



## Ryhmässä viisaus tiivistyy

Liiton Yrittäjäpäivät viime vuoden marraskuussa toteutettiin poikkeuksellisesti siten, että kaikki työ tapahtui ryhmissä, joita osallistujat muodostivat. Ryhmätöiden punaisena lankana oli miettiä, miten kalalle saadaan lisäarvoa. Ryhmät kirjasivat keskustelunsa ja ajatuksensa paperille. Liiton assistentti Mari Virtanen kertoi nyt yhteenvetoa, mitä ryhmissä saatiin syksyllä aikaiseksi.

Syksyn Yrittäjäpäivän ryhmätöiden vahva viesti oli, että arvostus syntyy rakentamalla aktiivisesti myönteistä mielikuvaa kotimaisesta, ympäristöystävällisestä, laadukkaasta, rakkautella ja ammattitilpeydellä

kasvatetusta, terveellisestä kalasta. Alalle on tärkeä myös viestiä avoimesti ja aktiivisesti, mitä kalanviljely on ja miten se kala kasvatetaan kuluttajille.

– Tieto pitää saada myös kalatiskin myyjille. On tärkeää, että hekin tietävät mistä ja miten kasvatettu kala tiskiinkin tulee. Ilman tietoa kalaa on paljon vaikeampi myydä asiakkaalle, kertoi Virtanen.

Syksyn ryhmätöissä yhtenä tehtävänä oli miettiä, miten kukin voi omaa toimintaansa muuttamalla saada kalalle lisäarvoa.

– Ajatuksia kirjattiin todella runsaasti. Kasvattajien on oltava itse ylpeitä siitä, mitä he kasvattavat. Se tuo arvostusta kasvattajalle. Arvostus taas tuo mahdollisuuden saada kalasta parempaa hintaa. Hinnoittelu vaatii omaa osaamista. Jos tuottaa laatua, siitä pitää osata myös vaatia hintaa, summasi Virtanen.

Kirjolohelelle saatu Benella-brändi nähtiin työryhmissä hyvänä asiana. Benella-kalaa myydään niin sanotusti tuottajan naamalla eli kaupassa esitellään kalan tuottaja kuvan kera.

– Osallistujille oli tärkeää viedä yhdessä brändiä eteenpäin ja yhteisellä sanomalla lisätä kalanviljelyn näkyvyyttä. Ennen kaikkea ala tarvitsee mahdollisimman myönteisen julkisuuskuvan kotimaisesta kalankasvatuksesta ja kalasta, sanoi Virtanen.

Teksti ja kuva Mika Remes, Comida Communication Oy

## Markkinointia kaikkien hyväksi

Pro Kala ry vie kaikkien kala-alalla toimivien tahojen puolesta viestiä kalasta ja kalankulutuksen lisäämisestä niin kala-alan sidosryhmille, päättäjille kuin kuluttajille. Haasteellista tehtävää toteutetaan tämän vuoden alussa hyväksytyin elinkeinokalatalouden markkinaohjelman avulla.

Yli kaksi vuosikymmentä toiminut Pro Kala ry on kala-alan hyväksi toimiva järjestö, jonka tehtävänä on kalan tunnettavuuden ja kalan monipuolisen käytön lisääminen kaikelle kansalla. Pro Kalan toimintaa rahoitetaan EU:n kukkarosta, mistä rahaa ohjataan Euroopan meri- ja kalatalousrahaston EMKR:n kautta kansallisesti markkinointityöhön.

– EMKR antaa aika tiukat reunaehdot, miten markkinointivaroja voidaan käyttää. Esimerkiksi kotimaisuuteen ei voi viitata, vaan markkinointia on tehtävä yleisellä tasolla mihinkään maahan viittaamatta, kertoi Pro Kalan toiminnanjohtaja Katriina Partanen.

Pro Kalan laatima elinkeinokalatalouden neljään pääteemaan rakentuva markkinaohjelma hyväksyttiin alkuvuodesta. Pääteemat ovat kestävästi tuotettujen kalatuotteiden markkina-aseman ja arvon parantaminen, toimialan verkostoituminen ja yhteistyön kehittäminen, toimialan julkisuuskuvan parantaminen sekä vienti ja



kansainvälistyminen. Teemoista viimeksi mainittu on myös maa- ja metsätalousministeriön toiminnassa ykköstavoitteita. Yhteensä kolmen miljoona euron ohjelma kantaa vuoteen 2022 asti, mutta rahoitusta on nyt myönnetty puolet ja vuoteen 2019 asti.

– Tarkoituksena on, että ohjelma voi reagoida muutoksiin matkan varrella ja ohjelmaa voidaan muuttaa olosuhteisiin sopivaksi. Voimme tehdä myöhemmin asioita, joita ei vielä ole edes kehitetty, sanoi Partanen.

Yksi tärkeä osa markkinaohjelmaa on alan keskinäisen yhteistyön ja verkostoitumisen kehittäminen. Käytännön toimenpiteinä on jatkaa Pro Kalan jo aiemmin järjestämiä Kalafoorumia ajankohtaisista aiheista. Kalafoorumit ovat keränneet hyvin kala-alan ammattilaisia yhteen. Tammikuussa pidetyssä Kalafoorumissa pureuduttiin kalan vientiin, josta oli kertomassa muun muassa Finpron elintarviketoimialan johtaja Esa Wrang.

Viriteillä on myös aivan uudenlaisia toimialan ulkopuolelle suuntautuvia tapahtumia.

– Tärkeää on myös kala-alan julkisuuskuvan muokkaaminen esittelemällä koko kalaketjun toimintaa ja tarjoamalla mahdollisimman paljon tietoa kala-alan asioista päättävälle tahoille. Jatkamme Kala & Kauppa –lehden julkaisemista, teemme kuluttajatutkimuksia ja järjestämme ammattilaistapahtumia. Tulossa on myös loppuvuodesta kirja, joka esittelee kala-alan kehitystä ja innovatiivisia tekijöitä, kertoi Partanen.

## Valintajalostus tekee kalalle hyvät raamit



Valintajalostuksella on parannettu merkittävästi kirjolohen kasvua ja rehukerrointa. Sillä voidaan parantaa myös monia muita kalan ominaisuuksia. Valinnat on mietittävä tarkkaan, sillä genetiikassa asiat ovat aina kytköksissä toisiinsa. Valintajalostuksen tehtävä on antaa kalalle hyvät raamit, johon rehutetaan voivat kehittää mahdollisimman hyvät rehut.

Jo Kalaterveyspäivässä valintajalostusohjelmasta esitelmöinyt Luken Antti Kause jatkoi aiheesta myös Yrittäjäpäivässä. Nyt Kause keskittyi laadun ja tuotannon tehokkuuden yhteyteen valintajalostuksessa.

– Kalan nopea kasvu on perinnöllisesti yhteydessä rasvoittumiseen. Se on tyypillistä oikeastaan kaikille eläimille. Oleellista on löytää tapa, jolla rasvoittuminen vaikuttaa laatuun

sopivasti ja oikealla tavalla. Valkuainen tuo kalalle lihaskasvua, rasva taas antaa energiaa ja kasvattaa ruhon rasvaa. Rasvan määrä kalassa kertoo, paljon se on syönyt. Kun kasvu otetaan valituksi kriteeriksi valintajalostuksessa, rehukerros ja valkuaisainetehokkuus paranevat. Liian paljon ja ahnaasti syövät kalat valitaan pois ja lopulta saadaan kalaa, joka käyttää valkuaisen tehokkaasti lihaskasvuun eikä rasvoittumiseen, kertoi Kause.

Valintajalostuksella tavoitellaan perinnöllistä edistymistä.

– Silloin populaation perheistä valitaan valittuihin ominaisuuksiin parhaiten sopivat kalat. Kun mitataan, paljon ne poikkeavat geneettisistä keskiarvoista, saadaan geneettinen edistymisen. Olemme parantaneet valintajalostuksella kirjolohen kasvua noin 5 prosenttia sukupolvessa, mikä parantaa rehukerrointa 2-3 prosenttia. Kahdeksan sukupolven aikana kasvu on siten parantunut 42 prosenttia ja rehukerros 15-20 prosenttia. Toisin sanoen nykyisellä rehumäärällä voidaan kasvattaa reilusti enemmän kalaa kuin ennen, sanoi Kause.

Valintajalostuksella on parannettu kirjolohen perkuujätettä, pidetty kalan lihan väriä hyvänä ja vaikutettu sukukypsyysikään.

– Sukukypsyydellä on suuri vaikutus kalan laatuun. Olemme kehittäneet myöhäisen sukukypsyuden Marto-linjaa, jolloin kalasta saa hyvälaatuisia fileettejä pidempään sekä Kasvu-linjaa, jossa sukukypsyys on vakio. Alalla on paljon toivottu myöhemmin sukukypsäksi tulevaa kirjolohta. Marto-linja on kuluttajalle kestävä vaihtoehto, sanoi Kause.

## Kirjolohen tuoteluokitus kalakaupan työkaluksi

Kirjolohi sai laatuluokituksen 1990-luvun alussa. Se on vuosien varrella jäänyt pois käytöstä kalakaupassa, mutta tarve sille on edelleen olemassa. Pro Kalan koordinoimana laatuluokitusjärjestelmää päivitetään parhaillaan tämän tarpeisiin sopivaksi. Nimikin muuttuu tuoteluokitukseksi.

Pro Kala järjesti syksyllä 2016 Kirjolohityöpajan, johon kalankasvattajat ja –jalostajat kokoontuivat yhdessä pohtimaan kirjolohen ja kirjolohikaupan keskeisiä kysymyksiä. Työpajassa kävi ilme, että kirjolohen vanhalla laatuluokituksella on tämän päivän kalakaupassa edelleen käyttöä, ja se kannattaisi ottaa päivitettyinä taas käyttöön.

Tammikuussa 2017 kasvattaja ja jalostajat kokoontuivat selvittämään, miten työ kannattaisi toteuttaa.

– Keskusteluissa ilmeni, että laatuluokitus ja sen superior-, standardi- ja prosessi-luokat eivät itsessään ole vanhentunut järjestelmä. Se pitää vain ottaa uudelleen käyttöön tämän päivän tarpeisiin viilattuna. Lähtökohtana on, että kaiken elintarvikekalan on oltava laadultaan moitteetonta ja kuluttajalle tarjotaan periaatteessa aina superioria. Siksi laatuluokituksen sijaan on syytä puhua tuoteluokituksesta, kertoi Partanen.

Tuoteluokitus katsottiin parhaaksi pitää myyjän ja ostajan välisenä työkaluna. Kuluttajille kalatiskiinkin sitä ei olla viemässä.

– Tuoteluokituksen tarkoitus on, että sekä myyjä että ostaja voivat ymmärtää samalla tavalla asiat. Kun tuotteen laatu on vakioitu, voidaan käyttää tuotekohtaista hinnoittelua ja kaupanteon luotettavuus paranee. Ostaja voi luottaa, että superior-laatikossa on pelkästään superioria ja standardi-laatikossa standardia, sanoi Partanen.

## Ankeriasmonni viihtyy kiertovedessä

Kiertovesitekniikkaa kehittävä ja valmistava turkulainen Clewer Aquaculture Oy kokeili pilottihankkeessa, miten ankeriasmonni kasvaa kiertovesitekniikalla. Koe tehtiin pienellä kasvatusmäärällä, mutta sen antamat hyvät kokemukset kannustavat ottamaan rohkeasti eksoottisempiakin kasvatuslajeja kiertovesituotantoon, arvioi hanketta vetänyt Pasi Korvonen.

Clewer Aquaculture Oy kehittää ja markkinoi kiertovesitekniikkaa. Yhtiön kantava voima on suomalaisen kiertovesitekniikan pioneeri, diplomi-insinööri Martti Naukkarinen. Yhtiöllä on tällä hetkellä kuusi työntekijää. Yhtiön omistaa Hesburger-hampurilaisistaan tunnettu Heikki Salmela.

Iktyonomi Pasi Korvonen Clewerwater Aquaculturesta kertoi yhtiön viime vuonna tekemästä kiinnostavasta kasvatuskokeilusta, missä yhtiön kehittämällä

kiertovesimenetelmällä kasvatettiin Suomessa eksoottista ankeriasmonnia. Monnien suureen sukupuuhun kuuluva laji on kotoisin Afrikasta. Pitkulaisen kalan erikoisuuksiin kuuluu, että luonnossa se voi ryömiä ja saalistaa myös maalla.

– Kasvatuskokeen tärkein tehtävä oli kehittää kiertovesijärjestelmäämme, mutta samalla tutkimme, mikä voisi olla hyvä Suomen kiertovesiolosuhteisiin soveltuva uusi kasvatuslaji. Tekniikka mahdollistaa hyvinkin eksoottisten lajien kasvatuksen, kunhan laji viihtyy kasvatusolosuhteissa, sen biologia ja optimaalinen kasvatuslämpötila tunnetaan. Päädyimme ankeriasmonniin, sillä eri monnilajeja kasvatetaan paljon ympäri maailmaa, kertoi Korvonen.

Turun kiertovesilaitokselle ankeriasmonnin 15-grammaiset poikaset saapuivat Latviasta viime vuoden kesäkuussa. Kaloille oli käytössä 65 kuutiometrin vesitilavuuden kaupallinen muoviallas. Altaan puhdistuksessa kiintoaines otettiin talteen rumpusiivilillä ja syntyvä jätevesi ohjattiin suoraan Turun jätevesiverkostoon. Veden kierrätyksessä ja puhdistuksessa vesi kulki biologisen filterin läpi. Vedestä poistettiin hiilidioksidi. Veteen lisättiin happea ja se UV-säteilytettiin ennen ohjaamista takaisin kierto.

Ankeriasmonneja kasvatettiin 111 vuorokautta eli 3,6 kuukautta, jolloin ne saavuttivat 1,1 kilon keskipainon.

– Ankeriasmonni on nopeakasvuinen kala. Sen rehukerroin on hyvä, meidän kokeessa kala kasvoi kilon kokoon noin 0,8 kilolla kalanrehua.

Ankeriasmonnit fileoitiin Lohikunnassa ja toimitettiin myytäväksi Turun alueen kauppoihin ja pieniä eriä pääkaupunkiseudulle.

– Ankeriasmonnin mausta pidettiin ja se on erinomaista savustettuna. Kala myi hyvin siellä, missä henkilökunta oli siihen perehtynyt ja osasi kalasta kertoa, kuten Citymarket Kupittaalla Turussa. Kaiken kaikkiaan meidän kokeessamme ankeriasmonni oli helppo kala kasvattaa. Ankeriasmonni on kuitenkin haasteellinen fileoida. Sillä on paksu kylkiruoto, johon lihaa jää kiinni. Itse filee on täysin ruodoton, sanoi Korvonen.

Teksti ja kuvat Mika Remes, Comida Communication Oy

