. Tiedot kerätään tietokantaan ja eläimille lasketaan jalostusarvot ja NTM. Sonnit saavat jälkeläisarvostelun viiden vuoden iässä. Arvosteluun sisältyvät tyttärien vastustuskyky sairauksille, hedelmällisyys, lypsettävyys ja luonne, rakenne ja maidontuotanto. (VikingGenetics 2013c.)

3.8.3 HH Embryo Oy

HH Embryo Oy on eläinaineksen genetiikkapalveluiden markkinointiin ja myyntiin erikoistunut yritys. HH Embryo Oy on perustettu vuonna 2006. HH Embryo Oy edustaa Suomessa Altaa ja tuo Suomeen Altan sonnien spermaa. Se myös tarjoaa heidän jalostusneuvontaansa. HH Embryo Oy edustaa myös Nasconn tuotteita. (HH Embryo oy 2013a.)

HH Embryo Oy:n Internet sivujen mukaan, HH Embryo Oy:ssä toimii naudanjalostuksen monialaisia osaajia. Jokaisella edustajalla on käytännön kokemusta lypsykarjan jalostuksesta. HH Embryo Oy tarjoaa asiakkailleen kokonaisvaltaista palvelua lypsykarjan jalostukseen. HH Embryo Oy:ltä voi hankkia siemennystarvikkeita, sonnien siemenannoksia, alkio-osaamista alkionsiirtoja ja – huuhte-luita. HH Embryo Oy tarjoaa jalostussuunnittelua karjan eläinaineksen kehittämiseksi. (HH Embryo oy 2013a.)

HH Embryo Oy tarjoaa Alta-rakenneluokitusta, jonka tarkoituksena on saada tietoa karjan eläinaineksen tasosta ja jalostettavista rakenneominaisuuksista. Kun seurataan rakenneluokittelun tuloksia, pystytään havaitsemaan karjan rakenteessa oleva vahvuudet ja heikkoudet. Näitä voidaan lähteä kehittämään AltaMate-jalostussuunnittelun avulla. Luokittelun suorittavat ammattitaitoiset Altan rakenneluokittajat. (Huitin holstein 2013b.)

Altagenetics Inc. on suurin yksityisessä omistuksessa oleva maailmanlaajuinen keinosiemennys- ja jalostusorganisaatio. Alta toimii yli 80 maassa, joissa yrityksen edustajat tai tytäryhtiöt tarjoavat lypsykarjatiloilte jalostuspalveluita ja myyvät sonninsiementä. Altan tarkoituksena on kehittää yhteistyötä lypsykarjatilojen kanssa ympäri maailmaa, tarjoamalla tiloilte sonnien spermaa. Alta tarjoaa lypsykarjatiloilte myös jalostuspalveluita, kuten jalostussuunnittelua, jonka avulla karjoista saadaan tuottavampia ja jalostuksellinen edistyminen on mahdollisimman nopeaa. (Altagenetics 2013.)

3.8.4 Semex Finland

Semex Finland on Sari Alhaisen perustama perheyrittäjä, joka toimii Semex Alliancen tuotteiden ja palveluiden jälleenmyyjänä Suomessa. Semex Finland työllistää omistajan lisäksi yhden kokopäiväisen työntekijän ja kahdeksan alueedustajaa. Alue-edustajat hoitavat siemenannosten myyntiä ja jakelua. Kaikilla Semex Finlandin jalostusneuvojilla on Promate koulutuksen ja – lisenssin lisäksi vahva käytännön kokemus karjanhoidosta ja jalostuksesta. (Semex Finland 2013d.)

Semex Finland on kanadalaisen eläinaineksen markkinointiin ja maahantuontiin erikostunut yritys, joka toimii Semex Alliancen jälleenmyyjänä Suomessa. Semex Finland tarjoaa asiakkailleen kanadalaisen eläinaineksen siemeniä ja alkioita, joilla voi kehittää karjaa. Semex Finland tarjoaa siemeniä neljästä eri lypsyrodusta ja liharodusta. Semex Finland tarjoaa myös asiakkailleen jalostusneuvontaa. (Semex Finland 2013b.)

Semex Alliance on maailman suurin karjanomistajien omistama keinosiemennysalan yritys, jonka neljä kanadalaista keinosiemennysosustusta perusti markkinoimaan ja viemään kanadalaista eläinainesta maailmanlaajuisesti. Semexin tuotemerkki on tasapainoisen jalostuksen voima, joka tähtää lehmän rakenteen ja tuotoskyvyn tasapainoon. Kun lehmän elimistö kestää kasvavan tuotoskyvyn paineet, sillä on mahdollisuus korkeaan elinikäistuotokseen ja parhaaseen taloudelliseen tulokseen. (Semex Finland 2013a.)

4 Toiminnallisen opinnäytetyön tarkoitus/tavoitteet ja suunnittelu

4.1 Jalostuspäivän tarkoitus/tavoitteet ja aiheen rajaus

Toiminnallisena opinnäytetyönä järjestimme jalostuspäivän, jonka tarkoitus oli lisätä tietämystä nautakarjan jalostuksesta, erityisesti lypsykarjan jalostuksesta sekä tarjolla olevista jalostuspalveluista. Opinnäytetyössä esitellään erilaisia jalostuspalveluita, niiden tuotteita ja palveluita. Eri jalostuspalveluita tarjoavia yrityksiä ovat HH Embryo Oy, Semex Finland ja Faba sekä VikingGenetics, jotka tulivat esittelemään toimintaansa jalostuspäivään. Lisäksi tavoitteena oli oppia järjestämään tilaisuuksia, ja saada esiintymiskokemusta sekä kehittää puheviestinnän taitoja. Tilaisuuteen tulevat saivat mahdollisuuden kuulla kaikkia eri jalostuspalveluita tarjoavia yrityksiä samassa tilaisuudessa tasavertaisesti, ja he saivat uutta tietoa jalostuksesta ja eri jalostuspalveluita tarjoavista yrityksistä.

4.2 Jalostuspäivän toteutuksen suunnittelu

Opinnäytetyön toteutus alkoi suunnittelutyöllä. Mietimme minkälaisen jalostuspäivän halusimme järjestää. Suunnittelimme ketä jalostuspäiväämme halusimme vierailemaan ja mitä siellä esittäisimme. Koko suunnitteluajan pidettiin yksityiskohtaista opinnäytetyöpäiväkirjaa eri työvaiheista. Opinnäytetyöpäiväkirjalla dokumentoidaan sanallisesti tai kuvallisesti opinnäytetyöprosessia (Vilkka & Airaksinen 2003, 19).

Jalostuspäivän osalta täytyi tietysti miettiä, missä se järjestetään ja miten. Miettiä täytyi myös ketä tilaisuuteen kutsutaan ja miten. Myös tilaisuuden luonnetta täytyi suunnitella, eli onko tilaisuus avoin kaikille, yleisötilaisuus vai koulutustilaisuus tietyille määrätyleisille kohderyhmälle.

4.2.1 Esiintyjät jalostuspäivässä

Jalostuspäivä toimi koulutustilaisuutena, jossa myös kerrottiin jalostuspalveluiden tarjonnasta. Tilaisuuteen täytyi etsiä sopivia ulkopuolisia luennoitsijoita eri jalostuspalveluita tarjoavista yrityksistä, ja päättää kuinka monta luennoitsijaa tilaisuuteen kannattaisi ottaa. Heidän kanssaan täytyi sopia puheenvuorojen aiheesta, sisällöstä ja esiintymiskustannuksista. Luennoitsijoiden kanssa täytyi tehdä selväksi tilaisuuden käytännöt, sekä kertoa heille selkeästi jalostuspäivän ohjelman sisältö. Luennoitsijoille täytyi antaa selkeät ajo-ohjeet ja toimintaohjeet tapahtumapaikasta. Tilaisuuden sisältö ja aikataulu aiottiin suunnitella yhdessä luennoitsijoiden kanssa, jotta aikataulusta saatiin kaikille sopiva.

4.2.2 Jalostuspäivän tapahtumapaikka

Tapahtumapaikaksi suunniteltiin Karelia-ammattikorkeakoulun auditorioita. Tiloista aioimme kysyä opettajalta ja aioimme varata tilan heti kun olimme päättäneet mahdollisen jalostuspäivän ajankohdan. Tila oli meille ennestään tuttu opiskelujen kautta, joten se sopii hyvin tilaisuuden järjestämiseen. Tila oli sopiva kohderyhmällemme ja esiintyjillemme.

4.2.3 Jalostuspäivän ajankohta

Jalostuspäivän ajankohta täytyi suunnitella siten, että se järjestettäisiin vierailijoille sopivaan aikaan, ja tietysti sellaiseen aikaan jolloin oli mahdollista saada yleisöä paikalle runsaasti. Ajankohtaa suunniteltiin helmikuuhun ja Sarka-mesujen jälkeen, jotka ovat tammi-helmikuun vaihteessa. Jalostuspäivä olisi myös hyvä saada pidettyä ennen hiihtolomaa.

Jalostuspäivän ajankohta pyrittiin saamaan keskelle viikkoa, sillä alku- ja loppuviikolla osallistujamäärään voi vaikuttaa viikonlopun suunnitelmat. Ajankohtaa päätettäessä tarkistimme myös, että samana päivänä ei olisi muita tapahtumia samalla paikkakunnalla. Tilaisuuden alkamis- ja päättymisajankohta täytyi

suunnitella niin, että se käy kohderyhmälle parhaiten. Ajankohtaa suunnitellessa täytyi ottaa huomioon lypsykarjatilallisten työajat.

4.2.4 Tiedotus

Jalostuspäivään oli tarkoitus saada jalostuksesta kiinnostunutta yleisöä kuuntelemaan, joten tilaisuutta täytyi markkinoida tehokkaasti mahdollisimman monessa lähteessä. Täytyi suunnitella missä ja kuinka tilaisuutta markkinoidaan mahdollisimman tehokkaasti saavuttaakseen kohderyhmän parhaiten. Päätimme myös kumpi meistä ottaa markkinoinnin vastuulleen, ja hoitaa sitä tehokkaasti monissa eri lähteissä. Tarkoituksena oli hyödyntää markkinoinnin suunnittelussa markkinointisuunnitelmaa.

Suunnittelimme markkinoivamme tilaisuutta sisäisen markkinoinnin avulla, eli markkinoimme sitä koulussa koulun sisäisesti sähköpostin avulla tavoittaaksemme alan opiskelijat. Aioimme myös markkinoida eri sanomalehdissä ja Internetissä. Valitsimme sellaisen lehden, jota luetaan yleisesti, kuten Karjalainen ja Maaseudun Tulevaisuus. Eniten aioimme hyödyntää Internet-mainontaa, jossa mainostamme tilaisuutta eri alan sivustoilla ja keskustelufoorumeilla ja Facebookissa. Suunnittelimme hyödyntävämme myös suoramarkkinointia, eli jaamme mainoksia suoraan postilaatikoihin, ja esimerkiksi tonkkapostin avulla tavoittaaksemme lypsykarjatilallisia.

Aioimme tehdä tiedotteen, jossa kerrotaan kenelle tilaisuus on tarkoitettu, mitä se sisältää, missä ja milloin se järjestetään. Tiedottaa aioimme ajoissa ennen jalostuspäivää ja useasti, jotta tilaisuus ei pääsisi unohtumaan.

4.2.5 Jalostuspäivän budjetti

Jalostuspäivän budjetin suunnittelimme pieneksi, kuluja tulisi lehtimainoksien ja mahdollisten esiintymiskulujen johdosta. Suunnittelemme mitä tulisimme tarvitsemaan jalostuspäivään eli esimerkiksi tulostuspaperia ja muistitikku ovat mah-

dollisia kuluja. Mietimme kuinka jaamme kustannukset ja millä perusteella. Esimerkiksi lehti-ilmoituksen maksamme puoliksi.

4.2.6 Työnjako ja riskit

Teimme toiminnallista opinnäytetyötä kahdestaan, joten meidän täytyi suunnitella, kuinka jaamme työt keskenämme niin suunnitteluvaiheessa, kuin itse tilaisuudessa. Aioimme jakaa tehtävät tasapuolisesti niin, että voimme hyödyntää mahdollisimman tehokkaasti osaamisemme. Tarkoituksena oli hyödyntää suunnittelussa projektityöskentelyä eli toinen toimii projektin vetäjänä, tai meidän työssämme otamme päävastuuta yhdessä.

Jalostuspäivälle aioimme suunnitella myös varasuunnitelman, jos tilaisuus peruuntuisi tai joku esiintyjistä ei pääsisi paikalle. Mahdollisten riskien varalle pohdittiin keinoja, joilla riskejä voi pienentää.

4.2.7 Tilaisuuden toteutus ja tapahtuman arviointi

Jalostuspäivän toteutuksen aioimme suunnitella tarkkaan ennen varsinaista päivää, jotta se olisi mahdollisimman sujuva ja ongelmaton. Päivä kulkisi aikataulun mukaan, jossa kerrotaan, mitä seuraavaksi tapahtuu ja mihin aikaan. Aikataulusta pyrittiin pitämään kiinni, jotta jalostuspäivä ei venyisi liian pitkäksi. Auditorioon ja sen ympäristöön aioimme laittaa opasteet, jotta vierailijat osaavat paikalle. Tilaisuuden esiintyjät otetaan vastaan, ja heille opastetaan atklaitteiden käyttö sekä käydään läpi tilaisuuden kulku.

Suunnittelimme tekevämme jalostuspäivään osallistujalistan, joka kiertäisi jokaisella. Tilaisuudesta suunnittelimme keräävämmme myös palautetta jollain tavalla, esimerkiksi palautekyselyllä. Jalostuspäivän jälkeen suunnittelimme purkavamme tilaisuutta yhdessä, mietimme, kuinka se on onnistunut, ja mitä olisi voinut tehdä eri lailla. Tilaisuuden jälkeen suunnittelimme pyytävämme palautetta esiintyjiltämme ja järjestämisessä mukana olleilta sekä ohjaavilta opettajilta. Pa-

lautteen avulla arvioimme, olemmeko saavuttaneet tavoitteet, mitkä asetimme tilaisuudelle alussa.

5 Jalostuspäivän toteutus

Idean opinnäytetyöhömme saimme, kun pohdimme aihetta, joka liittyisi nautakarjaan, ja koska olemme molemmat kiinnostuneet lypsylehmistä ja niiden jalostuksesta. Ideanamme oli pitää jalostuspäivä, johon kutsutaan luennoitsijoita kaikista Suomessa toimivista yrityksistä. Aluksi mietimme työmme tavoitetta, joka oli lisätä tietämystä nautakarjan jalostuksesta ja oppia suunnittelemaan ja järjestämään tilaisuuksia. Halusimme järjestää mielenkiintoisen ja uudenlaisen tilaisuuden.

Päädyimme siis järjestämään tilaisuuden, jossa eri jalostuspalveluyrityksien edustajat kertovat yrityksistään, palveluistaan ja omista toimintastrategioistaan. Tilaisuuden kohderyhmä koostuisi maanviljelijöistä, lypsykarjatilallisista ja alan ammattilaisista sekä jalostuksesta kiinnostuneista ja myös alan opiskelijoista. Pidimme koko opinnäytetyöprosessin ajan päiväkirjaa (liite 2). Tapahtumapaikaksi valittiin Karelia-ammattikorkeakoulun auditorio.

Otimme jalostusyrityksiin aluksi yhteyttä sähköpostilla asiakaspalvelun kautta. Asiakaspalvelun kautta saimme yhteyttä kahteen yritykseen. Näiden ensimmäisten viestien jälkeen alkoi sähköpostiviestien lähettäminen. Kolmas yritys, johon emme saaneet yhteyttä asiakaspalvelun kautta, tuli mukaan suoralla sähköpostiviestillä yrityksen työntekijälle. Neljäs yritys tuli mukaan, kun yksi yrityksistä kysyi, onko sieltä pyydetty edustajaa paikalle. Kun olimme saaneet yhteyden kaikkiin jalostusyrityksiin, esittelimme heille ideamme, josta jalostusyritykset kiinnostuivat.

Kysyimme ProAgria Pohjois-Karjalaa meidän toimeksiantajaksemme, mutta he eivät kiinnostuneet asiasta. Me ajattelimme, että ProAgria olisi voinut markkinoida meidän päiväämme ja sitä kautta olisimme voineet saada kuuntelijoita tilaisuuteemme. Toimeksiantajana he olisivat voineet myös maksaa lehtimainoksemme.

Kun työsuunnitelma oli mielestämme valmis, kävimme varaamassa suunnitelmaseminaariajan. Varasimme samalla jalostuspäivälle sopivan ajankohdan. Otimme ajankohdan valinnassa huomioon vierailijoiden ehdotukset ajankohdasta sekä sen, mihin aikaan vuodesta Pohjois-Karjalassa on hiihtoloma. Jalostuspäivän ajankohdaksi päätimme 28.2.2013. Silloin ei paikkakunnalla ollut samaan aikaan muita tapahtumia tiedossa.

Mietimme myös tilaisuuden ajankohtaa itse jalostuspäivänä. Aluksi päädyimme aloittamaan tilaisuuden heti aamulla, mutta saimme huomion lypsykarjatilallisten paikalla pääsemisestä. Tilaisuuden alkamisajankohtaa täytyi siirtää myöhemmäksi, jotta mahdolliset lypsykarjailoilta saapuvat ehtivät aamutöiltään. Samoin myös tilaisuuden päättymisajankohdan mietimme lypsykarjatilallisten kannalta, jotta he ehtivät iltatöilleen ajoissa. Aikataulua (liite 3) esitimme esiintyjillemme, ja heillä oli mahdollisuus kommentoida sitä.

Aikataulun sisältöä jouduimme muuttamaan useaan otteeseen, sillä kellonaikoja täytyi vaihdella, ja esiintyjien esiintymisaikaa, joka muuttui 45 minuutista 60 minuuttiin. Päädyimme monien muutoksien kautta aloittamaan tilaisuuden kello 10.00 ja lopettamaan kello 15.00. Aikataulun mukaan tilaisuus alkoi meidän omalla puheenvuorolla, joka kesti puoli tuntia. Sen jälkeen vuorossa oli HH Embryo Oy, jonka jälkeen pidetään ruokatauko. Lopuksi vuorossa oli Semex Finland, Faba ja VikingGenetics. Tilaisuus päättyi meidän loppupuheenvuoromme.

Pohdimme tilaisuuden markkinointia, ja teimme markkinointisuunnitelmaa, jonka mukaan markkinoimme koulun sisäisesti, sanomalehdissä, Internetissä ja suoramarkkinoinnilla postilaatikoihin. Meillä oli käytössä rajallinen budjetti, joten emme voineet mainostaa jalostuspäivää niin paljon, kuin olisimme halunneet. Suunnittelimme markkinointia koko tilaisuuden suunnittelun ajan.

Teimme ilmoituksen, jonka lähetimme sanomalehti Karjalaiseen ja Maaseudun Tulevaisuuteen, ja pyysimme heiltä tarjouta siitä. He tekivät mainoksesta vedoksen ja kertoivat, paljon sen julkaiseminen tulisi maksamaan. Näiden tarjousten pohjalta mietimme, kumpi sanomalehti tavoittaa parhaiten haluamamme

asiakaskunnan. Päädyimme Karjalaiseen, koska se on maakuntalehti ja heidän tarjouksensa oli edullisempi. Mainos julkaistiin Karjalaisessa 15.2.2013 tapahtumat osiossa (kuva 4).



Kuva 4. Mainos jalostuspäivästä Karjalaisessa 15.2.2013

Halusimme mainostaa tilaisuuttamme muuallakin kuin yhdessä lehdessä, joten mietimme, mitä jalostuksesta kiinnostuneet karjanomistajat lukevat. Minnalla oli valmiit tunnukset holstein-finland-foorumille, ja päätimme käyttää myös sitä markkinointikanavamme. Teimme sinne ilmoituksen, joka tavoitti yli 200 lukijaa. Tarkoituksena oli myös mainostaa ayrshire-finlandin keskustelufoorumilla, mutta emme onnistuneet tekemään tunnuksia sinne. Facebookin lehmäryhmässä on aktiivista keskustelua jalostuksesta ja muustakin karjatalouteen liittyvästä, joten päätimme tehdä mainoksen myös sinne. Pyysimme esiintyjämme mainostamaan tilaisuuttamme omissa tiedotuskanavissaan, jotta saisimme tilaisuudelle parempaa markkinointia.

Meidän täytyi myös suunnitella jalostuspäivään PowerPoint-diat omaan esitykseen. Kysyimme ohjaavalta opettajaltamme minkälainen esitys meidän kannattaisi tehdä, ja teimme sitten sen mukaan PowerPoint-esitystä. Esityksessä aioimme kertoa lypsykarjan jalostuksen historiasta, jalostuksen suunnasta ja sen muutoksista, jalostuksen merkityksestä, jalostuksen päämääristä ja tilakoh- taisen jalostuksen tavoitteista.

Diojen lisäksi teimme opasteita koulun käytäville ja oviin jalostuspäivää varten (liite 4), jotta yleisö osaisi tulla oikeaan paikkaan. Lähetimme koulun sisäisesti sähköpostia, jotta opiskelijoita saataisiin paikalle mahdollisimman paljon. Teimme myös mainoksen, jonka veimme Polvijärven Itämaidon myymälään tavoit- taaksemme maanviljelijöitä ja lypsykarjatilallisia. Kysyimme mahdollisuutta lait- ta mainoksen tonkkapostin mukaan, mutta tämä ei onnistunut. Olimme myö- hässä, sillä helmikuun tonkkaposti oli jo mennyt, eikä ylimääräisiä mainoksia haluttu antaa maitoautonkuljettajan jaettavaksi.

Jalostuspäivän lähestyessä mainostimme tilaisuutta mahdollisimman useassa lähteessä. Mainostimme myös uudelleen koulun sisäisesti sähköpostilla. Suun- nittelimme jalostuspäivän kulkua ja omia puheenvuorojamme. Jalostuspäivää edeltävänä päivänä laitoimme osan opasteista paikoilleen. Teimme myös palau- telomakkeen, joita tulostimme jalostuspäiväksi valmiiksi.

5.1 Jalostuspäivä 28.2.2013

Jalostuspäivä alkoi opastuskyltin rakentamisella, jonka laitoimme Sirkkalantien risteykseen. Laitoimme loput mainokset oviin ja käytäville, jotka auttoivat vierai- ta saapumaan oikeaan paikkaan. Tutustuimme esiintymispaikan tiloihin ja atk- laitteisiin vahtimestarin opastamana. Neuvoimme esiintyjille tämän jälkeen atk- laitteiden käytön ja kävimme päivänohjelman läpi.

Opastimme yleisöä paikalle auditorion ovella. Kun kaikki olivat paikalla, aloitim- me tilaisuuden. Ohjaava opettajamme Pentti Ojajärvi piti lyhyen aloitus puheen- vuoron, jossa hän kertoi Karelia-ammattikorkeakoulusta. Tämän jälkeen esitte- limme itsemme ja toivotimme kaikki tervetulleiksi. Esittelimme vieraat kertoes- samme päivän ohjelman yleisölle. Muistutimme yleisöä myös pysäköintiluvasta, ja opastimme, mistä lupalappuja sai. Tämän jälkeen aloitimme oman puheen- vuoromme, jossa kerroimme jalostuksen historiasta, merkityksestä ja tavoitteis- ta.

Kerroimme lyhyesti jalostuksen historiasta esittelemällä merkittäviä pääkohtia, kuten esimerkiksi ensimmäiset karjanäyttelyt, jälkeläisarvostelut ja kantakirjauk-

set sekä milloin lehmäindeksit ja terveystarkkailu on alkanut. Seuraavaksi kerroimme, kuinka jalostuksen suunta on muuttunut, eli miten ensiksi on keskitytty ulkomuotojalostukseen ja siitä on päästy nykyiseen kestävän ja tasapainoisen lehmän jalostukseen.

Historian jälkeen keskityimme jalostuksen merkitykseen, jossa pääkohtina oli jalostuksen taloudellinen merkitys, eli kaikki jalostustoiminta tähtää karjatilän tuotannon kannattavuuteen. Tämä oli mielestämme jalostuksen merkittävimpiä pääkohtia. Merkityksen myötä siirryimme jalostuksen päämääriin, jossa keskityimme muun muussa eläinjalostuksen peruskysymykseen, eli mihin tulisi pyrkiä ja miten saavuttaa se. Muita päämääriä olivat muun muussa jalostussuunnittelun tasot, erilaiset ominaisuudet, mitä pitää painottaa sekä tietysti taloudellinen merkitys.

Lopuksi kerroimme tilakohtaisen jalostussuunnittelun tavoitteista luettelon muodossa. Luettelossa oli muun muussa huomioitu karjakohtaisten jalostustavoitteiden mukainen lehmien ja sonnien käyttö, lehmien karsinta- ja hankintasuositukset, sonninemien esivalinta ja sonninisien sekä valiosonnien käytön ohjaaminen, alkionsiirron käyttömahdollisuudet ja nuorsonnien käytön ohjaaminen.

Seuraavaksi annoimme puheenvuoron HH Embryo Oy:n Mikko Rannalle, joka kertoi HH Embryo Oy:n toiminnasta sekä palveluista, joita he tarjoavat. Mikko Ranta kiteytti sanoin:

Kaikessa toiminnassa on säilytettävä tunteenpalo ja rakkaus edustamaansa alaan. Vaikeuksia on aina, mutta niistä selvitään ja löydetään uusia tapoja toimia. Emme halua jäädä paikalleen, sillä pelkäämme uraantumista.

Ranta kertoi heidän panostavan nuoriin muun muussa tekemällä yhteistyötä HAMK:n kanssa, ja tarjoamalla opinnäytetöiden aiheita ja harjoittelupaikkoja korkeakouluopiskelijoille. He tarjosivat myös mahdollisuuden käydä toimilupasiemennys koulutuksen, josta opiskelijat voivat saada opintopisteitä. HH Embryo Oy on edelläkävijä lampaiden keinosiemennyksessä ja koeputki huuhtelessa. Esityksessä nähtiin myös kuvia (kuva 5) ja videoita heidän tarjoamistaan sonneista ja sonnien tyttäristä.



Kuva 5. HH Embryo Oy:n diaesityksessä oli paljon kuvia. (Kuva: Riikka Ähkönen.)

Seuraavaksi pidimme ruokatauon, jonka jälkeen jaoimme palautelomakkeet. Sen jälkeen Semex Finlandin edustaja Miia Ikonen esitti puheenvuoronsa, jossa kertoi Semex Finlandin toiminnasta ja palveluista (kuva 6). Ikonen kertoi karjantarkkailusta ja jalostustyöstä Kanadassa sekä immuunivasteesta eli terveysjalostuksesta, jossa jalostetaan entistä vastustuskykyisempiä eläimiä. Ikonen kertoi myös Semex Alliance:lla olevan patentti immuunivasteeseen.

Semexin pääpainona on jalostuksessa tasapainoinen jalostus, jonka mukaan rakenteen on parannuttava yhtä matkaa tuotoksen kanssa. Ikonen painotti puheessaan, että: ”Lehmän rakenteen on kestettävä lehmän tuotos.” Lisäksi hän viittasi eettisyyteen käyttäen esimerkkiä lehmän utareen etukiinnityksen periksi antamisesta, joka aiheuttaa lehmälle kipua utareeseen. Puheenvuorossaan hän kertoi myös Kanadan sonninemävalinnasta. Keinosiemennys käyttöön ostettavalla sonnivasikalla on oltava taustalla hyvä lehmäperhe eli hyviä emiä ja sisaruksia.



Kuva 6. Mia Ikonen kertoi Semex Finlandin palveluista. (Kuva: Riikka Ähkönen.)

Semex Finlandin jälkeen oli vuorossa VikingGeneticsin edustajan Katarina Häggin puheenvuoro (kuva 7). Hägg kertoi VikingGeneticsin omistussuhteista, jotka määräytyvät lehmämäärän mukaan, Faba 25 %, ruotsalainen Växa 25 % ja Viking Danmark 50 %. Hän kertoi myös eri rotujen lukumääristä VikingGeneticsin toiminta-alueella. Alueella on holsteinrotuisia lehmiä 593 000 kappaletta ja punaisia rotuja 293 000 kappaletta. VikingGeneticsin päätavoite jalostuksessa ovat terveet, tuottavat lehmät, joilla saavutetaan hyvä taloudellinen tuotos käyttäen apuna NTM:ää, eli nordic total merit -indeksiä (yhteispohjoismainen kokonaisjalostusarvo). Se on tuote, jossa yhdistyy tuotos, terveys ja rakenneominaisuudet parhaalla mahdollisella tavalla.

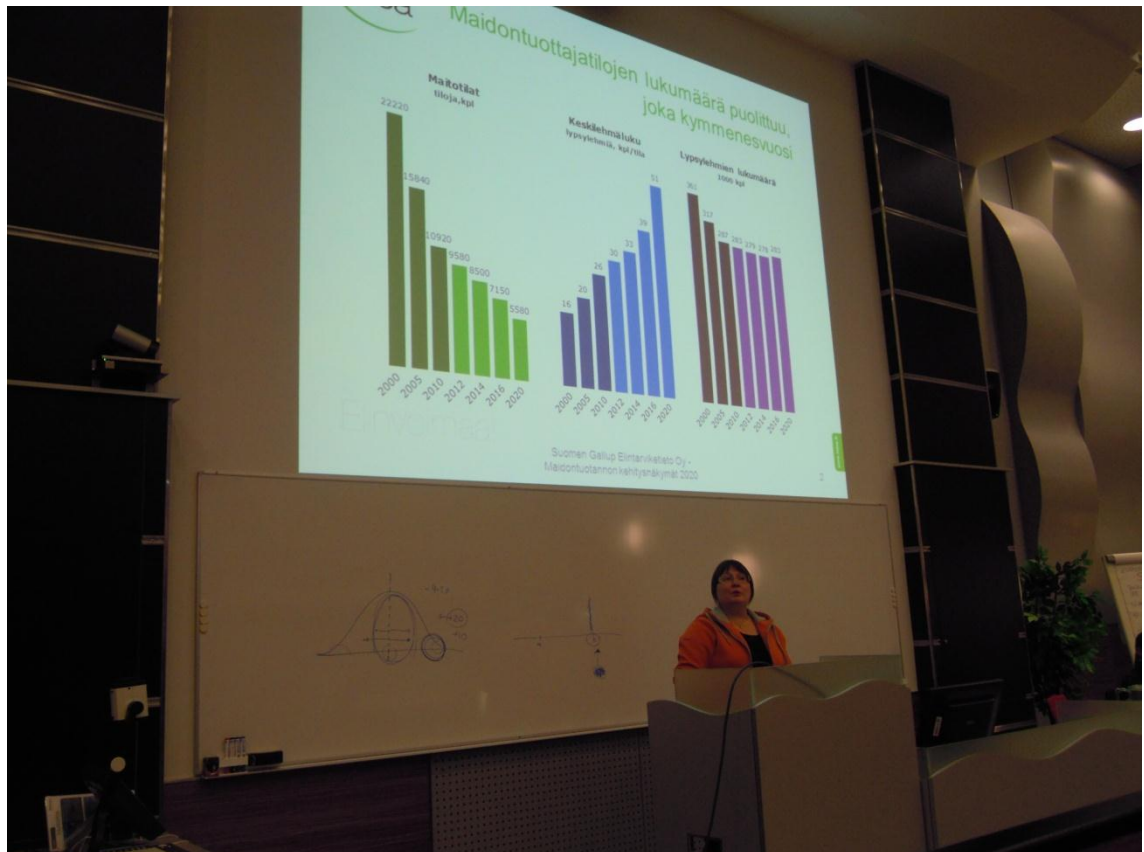
Esityksessä kerrottiin myös VikingRedistä, joka on jalostusohjelma, jossa on mukana Suomen ayrshire, SRB Ruotsin punainen ja RDM Tanskan punainen. VikingGenetics tekee käyttölistalla suositukset Faballe, joka tekee päätökset, mitkä sonnit pääsevät käyttölistalle Suomessa. Esityksessä uutena asiana tuli myös se, että VikingGeneticsin tavoite ei ole kasvattaa yhtään enempää holsteinrotuisten eläinten kokoa. Lopuksi Hägg kertoi ASMO-jalostusohjelmasta,

jossa tuotetaan karjanomistajille hyvälaatuisia ja tasokkaita alkioita huippulehmistä ja keinosiemennyssonneista.



Kuva 7. Katarina Hägg kertoi VikingGeneticsistä. (Kuva: Riikka Ähkönen.)

Seuraavaksi puheenvuoronsa esitti Anita Hyvönen, joka edusti Faba osk:ta. Hyvönen kertoi esityksessään Faba osk:n perustehtävän olevan palvella ja tuottaa lisäarvoa jalostajille. Hän kertoi Faba osk:n palveluista sekä Faba osk:sta yrityksenä. Hyvönen kertoi maidontuottajatilojen lukumäärän puolittuvan joka kymmenesvuosi, mutta samalla lypsylehmien keskilehmäluku eli lypsylehmien kappalemäärä tilaa kohti kasvaa, mutta lypsylehmien lukumäärä pysyy lähes samana.



Kuva 8. Anita Hyvönen Fabasta kertoo keskilehmäluvun kasvusta. (Kuva: Riikka Ähkönen.)

Hyvösen esityksessä kerrottiin, että Faba osk:n tärkeimmät verkostot ja osakkuudet ovat VikingGenetics, NAV, ProAgria-ryhmä (keskukset, faba, Valio ja laskentakeskus) ja Maatalouden laskentakeskus. Hyvönen kertoi Faban olevan osuuskunta, johon kuuluu 12 200 jäsentä. Lisäksi hän kertoi Faban uusista palveluista, hedelmällisyysneuvonnasta, eli uusista apuvälineistä hedelmällisyyden hienosäätöön ja tilakohtaisista tunnusraporteista, joissa kerrotaan eri hedelmällisyyden tunnusluvuista. Uutta olivat myös tilatiimit, siemenen kotiinkuljetus ja kuriiripalvelut, omien säiliöiden inventointipalvelu ja tehostuneet viestintäpalvelut.

Muita uusia palveluita olivat Faba INTO eli tuotannon kautta saadaan investoinnit tuottamaan ja Faba Jasu eli jalostussuunnitteluohjelma. Faba JASU:n tavoitteena on aina saada karjalle sopivinta eläinainesta. Hyvönen esitteli myös uusia tuotteita, kuten Heatime-kiimantarkkailujärjestelmää ja Pistoletin-lämmitintä. Esityksessä kerrottiin myös Suomen ensimmäisestä 200-tonnarista Jellasta, joka herui ensimmäisenä yli 200 000 litraa maitoa.

Viimeisen esityksen jälkeen oli meidän loppupuheenvuoromme aika, jossa kiitimme esiintyjä. Lopuksi annoimme yleisölle mahdollisuuden kysellä kaikilta päivän esiintyjiltä. Kysymyksiä tuli muutamia, koskien muun muassa sukuryhmiä ja työllistymistä alalle. Päätimme tilaisuuden aplodeihin, ja pohdimme sen jälkeen esiintyjien kanssa yhdessä kuinka tilaisuus sujui. Esiintyjät kiittelivät kovasti, kun olimme järjestäneet jalostuspäivän.

Tilaisuuden jälkeen siivosimme mainokset käytäviltä pois, ja kävimme opaskyltin tienvarresta pois, sekä järjestimme auditorion pöydät paikoilleen. Kirjoitimme heti tilaisuuden jälkeen ajatuksia jalostuspäivästä ylös. Pohdimme mikä meni hyvin ja mikä huonosti sekä, mitä olisi voinut tehdä eritavalla.

5.2 Työnjako

Työn aikana työnjaon teimme niin, että Riikka pyrki pitämään kokonaisuutta hallinnassa eli toimi ikään kuin projektinvetäjänä projektityöskentelyn tapaa, vaikka molemmat kuitenkin toimivat projektinvetäjinä. Minna keskittyi enemmän markkinointiin hyödyntämällä omia Facebook tunnuksiaan. Minna mainosti myös omassa naapurustossaan ja hyödynsi tilan vakituista keinosiementäjää mainostamisessa.

Tilaisuudessa toimimme itse puheenjohtajina vuorotellen. Jaoimme puheenvuorot ennen tilaisuutta, ja pyrimme siihen että, molemmat puhuvat yhtä paljon. Omassa puheenvuorossamme jaoimme puheenvuorot sen mukaan mitä olimme diaesityksestä tehneet.

Opinnäytetyöraportin kirjoittamisen jaoimme niin, että Riikka kirjoitti työn johdannon, tietoperustan tilaisuuden järjestämisen osion, keskeiset käsitteet, toiminnallisen opinnäytetyön tarkoituksen, tavoitteet ja suunnittelun sekä oman osaamisen arvioinnin. Minna kirjoitti tietoperustan jalostuksesta kertovan osion, jalostuspäivän toteutuksen ja oman osaamisen arvioinnin. Yhdessä teimme pohdinnan, sisällysluettelon ja tiivistelmän.

5.3 Budjetti

Tilaisuuden järjestettiin pienellä budjetilla. Maksoimme kaiken itse.

Kuluja koitui:

Muistitikku	10 €
Kirjallisuus	90 €
Lehtimainos	150 €
Tulostuspaperi	10 €
Tussi	5 €
<u>Teippi</u>	<u>2 €</u>
Yhteensä	267 €.

6 Tilaisuuden onnistumisen arviointi

Saadakseen tilaisuudesta onnistuneen täytyi se suunnitella hyvin. Jalostuspäivänkin onnistumisen takana oli hyvä suunnittelu. Tapahtuman järjestäminen koostui kolmesta osasta eli suunnittelusta, toteutuksesta ja jälkitoimenpiteistä. (Vallo & Häyrinen 2012, 157.) Toteutimme nämä kolme vaihetta, joista toteutus ja jälkitoimenpiteet sujuivat parhaiten.

Mielestämme jalostuspäivä sujui hyvin, pysyimme aikataulussa ja ongelmia ei tullut. Alkujaan ongelmana oli hyvin tiukka aikataulu. Aloitimme suunnittelun jo lokakuussa, jolloin keksimme aiheen. Aikataulua sekoittivat joulunpyhät, sillä lomien vuoksi emme saaneet yhteyttä tiettyihin ihmisiin. Vuoden alussa aikataulu alkoi tuntua todella tiukalta, koska vuodenvaihteessa emme tehneet juuri mitään.

Mielestämme onnistuimme suunnittelemaan uudenlaisen tilaisuuden, joka herätti ihmisten mielenkiinnon. Tilaisuus oli uudenlainen, koska aiemmin oli järjestetty hyvin vähän tilaisuuksia, joissa eri jalostuspalveluita tarjoavat yritykset esiintyvät tasapuolisesti samassa tilaisuudessa. Jalostuspäivän kaltaisia tilaisuuksia ei myöskään ole järjestetty opinnäytetöinä.

Tilaisuuden myötä kehitimme vuorovaikutustaitojamme, sillä meidän täytyi jalostuspäivän myötä toimia vuorovaikutuksessa erilaisten sidosryhmien kanssa. Opimme myös ongelmanratkaisutaitoja, sillä asiat eivät aina sujuneet, niin kuin olimme suunnitelleet. Opimme myös tapahtuman järjestämisen perusrakenteen, ja sen mitä täytyi huomioida suunnittelun eri vaiheissa.

6.1 Jalostuspäivän tavoite ja kohderyhmä

Tilaisuuden suunnittelussa täytyi pohtia tilaisuuden tavoite, eli miksi se järjestetään ja mitä organisaatio halusi sillä viestittää (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 101–102). Meillä oli jalostuspäivällä selkeä tavoite, joka oli jakaa tietoa jalostuksesta ja jalostuspalveluista sekä oppia jär-

jestämään tilaisuuksia. Tämä tavoite täyttyi mielestämme, sillä kerroimme itse jalostuksen tavoitteista ja päämääristä. Esiintyjät kertoivat uutta tietoa eri jalostuspalveluista ja lypsykarjan jalostuksesta. Tilaisuuden suunnittelu ja järjestäminen tuli tutuksi, osaisimme järjestää seuraavan tilaisuuden paremmin. Suunnitteluun ja markkinointiin varaisimme enemmän aikaa.

Suunnittelussa tärkeää oli myös pohtia kohderyhmää, eli meidän täytyi miettiä kuinka hyvin tunnemme kohderyhmämme ja heidän kiinnostuksensa ja harrastuneisuutensa. Meidän täytyi myös miettiä mistä tavoitamme kohderyhmämme parhaiten ja löydämme heidän yhteystietojansa. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 101–102.) Jalostuspäivää suunniteltaessa pohdimme kohderyhmää koko suunnittelun ajan, ja mietimme mistä heidät tavoittaisimme parhaiten. Erityisesti markkinoinnin yhteydessä yritimme löytää koko prosessin ajan uusia kanavia, joista voisimme tavoittaa kohderyhmämme.

Kohderyhmän tunsimme hyvin, sillä olemme itse opiskelijoita ja lypsykarjan parissa työskenteleviä. Pohdimme minkälainen kohderyhmä olisi paras jalostuspäivään, ja tulimme siihen tulokseen, että lypsykarjatilalliset ja maanviljelijät sekä alan opiskelijat sopivat päivän yleisöksi. Kohderyhmällä, erityisesti lypsykarjatilallisilla ja maanviljelijöillä jalostus kuuluu oleellisena osana lypsykarjan pitämisessä ja sillä on myös taloudellinen merkitys. Opiskelijoilla jalostuksen perusteet kuuluvat oman alan perustietoihin.

6.2 Jalostuspäivän esiintyjät ja tapahtumapaikka

Jalostuspäivän suunnittelu alkoi ottamalla yhteyttä eri jalostuspalveluihin, ja selvittämällä onko heillä kiinnostusta tulla puhumaan jalostuspäivään. Tilaisuuteen kannatti valita sellainen esiintyjä, joka puhutteli kohderyhmää, sopi tilaisuuden teemaan tai oli edullinen, mutta kuitenkin hyvä (Vallo & Häyrinen 2012, 203–204). Eri jalostuspalvelujen edustajat sopivat jalostuspäivään, sillä heillä oli paras ja ajan tasalla oleva tietämys lypsykarjan jalostuksesta. Esiintyjien saaminen tilaisuuteen oli helppoa, sillä esiintyjät olivat aiheesta kiinnostuneita ja mielellään tulossa esiintymään. Tilaisuus kiinnosti heitä, koska vastaavia tilaisuuksia

sia, joissa kaikki jalostuspalveluyritykset ovat yhtä aikaa esiintymässä, on ollut hyvin vähän.

Esiintyjien kanssa oli tärkeää selvittää heidän puheenvuoronsa sisältö, aihe ja kustannukset sekä heidän kanssaan oli tehtävä selväksi tilaisuuden käytännöt. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrynen 2012, 203–204.) Ennen jalostuspäivää selvitimme esiintyjiemme kanssa heidän aiheensa, mistä he tilaisuudesta puhuivat ja sovimme myös tilaisuuden käytännöistä sekä selvitimme kustannukset. Onnistuimme mielestämme valitsemaan tilaisuuteen hyvät esiintyjät, sillä he olivat erittäin halukkaita yhteistyöhön ja kiinnostuneita aiheesta.

Esiintyjien kanssa olisimme voineet olla yhteydessä enemmän, sillä olisimme voineet hyödyntää heitä tilaisuuden suunnittelussa. He olisivat voineet antaa uusia ideoita tilaisuuden sisällöstä. Esiintyjien kanssa olisimme myös voineet pohtia keinoja markkinoinnin parantamiseen, sillä he olisivat voineet tietää uusia markkinointikanavia.

Tilaisuuden tapahtumapaikka oli mielestämme yksi onnistuneempia asioita jalostuspäivässämme. Paikkaa valittaessa täytyi ottaa huomioon kohdeyleisö ja tilaisuuden luonne. Tilan koko ja sijainti täytyi myös pohtia kohderyhmää ja tilaisuutta ajatellen. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo ym. 2012, 139–141.)

Auditorio oli sopiva meidän kohderyhmällemme, sillä sinne mahtui useita kymmeniä ihmisiä ja siellä oli toimivat atk-laitteet esityksien pitämiseen. Lisäksi Karelia-ammattikorkeakoulu sijaitsi keskeisellä paikalla Joensuun keskustassa. Kulkuyhteydet ovat hyvät, sillä vieressä sijaitsee juna- ja linja-autoasemat. Ainoa huono asia olivat huonot paikoitusalueet, sillä Karelia-ammattikorkeakoululta oli todella vaikea saada parkkipaikkaa sen ahtauden vuoksi.

6.3 Jalostuspäivän toimeksiantaja ja markkinointi sekä tiedotus

Aluksi etsimme opinnäytetyöllemme toimeksiantajaa, mutta kiireellisen aikataulun vuoksi emme ehtineet saada toimeksiantajaa. Kysyimme esiintyjämme eli eri jalostuspalveluyrityksiä toimeksiantajiksi, mutta heistä ei ollut sopivaa olla toimeksiantaja opinnäytetyössä, jossa on kilpailevia yrityksiä osallisena. Pohdimme sitten vaihtoehtoa, että joku ulkopuolinen yritys, kuten ProAgria tulisi toimeksiantajaksi. Samalla olisimme voineet hyödyntää heitä tiedotuskanavanamme.

Lopulta luovuimme toimeksiantajan etsimisestä ja jatkoimme työn tekoa itsenäisesti, mikä sujui mielestämme hyvin. Toimeksiantaja olisi voinut kustantaa tilaisuuden järjestämisestä aiheutuneet kustannukset tai he olisivat voineet avustaa mainoskustannuksissa. Eli olisimme voineet mainostaa tilaisuutta vielä laajemmin, ja tavoittaa paremmin ihmisiä. Olisimme myös voineet ottaa tilaisuuteen mukaan jonkun rehufirman esimerkiksi Suomen Rehun, tai jonkun muun yrityksen, kuten Valion. Ulkopuolinen firma olisi voinut mainostaa tilaisuutta omissa tiedotus kanavissaan, ja tarjota esimerkiksi kahvit jalostuspäivässä.

Yksi tärkeimmistä asioista jalostuspäivän järjestämisessä oli sen markkinointi. Tilaisuutta kannatti markkinoida mahdollisimman monessa lähteessä, ja markkinoinnissa kannatti hyödyntää markkinointisuunnitelmaa. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 55–56.) Markkinoida olisi voinut hyvin monella tavalla. Olisimme voineet olla markkinoinnissa vielä tehokkaampia ja aloittaa tilaisuuden markkinoinnin aikaisemmin. Markkinoinnin suunnitteluun olisimme voineet käyttää enemmän aikaa.

Kiireellinen aikataulu oli tehokkaan markkinoinnin esteenä. Jos olisimme aloittaneet markkinoinnin aikaisemmin, olisimme ehtineet mainostaa tilaisuutta esimerkiksi tonkkapostissa. Tonkkaposti on osuuskunta ItäMaidon kuukausitiedote, joka jaetaan maitoauton mukana. Olisimme myös voineet mainostaa eri yritysten, kuten ProAgrian, MTK:n, Valion, karjakerhojen ja rotuyhdistyksien Internet sivuilla ja lehdissä sekä tiedotteissa.

Jos meillä olisi ollut suurempi budjetti, olisimme voineet laittaa isomman mainoksen sanomalehteen ja useampaan lehteen yhden sijasta. Karjalaisen lisäksi olisimme voineet mainostaa Maaseudun Tulevaisuudessa ja paikallislehdissä. Lehtimainoksemme oli pienikokoinen, ja sen vuoksi moni ei sitä huomannut. Olisimme myös voineet ottaa tilaisuuteen mukaan rehufirman tai vastaavan yrityksen, joka olisi voinut mainostaa tilaisuutta.

Mainostamisessa tehokkaimmaksi paikaksi osoittautui Internetissä toimiva yhteisöpalvelin Facebook. Monet ihmiset ovat rekisteröityneet Facebookin ja seuraa siellä eri yritysten omia Facebook-sivuja sekä erilaisia eri aihealueisiin liittyviä Facebook-sivuja. Esiintyjämme mainostivat tilaisuuttamme heidän omilla Facebook-sivuillaan, ja itse mainostimme Minnan Facebook-sivuilla ja lehmät-ryhmässä.

Facebookia olisimme voineet hyödyntää enemmänkin tilaisuuden suunnittelussa ja tiedottamisessa. Olisimme voineet perustaa Facebookiin oman sivuston jalostuspäivälle, ja esitellä siellä päivää ja sen ohjelmaa. Sivustoa olisi päivitetty, niin että siellä olisi ollut ajan tasalla oleva aikataulu. Toinen vaihtoehto olisi ollut pitää blogia, jossa olisimme tiedottaneet jalostuspäivästä koko ajan. Olisimme voineet mainostaa tilaisuutta myös blogin avulla jakamalla osoitetta eri paikoissa.

Tiedottamisen täytyi tapahtua hyvissä ajoin, ja tarpeen tullen siitä oli muistutettava toisen kerran. Tiedotteessa täytyi mainita, kenelle tilaisuus oli tarkoitettu, mitä se sisälsi, missä ja milloin se järjestettiin. (Vallo & Häyrinen 2012, 55–56.) Tiedotteen teimme Vallon ja Häyrisen ohjeiden mukaan. Mainitsimme siinä, mitä tilaisuus sisälsi, missä ja milloin se järjestettiin sekä kenelle tilaisuus oli järjestetty. Joihinkin tiedotteisiin lisäsimme jalostuspäivän aikataulun, mutta emme kaikkiin, koska se muuttui niin paljon.

6.4 Jalostuspäivän ilmoittautuminen ja budjetti

Jalostuspäivään oli osittain ennakoilmoittautuminen, sillä laitoimme ilmoittautumisen lehtimainokseen, ja Internet mainoksien yhteyteen. Ilmoittautumisen

avulla näimme kuinka paljon tilaisuuteen oli tulossa yleisöä. Jos olisimme laittaneet ilmoittautumisen joka paikkaan, kuten koulun sisäisen mainoksen yhteyteen, olisimme saaneet paremman käsityksen siitä, minkä verran tilaisuuteen oli tulossa yleisöä. Kutsuun tai tiedotteeseen kannatti laittaa vähintään kaksi eri ilmoittautumistapaa, josta voi valita mieluisimman (Vallo & Häyrinen 2012, 133–134). Laitoimme mainoksiimme ilmoittautumisen sähköpostin avulla. Meidän olisi kannattanut laittaa mainoksiin myös ilmoittautumismahdollisuus puhelimen avulla, sillä kaikilla ei välttämättä ole sähköpostiosoitetta.

Tilaisuuksia järjestettäessä täytyi huomioida, että budjetti oli tarpeeksi suuri, ja ryhmässä järjestettäessä täytyi miettiä kuinka, kustannukset jaettiin. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012,147–150.) Jalostuspäivän budjetti jäi hyvin pieneksi, koska maksoimme kaiken itse. Budjettiin vaikutti myös se, että esiintyjille ei tarvinnut maksaa esiintymiskuluja. Kustannuksien jakaminen oli selkeintä tehdä puoliksi.

Meidän olisi kannattanut käyttää jalostuspäivän markkinointiin enemmän rahaa, sillä olisimme voineet markkinoida enemmän jalostuspäivää. Rahoitusta olisimme voineet saada toimeksiantajan tai rehufirman tai muun vastaavan yrityksen avulla. Jos meillä olisi ollut suurempi budjetti, olisimme voineet tarjota kahvit tai ruuan. Olisimme myös voineet järjestää arpajaiset, joissa olisi ollut palkintona ilmainen siemennys.

Budjettia mietittäessä täytyi myös huomioida se, saadaanko tapahtumasta tuloja (Vallo & Häyrinen 2012,147–150). Jalostuspäivän budjetti oli selkeä, sillä siitä ei tullut kuin kuluja; tuloja emme siitä saaneet. Tilaisuudesta olisi voinut tehdä pääsymaksullisen, mikä olisi karsinut osallistujamäärää.

6.5 Jalostuspäivän aikataulu ja yleisö

Jalostuspäivän aikataulun ja sisällön suunnittelu osoittautui haasteelliseksi. Aikataulua rakensimme esiintyjien toiveiden mukaisesti ja tietysti alkamis- ja loppumisajan puitteissa. Aikataulu muuttui usein niin, että välillä tuntui jo mahdotomalta saada se toimivaksi. Ongelmana oli saada aikataulu sellaiseksi, että

esiintymisaika jakautuisi tasapuolisesti jokaiselle esiintyjälle. Samalla piti myös huomioida ruoka- ja kahvitaumat.

Alkuun suunnittelimme aikataulun niin, että jokainen esiintyjä saisi 45 minuuttia aikaa puhua, mutta se osoittautui esiintyjille liian lyhyeksi ajaksi. Meidänkin puheenvuoromme olisi ollut 45 minuuttia. Lopulta päädyimme ratkaisuun, jossa annoimme esiintyjille 60 minuuttia aikaa puhua. VikingGeneticsille ja Faballe annoimme yhteisen ajan, joka oli 1,5 tuntia, koska he ovat toistensa sidosryhmiä. Ongelmana lopullisessa aikataulussa oli toisen tauon puuttuminen, minkä vuoksi tilaisuuden toisesta osiosta tuli liian pitkä. Loppuajan olisi voinut jakaa puoliksi, niin että välissä olisi pidetty pieni kahvitauko.

Itse esityksessä aikataulun pitäminen oli hankalaa, mutta siinä onnistuttiin hyvin. Esiintyjät saivat lopetettua oman puheenvuoronsa ajallaan, ja uusi esitys saatiin alkamaan ajallaan. Ainoastaan tilaisuuden aloittaminen venyi vähän, koska yleisö saapui hitaasti sisälle auditorioon. Samoin myös ruokatauton jälkeen tilaisuuden aloittaminen myöhästyi vähän yleisön hitaan saapumisen vuoksi. Itse olisimme voineet vain aloittaa esityksen sovittuun aikaan, mutta se osoittautui hankalaksi ihmisten liikkumisen ja yleisön puheensorinan vuoksi.

Kiireellisen aikataulun vuoksi markkinointi jäi heikoksi, mutta tästä huolimatta onnistuimme saamaan yleisöä kohtuullisesti auditorioon. Yleisöä tuli paikalle noin parikymmentä henkilöä. Määrää oli vaikea arvioida, sillä yleisö vaihtui välillä. Yleisö koostui enimmäkseen maatalouselinkeinojen opiskelijoista. Paikalle tuli myös jonkin verran ulkopuolisia. Tilaisuuteen oli hyvä saada yleisöä, sillä esiintyjien olisi ollut ikävä puhua vain muutamille ihmisille. Opiskelijoita tuli nuorten ja aikuisten ryhmistä, mikä oli hyvä.

Tilaisuuden ajankohtaa pohdittaessa kannattaa ottaa huomioon, onko samaan aikaan paikkakunnalla muita tapahtumia. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012.) Ajankohtaa päättäessämme katsoimme, ettei paikkakunnalla tai koululamme ole yhtä aikaa tapahtumia, jotka veisivät yleisöä. Karjanomistajia oli yleisössä vähän, mikä oli osaksi seurausta siitä, että samaan aikaan Euroopassa oli maatalousnäyttely ja Pariisissa Sima-maatalousnäyttely. Maatalousnäyttelyt

olisi ollut hyvä ottaa huomioon tilaisuuden ajankohtaa mietittäessä. Vuokatissa järjestettiin myös samoihin aikoihin jalostuskurssi, joka saattoi viedä meiltä yleisöä.

Maanviljelijöitä olisi voinut olla jalostuspäivässä enemmän, sillä he olivat ensisijainen kohderyhmämme. Olisimme voineet houkutella heitä tilaisuuteen paremmalla markkinoinnilla ja arvonnalla, ilmaisella lounaalla ja kahvilla. Tilaisuudessa olisi myös voinut olla mukana ProAgria, aikuiskoulutuskeskus tai ajuri eli Pohjois-Karjalan maaseututoimijoiden yhteinen infoalusta, jolloin lypsykarjakarjatilalliset olisivat voineet saada opintorahaa.

6.6 Jalostuspäivän sisältö

Jalostuspäivästä olisi voinut tehdä monenlaisen sisällöltään. Pohdimme alussa vaihtoehtoa, että olisimme itse esittäneet suuremman osan päivästä, mutta esiintyjät olivat kiinnostuneita aiheesta, joten päädyimme pitämään tilaisuudessa vain lyhyen puheenvuoron. Yksi vaihtoehto oli myös järjestää tilaisuus jossakin lypsykarjatilalla, jossa on paljon hyvien sonnien tyttäriä. Siellä olisimme esitelleet eläimiä, ja puhuneet jalostuksen perusteista.

Toinen vaihtoehto olisi myös ollut pitää jalostuspäivä yhden jalostuspalveluita tarjoavan yrityksen kanssa. Yritys olisi voinut olla toimeksiantajamme, jolloin olisimme voineet saada opinnäytetyötä palkkion. Vaihtoehtona olisi myös ollut pitää osan päivästä koululla ja osan jossain lypsykarjatilalla.

Ajatuksenamme oli kuvata jalostuspäivä, ja leikata videosta tärkeitä kohtia ja laittaa video YouTubeen. Ajatuksia tuli myös siitä, että tilaisuus menisi suoraan verkkoon. Loimme jo itsellemme YouTube-tunnukset ja teimme myös oman sähköpostin tunnuksia varten. Lopulta päädyimme jättämään tilaisuuden kuvaamisen kokonaan pois, sillä se osoittautui hankalaksi järjestää, koska kuvaaja oli hankala saada.

Esiintyjiltä olisi pitänyt kysyä kirjalliset luvat, ja kuvaaminen olisi saattanut häiritä tekemällä tilaisuudesta jännittyneen. Tilaisuuden kuvaamisesta olisi ollut hyö-

tyä raportin kirjoittamisessa, sillä videon avulla olisimme voineet muistutella mieleen jälkeenpäin jalostuspäivän tapahtumia.

Olisimme voineet tehdä omasta puheenvuorostamme syvällisemmän, mutta lyhyen ajan vuoksi pyrimme tekemään yksinkertaisen esityksen. Omassa esityksessämme puhuimme jalostuksen historiasta, tavoitteista ja päämääristä. Esityksen olisimme voineet tehdä enemmän eri jalostuspalvelu yritysten näkökulmasta. Nyt esitys pohjautui pitkälti Faban materiaaliin. Esityksen historia-osiossa olisimme voineet esittää kaikkien jalostuspalveluyritysten historiaa ja lähtökohtia. Esityksemme olisi voinut olla omasanaisempi, ja yleisöön olisi voinut ottaa enemmän kontaktia, mutta esitysjännitys vaikutti esitykseen.

Tilaisuutta lopetettaessa olisi voinut tehdä yhteenvedon tilaisuuden sisällöstä. Yhteenvedo olisi tiivistänyt päivän sisällön yhteen ja kerrannut mitä päivässä käsiteltiin. Päädyimme kuitenkin lopettamaan tilaisuuden mahdollisuuteen kysyä kysymyksiä esiintyjiltä.

6.7 Työnjako ja riskit jalostuspäivässä

Toimimme itse tilaisuudessa puheenjohtajina ja jaoimme ennen esitystä puheenvuorot, eli mitä sanomme missäkin vaiheessa. Esityksessä emme aina pitäneet kiinni sovitusta, vaan puhuimme luontevaan tahtiin, kuitenkin häiritsemättä toistemme puheenvuoroja tai puhuneet toistemme puheen päälle. Mielestämme johdimme tilaisuutta sujuvasti ja selkeästi.

Tilaisuuden järjestämisessä kannatti hyödyntää projektityöskentelyä, eli perustaa projektipäällikön johtama projektiryhmä. Ryhmässä kannatti sopia yhteiset pelisäännöt ja jakaa työt tasapuolisesti kaikkien kesken. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrynen 2012, 224–226; Kauhanen ym. 2002, 93.) Jalostuspäivän suunnittelussa olisimme voineet hyödyntää projektityöskentelyä paremmin ottamalla ohjaavia opettajia enemmän mukaan suunnitteluun. Tiukan aikataulun ja myöhäisen aihe- ja ohjauslomakkeen hyväksymisen vuoksi emme kerinneet paljon hyödyntää ohjaavia opettajia suunnittelussa.

Tilaisuuden jälkeen kannatti tilaisuus purkaa yhdessä tilaisuuden järjestäjien kanssa, ja tehdä yhteenveto tilaisuuden onnistumisesta, vielä kun asiat olivat hyvin mielessä. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 181.) Jalostuspäivän jälkeen pohdimme tilaisuuden kulkua hyvin paljon, ja pohdimme asioita, mitkä onnistuivat hyvin ja mitä olisi voinut tehdä toisin. Mielestämme tilaisuuden jälkipurku onnistui hyvin, ja tärkeintä oli tehdä se heti tilaisuuden jälkeen. Tilaisuuden loputtua saimme palautetta hyvin esiintyjiltämme ja ohjaavilta opettajiltamme. Myös palautelomake toimi hyvänä palautteen keräämiskeinona.

Tapahtumaa tai tilaisuutta järjestettäessä täytyi pohtia myös riskejä. Riskejä saattoi olla tapahtumaa ennen, tapahtuman aikana ja tapahtuman jälkeen. (Kauhanen ym. 2002, 54–56.) Pohdimme jalostuspäivää suunnitellessamme mahdollisia riskejä, joita saattoi olla esiintyjien poisjääminen tai tapahtumapaikan eli auditorion päällekkäinen varaus. Näistä riskeistä suurin oli auditorion päällekkäinen varaus, joka ei onneksi toteutunut. Esiintyjien poisjääminen ei olisi välttämättä ollut niin suuri riski, ellei se olisi tapahtunut juuri viime hetkillä ennen jalostuspäivää. Meille olisi tullut ongelmia keksiä lisää materiaalia jalostuspäivään lyhyessä ajassa.

6.8 Jalostuspäivän jälkipurkuvaihe

Jalostuspäivän jälkeen pohdimme yhdessä tilaisuuden onnistumista ja kirjoitimme kaikki ajatukset ylös. Yhteenveto kannatti tehdä silloin, kun asiat ovat vielä hyvin muistissa ja riittää mielenkiintoa tilaisuutta kohtaan. Tilaisuuden tapahtumia purettaessa kannatti käydä läpi niin positiiviset asiat, kuin kehittämistä vaativat asiat. (Muistilista tilaisuuden järjestämisestä 2012; Vallo & Häyrinen 2012, 181.) Jalostuspäivän hyvät ja huonot asiat kannatti käydä heti läpi, sillä ne olivat hyvin mielessä samana päivänä. Raportin kirjoittamista helpotti se, kun onnistuimme kirjoittamaan ajatuksia ylös heti päivän jälkeen.

Otimme tilaisuudessa valokuvia ja kirjoitimme muistiinpanoja, joita hyödynsimme raportin kirjoittamisessa. Ne auttoivat paljon tilaisuuden jälkipurkuvaiheessa, sillä kuvista ja muistiinpanoista pystyi palauttamaan mieleen, mitä tilaisuudessa

tapahtui. Video olisi ollut kaikkein hyödyllisin tilaisuuden onnistumisen pohtimisessa, sillä siitä olisimme nähneet koko tilaisuuden.

6.9 Palautelomake

Keräsimme jalostuspäivästä palautetta palautelomakkeen avulla (liite 5). Lomakkeessa kysyimme vastasiko tilaisuuden sisältö odotuksiasi ja toiveitasi, jäikö jotain erityisesti mieleen, tulisitko uudestaan samanlaiseen tapahtumaan ja lopuksi sai antaa vapaata palautetta. Saimme pääasiassa positiivista palautetta, jonka mukaan tilaisuus vastasi ennakko-odotuksia ja vastaavanlaisia tilaisuuksia kaivattaisiin lisää. Palautteessa mainittiin mahdollisuus paneelikeskustelusta kolmen toimijan välillä.

Moni kehui tilaisuuden sisällön antavan uutta tietoa ja hyvää perustietoa jalostuspalveluja tuottavista yrityksistä. Tilaisuus oli myös antanut ajankohtaista tietoa eri jalostuspalveluista ja jalostuksesta. Tilaisuus antoi hyvin tietoa eri jalostuspalveluiden tarjoajista ja moni kertoi palautteessa tietäneensä vain Faba osk:sta.

Palautteessa tuli esiin tilaisuuden markkinointiongelmat, eli tilaisuutta olisi voitu markkinoida paremmin, ja siten tavoittaa enemmän maatilallisia. Toinen epäkohta, mikä palautteessa ilmeni, oli taukojen puute. Moni mainitsi sen, että olisi voinut olla yksi tauko enemmän. Myös jalostuksen perustietoa olisi kaivattu, mikä olisi ollut hyvä, jos olisi järjestetty tilaisuutta nimenomaan opiskelijoille.

Palautelomakkeessa kysyimme kysymyksen, jossa kysyttiin: ”Tulisitko uudestaan samanlaiseen tapahtumaan?” Moni tulisi vastaavanlaiseen tilaisuuteen uudelleen, jos sellainen järjestettäisiin. Palautteesta tuli hyvin vahvasti esiin se, että vastaavanlaisia tilaisuuksia täytyisi järjestää enemmän. Jalostuspäivän kaltaisissa tilaisuuksissa eri yritykset laitetaan tasapuoliseen asemaan toisiinsa nähden, ja yleisö voi helpommin vertailla eri palveluita toisiinsa, ja mahdollisesti sitä kautta valita mieleisensä yhteistyökumppaninsa.

Tilaisuudessa olisimme voineet kierrättää myös osallistujalistan, josta olisimme nähneet, ketä paikalla on. Silloin olisimme voineet myös järjestää arvonnän. Osallistujalistaan yleisö olisi voinut myös laittaa yhteydenottopyynnön, jos he olisivat halunneet lisätietoa yrityksiltä. Osallistujalistan jätimme kuitenkin pois, sillä sen kierrättäminen tuntui turhalta pienen osallistujamäärän vuoksi.

6.10 Oppimisprosessi ja ammatillisen kasvun ja kehityksen kuvaus

6.10.1 Riikan oppimiskokemus ja osaamisen arviointi

Itse koin tilaisuuden järjestämisen opettavaiseksi ja mielenkiintoiseksi oppimisprosessiksi. Itse jalostuspäivä kiinnosti aiheena itseäni niin paljon, että se motivoi päivän suunnittelemista eteenpäin. Tilaisuuden järjestäminen oli aikataulun vuoksi kiireistä. Aikataulua täytyi muuttaa monta kertaa, ja se meinasi koitua liikaa suureksi haasteeksi.

Tilaisuuden pitäminen itsessään oli yllättävän sujuvaa ja hauskaakin. Hetkittäin esittämisestä nautti. Ehkä jännittyneisyyttä helpotti se, että tilaisuus oli aika rento. Yleisön kanssa toimittiin interaktiivisesti, eli kuka vain sai kommentoida halutessaan. Itse tilaisuudessa hankalaa oli pitää aikataulusta kiinni, ja erityisesti tauon jälkeen tilaisuus oli hankala saada jatkumaan.

Jalostuspäivän kaltaisen kokemuksen perusteella voisin tulevaisuudessa olla mukana vastaavanlaisten tilaisuuksien järjestämisessä. Osaisin huomioida paljon paremmin sen, että suunnitteluun varattaisiin aikaa paljon enemmän, jotta aikaa jäisi pohtia erilaisia ratkaisuja. Markkinoinnille täytyy myös varata aikaa ja markkinointikanavia täytyy olla mahdollisimman paljon.

Toiminnallisessa opinnäytetyössämme olen lisännyt suullisia ilmaisutaitojani, sillä jalostuspäivässä täytyi kyseisiä taitoja hyödyntää. Tässä projektissani olen myös kehittänyt kirjallisessa ilmaisussa. Tässä opinnäytetyössäni olen soveltanut oppimiani teoretietoja ja päässyt harjoittelemaan suunnitelmallista opinnäy-

tetyötä. Jalostuspäivästä opin myös lisää jalostuksesta ja jalostuspalveluita tarjoavista yrityksistä.

6.10.2 Minnan oppimiskokemus ja osaamisen arviointi

Jalostuspäivän järjestäminen oli mielenkiintoinen oppimisprosessi. Tilaisuuden järjestämisestä oppi paljon uusia asioita. Tilaisuuden ajankohdan valitseminen on tärkeää tilaisuuden onnistumisen kannalta, sillä samaan aikaan on muita tapahtumia, voi tilaisuudessa olla yleisökato.

Jos järjestän vielä tilaisuuksia, aion panostaa markkinointiin enemmän. Markkinoinnissa tulisi ottaa huomioon, kenelle tilaisuus on tarkoitettu, ja sitä kautta lähteä miettimään markkinointia. Meidän työssämme tämä ei onnistunut, Karjalainen ei tavoittanut meidän kohderyhmäämme. Sosiaalinen media on markkinoinnissa hyvä kanava, monet ihmiset käyttävät sosiaalista mediaa päivittäin, jolloin voidaan tavoittaa useita henkilöitä. Olisimme voineet käyttää vielä enemmän sosiaalista mediaa markkinoinnissa.

Aikataulun suunnittelussa meillä oli paljon ongelmia, jouduimme muuttamaan sitä useasti. Kun olimme saaneet toimivan aikataulun jalostuspäivään, niin se toimi myös käytännössä. Aikatauluun olisi voinut laittaa kahvitauon, jolloin se olisi ollut parempi. Kaikki luennoitsijat saivat tasapuolisesti aikaa, mikä oli aikataulun tarkoitus.

6.11 Toimenpidesuosituksukset ja jatkotutkimusaiheet

Jalostuspäivästä olisi mahdollista jatkotoimenpiteinä järjestää keskustelupaneeli, jossa jalostuspalveluita tarjoavien yritysten edustajien kesken voidaan keskustella jalostukseen liittyvistä asioista. Keskustelupaneelissa voitaisiin antaa valmiita aiheita järjestäjän puolesta. Yleisö voisi esittää kysymyksiä ja osallistua keskusteluun. Keskustelupaneeli saattaisi tarjota vähän enemmän informaatiota kuin jalostuspäivä, jossa esittelijöillä oli rajatut aiheet ja aika.

Jalostuspäivästä saadun palautteen perusteella jalostuspäivän kaltaisia tilaisuuksia kaivattaisiin lisää. Tästä voisikin tehdä opinnäytetyönä kyselyn, jossa voisi kysellä jalostuspäiväntyyppisen päivän onnistumista, ja onko vastaaville tilaisuuksille tarvetta tulevaisuudessa, sekä onko kyseisistä tilaisuuksista hyötyä. Kyselyn voisi tehdä jalostuspäivässä mukana olleille opiskelijoille ja tilaisuudessa mukana olleille esiintyjille. Kyselyn tuloksien perusteella voidaan selvittää, kannattaako jalostuspäivän kaltaisia tilaisuuksia järjestää tulevaisuudessa.

Lähteet

- Alhainen, S. 2012. Karjasilmä ja mutu-tieto jalostuksen apuvälineinä. Mustasaari: Painotalo Oy.
- Alta Genetics. 2013. <http://web.altagenetics.com/finland/Careers/>. 22.3.2013.
- Aro, J., Hilpelä-Lallukka, R., Niemi, A.-M., Toivonen, M. & Vahlsten, T. 2012 Mittaa ja valitse lypsykarjanjalostuksella tuloksiin. Tampere: Juvenes Print Oy.
- Faba 2013.a. Hedelmällisyys. http://www.faba.fi/jalostus/lypsykarja/jalostusarvon_ennusteet/hedelmallisyys. 22.3.2013.
- Faba 2013.b. Historia. 2013. http://www.faba.fi/faba/tietoa_fabasta/yrityksen_historia. 22.3.2013.
- Faba 2013.c. Jalostusneuvonta. <http://www.faba.fi/palvelut/jalostusneuvonta/jalostussuunnittelu>. 22.3.2013.
- Faba 2013.d. Jalostusohjelma. <http://www.faba.fi/jalostus/lypsykarja/jalostusohjelma>. 17.3.2013.
- Faba 2013.e. Käyttöominaisuudet. http://www.faba.fi/jalostus/lypsykarja/jalostusarvon_ennusteet/kayttoominaisuudet. 22.3. 2013.
- Faba 2013.f. NTM. http://www.faba.fi/jalostus/lypsykarja/jalostusarvon_ennusteet/ntm-kokonaisjalostusarvo. 22.3.2013.
- Faba 2013.g. Poikimaominaisuudet. http://www.faba.fi/jalostus/lypsykarja/jalostusarvon_ennusteet/poikimaominaisuudet. 22.3 2013.
- Faba 2013.h. Terveysominaisuudet. http://www.faba.fi/jalostus/lypsykarja/jalostusarvon_ennusteet/terveysominaisuudet. 22.3.2013.
- Faba 2013.i. Tietoa Fabasta. http://www.faba.fi/faba/tietoa_fabasta. 15.3.2013.
- Faba. 2013.j. <http://faba.fi>. 17.1.2013.
- Faba. 2013.k. Toimintapolitiikka. http://www.faba.fi/faba/tietoa_fabasta/toimintapolitiikka. 20.3.2013.
- Faba 2011.l. Toimintakertomus 2011. http://www.faba.fi/files/4083/Faban_osk_Toimintakertomus_2011.pdf. 16.4.2013.
- HH Embryo Oy. 2013.a. <http://huitinholstein.net>. 17.1.2013.
- HH Embryo Oy. 2013.b. Luokittelu. <http://huitinholstein.fi/hhembryo/147>. 20.3.2013.
- HH Embryo Oy. 2013.c. Yritys. <http://huitinholstein.fi/hhembryo>. 20.3.2013.
- Huitin Holstein. 2013. <http://huitinholstein.net>. 17.1.2013.
- Ihalainen, P. & Kontunen, T. 2009. Tilaisuuden järjestäminen. http://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/6072/kontunen_terhi.pdf?sequence=1. 10.1.2013.
- Iiskola-Kesonen, H. 2004. Käsikirja tapahtumajärjestäjille. Suomen Graafiset Palvelut Ltd.
- Juga, J., Maijala, K., Mäki-Tanila, A., Mäntysaari, E., Ojala, M. & Syväjärvi, J. 1999. Kotieläinjalostus. Helsinki: Gummerus Kirjapaino.

- Kauhanen, J., Kauhanen, V. & Juurakko, A. 2002. Yleisötapahtuman suunnittelu ja toteutus. Vantaa: Dark Oy.
- Lypsykarjanjalostus. 2013.
<http://www03.edu.fi/oppimateriaalit/lypsykarjanjalostus/>. 2.4.2013.
- Muistilista tilaisuuden järjestämisestä. 2012.
http://kotisivukone.fi/files/yhdistykset.tiedottaa.net/kun_jrjestt_tapahtu_maa_yksin_tai_yhteistyss.pdf. 10.1.2013.
- Semex Finland. 2013.a. Semex Alliance.
<http://www.semex.com/popurl.cgi?url=www.semex.fi>. 13.1.2013.
- Semex Finland. 2013.b. <http://semex.fi>. 17.1.2013.
- Semex Finland. 2013.c. Tasapainoinen jalostus.
<http://www.semex.com/popurl.cgi?url=www.semex.fi>. 21.3.2013.
- Semex Finland. 2013.d. Yritys.
<http://www.semex.com/popurl.cgi?url=www.semex.fi>. 21.3.2013.
- Semex Sweden. 2013. Historia. <http://www.semexsweden.com/historia.html>. 21.3.2013.
- Toikka, E. 2010. AltaMate-jalostussuunnitteluohjelmiston käyttöönotto Suomessa.
https://publications.theseus.fi/bitstream/handle/10024/16961/elina_toikka.pdf?sequence=1. 22.3.2013.
- Vallo, E. & Häyrinen, E. 2012. Tapahtuma on tilaisuus. Tallinna: Tallinna Raamatutrükikoda.
- VikingGenetics. 2013.a. Genomitesti.
<http://www.vikinggenetics.com/fi/tuotteet/Genomitesti.pdf>. 21.3.2013.
- VikingGenetics. 2013.b. <http://www.vikinggenetics.com/fi/>. 20.3.2013.
- VikingGenetics. 2013.c. Jalostusyritys.
<http://www.vikinggenetics.com/fi/about/viking.asp>. 20.3.2013.
- VikingGenetics. 2013.d. Sorkkaterveysindeksi.
<http://www.vikinggenetics.com/fi/tuotteet/Sorkkaterveysindeksi.pdf>. 21.3.2013.
- VikingGenetics. 2013.e. Tavoite, visio ja strategia.
<http://www.vikinggenetics.com/fi/about/vision.asp>. 20.3.2013.
- Vilka, H. & Airaksinen, T. 2003. Toiminnallinen opinnäytetyö. Helsinki: Gummerus Kirjapaino Oy.

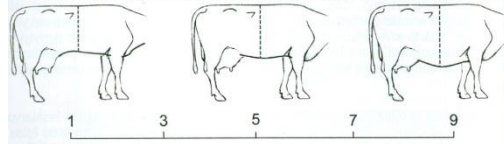
NAV- Rakennearvostelun periaatteita (Alhainen 2012, 100–106)

IAV-rakennearvostelun periaatteita:

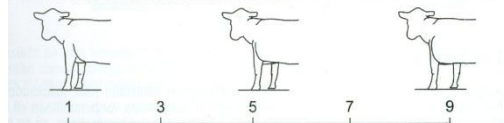
lde: Nordic Cattle Genetic Evaluation, http://www.lrdkivaeg/diverse/kar_tekst_incl_tegn_mlk-eng_t_julkaistu_NAVIN_luvalla_som_Sari_Alhainen

UNKO:**kakorkeus:**

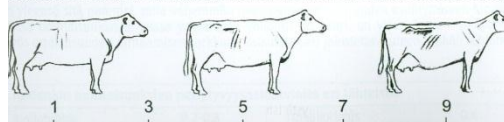
kakorkeus mitataan senttimetreissä lantion päältä lonkkakäyhmyjen kohdalta. Optimi esille AY 142 cm ja FR 146 cm.

**ingon syvyys:**

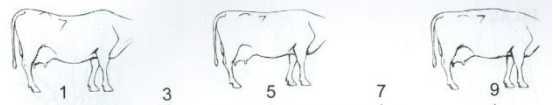
ingon syvyys arvioidaan sivulta viimeisen kylkiluun kohdalta. Rungon ollessa yhtä syvä kuin ähän ja lattian välin jäävä tila annetaan 4. Erittäin syvä lehmä saa 9. Optimi 6.

**nnan leveys:**

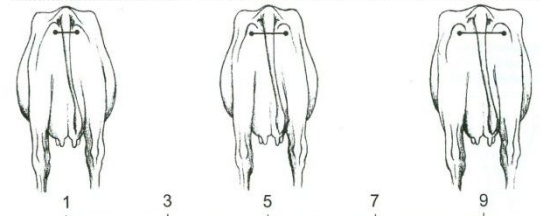
nnan leveys katsotaan takaapäin arvioimalla etujalkojen väli sekä lapojen ja kylkiluiden välys. Hyvin leveärintainen saa arvosanan 9. Optimi AY 5 ja FR 5.5.

**psytyppisyys:**

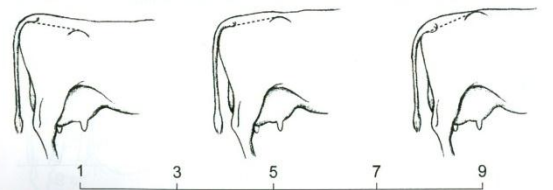
psytyppisyys arvioidaan kylkiluiden asennosta, kaarevuudesta ja avoimuudesta. Kun kylkiluut osoittavat kohti utarettä ja ovat pitkät ja avoimet, lehmä saa arvosanan 9. Arvosana 5 annetaan kun kylkiluut osoittavat kohti utarettä etukiinnitystä. Arvosanan 1 saa lehmä, jonka kylkiluut ovat alaspäin, vaikeasti havaittavissa ja lehmä on huomattavan pöyreä. Optimi AY 5.5

**Selkälinja:**

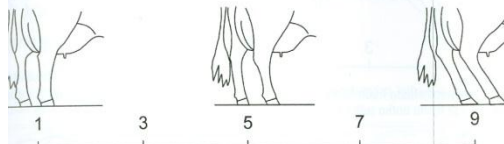
Selkälinjän arvostelussa huomioidaan säkä, selkä ja lanne. Suora selkälinja saa arvon 7. Köyry selkä saa 9 ja hyvin notko selkä 1. Optimi 7.

**Lantion leveys:**

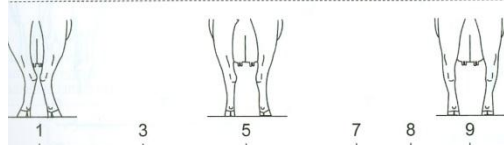
Arvioidaan istuinluiden väli. Hyvin leveä lantio saa arvon 9. Optimi 6. 1= n. 10cm, 5= n. 18cm ja 9= n. 26 cm.

**Lantioikulma:**

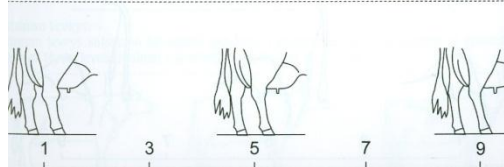
Arvioidaan lantion kulma lonkkakäyhmyistä istuinluuhin. Hyvin nouseva lantio saa 1, hyvin laskeva lantio saa 9. Optimi on hiukan laskeva 5. 1= istuinluut 4 cm korkeammalla kuin lonkkakäyhmyt, 3=suora lantio, 5= 4 cm laskeva, 7= 8 cm laskeva ja 9= 12 cm laskeva lantio.

ALAT:**innerkulma:**

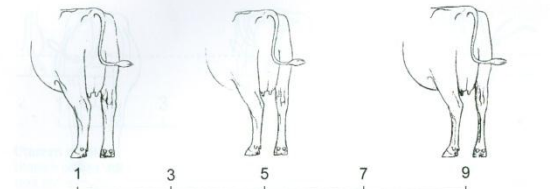
innerkulma arvioidaan sivulta. Optimaalinen innerkulma on n. 150-155 astetta. Arvosana 1 annetaan hyvin suoralle kintereelle, arvosanan 9 saa hyvin kiverä kinner. Optimi 5.

**akajalat takaa:**

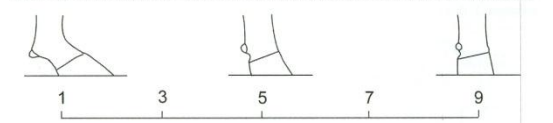
arvioidaan suoraan takaa. Kun linja kintereestä sorkan keskelle on aivan suora, annetaan 8. Hyvin pihkikinttuinen saa 1, länkisäärinen saa 9. Optimi 8.

**intereen laatu:**

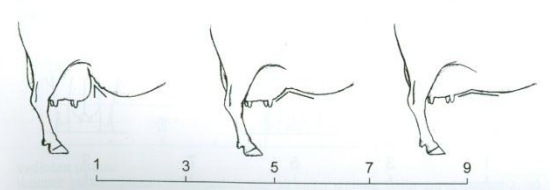
intereen laatua arvioidaan sekä takaa että sivulta. Erittäin kuiva kinner saa 9. Mitä enemmän intressä on nestettä ja turvotusta, sitä alempi arvo annetaan. Hyvin täyttynyt kinner saa 1. Optimi 9.

**Luuston laatu:**

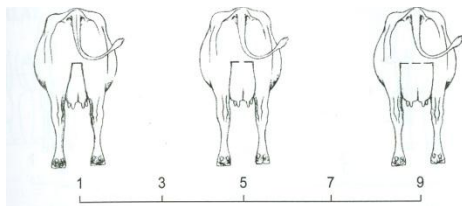
Luuston laatu arvioidaan takajaloista, lähinnä säärluiden litteyttä ja vahvuutta arvioiden. Hyvin litteä ja kuiva luusto saa arvosanan 9, hyvin raskas luusto saa 1. Optimi AY 7,5 ja FR 8.

**Sorkkakulma:**

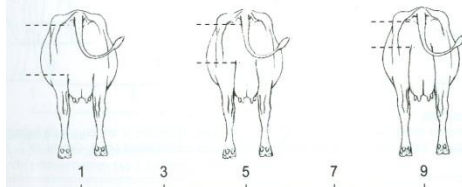
Sorkkakulma arvioidaan vertaamalla sorkan ja vuohisen rajalinjan ja lattian välistä kulmaa. Hyvin suora sorkkalinja saa arvosanan 9, hyvin laskeva sorkkakulma saa 1. Optimi AY 7, FR 6.5.

UTARE:**Etukiinnitys:**

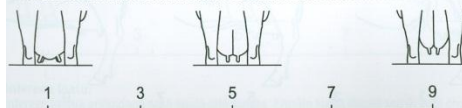
Edestä erittäin hyvin koko leveydeltään kiinni oleva utare saa arvosanan 9, erittäin huono ja kapea etukiinnitys saa 1. Optimi 9.



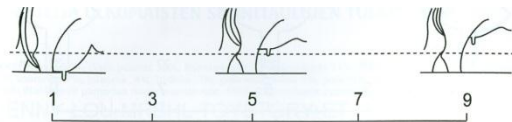
Ikakiinnityksen leveys:
Ikakiinnityksen leveys arvioidaan utarekudoksen alkamiskohdasta. Jos utare on kiinnittymiskohdasta yhtä leveä kuin alemmassa, annetaan 9. Jos utare kiinnittyy todella kapealle (n. 3 cm) annetaan 1. Optimi 9.



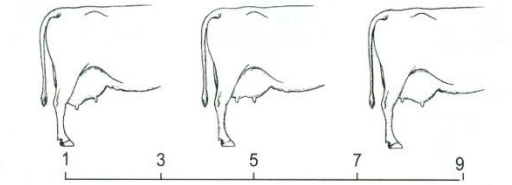
Ikakiinnityksen korkeus:
Arvioidaan utarekudoksen alkamiskohtaa suhteessa istuinluiden ja kintereen välimatkaan. Jos utareen kiinnittymiskohdasta on yhtä pitkä matka istuinluiden kuin kintereeseenkin, annetaan 9. Jos utare on kiinnittynyt hyvin korkealle, annetaan 9, hyvin alas kiinnittynyt utare saa 1. Yksi aste skaalalla vastaa noin 2 cm:ä. Optimi 9.



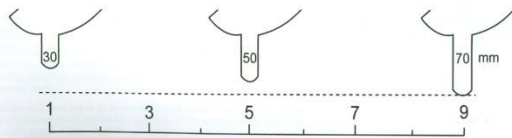
esikside:
Arvioidaan keskisten laatua. Jos keskiside erottuu selvästi koko utareen takaosassa ja on kintereiden välillä n. 7-8 cm suuä, annetaan 9. Jos utareen pohja on tasainen, annetaan 7 ja



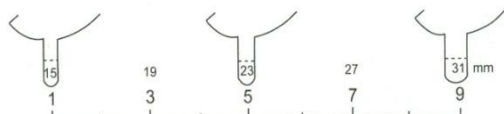
Utareen muoto:
Utareen pohjaa verrataan kintereeseen. Kintereen tasalla oleva utare saa arvosanan 3. Jos utareen pohja on 18 cm kintereen yläpuolella, annetaan arvosana 9. 6 cm yli kintereen oleva utare saa arvosanan 5. Yksi lineaarinen piste vastaa 3 cm:ä. Jos utareen pohja on 6 cm alle kintereen tulee arvosanaksi 1. Optimi 9.



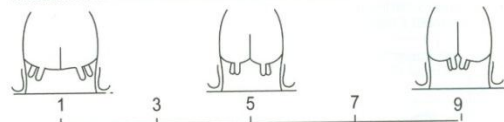
Tasapaino:
Taka-utaren syvintä kohtaa verrataan etu-utareeseen vedinten kiinnittymispaikan kohdalta. 1= takautare 8 cm alempana, 3= takautare 4 cm alempana, 5= utare tasapainossa, 7= etu-utare 4cm alempana, 9= etu-utare 8 cm alempana.



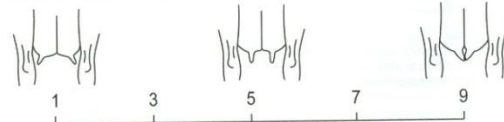
Vedinten pituus:
Vetinten pituus mitataan millimetreinä. Alle 30 mm:n pituinen vedin saa arvosanan 1, 50 mm:n pituinen saa 5 ja yli 70 mm:n pituinen vedin saa 9. Optimi 5,5.



Vedinten paksuus:
Vetinten paksuus mitataan sen keskeltä. 15 mm paksuinen vedin saa arvosanan 1, 23 mm:n paksuinen saa 5 ja 31 mm:n paksuinen vedin saa 9. Optimi AY 6 ja FR 5,5.



Etuvetinten sijainti:
Etuvetinten sijaintia tarkastellaan takaapäin. Utarelohkon sisälaidalla olevat ja sisänpäin osoittavat vetimet saavat arvosanan 9, lohkon ulkolaidalle sijoittuneet ja ulospäin sojottavat vetimet saavat arvosanan 1. Optimi 8.



Takavetinten sijainti:
Takavetinten sijaintia tarkastellaan takaapäin. Utarelohkon sisälaidalle ja hyvin lähelle toisiansa asettuneet vetimet saavat arvosanan 9. Utarelohkon keskelle sijoittuneet vetimet saavat arvosanan 4, ja ulkolaidalla olevat saavat arvosanan 1. Optimi 5.

Yhteispuhjoismaisia rakennearvosteluja käytetään indeksilaskennassa sekä mallikas-arvosteluissa. Jotta sonnien rakenneindeksit olisivat mahdollisimman luotettavia, tulisi kaikki karjassa olevat nuor- ja tuontisonnien tyttäret arvostelluttaa säännöllisesti. FABAJalostuksen jalostusneuvojat suorittavat arvostelun.

Opinnäytetyön päiväkirja

25.10.2012 Suunnittelimme aihetta ja lähetimme sähköposti viestiä eri jalostuspalveluille (Semex Finland, HH Embryo Oy, Faba ja Viking Genetics) kysellen kiinnostusta toimintapäivään. Yleistä suunnittelua, mitä halutaan tehdä ja kertoa ketä pyydetään mukaan ja ketkä ovat halukkaita lähtemään mukaan jalostuspäivä ideaan.

29.10.2012 Sähköpostin lähettelyä HH Embryolle ja Semexille. Semex Finland kiinnostui työstämme ja on lähdössä mielellään mukaan. Selvitimme tilaisuuden sisältöä ja Semexin kiinnostusta tulla toimeksiantajaksi.

13.11.12 Aihe- ja ohjauslomakkeen täyttö ja palautus

19.11.2012 Sähköpostin lähettelyä n. puoli tuntia. Kysyimme Semexiä toimeksiantajaksi ja vastaus oli kieltävä johtuen mukana olevista kilpailijoista. HH Embryo oy varmistui myös esiintyjäksi tilaisuuteen.

23.11. Suunnitelmaseminaarin kirjoittelua, alustavaa jalostuspäivän ohjelman miettimistä, työsuunnitelman kirjoittamista, ja ProAgrialle ja Faballe sähköpostin lähettelyä. Kysyimme heitä jalostuspäivään mukaan. Youtube tunnusten luonti.

26.11. Faba kiinnostui tulemaan mukaan jalostuspäivään. Selvitimme heille jalostuspäivän sisältöä ja aikataulua.

1.12 Työsuunnitelman kirjoittamista

8.12. Työsuunnitelman kirjoittamista

8.1.13 Sähköpostiviestin lähettelyä ajankohdasta jalostuspalveluille noin puoli tuntia, jalostuspäivän ajankohdan päättäminen. Faba lupasi pyytää VikingGeneticsiltä Katarina Häggin mukaan jalostuspäivään.

10.1.13 Työsuunnitelman tekemistä ja hiomista.

12.1.13 Jalostuspäivän diojen alustavaa tekoa, mitä omassa esityksessä esitetään jalostuspäivässä.

22.1.13 Sähköpostin lähettelyä jalostuspalveluille. Aikataulun suunnittelua.

29.1.13 Työsuunnitelman muokkaamista ja lähettelyä. Lehtimainoksen tekoa ja kustannusten selvittämistä. Diaesityksen valmistelua suunnitelmaseminaariin. Sähköpostittelua Karjalaiseen ja Maaseudun Tulevaisuuteen.

30.1.2013 Työsuunnitelman tekoa, diaesityksen valmiiksi tekemistä, kuvien lisäämistä ja yleistä pohtimista. Laitoimme työsuunnitelman opponenteillemme Marjalle ja Sannalle. Jalostuspäivän mainos Holstein-Finland foorumille, myöhemmin sen muokkausta.

31.1.2013 Jalostuspäivän aikataulun pohtimista, Faba/Viking Genetics saavat vain 60 min, kuten kaikki muut. Suunnitelmaseminaarin dioja hiottiin ja viimeisteltiin. Tehtiin jalostuspäivän dioja, historiaa ja jalostuksen perusteita. Suunniteltiin mainos lehteen, kysyttiin tarjous Karjalaisesta ja Maaseudun tulevaisuudesta. Päädyttiin Karjalaiseen, lähetettiin sinne. MT liian kallis.

4.2.2013 Jalostuspäivän ohjelman suunnittelua, muutettiin esiintyjien ajat 60 minuutiksi. Jalostuspäivän omien diojen tekoa. Riikka kirjoitti jalostuksen periaatteista, ja Minna perinnöllisyyden edistymistä.

5.2.2013 Pidimme suunnitelmaseminaarin. Tuli paljon korjattavaa. Muokkasimme Karjalaiseen menevää mainosta kellonosien osalta, ja lisäsimme sinne ennakoilmoittautumisen.

6.2.2013 Korjasimme työsuunnitelman. Täydensimme ja muokkasimme aikataulun. Teimme jalostuspäivä dioja ja luimme opinnäytetyöhön liittyviä kirjoja (Mittaa ja valitse (faba) Kotieläinjalostus (Skjo) Karjasilmä ja mutu-tieto jalostuksen apuvälineinä (Sari Alhainen Semex Finland). Aikataulu päätettiin lyödä lukkoon.

8.2.13 Sähköpostin lähettelyä keskenämme, ja aikataulun uudelleen hiomista. Lopulta päädyttiin jonkinlaiseen ratkaisuun, jossa Faba ja VG saavat yhteensä 1,5 tuntia aikaa puhua. Riikka laitto viestiä Faballe ja VG:lle, VG hyväksyi. Minna laitto viestiä HH:lle ja Semexille.

11.2.2013 Semex hyväksyi uusimman aikataulun. Teimme jalostuspäivän dioja. Riikka keskittyi jalostuksen merkitykseen ja Minna jalostuksen päämääriin. Suunniteltiin myös yleisesti jalostuspäivän toteutusta. Päädyimme lyhyen puolituntisen johdosta jättämään pois oman esityksen tulostuksen ja jakamisen paperiversioina muille. Kuvausta pohdimme myös, että sen jättäisimme mahdollisesti pois. Toinen vaihtoehto on pyytää joku kiva kuvaamaan tilaisuus. Mietitään vielä. Suunniteltiin myös milloin viestitään koulun sisäisesti jalostuspäivästä, ja sitten suunniteltiin minne laitetaan opasteita.

12.2 2013 Riikka teki jalostuspäivän diaesitykseen lisää dioja, aiheesta jalostuksen päämäärät. Sitten esitys lähetettiin Pentille, jotta saisi siitä palautetta ja kehittämisehdotuksia. Minna mainosti tilaisuutta lehmät – ryhmässä Facebookissa.

13.2.13 Riikka paranteli Pentin ohjeistuksen mukaisesti jalostuspäivän dioissa, niin että dioissa keskityttiin enemmän jalostuksen tavoitteisiin. Sitten teimme alustavasti jo itse opinnäytetyön tietoperustaa, jota pystyy jo tässä vaiheessa tekemään. Riikka keskittyi tilaisuuden järjestämisosioon ja Minna jalostukseen keskittyvään osioon. Minna vastaili myös facebookissa lehmä-ryhmässä esiintyneisiin kysymyksiin, koskien meidän jalostuspäivää.

18.2.13 Minna vastaili facebookissa lehmät- ryhmän tiedusteluihin. Ilmeisesti ihmisiä on tulossa. Minna teki myös mainoksia ja vei 2 postilaatikkoon sekä Polvijärven Itämaidon myymälään.

19.2.13 Riikka kirjoitti raportin tietoperustaa, koskien tilaisuuden järjestämistä. Minna kirjoitti samaa tietoperustaa, mutta aiheena oli jalostus ja jalostuspalvelut.

20.2.13 Kirjoitamme edelleen tietoperustaa. Minna keskittyi jalostuksellisiin asioihin ja Riikka tilaisuuden järjestämiseen. Kävimme myös keskustelemassa ohjaavan opettajamme Sepon kanssa koko opinnäytetyöstä, ja siellä tuli esiin paljon asioita, kuten se, että tilaisuus on hurjan pitkä, ja tunti pitkä esitysaika esiintyjillämme. Myös mietittiin mitä asioita voisi viedä tehdä, saadakseen tilaisuutta mainostettua. Sitten mietimme itse jalostuspäivän kulkua, ja sen jälkipurkua. Tilaisuuden jälkeen olisi hyvä mieltä miten tilaisuus meni, ja laittaa ylös asioita. Sitten tuli semmoinen seikka, että tilaisuudessa voitaisiin myös kierrättää palautelomake, johon saisi laittaa nimetöntä palautetta, ja tä-

män avulla voisimme sitten pohtia, kuinka tilaisuus on mennyt. Riikka tekaisi lomakkeen heti. Minna laittoi mainosta seminologin mukaan, jotta hän mainostaa kyseistä tilaisuutta. Riikka laittoi myös VG:lle ja Faballe viestiä koskien kustannuksia, ja tulevaa tilaisuutta, että onko kaikki kunnossa ja aikataulu on lyöty lukkoon. Minna laittaa samaiset viestit HH:lle ja Semexille.

23.2.13 Faba ja Vg vaihtoivat esiintymisjärjestystään ja ilmoittivat tulevansa heti alkuun paikalle. Riikka pohdiskeli päivän kulkua ja mietti puheenvuoroja ja mitä asioita pitäisi vielä tehdä ennen jalostuspäivää. Omaa diaesitystä pitää muokata esityskuntoon ja miettiä missä järjestyksessä sen esitämme. Palautelomakkeet täytyy tulostaa ja suunnitella muutenkin päivän kulkua.

26.2.13 Kirjoitettiin opinnäytetyötä, suunniteltiin jalostuspäivän kulkua. Yhteiskumppanimme mainosti tilaisuutta facebookin lehmät-, ayshire-, holstein-, ryhmässä sekä Semexin facebook- sivuilla.

27.2.13 Tehtiin oviin opasteet ja tulostettiin ne, sekä laitettiin osa jo paikoilleen. Suunniteltiin päivän kulku ja puheenvuorot. Paranneltiin palautelomake ja tulostettiin. Sitten myös mainostettiin koulunsisäisesti jalostuspäivästä. Sähköpostia Rannan Mikolle HH Embryo Oy.

28.2.13 Lopultakin koitti itse Jalostuspäivä. Aamu alkoi opasteiden paikalleen asettamisella seinille ja oviin. Laitoimme myös kyltin tienvarteen. Seuraavaksi otimme vastaan Semexin edustajan Mia Ikosen ja neuvoimme hänelle tilat ja toimintatavat. Pian tulivat loputkin esiintyjät, joille neuvoimme myös tilat. Tilaisuus vedettiin läpi aikataulun mukaisesti. Tilaisuuden jälkeen pidimme jälkipurku hetken, jolloin pohdimme yhdessä miten tilaisuus meni ja kirjoitimme ajatuksia ylös.

11.3.13 Aloitimme loppuraportin kirjoittamisen.

Suunniteltu aikataulu

Jalostuspäivä

28.2.2013 Karelia AMK, biotalouden keskus, MUKA 139 Auditorio Klo 10.00-15.00

Klo 10.00- 10.30 Minna ja Riikan avauspuheenvuoro: Jalostuksen historiaa ja jalostuksen merkitys

10.30–11.30 HH Embryo Oy

11.30–12.00 Ruokatauko, omakustanteinen ruokailu

12.00–13.00 Semex Finland

13.00 – 14.30 Faba ja Viking Genetics

14.30–15.00 Minnan ja Riikan loppupuheenvuoro

Toteutunut aikataulu

Jalostuspäivä

28.2.2013 Karelia AMK, biotalouden keskus, MUKA 139 Auditorio Klo 10.00-15.00

Klo 10.00- 10.30 Minna ja Riikan avauspuheenvuoro: Jalostuksen historiaa ja jalostuksen merkitys

10.30–11.30 HH Embryo Oy

11.30–12.00 Ruokatauko, omakustanteinen ruokailu

12.00–13.00 Semex Finland

13.00 – 14.00 VikingGenetics

14 – 14.30 Faba

14.30–14.45.00 Minnan ja Riikan loppupuheenvuoro

Opasteita, joita laitoimme käytäville ja oviin.



Jalostuspäivä 28.2.2013

Muka 139 auditorio



Jalostuspäivä

28.2.2013

Klo 10–15

MUKA 139 Auditorio

Jalostuspäivä 28.2.2013

Palautelomake

Voit antaa vapaamuotoista nimitöntä palautetta tilaisuudesta, kiitos!

Vastasiko tilaisuuden sisältö odotuksiasi ja toiveitasi?

Jäikö jotain erityisesti mieleen?

Tulisitko uudestaan samanlaiseen tapahtumaan?

Sana on vapaa.