

Nurmelan Tila

Vuoden 2026 tavoite oli tuottaa maitoa meijeriin 2,7 milj. litraa. Tällä hetkellä näyttää siltä, että vähintään 3,3 milj. litraa meijeriin menevää maitoa tilalta tulee lähtemään. Kaiken mennessä hyvin, voidaan päästä jopa 3,4 milj. litraan. Tämä on paljon maitoa karjasta, jossa lypsylehmistä 47 % on ensikoita. Joku voi ehkä pohtia ensikoiden suurta määrää, mutta sillekin on varsin järkiperusteiset syyt. Nurmelan tilalla mitään ei jätetä sattuman varaan.

Suunnitelmallisuudella kannattavaan yritystoimintaan

Tilan omistavat nuoret yrittäjäveljekset Jaakko Niemi ja Lauri Niemi sekä Laurin puoliso Saana Tanskanen-Niemi. Lisäksi Saana käy täysipäiväisesti töissä tilan ulkopuolella, toimien yrityspankissa asiakkuusjohtajana sekä maa- ja metsätalouden rahoittajana. Tilan tämänhetkiseen työvoimaan kuuluu myös kolme vakituista karjanhoitajaa ja kaksi pelto-/konepuolen työntekijää sekä kahdesta viiteen kausityöntekijää. Kausitöissä auttavat lisäksi jopa ulkomailta saakka tulevat harjoittelijat, harjoittelijoita kaikkienensa maaliskuu-lokakuun 2026 välisenä aikana tulee olemaan yhteensä kuusi. Saana toteaa, että jo tämä työntekijöiden määrän kasvu on itselle tuonut muutosta arkeen ja työhön maatilalla. ”Olemme melko iso työllistäjä, suunnitellusti. Haluamme olla myös kiinnostava työnantaja.” Tämä oli yksi niistä asioista, joita on pohdittu etukäteen; ”Kuinka saamme sitoutettua lähellä asuvia ihmisiä työntekijöiksi?”. Mutta palataan hieman taaksepäin, kuinka tämä kaikki on oikein saanut alkunsa.

2019 tehty SPV mahdollisti nuorten isäntien päätöksenteon yrityksen johdossa, jota yhdellä sanalla voidaan kuvata suunnitelmalliseksi. Tästä kielii jo se, että pian sukupolvenvaihdon jälkeen, helmikuussa 2020, Lauri ja Jaakko ostivat toimivan lypsykarjatilaa naapurista. Saana on ollut tilan toiminnassa mukana alusta asti, alkuun palkattuna työntekijänä. Vuonna 2023 Saanasta tuli myös yhtiön osakas tehtyjen peltokauppojen myötä. Alkumetreiltä asti on ollut selvää, että mitään asiaa ei tehdä sen vuoksi, koska ”näin on tehty aina”, mutta toisaalta, mitään ei myöskään tehdä toisin vain pelkän muutoksen huumassa. Todennäköisimmin tarvitaan kuitenkin tekemisen päivittämistä ja kehittämistä, jotta vanhat konstit toimisivat myös nykypäivän yritystoiminnassa, toteaa Lauri. Koko haastattelun ajan ilmassa huokuu ajatus siitä, kuinka jokaiselle tehdylle muutokselle ja päätökselle tulee aina löytyä perusteltu syy. Kaikkea ei ehkä voida mitata välittömästi euroissa, mutta jokaisen päätöksen tulee pitkällä aikavälillä tukea yrityksen kannattavuutta tai tuotava lisäarvoa.

Ennen tilakauppoja oli jo totta kai mietitty tulevaisuutta ja mitä se voisi tarjota. Naapuritilan oston toteutuminen vahvisti ajatusta sekä halua toimia kehittyvänä, modernina maatilana. Niinpä ruvettiin toden teolla luomaan omaa yritysstrategiaa. Pohdittiin isoja kysymyksiä; miksi ylipäänsä toimimme maatalousyrittäjinä, missä haluamme olla kymmenen vuoden kuluttua, mitkä ovat meidän arvomme, miten ja miksi haluamme kehittyä? Edellä mainittujen asioiden on pöydän ääressä istuvan kolmikon mielestä oltava selvillä, jotta kokonaisvaltainen tilan kehittäminen ja kannattava yritystoiminta on ylipäänsä edes mahdollista. On selvää, että Nurmelan Tilan strategiaa laadittaessa, mitään vaihtoehtoja ei suljettu pois ilman perusteellista pohdintaa. Tilakauppojen suunnitteluvaiheessa pankinjohtaja oli kysynyt, kauanko aiotte vanhassa navetassa lypsää. Vastaus oli tuolloin ollut viisi vuotta, toteutuma oli viisi ja puoli. Nuorilla yrittäjillä oli selkeä visio, jota kohti oltiin menemässä.

Eri vaihtoehtoja aina asemalypsystä lypsykarjanpidon lopettamiseen kartoitettiin. Syitä ja perusteluita etsittiin ja niitä punnittiin eri näkökulmista. Keskusteltiin eri tahojen kanssa, kuunneltiin ja opittiin. Pohdittiin omaa visiota. Lopulta selvää kuitenkin oli, että vahva yrittäjähenki oli jo tuolloin olemassa. Syntyi päätös, että investoinnilla jatketaan eteenpäin. Päätöstä tuki se tosiasia, että tähän olemassa olevat resurssit antavat parhaan pohjan. Investoinnin ensisijainen tavoite olisi keskittyä kehittämään maidontuotantoa hallitusti ja tuottavasti, ennen muuta pitkäjänteisesti. Halu kehittää tilaa ja harjoittaa taloudellisesti kannattavaa yritystoimintaa ajoivat vahvasti eteenpäin. Ja tämän jälkeen tavoitteena on kehittää yritystoimintaa edelleen. Ikinä ei olla valmiita, oli selkeä kantava voima haastattelun koko ajan. Vaikka varsinaisesti tätä lausetta ei sanottu ääneen, niin Laurille ja Jaakolle, kuin Saanallekin, näyttää olevan itsestäänselvyys; yritystoiminta, joka ei uudistu toimintaympäristön muutosten mukana, ei kykene säilyttämään kilpailukykyään pitkällä aikavälillä tarkasteltuna.

Jokaisen yrittäjäuran aikana tehdyn päätöksen taustalla on tarkkaan harkittu suunnitelma, jonka on pitänyt tukea yrittäjien tahtotilaa ja tavoitteita. Mikä siis sai Laurin ja Saanan sekä Jaakon ottamaan tällaisen mahdollisuuden ja riskin, haasteenkin, heidän päättäessään ryhtyä tilaa aktiivisesti kehittäväksi yrittäjäkolmikoksi? Tämän kysymyksen kohdalle pysähdyttäessä, syitä löytyi useita. Ensimmäisenä nousi esiin oma motivaatio yrittäjyydelle, mutta myös sen pitäminen yllä tulevaisuudessakin, halu toimia pitkäjänteisesti ja kestävästi. Vahvana taustalla intohimo toimia yrittäjänä. Oli siis selvää, että maitoa halutaan tuottaa tulevaisuudessakin, mutta kuten todettu, vanhat tuotantotilat olivat jääneet ajan jalkoihin, vaadittiin kipeästi tilojen päivittämistä.

Nykyajan holsteinlehmille olemassa olevat tilat olivat liian ahtaat, jotta niillä olisi edes teoriassa mahdollista saavuttaa koko tuotospotentiaalin. Lisäksi kahden lypsynavetan olemassaolo teki työnteosta entistä tehottomampaa, muiden olemassa olevien, ei niin toimivien rakenteellisten ratkaisujen lisäksi. Yleisesti voitaneenkin todeta, että tehoton työympäristö 20-vuotta vanhoine lypsyrobotteineen, liian vähäinen ruokintapöytätila ja yrittäjien kokemat epäkohdat niin eläinten kuin ihmisten hyvinvoinnin osalta, eivät ainakaan lisänneet työhyvinvointia tai työmotivaatiota. Tilan sen hetkisessä toiminnassa tunnistettiin siis selkeitä pullonkauloja maidontuotannon kehittämiseksi. Tavoitteen ollessa tuottaa maitoa taloudellisesti ja turvallisesti sekä varmistaa niin ihmisten kuin eläinten hyvinvointi, oli siis selvää, että muutoksia on tapahduttava.

Toisaalta myös halu rytmittää vastuuta yrittäjien kesken niin, ettei molempien aina tarvitse olla tavoitettavissa, ajoi niin ikään eteenpäin muutoksessa. Aiemmin, kahden robottinavetan aikaan, Jaakon vastuulla oli toisen ja Laurin vastuulla toisen navetan päivystäminen. Tällä hetkellä päivystys hoidetaan pääasiassa Laurin ja Jaakon toimesta vuoroviikoin, joka mahdollistaa toiselle vapaaillojen vieton. Huolimatta muutamasta vapaaillasta viikossa, on yrittäjillä edelleen taloudellinen vastuu joka päivä.

Työtehtäviä, rutiineja ja vastuita on jaettu ja selkeytetty muiltakin osin. Työntekeä on tehokkaampaa, kun vältetään päällekkäisyyksiltä ja toisaalta tiedetään, että kaikki työt tulevat tehdyksi eikä perään tarvitse soittaa ja varmistella. Elämistä huolehtiminen arkitasolla on siirretty pääosin työntekijöille. Saana on mukana vahvalla panoksella eläinten hyvinvoinnin ja hedelmällisyyden hallinnassa sekä eri tunnuslukujen seurannassa. Lisäksi hänen vastuullaan ovat myös henkilöstö- ja taloushallinto; työvuorolistat sekä laskureskontra ja kirjanpito.

Peltoviljely on pitkälti miesten vastuulla, jossa urakointina ostetaan osa. Laurin ja Jaakon päävastuu on yrityksen johtamisessa ja päivittäisen tekemisen organisoinnissa, mikä tarkoittaa muun muassa eri asioiden ja tekijöiden tiivistä seuranta ja ymmärtämistä, kokonaisuuden hallintaa, missä mennään ja mitä tulee tehdä. Lisäksi Lauri hoitaa kilpailutukset ja budjetoinnin, joka vaatii myös tiivistä talouden seuranta ja sen ymmärtämistä. Tällainen ennakoiva toiminta mahdollistaa ongelmien ennalta ehkäisyn, joilta toki ei aina välttyä, tällöin ongelmanratkaisua hoidetaan yhdessä. Yhdessä Saanan vastuualueiden kanssa näillä toimilla varmistetaan, että kehitys menee haluttuun suuntaan ja mahdolliset ongelmista kielivät tunnusmerkit havaitaan mahdollisimman aikaisessa vaiheessa. Alusta asti on myös ollut selvää, että isot taloudelliset linjaukset ja päätökset tehdään aina yhdessä, tilanteen vaatiessa myös äänestetään.

Tämä kaikki vaatii kuitenkin jatkuvaa avointa keskinäistä keskustelua ja luottamusta toisiin. Jos yhtäällä havaitaan ongelma (esim. lehmät eivät tiinehdy kunnolla), ei ongelman ratkaisun syyt ole ratkaistavissa läheskään aina muuttamalla näennäisesti lähimpänä olevaa, eniten vaikuttavaa tekijää (esim. siemennysajankohta). Usein ongelman syy löytyy hieman kauempaa kokonaisuutta (esim. ruokinnallinen häiriö). Kaikki tekijät todellakin vaikuttavat kokonaisuuden syntyyn ja vain jakamalla tietoa toisille, voidaan ongelmia ratkoa ja asioita kehittää.

Vaikka asioita tehdään suunnitelmallisesti ja tavoitteellisesti, myös kehittyvä ja eteenpäin tähtäävä toiminta vaatii ajoittaista rutiinien tarkastelua. Onkin tärkeää miettiä, voidaanko joitain asioita tehdä toisin, jotta päästään vielä parempiin tuloksiin tai tehokkaampaan tapaan toimia. Tärkeää on toisaalta myös pohtia, onko se kaikista tehokkain ja nopein tapa tehdä jokin asia kuitenkin pitkällä tähtäimellä tarkasteltuna se kannattavin tapa toimia. Asioiden ”mittaaminen” on tärkeää, näin tiedetään, mitä tapahtuu ja missä mennään. Mittaamista itseään tärkeämpää on kuitenkin asettaa nämä mittarit mittaamaan oikeita ja ratkaisevia tekijöitä, sekä tulkita mittareiden tuloksia oikein.

Strategia kiinteänä osana tilan kehittämistä

Puhuttaessa tilankehittämisestä huomionarvoista on ajatus siitä, että kehittäminen ei kuitenkaan aina ja yksiselitteisesti tarkoita lypsykarjatilallekaan lypsylehmien määrän lisäämistä. Toimintaa ja tuotantoa voidaan kehittää ja tehostaa monella eri tavalla: tarkastelemalla tuotantoa ja tekemistä, hukataanko resursseja jossain; suuntaamalla tuotantopanoksia eri tavalla; päivittämällä omia toimintatapoja hetkeen, mutta myös pitkälle aikavälille sopivammiksi. Peltoviljely kokonaisuudessaan, kuten esimerkiksi peltojenkasvukunto sekä optimaaliset tilakohtaiset lajikkeet ja oikeat korjuuajankohdat, ovat laadukkaan säilörehun ja tuottavan lypsykarjatilalla perusta. Panostamalla näihin tekijöihin, on samasta karjamäärästä mahdollista saada varsin erilaisia määriä maitolitroja kannattavasti.

Keskusteltaessa strategiasta esiin nousee mielenkiintoinen yksityiskohta; navetta itsessään on keino toteuttaa yritysstrategiaa, joka on tehty 2021–2030 väliselle ajalle. Tällä hetkellä strategiaa ollaan päivittämässä, koska asetetuista tavoitteista on useita jo saavutettu. Tämä ei siis tarkoita Nurmelan Tilalle sitä, että on aika paukutella henkseleitä, vaan nyt on aika asettaa uusia tavoitteita. Aiempia, jo saavutettuja tavoitteita ovat mm. 5–6 työntekijää, 350–450 lehmää, 500 ha peltoa. Osittain toteutunut tavoite oli myös, että yrittäjillä on 1–2 vapaapäivää/viikko. Kesä 2026 oli aidosti sellainen, että jokainen yrittäjä pystyi pitämään

viikon pituisen kesäloman ilman pikavisiittejä navetoille, eikä tarvinnut kantaa huolta, jos vaikka rehunteko sattuisi juuri lomaviikolle. Homma tulee hoidetuksi, vaikka yksi henkilö olisi lomalla.

Lisäksi asetettuja tavoitteita ovat lehmien kolmen keskipoikimakerta ja 13 000 kg keskituotos. Kannattavuuskertoimen tulisi olla vähintään 1, eikä yrittäjien tarvitsisi osallistua aktiivisesti päivittäisiin rutiinitöihin. Nyt jäädään siis odottamaan, mitä uusia tavoitteita yrittäjät tulevat itselleen asettamaan ja ennen muuta keinoja, kuinka niihin tullaan pääsemään.

Aina alusta asti yritystä on kehitetty yritysstrategian kautta. Sidosryhmät ympärillä on otettu avoimesti mukaan tähän yrityksen kehittämisen suunnitteluun ja niiden saavuttamiseksi. Tästä kertovat mm. puolivuositin järjestettävät hallituspalaverit yhdessä yhteistyökumppaneiden kanssa, joissa mukana ovat talouden-, kasvituotannon-, kotieläintuotannon- ja eläinjalostuksen asiantuntijat sekä meijerin ja pankin edustaja. Tarvittaessa paikalle kutsutaan muita asiantuntijoita riippuen siitä, mitä asioita asialistalla on esitetty. Näissä monikantapalaverissa käydään läpi asioita erilaisten tunnuslukujen ja mittareiden kautta, mutta myös tilinpäätökset, talous- ja tuotantotilanne. Keskustellaan saavutuksista, välietapeista, haasteista ja kehityskohteista, jos jokin asia ei ole edennyt suunnitellusti tai asetettuja tavoitteita ei olla saavutettu. Mitä pitää muuttaa? Missä olemme onnistuneet?

Tämän lisäksi joka toinen kuukausi järjestetään operatiivisen tason palaveri, jossa mukana ovat työntekijöiden lisäksi eläinlääkäri sekä ruokinnan- ja tuotannon ohjauksen neuvojat. Rutiineihin kuuluu myös viikoittain pidettävä viikkopalaveri, jossa keskustellaan arjen asioita ja sen viikon agendasta. Kynnys tuoda asioita esiin halutaan pitää mahdollisimman matalana, omalla esimerkillä avoimuudesta myös työntekijöitä kannustetaan avoimeen työilmapiiriin, jossa oman mielipiteen ja näkemyksen esiintuominen on toivottua.

Yhteistyössä ja avoimuudessa on voimaa, joka paitsi vie tilaa itseään eteenpäin, mutta auttaa myös sidosryhmiä vastaamaan vaatimuksiin ja odotuksiin paremmin. Se antaa tarvittaessa myös molemminpuolista mahdollisuutta joustolle muuttuvissa tilanteissa. Yksi tavoite strategiassa lisäksi onkin olla haluttu yhteistyökumppani. Saana mainitseekin, että on iloinen voidessaan olla myös innoittaja ehkä jollekin toiselle maatalousyrittäjälle toimimalla itse läpinäkyvästi ja avoimesti oman esimerkinsä kautta. Yrittäjät myös mainitsevat, että puhumalla positiivisesti maatalousalasta kaikkialla, saamme myös tulevaisuudessa uusia innokkaita maatalousyrittäjiä tälle toimialalle.

Pohdittaessa mitä etuja strategian kautta saavutetaan, ovat syntyvät hyödyt selkeitä. Strategia auttaa luomaan linjat ja tekemään yhtenäisiä päätöksiä, joiden mukaan toimitaan ja yritystä kehitetään, myös muutoksen vallitessa. Ja muutos on ainoa varma asia maailmassa ja maataloudessa. Lisäksi strategia selkeyttää paitsi työntekeä, mutta ennen muuta se auttaa nopeita päätöksiä vaadittaessa tekemään toimintaa tukevia ratkaisuja ja toimia. Tämä auttaa ja nopeuttaa myös päätöksentekoa, kaikkia pieniä päätöksiä ei aina välttämättä tarvitse varmistaa toiselta yrittäjältä, kun päätös tehdään linjassa strategian kanssa. Tärkeintä yritysstrategiassa onkin, että tilan arkea eletään sen kautta koko ajan. Ellei strategiaa saada jalkautettua omaan toimintaan itse, osaksi arkea, jää se pöytälaatikkoon ja silloin se on ainoastaan musteen tuhlausta.

Suunnittelun merkitys

Jo investointia suunniteltaessa selvää oli, että mm. maidon hinta tulee elämään lainan takaisinmaksuaikana. Suunnittelussa ja riskienhallinnassa onkin kyse siitä, että yritys kykenee sopeutumaan väistämättömään muutokseen tilanteen niin vaatiessa. Olemassa oleva riskianalyysi ja suunnitelma tarvittaville toimille, jotka päivitetään tarpeen mukaan, auttaa toimimaan nopeasti.

Investoinnin suunnittelu alkoi heti SPV:n toteuduttua, tämä prosessi kesti yli kolme vuotta, joka kehittyi strategisen linjauksen kautta päämäärätietoiseksi toiminnaksi. Jokaisen tehdyn päätöksen ja investoinnin tehtävä oli tukea ja mahdollistaa strategian toteutuminen. Yksi merkittävimpiä tekijöitä, jotta kyettiin pysymään kustannusarviossa, oli tämän prosessin aikataulut. Isot linjat aikataulutukselle määräytyivät luonnollisesti viranomaisten asettamien määräaikojen mukaan. Tämän lisäksi yrittäjillä oli omat selkeästi määritellyt välitavoitteensa, kuten päivämäärät, joihin mennessä tarjousten tuli olla valmiina. Tällä varmistettiin hankkeen eteneminen suunnitellusti. Lauri myös mainitsee, kuinka sidosryhmät, mm. pankki ja laitetarjoajat, niin ikään tarvitsevat oman aikansa voidakseen toimia parhaalla mahdollisella tavalla. Annettaessa heille riittävästi aikaa toimittaa tarjoukset ja mahdolliset vaadittavat selvitykset, myös virheiden ja väärintymmärrysten mahdollisuus pienenee. Yrittäjän kannalta aikaa tarvitaan ennen muuta erilaisten vaihtoehtojen harkintaan ja itse päätöksentekoon. Rakennusvaiheessa tehdyt isot ja monisyiset päätökset ovat harvoin taloudellisesti kestäviä tai lopputuloksen kannalta toiminnallisia, toteaa Jaakko.

Myös itse suunnitteluprosessia vietiin eteenpäin samalla pieteetillä, kuin koko yrityksen johtamista. Suunnitteluprosessi alkoi yli kolme vuotta ennen itse investointia. Ensimmäisiä päätöksiä oli navetan sijoittelu ja lupaprosessit, jotka ottivat aikaa tälläkin kertaa. Naapureita kuultiin useampaan otteeseen ja metsäkatoasetuksen vuoksi navetan paikka siirtyi alkuperäisestä suunnitellusta paikasta kokonaan uuteen kohtaan. Eläinten hankinnasta tehtiin ostosopimukset kahden eri tilan kanssa, lisäksi markkinoita seurattiin aktiivisesti. Eläintenhankintasopimusten myötä koko ajan oltiin tietoisia siitä, minkä ikäluokan eläimille oli tarve. Oikeanlaisen eläinaineksen sattuessa kohdalle, oltiin valmiita toimimaan nopeasti. Haluttiin hiehoja, jotka poikisivat ensikkokaudelle uuteen navettaan. Myyjätila siemensi omia lehmiä sekä nuorkarjaa Nurmelan tilan tavoitteita vastaavilla sonneilla. Aikanaan nämä vasikat syntyivät myyjätilalle, jossa ne kasvatettiin ja edelleen siemennettiin. Tiineet hiehot muuttivat Nurmelan Tilalle. Näin toimimalla sonnivalintoihin oli voitu vaikuttaa jo kahden sukupolven ajan. Eläimiä pyrittiin hankkimaan mahdollisimman paljon yhdestä paikasta. Tavoitteena oli välttää turhien poistojen riskiä ja varmistaa eläinten tasainen laatu sekä minimoida tautipainetta. Niin ikään tavoitteena oli hankkia olemassa olevaa eläinainesta laadukkaampia eläimiä. Navetta täyttyi 6kk:ssa täyteen kapasiteettiin, tilalle ei ostettu yhtään lehmää, ainoastaan siis hiehoja. Tällä hetkellä saadaan poistoja tehdä jo suunnitellusti.

Selkeä aikataulut auttaa myös luomaan yhteistyökumppaneille mielikuvan tarkasti ja järjestelmällisesti toimivasta yrityksestä, jolle aikataulut ja prosessin järjestelmällinen ja sujuva eteneminen ovat aidosti merkityksellisiä asioita. Tämä näkyi yrittäjien mielestä vastavuoroisesti kaupantekoa edeltävässä asioiden hoidossa myös tavarantoimittajien ja muiden yhteistyökumppaneiden tavassa toimia. Molemmiin puolinen luottamus kehittyy jo tässä vaiheessa. Kaikki tavarantoimittajat toimittivat vaaditut tarjoukset ajoissa, lisäksi asioihin, jotka vaativat lisäselvitystä, vastaukset saatiin nopeasti ja selkeästi. Kaikki laitetoimittajat olivat alusta loppuun asti varteenotettavia vaihtoehtoja. Lopullisiin päätöksiin vaikuttivat kuitenkin pienet yksityiskohdat toiminnassa sekä se, miten asioita ja toiveita huomioitiin. Ratkaisevassa roolissa olivat myös saavutettavat hyödyt suhteessa

kokonaiskustannuksiin, kokonaiskuvan tarkastelu sekä budjetissa pysyminen. Nämä tekijät ohjasivat lopulta useita tehtyjä päätöksiä tiettyyn suuntaan. Myös Nurmela Tilan omat arvot; reiluus, rehellisyys ja hyvä yhteistyökumppani nousivat esiin niin ikään päätöksentekoprosessissa. Kuka vastasi näihin, pääsi pitkälle.

Etukäteen tehdyt päätökset ovat olleet projektin onnistumisen kannalta merkittävin tekijä. Tämä auttoi mm. pysymään budjetissa, mutta toimi myös aikataulussa pysymisen mahdollistajana sekä yrittäjien itsensä työtehokkuuden ja työssäjaksamisen ylläpitämisessä. Itse rakentamiseen liittyvän kilpailutuksen hoiti Juha Aho, joka toimi rakennushankkeessa vastaavana työnjohtajana. Hän vastasi rakennusmateriaalien ja rakentamisen kilpailutuksista sekä oli iso osa projektin johtamista. Lisäksi hän tuki yrittäjiä koko hankkeen ajan erilaisissa esiin nousseissa kysymyksissä ja käytännön ratkaisuissa. Laitehankintojen kilpailutuksen tekivät yrittäjät itse. Tämä työnjako vapautti huomattavasti resursseja, sillä perusarjen on pyörittävä tehokkaasti myös investoinnin suunnittelu- ja toteutusvaiheessa olemassa olevissa tuotantotiloissa. Mikäli aika juuri ja juuri riittää tällä hetkellä, tai siitä on jopa pulaa jo ennen suunnittelun ja investoinnin käynnistymistä, tilanne ei helpota ajan suhteen hankkeen edetessä.

Yksi merkittävä ja kannattava päätös olikin palkata työntekijä vanhaan navettaan jo ennen toteutunutta investointia. Tämän avulla saatiin vapautettua yrittäjien aikaa hoitaa suunnittelu huolella, mutta ennen muuta hoitaa heille kuuluvat maatilan työt samalla tehokkuudella ja tarkkuudella, kuin aina ennenkin. Siemennysten siirtyminen ja eläinten sairastelu tai ihmisten uupuminen heijastuvat auttamatta uuden navetan käyttöönoton onnistumiseen aina ensimmäisiin kuukausiin asti, mahdollisesti jopa huomattavasti pidemmälle.

Rakennusvuoden tiedetään olevan monelle yrittäjälle henkisesti ja fyysisesti kuormittava vaihe, sillä suuri osa työstä yritetään usein tehdä oman työn ohessa. Tästä syystä onkin tärkeää pysähtyä pohtimaan myös omaa jaksamista jo investointia suunniteltaessa. Uuden tuotannon käynnistyessä olisi ensiarvoisen tärkeää, että voimavaroja riittää uuden toimintaympäristön haltuun ottamiseen ja eläinten hoitoon panostamiseen. Samalla, kun eläinmäärän kasvaessa myös tuotannon juoksevat kustannukset käynnistyvät täydellä voimallaan, korostuu onnistuneen käyttöönoton merkitys. Riittävä jaksaminen luo edellytykset uuden oppimiselle, toimivien käytäntöjen omaksumiselle ja tuotannon tehokkaalle käynnistämiseksi, mikä näkyy pitkällä aikavälillä sekä eläinten hyvinvoinnissa, että tilan taloudellisessa tuloksessa.

Eläinolojen suunnittelun perusajatuksia oli, että eläinten ja ihmisten pitää voida hyvin ja eläinliikenteen on oltava sujuvaa; yhden ihmisen on kyettävä liikuttamaan eläin oikeaan paikkaan yksinkertaisesti ja turvallisesti. Saana sanoikin, kuinka paskakola on ainoastaan paskakola, ei eläinten ohjausväline. Pitkäjänteisen ja järjestelmällisen suunnittelun avulla saavutettiin se, mitä haettiin: yksinkertainen, toiminnallinen ja työtehokas navetta, jossa eläinten on turvallista olla ja ihmisten on turvallista työskennellä. Toiminnallinen ja helppo sekä yksinkertainen navetta, jossa on turvallista työskennellä ja niin eläimet kuin ihmiset voivat hyvin.

Uudet ratkaisut eläinten terveyden ja kiimanseurannan osalta sekä kokonaan uudet lypsyrobotit ovat vaatineet oman aikansa, ennen kuin niiden koko potentiaali on saatu hyötykäyttöön. Joiltain osin harjoittelu jatkuu edelleen ja ohjelmistopäivityksiäkin on ehtinyt jo tulla. Käyttöönoton jälkeinen aika kului pääasiassa poikimisten parissa, sillä ensimmäisten kuukausien aikana ensikoita poiki poikkeuksellisen paljon. Navetan käyttöönoton myötä myös

uusien toimintatapojen omaksuminen vaatii niin ikään aikaa, ja ihmisen kapasiteetti oppia uutta on rajallinen. Tämän vuoksi uusille järjestelmille ei heti alkuvaiheessa pystytty antamaan kaikkea sitä huomiota, jonka ne ehkä olisivat ansainneet ja toisaalta myös tarjonneet helpotusta heti alkuvaiheessa. Pääasiassa ensimmäisten kuukausien työaika ja energia käytettiin rutiinien opetteluun ja pakollisten asioiden hoitamiseen, jotta arki olisi mahdollisimman sujuvaa. Uusi tuttavuus oli lisäksi kuivajakeen separointi ja sen käyttö kuivikkeena. Vasta käytön myötä syntyvä ymmärrys siitä, mitä kuiva kuivajae tarkoittaa todella käytännössä, opittiin osittain kantapään kautta.

Suunnittelu kantoi myös hedelmää niiltä osin, että valtaosa rakennusmateriaaleista ja työvoimasta saatiin noin 100 km:n säteeltä. Säästettiin paitsi rahdeissa, mutta tuettiin myös paikallista yritystoimintaa, työllistämisaikutusta unohtamatta. Avajaiset olivat yksi mieleenpainuvimmista tapahtumista, ihmisten positiivinen kannustus, mielenkiinto, jonka tapahtuma herätti, Haapajärven Koposperälle ei eksytä vahingossa, eikä se aivan matkanvarrellakaan ole.

Mitä sitten, kun investointi on tehty?

Haastattelua tehdään niin navetassa, kuin ”navetan vintillä”. Erityisesti Saana iloitsee navetan yhteyteen rakennetusta sosiaaliltilasta, vintistä, jonka alakerrassa on modernit ja viihtyisät pukuhuonetilat niin työntekijöille, kuin vieraille tautisulkuineen sekä hyvät varastotilat ja konehuoneet. Itse vintiltä löytyy iso ja avara, järvimaisemaan avautuva toimisto, jossa on täysi keittiövarustus. Tämä tila toimii paitsi työntekijöiden ruokailutilana, myös vieraiden kahvituksessa sekä erilaisten koulutusten pitopaikkana ja puhtaana toimistona. ”Tämä paikka on ehkä parasta koko navetassa. Puhdas työtila lisää työmotivaatiota ja viihtyisyyttä. Itse navetasta pääsee pois, vaikka on navetalla.”

Sitten pohditaan tulevaisuutta, se ei välttämättä tarkoita eläinmäärän lisäämistä, pohjoisen tuen 4milj. litran katto ei ole kaukana. Kannattaako laajentaa, kun määrä tullaan saavuttamaan nykyisellä kapasiteetillä niin navetan kuin olemassa olevan konekannan ja peltoalan kannalta asiaa tarkasteltaessa. Tähän kokoluokkaan navetta suunniteltiin. Peräseinää siirtämällä, on kuitenkin ”helposti” lisättävissä kaksi robottia lisää, senkin jälkeen VIC-tilat riittää. Lisäroboteille löytyy kuitenkin jo paikat, mutta investoinnin pitää kannattaa taloudellisesti. Voihan olla, että hintapolitiikkakin muuttuu tulevaisuudessa.

Uudelle vasikkalalle sekä biokaasulaitokselle on olemassa ympäristöluvat, pihan asfaltointia, konekannan päivittämistä, peltojen perusparannusta. Robotteihin solulaskurit ja maidonpitoisuusmittarit. Tulevia, lyhyen aikavälin suunnitelmia. Ne toteutetaan, jotka kannattavat ja tuovat lisäarvoa. Asioita tarkastellaan lukujen valossa, onhan kyse yritystoiminnasta.

Kehityksen edetessä myös vaatimukset kasvavat niin omaa tekemistä, kuin yhteistyökumppaneita kohtaan, joilta odotetaan kykyä vastata muuttuviin tarpeisiin sekä tarjota luotettavaa palvelua tulevaisuudessakin. Tapetilla on myös oman ammattitaidon kehittäminen vastaamaan muuttuvia vaatimuksia, ylläpitämään omaa kiinnostusta alaan, kehittymään ja kehittämään. Ajan hermolla on pysyttävä oman osaamisen kanssa, mutta puheeseen nousevat mukaan myös työntekijät. On selvä, että yrittäjien työ määrä ei välttämättä vähene, mutta väistämättä se muuttaa muotoaan ja se on myös ollut yksi investoinnin tavoitteista, sanoo Saana. Pitää osata johtaa, delegoida vastuita ja ohjata sekä

luottaa, että työt tulevat tehdyksi, kuten on tarkoitus. Yrittäjien vastuulla on kouluttaa sekä tarjota osaamisen päivittämistä myös työntekijöille, täysin samoista syistä, miksi kolmikko haluaa myös itse kehittyä.

Luottamus kasvaa ajan myötä, ja siihen voi vaikuttaa avoimella ja kunnioittavalla viestinnällä, tämä sääntö pätee joka suuntaan ja kaikissa suhteissa, myös yrityselämässä. Jotta saamme sitoutettua työntekijöitä, on meidän pysyttävä kiinnostavana työnantajana, kuka muu sen tekee, ellemme me itse, kysyy Saana. Meidän on tarjottava mahdollisuuksia myös työntekijöille, koska haluamme pitkäkestoisia työsuhteita sekä luotettavia, mutta myös tunnollisia työntekijöitä. Se vaatii osaamista ja sitoutumista myös työnantajalta, vastavuoroisuutta ja luottamusta.

On hienoa nähdä, kuinka kokonaisvaltaisesti, määrätietoisesti ja kestävästi nykyaikaista maatalousyrittystä voidaan johtaa ja viedä suunnitelmallisesti eteenpäin. Nurmelan Tilan johdossa on kolme maatalouden kovaa ammattilaista selkeillä taloudellisilla ja kestävillä tavoitteilla. Katse on vahvasti tulevaisuudessa, mutta tähän kokonaisuuteen mahtuu myös inhimillisuus ja yhteisöllisyys sekä luottamus tulevaan. Ihmiset ja yhteistyökumppanit ympärillä huomioidaan aidosti, sillä Jaakko, Lauri ja Saana sanoittavat oman toimintansa kautta jotain, mitä itse en ole ennen tätä osannut sanoa ääneen. ”Ilman ihmisiä ympärillä, ei yritystoiminta tässä mittakaavassa ja näillä arvoilla olisi mahdollista”.

Info laatikko:

Yrittäjät Jaakko Niemi, Lauri Niemi, Laurin puoliso Saana Tanskanen-Niemi

Työntekijät: 3 karjanhoitajaa, 2 kone/pelto/ruokinta vastaavaa, 2–5 kausityöntekijää, ml. harjoittelijat

Lehmiä aloituksessa lokakuu 2025: 250 kpl, joista lypsyssä 180 kpl

Lehmiä 10kk käyttöön otosta, heinäkuussa 2026: 330 kpl, joista lypsyssä 280 kpl

Meijerimaito 2026, minimi tavoite: 2,7milj. litraa

Meijerimaito 2026, todennäköinen toteutuma: 3,3–3,4milj. litraa

5kpl VMS V310

35m3 siilotankki

BA300 Käyttäytymisanalyysi lypsylehmillä

BA200 Käyttäytymisanalyysi hiehoilla

OptiDuo rehunpuskija, 2kpl

7kpl SCB3 karjaharja, myös umpilehmillä

Viilennyspuhaltimet 22 kpl

Separoitu lietelanta

VIC-osasto, jossa vastapoikineet vanhat lehmät n. 30 vrk, ensikot n. 60 vrk poikimisesta

Esi-VIC-osasto 0–3 vrk poikimisesta/tarve sekä erityishuomiota tarvitsevat (ei utaretulehduspotilaat)

Umpilehmät ovat alku-umpikauden samassa ryhmässä. 3vk ennen poikimista eläimet

siirretään n. 8 eläimin ryhmiin, jotka kaikki poikivat tässä ryhmässä, ryhmään ei lisätä eläimiä.

Tällä minimoidaan eläinten kokemaa muutosstressiä.

Sorkanhoitopaikka, likainen toimisto, tarvikevarasto lähellä VIC-osastoa