



Joulu Sanomat

Kivikylän Kotipalvaamo

| Maailman parhaimmille makutaiteilijoille

| Joulukuu 2024

KUULUMISIA VUODEN VARRELTA

Ei vuotta, ettei uutta rakentuisi ainakin johonkin Kivikylän toimipisteeseen.

Huittisista lähtee vuodessa keskimäärin noin 3 000 000 Huiluntuhti-pakettia.

Asiakkaiden silmin Kivikylästä nousee esiin ylivertaisina asioina korkea laatu, hyvät tuotteet ja hyvä imago.





6



8



4



12



20



16



14



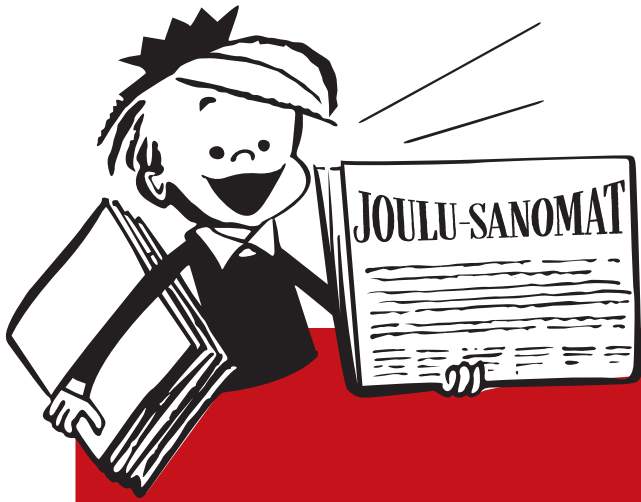
10



18



KIVIKYLÄN

**MEDIATIEDOT:**

Päätoimittaja:
Pääpalvar Laihonen

VASTUUTON TOIMITUSKUNTA:

Pekka Wallenius,
Marko Östman,
Juuso Jäpölä ja
Tommi Vainio

ULKOASU:

Elisa Brown ja
Tommi Vainio

JAKELU:

Maailman parhaimmille
makutaiteilijoille

PAINOPAikka:

Laine Direct Oy

SISÄLTÖ

- 04 **HR-MATIN TERVEISET**
Vanhat puheenaiheet, mutta uuttakin tapahtuu
- 06 **LEIKKAAMO ON KIVIKYLÄN
KANSAINVÄLISIN OSASTO**
- 07 **TOIMITUSVARMUUS ON
ONNISTUMISEN MITTARI**
- 08 **TERVEISET LIPERISTÄ**
Soocin kastikkeista tuli mukava
lisä tuoteperheeseen
- 10 **TERVEISET LAPISTA**
Laajennuksilla joustoa lähettämön toimintaan
- 12 **KUULUMISIA HUITTISISTA**
Aidot ja rehelliset testimenestyjät
- 14 **KUULUMISIA EURASTA**
Salami-Aura ohitti Kunkkukinkun
- 16 **PALVELUTISKEILTÄ PAIKALLISTA
PAIKALLISILLE**
- 18 **KUULUMISIA SÄKYLÄSTÄ**
Maistuvaa siivua monenlaista
- 20 **MYYNTITIIMIN KUULUMISET**
- 21 **LÄHIRUOKATORI TEKEYTYY
JO PERINTEEKSI**
- 22 **KUN KINKKUA SAI VAIN ATERIOILLA**
- 23 **MARKKA-AJAN KINKKUMARKKINAT**
- 24 **URHEILUYHTEISTYÖT**
Ei ainoastaan markkinointia
- 26 **TORIAUTO ON TEEMUN NHL**

HR-MATIN TERVEISET

Vanhat puheenaiheet, mutta uuttakin tapahtuu

Pari vuotta sitten ilmestyi edellisen kerran yhtiömme joululehti. Ajankohtaiset keskustelunaiheet eivät kahdessa vuodessa ole juuri muuttuneet. Huoltovarmuus ja kotimainen ruoantuotanto ovat edelleen isoissa otsikoissa, eikä siinä ole mitään yllättävää sodan jyllätessä edelleen Euroopassa.

Kirjoittaessani tätä huomasin kuitenkin taas, kuinka asiat voivat yllättää nykyisessä maailmanmenossa. Tatu ja Patu -kirjoista poistetaan kuvat lihasta ja maitotuotteista! Siinä menivät hyvät iltasatukirjat perheen pienimmiltä. Samalla otsikoihin ilmestyivät uudet ravintosuositukset, jotka ovat herättäneet paljon huomiota. Elintarviketeollisuutta ne eivät käsittele silkinpehmoisin hanskain.

Ehkäpä ”kohtuus kaikessa” on vieläkin hyvä ohjenuora onnellista elämää tavoiteltaessa.

ME kivikyläläiset kehitymme kuitenkin maailman mukana. Tuotekehitystä tehdään koko ajan, ja meidän tulee tarjota markkinoille koko ajan uusia vaihtoehtoja entisten rinnalle. Ensiarvoisen tärkeätä on se, että olemme ylpeitä omasta työstämme ja kouluttaudumme vastataksemme muuttuvan ajan haasteisiin.

Mahdollisuuksia koulutukseen 2025

Kouluttautumisen merkitystä ei voi korostaa liikaa. Omille työntekijöillemme suosittelen lämpimästi koulutusmahdollisuuksien käyttämistä. Se auttaa ajan hermolla pysymisessä. Esimerkiksi Winnovan ammatilliset koulutukset ovat kaikkien saatavilla. Myös omilla palvelutiskeillämme on



Matti on tuttu näky Uramessuilla.

aloitettu ”speciaali” lihamestarin koulutusohjelma yhteistyössä Winnovan kanssa.

Satakuntalainen elintarviketeollisuus toivoi pitkään alan koulutusta myös Satakunnan ammattikorkeakoulun opetusohjelmiin. Lopulta elintarvikeseinäöörin koulutus sai aloitusluvan ja siitä tuli menestys. Myös kivikyläläisiä on hienosti mukana sekä ensimmäisessä että toisessa aloittaneessa ryhmässä. Tästä ei voi olla muuta kuin iloinen.

Kivikyläläiset: Uusia aluevaltauksia

Meitä kivikyläläisiä on jo noin 400 viidellä eri tehdaspaikkakunnalla. Nykyisin voimme puhua oikeasti myös työmatkasta, kun kurvaamme Joensuun liepeille Liperin Ylämyllyyn. Satakuntalainen lihatalo on saanut ripauksen pohjoiskarjalaisuutta. Hienoa seutua ja hienoja ihmisiä. Soocin liemiä ja kastikkeita kannattaa tosiaan kokeilla, helpottavat huomattavasti ruuanvalmistuksessa.

Ollilan Hannu on kehittänyt myös oivia kastikereseptejä Soocin liemille ja kastikepohjille. Kun lihatalossa kiire on kovin juuri joulun alla, niin kannattaa helpottaa omia jouluvalmisteluja.

Harrastukset ovat tärkeä voimavara

Psyykinen ja fyysinen hyvinvointi ovat kiireisessä työrytmässä äärettömän tärkeitä asioita. Erilaiset harrastukset, niin liikunta kuin luovatkin vaihtoehdot, tarjoavat mahdollisuuden irrottautua työstä, kehittää itseään ja luoda uusia sosiaalisia kontakteja. Kehotankin jokaista pitämään hyvää huolta omasta hyvinvoinnistaan ja etsimään itselleen mieluisan tavan rentoutua ja inspiroitua!

Kivikyläläisille tarjotaan jo nyt tukea liikuntaan ja hyvinvointiin ePassin avulla. Tulevana vuonna saamme mukaan uusia kulttuuri- ja terveysetuja. Edut koskevat vakituista henkilöstöä.

Lisäksi tarjolla on kevyempiä elintarvikealan mikrokoulutuksia osana

”ELINTARVIKEALAN NOPEAT JA JOUSTAVAT KOULUTUSPOLUT” -HANKETTA.

1. Kielitaito – Ammatillista perussanastoa suomeksi
2. Suomalainen työkuulttuuri
3. Tiimityö
4. Perusdigitaidot

Mietintämyssy rohkeasti päähän ja viestiä tulemaan, jos haluat kouluttautua.



Näillä ajatuksilla haluan toivottaa kaikille kivikyläläisille hyvää ja rauhallista joulua sekä menestyksestä uutta vuotta.

Matti Vaimala, HR-päällikkö

KIVIKYLÄN TOP 5 MYYDYIMMÄT 2024:



**PALVARIN
LIHAPYÖRYKÄT**



**WANHANAJAN
NAKKI**



HUILUNTUHTI



LÖYLYLENKKI



**PALVARIN
RYYNIMAKKARA**



Kymmenen vuotta sitten pärjättiin hiukan pienemmällä Scanialla.

Possuja hakiessa vaihdetaan myös kuulumiset

Lauri Mäkelä tuli Kivikylän töihin 16 vuotta sitten. Työt eivät ole muuttuneet miksiäkään, sillä edelleen Lauri toimii karjakuskina. Se ei kuulosta äkkiseltään kovinkaan romantiselta, mutta Lauri kertoo olevansa työstään ylpeä. Lasten koulukaverit saattoivat joskus naureskella, kun lapset kertoivat koulussa isän kuljet-tavan työkseen eläimiä.

- Minusta lasten on hyvä tietää, mitä isä tekee ja toisaalta, mistä ruoka tulee ja mitä he syövät. Siksi lapset ovat päässeet joskus myös mukaan ajoon viikonloppuisin. He oppivat samalla suhtautumaan eläimiin muunakin kuin ruuan raaka-aineena, sanoo Lauri.

Kivikylän Kotipalvaamo on viimeisiä ellei viimeinen pienten sikaloiden lihatalo. Keskimäärin tiloilla on alle sata emakkoa. Se tuo oman leimansa Laurin työhön. Eläinten kuljettaminen tehdasmaisesti paikasta A paikkaan B tai C on tietysti varsinainen tehtävä, mutta tärkeä osa työtä on myös sosiaalinen kanssakäyminen tuottajien kanssa.

- Maatalouden asema ei ole Suomessa kadehdittava. Tuottamisen iloja ja murheita tulee käsiteltyä, kun

haen eläimiä tiloilta. Monesta tuot-tajapariskunnasta on tullut läheisiä menneiden vuosien aikana. Yksi lähentävä tekijä on se, että tuottajat ovat yhteydessä suoraan minuun, kun on aika possuja hakea ja viedä jatkokasvatukseen tai teurastamolle, sanoo Lauri Mäkelä.

Maaseudun yleiskuva on muuttunut ja muuttuu koko ajan. Laurin mielestä maaseutu ei ole enää maaseutua, kun karja- ja maitoautot häviävät maisemista. Tällä hetkellä nämä autot ovat vielä niitä, joiden kuljettajia postinkantajat ja kyläraittien kulkijat tervehtivät.

Joulun lähestyessä karja-autojen kuljettajilla on kiire. Päivät ovat vähän normaalia pidempiä.

- Emakot kyllä tietävät, milloin possu-ja tarvitaan. Joulun aikaan on paljon possuja, koska emakot poikivat keväällä sopivaan aikaan. Yksi emakko poikii kolmisenkymmentä porsasta vuodessa. Viikossa kuljetamme reilut kaksituhatta possua, joten kertyyhän siitä ruhokiloja vuoteen melkoisesti, selvittää Lauri, jonka lisäksi Kivikylällä on kolme muuta kuljettajaa. Neljä karja-autoa ovat kaikki Kivikylän omia.

Määräykset tarkkoja

Eläinten kuljetukset ovat muuttuneet vuosikymmenten aikana paljon. Määräykset ovat tarkkoja ja niiden pitääkin olla.

- On hyvä, että eettisistä arvoistakin huolehditaan. Meidän autoissamme on hyvät ilmastointijärjestelmät ja possuilla on hyvät oltavat autoissa. Meidän etumme on se, että ajo-matkat ovat lyhyitä. Possut pääosin nukkuvat kuljetuksen ajan. Aina-kaan itselläni ei ole sellainen olo, että olisin vain pieni pakollinen osa tehdasmaisessa ketjussa. Pidän oikeasti eläimistä ja haluan, että niiden oltavat ovat inhimilliset kulje-tuksen jokaisessa vaiheessa, kertoo Lauri omasta asennoitumisestaan työhönsä.

- Kuljetus on tärkeä osa prosessia, mutta sen voi tehdä monella tavalla. Meillä on oma tapamme, ja ainakin minä pidän siitä tavasta.



Leikkaamo on Kivikylän kansainvälinen osasto



Kesällä tsekkiläinen Borkowa show kävi tekemässä TV-spektaakkelia omaan paikallismediaansa. Tässä kuvaa kuvausryhmästä ja Kivikylän tsekkileikkaajista.

Saksalaiset ruokameskut ovat kuuluneet jo vuosia tapahtumiin, joissa Kivikylän Kotipalvaamo on halunnut näkyä. Alan uusimpia trendejä niin laitteissa kuin makujenkin maailmassa pitää käydä katsastamassa Saksassa, missä liha-ala on korkealle kehittynyt. Messuilla syntyi aikanaan idea myös ensimmäisen myyntiauton hankinnasta.

Kivikylän omat myyntimarkkinat ovat vahvasti kotimaassa. Keskieurooppalaisia makuja on kuitenkin saatu tuotteisiin muualtakin kuin saksalaisilta messuilta. Yrityksen palvelukseen on nimittäin saatu useampiakin kansallisuuksia edustavia työntekijöitä, joten muiden maiden lihatuotteiden maustemaailman vivahteita on maisteltu kiitettävästi.

Lapin tuotantolaitoksen selvästi kansainvälinen osasto on leikkaamo. Näin on ollut itse asiassa jo pitkään, sillä lihanleikkaajien koulutus on loppunut Suomesta käytännössä kokonaan.

- Lapin päässä meillä on leikkaamossa itseni lisäksi vain yksi suomalainen työntekijä, muut ovat Tsekkistä, Slovakiasta, Unkarista, Sveitsistä

eli vahvasti Keski-Euroopasta. Suomalaisia ei saa, sillä oppisopimuskoulutus on käytännössä ainut tapa kouluttautua ammattiin. Olemme tätä polkua käyttäneetkin, mutta juuri tällä hetkellä ei esimerkiksi Lapissa ole mitään mahdollisuuksia tällaiseen. Paikkoja ei riitä leikkaamossa ja jonkun pitäisi vielä opettaakin. Tämä on ammatti, johon on käytännössä mahdoton oppia koulun penkillä. Ruhon osien nimet kyllä oppii, mutta niiden erottaminen ja leikkaaminen pitää oppia käytännön kautta, sanoo työnjohtaja Jari Hakala, joka aloitti Kivikylän leikkaamossa jo noin kolme vuosikymmentä sitten. Jo sitä ennen hänellä oli alalta vankka kokemus.

On nurinkurista, ettei elintarvikeala vedä opiskelijoita, vaikka työpaikkoja olisi tarjolla. Alan perustutkinto kyllä kiinnostaa, mutta harva lähtee lihalalle.

- En osaa sanoa, mistä kiikastaa. Ehkä teknologian ja tekoälyn kehittyminen on vieraannuttanut nuoret ruuan oikeasta alkuperästä. Varmasti alan markkinoinnissakin olisi parantamista. Aika montaa helpottaisi

esimerkiksi tieto siitä, ettei leikkaamossa enää tarvitse itse ruhoja kantaa ja liikutella, vaan raskaimmat hommat tekee kone.

- Koulutusta ja oppia kuitenkin tarvittaisiin, sillä esimerkiksi amerikkalaiset erikoistuotteet ovat alkaneet kiinnostaa myös meidän asiakkaitamme. Erikoisleikkuu pitää kuitenkin ihan erikseen opetella, muuta tapaa ei ole. Otetaan esimerkiksi vaikkapa Petite tender, joka leikataan nautan lavan takaosasta. Se vaatii pitkän riiputuksen, muuten siihen ei saa vaadittavaa mureutta. Näin joulun alla ei kuitenkaan tällaista leikkuuta ehdi tehdä, kaikki aika menee possuihin.

Jari Hakalan pitkän työuran aikana moni asia on muuttunut ja kehittynyt. Mies itse pitää kuitenkin siitä, että Lapin leikkaamossa käsillä tehty työ on edelleen arvossa. Mukavana lisänä hän pitää myös riistan leikkaamista.



Kinkun asema suomalaisissa joulupöydissä ei ole horjunut. Kinkkujen koko toki on pienentynyt. Kivikylässä leikataan yli 500 possua päivässä, joten monessa kodissa niin Satakunnassa kuin muuallakin Suomessa leikataan kinkkua joulun ateriolla.

Toimitusvarmuus tärkeä onnistumisen mittari

Kivikylän Kotipalvaamon toiminnan laajentuminen ja tuotannon kasvaminen tuovat monenlaisia haasteita. Onnistumista mitattaessa yksi tärkeä mittari on toimitusvarmuus. Sen eteen on tehty paljon työtä, eikä Kivikylässä olla mitenkään pahasti harhassa. Näin voisi ajatella ainakin saadun palautteen perusteella.

Lapissa tehdyt viimeiset laajennukset palvelivat hyvin tavoitetta hyvästä toimitusvarmuudesta. Myymälän laajennukset paransivat huomattavasti ruokailijoiden ja ostoksille tulleiden asiakkaiden viihtyvyyttä. Viisitoista vuotta vireillä olleen väestösuojan rakentaminen puolestaan tarjosi samalla hyvän harppauksen eteenpäin työntekijöiden sosiaalituloissa. Aivan oma lukunsa on lähettämön tilojen kasvu.

Kun lisätiloja tehdään, ihmisellä on melko hyvä kyky ottaa käyttöön

kaikki käytössä olevat neliöt ja kuutiot. Lähettämölle lisätilat tulivat kuitenkin todelliseen tarpeeseen. Kasvava myynti edellyttää hyviä tiloja, jotta tuotteet saadaan hyvässä järjestyksessä myös tilaajalle.

- Aina tulee yksittäisiä reklamaatioita, se on aivan normaalia. Isossa kuvassa voimme kuitenkin olla tyytyväisiä omaan toimintaamme. Esimerkiksi Kespro-tukun tilastoissa olemme lukemassa 102,74%, mikä on erinomainen luku. Samoin Ruoka-Keskon ja tukun yhteislukema 98,7 on erinomainen. Parantamisen varaa on tietysti aina, mutta aika hyvällä tasolla toimitusvarmuutemme ainakin Keskon osalta on, sanoo myyntipäällikkö Mika Haanpää.

Haanpään mukaan hyvä toimitusvarmuus on tuonut mukanaan sen, että erilaisten sesonkitempausten järjestäminen on tullut mahdolliseksi.



- Yhtenä esimerkkinä on jo monena vuonna toteutettu Citymarketien juhannuksen possun ulkofilepihvien kampanja. Kun kauppa tällaisen tarjouskampanjan järjestää, niin tuotteiden pitää olla kaupassa sovitusti. Kampanjaan kuuluu aina vahva ilmoittelu mediassa. Siksi tuotteet tarvitaan juuri sovittuun aikaan kaupan hyllyllä, sanoo Haanpää.

Lähettämön kasvaneiden tilojen tehokkaassa hyödyntämisessä ollaan vasta alkumetreillä. Tavoitteena on entistäkin parempi toimitusvarmuus.



Kastikkeet ja liemet keitetään Liperissä perinteisesti isoissa 3000 litran kattiloissa, joita tehtaalla on kolme.



TERVEISET LIPERISTÄ

Soocin kastikkeista tuli mukava lisä tuoteperheeseen

Vuoden 2023 lopulla pääpalvari Laihonen kiinnitti huomionsa uutiseen, jonka mukaan liperiläinen Soocin liemi- ja kastiketehdas oli myynnissä. Kastikkeista kiinnostuneen miehen mielenkiinto heräsi ja neuvottelut toiminnan saamisesta osaksi Kivikylän Kotipalvaamo alkoivat. Sooci Oy oli ajautunut konkurssiin elokuussa -23.

- Kastikkeet ja liemet ovat kiinnostaneet minua jo pitkään. Aika pian totesimme, että liemet ja kastikkeet sopisivat hyvin ja luontevasti osaksi meidän toimintaamme, vaikka Liperi onkin aika kaukana. Kauppa tehtiin nopeasti ja jo maaliskuussa tehtaantentistä henkilökunnasta oli palkattu neljä jatkamaan tuotantoa, kertoo Jari Laihonen kaupan taustoista.

Tehtaan toiminta haluttiin säilyttää entisissä tiloissa Liperissä. Vetäjänä on laatupäällikkönä jo ennestään toiminut Tiina Kuittinen, jonka lisäksi työntekijöitä on kolme. Ensimmäiset tuotepurkit tulivat Kivikylään niinkin pian kuin maaliskuussa eli melko nopeasti tammi-kuussa tapahtuneen kaupan jälkeen.

- Aloitimme vuonna 2018 noin kymmenen työntekijän voimalla. Ensimmäiset liemet keitettiin tammikuussa 2019. Hankaluudet alkoivat nopeasti korona-pandemian takia ennen kuin oli päästy kunnolla edes vauhtiin. Nyt olemme kuitenkin toiveikkaita, koska saimme uuden isännän. Odotukset ovat aika korkealla, sillä uskomme jo ensi vuonna kasvattavamme tuotantoamme Kivikylän ja HK:n myyntiorganisaation avulla, sanoo Tiina Kuittinen.

Myös myyntipäällikkö Mika Haanpää uskoo ensi vuoden olevan päättyvää selvästi parempi liperiläisille.

- HK:n myyntiorganisaation saaminen mukaan on herättänyt odotuksia. Toivomme pääsevämme Soocin tuotteiden kanssa suurille ruokamessuille, ja varsinkin Saksassa pidettävillä maailman suurimmat luomuruoka-messut voivat tuoda aivan uusia markkinoita. Suomessa toivomme pääsevämme varsinkin isompien ravintolaketjujen ja laitoskeittiöiden kanssa yhteistyöhön näillä liemillä ja kastikkeilla. Luomu-

luvut Kivikylällä on olemassa, mutta luomuleimaa tuotteilla ei vielä ole. Leima edellyttää luomuluita, ja niiden hankkiminen kotimaasta on selvityksen alla, selvittää Mika Haanpää.

Tuotteet tulivat myyntiin aluksi myyntiautoihin ja Kivikylän tehtaantymälöihin. Tulevana vuonna tuotteiden toivotaan tulevan vahvasti kauppajenkin hyllyille. Raaka-aineet saadaan lihan osalta Kivikylän ja osin HK:n omilta tuotantolaitoksilta, kasvikset ja juurekset puolestaan tehtaantäältä Liperin seudulta.

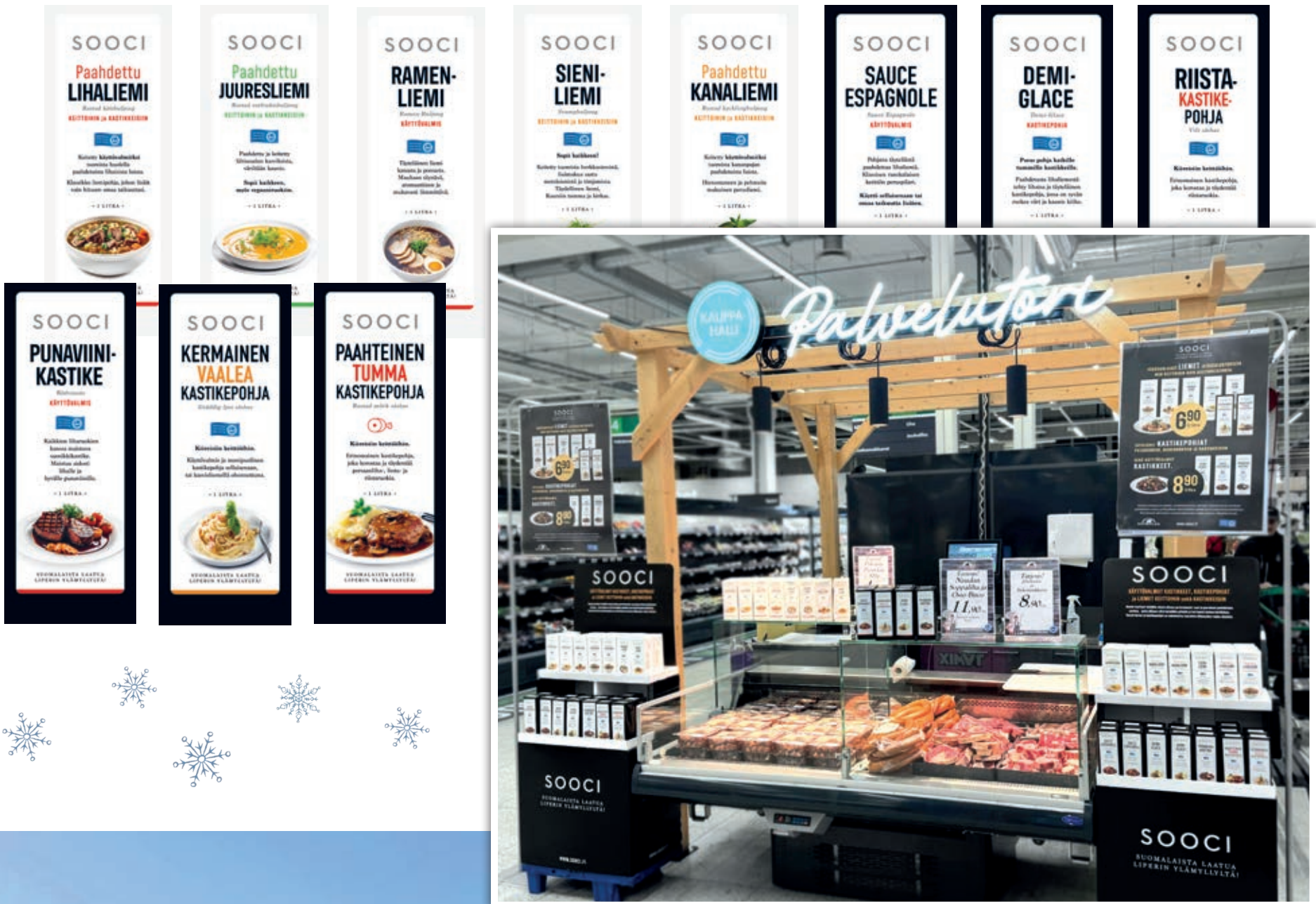
Soocin tuotteiden valtti on kotimaisuus. Pääosa markkinoilla olevista liemistä ja kastikkeista on tuotu ulkomailta, joten kotimaista valmistajaa on tosissaan kaivattu markkinoille.

Kastikkeet ja liemet keitetään Liperissä perinteisesti isoissa 3000 litran kattiloissa, joita tehtaalla on kolme. Näin tuotantomäärät saadaan helposti kasvatettua isommiksi.



TIINA KUITTINEN

- Soocin laatupäällikkö joka on työskennellyt tehtaalla vuodesta 2018 lähtien.
- Aloitti työt tehtaalla lämpökäsittelylaitoksella.
- Myöhemmin kehitti laatupäällikkönä yhtiölle omavalvonnan ja oman laatujärjestelmän.
- Työskennellyt elintarvikealalla yli neljännesvuosisadan.
- Odottaa ensi vuodelta paljon, koska myynti ja markkinointi on Kivikylän Kotipalvaamon ja HK:n osaavissa käsissä.



Kastikevinkki:
PIPPURIKASTIKE:
 Mittaa kattilaan:
 • 2 dl Soocin paahteista tummaa kastikepohjaa,
 • 1 dl kermaa,
 • 1 tl mustapippurirouhetta ja
 • 1 tl suolaa.
 Kiehauta noin 2 minuuttia ja herkuttele pihvin kera.

TERVEISET LAPISTA

Laajennuksilla joustoa lähettämön toimintaan

Ei vuotta, ettei uutta rakentuisi ainakin johonkin Kivikylän toimipisteeseen.

Kuluneen vuoden valmiiksi tulleet projektit Lapissa olivat myymälän ja lähettämön laajennukset sekä väestösuoja, joka toimii normaalioloissa myös sosiaalitalana. Suunnittelusta vastannut Jari Ruusunen pitää laajennuksia varsin onnistuneina.

- Tavoitteena oli tehtaan toimivuuden parantaminen. Varsinkin lähettämössä tilat ovat ratkaisevasti paremmat kuin aikaisemmin. Sama koskee myymälää, jossa ratkaisu miellyttää ainakin omaa silmää. Kiviseinä on ollut paikallaan aina, mutta kun se saatiin katon alle osaksi ruokailutilaa, sen erikoisuus korostuu, sanoo Ruusunen.

- Väestösuojan osalta taustalla on jo vuosikaudet voimassa ollut rakentamismisvelvoite. Nyt ratkaisu saatiin joustavaksi osaksi rakennuskompleksia ja kaiken lisäksi vielä hyvään käyttöön arjessa henkilökunnan sosiaalitalana,

jatkaa Ruusunen. Väestösuojan tarjoamat sosiaalitalat antavat mahdollisuuden myös Kivikylän keittiön pienelle laajennukselle.

Suunnittelijana toiminut Ruusunen ei omaa työtään korosta. Pikemminkin laajennukset vain rakentuivat paikalleen kuin luonnostaan.

- Onhan tämä aika sokkeloinen kokonaisuus, mutta tällaisessa paikassa ei oikein toisin voi toimia. Maailmanperintökohteen rajalla rakentaminen on tehtävä rajatuissa puitteissa. Nyt saatiin aika mukavasti kaikki tähän sovitettua. Rakennetut neliöt ovat tehokkaassa käytössä. Tuotteet saadaan maailmalle tehokkaasti ja joustavasti, kun tilat ovat kunnolliset.

Kivikylän Kotipalvaamon pihapiiri muuttui myös viime vuonna, kun irralleen muista rakennuksista valmistui uusi varasto.



Rakennussuunnittelija ja keksijä Jari Ruusunen.

JUHA-MATTI JÄRVENPÄÄ

Norjasta ensin keittiöön ja sitten Lappiin myyntitykiksi

Kivikylän Kotipalvaamossa annetaan arvoa henkilökunnan kouluttautumiselle. Samalla annetaan mahdollisuus myös kiertää erilaisissa työtehtävissä. Yhden esimerkin tehtävien vaihdosta tarjoaa Juha-Matti Järvenpää, jonka tie yrityksen palvelukseen oli aikanaan epätavallisen hätäinen. Ensin Huittisiin ja parisen vuotta sitten Lappiin.

- Olin Norjassa kokkina ja päätin kotiutua sieltä takaisin Suomeen. Sain tutulta keittiömestarilta soiton ja tarjouksen tulla Huittisiin Kivikylän hommiin. Ajattelin kuitenkin pitää kunnon kesäloman kotimaahan saavuttuani. Vastaus oli kuitenkin se, että ei kai tässä mitään lomaa nyt pidetä, heti töihin vaan. Niinpä mulla oli tavarat pakattuna, lentolippu perjantaksi ja maanantaina kesäkuun kuudentena 2016 aloitin Huittisissa Kivikylän palveluksessa ensin kokkina ja keittiömestarin jäätyä eläk-

keelle jatkoin hänen tehtävässään, muistelee Juha-Matti siirtymistään kivikyläläiseksi.

Työ Huittisissa oli antoisaa hyvän työporukan keskellä. Jossain vaiheessa miehen päässä alkoi itää ajatus myös työnkuvan muuttamisesta. Niinpä hän jutteli mahdollisuudesta vaihtaa samassa yhtiössä toisiin tehtäviin.

- Sain hyvää viestiä siitä, että yhtiön sisällä on mahdollista tehdä muutakin. Parisen vuotta sitten siitä tuli totta, kun pääsin siirtymään Lappiin myyntityöhön. Täytyy sanoa, että on tuntunut hyvältä. Siirtymistä tietysti helpotti se, että kokin koulutuksen saaneena niin naudan kuin possunkin ruhon osat olivat selvillä. Olemme Haanpään Mikan ja Kupiaisen Jarkon kanssa jakaneet asiakkaat sopivasti. Tiimi on tosi mukava. Karkeasti sanoen teollisuus ja Etelä-Suomen kaupat ovat meidän asiakaskuntamme, sanoo Juha-Matti.

Joulukaupan myyntitilanne on jo aika hyvin selkiintynyt. Kevätkesällä aloitettiin ja nyt tehdään jo keväänkin kauppaa.

- Markkina on totutunlainen. Possu on edelleen suosittu ja laatu on ajan

sana. Ihmiset haluavat laadukasta lihaa, vaikkei se olisikaan ihan markkinoiden halvinta. Kotimaisuus ja hyvä laatu ovat Kivikylän valtteja. Joulun alusviikko on myynnin osalta jo vähän rauhallisempi, mutta tammi-kuun alettua edessä on taas kova rypistys kevään ja kesän juhliin.

Oman lisänsä myyntiin on tuonut Soocin tuotevalikoima. Liemet ja kastikkeet tulivat mukaan kesällä ja ensimmäinen vuosi näyttää, miten myyntiluvut kehittyvät.

- Tuotekehitystä tarvitaan koko ajan. Sooci on hyvä lisä lihatalolle. Erityisellä mielenkiinnolla odotan, miten Kivikylän naudan kylmäsavuviipale alkaa kulkea kaupan hyllyille tulevana vuonna, sanoo Juha-Matti.

Kivikylässä henki on sellainen, että

henkilökuntaa kannustetaan hankkimaan lisäkoulutusta. Juha-Mattikaan ei ole sulkenut tätä mahdollisuutta pois. Vielä se ei ole ollut ajankoh- taista, mutta ehkä lähivuosina.

- Elämäntilanne on sellainen, ettei juuri nyt oikein onnistu. Asumme perheen kanssa Harjavallassa. Tytär syntyi viime vuonna, joten nyt mennään näin. Olen kyllä miettinyt, mitä voisi alalta opiskella, mutta toistaiseksi valinta ei ole kirkastunut. Mutta katsotaan, mitä elämä tuo eteen.





Uudessa kalliokahvilassa kelpaa lounastella



Helmikuu 2024

- Taitaa olla vähitellen niin, ettei käyttöön saada ihan helposti enää uusia neliöitä tällä tontilla. Ellei sitten lähdetä ylöspäin, naureskelee Ruusunen, jonka kädenjälki näkyy Kivikylässä laajasti.

Muutoksia maisemaan tulee kaupunginkin toimesta. Sammallahdenmäen parkkipaikkaa

Savulaaksontien päässä ollaan nimittäin laajentamassa. Lisääntyvä turistivirta maailmanperintökohhteessa kelpaisi hyvin myös palvaamon väelle, vaikkei odotettavissa olekaan mitään ihmismassojen virtaa lappilaiseen historiakohteeseen isommasta parkkipaikasta ja uusista opasteista huolimatta.



Lapin uusi varasto rakenteilla marraskuussa 2023.



Lapin uusi varasto ja marraskuinen tulva 2024.

JATTA VAINIO

Tehtävävaihdokset tuovat työhön lisää mielekkyyttä

Juha-Matti Järvenpään tehtävävaihdos ei ole Kivikylässä suinkaan poikkeus. Uusiin kuvioihin hyppäsi myös Jatta Vainio, joka hänkin kuuluu nyt Lapin yksikön toimiston vahvuuteen toimistopäällikön tehtävänimikkeellä. Takana on reilun vuoden kokemus uudesta tehtäväkuvasta, eikä katua ole tarvinnut.

- Tulin Kivikylään 2020 lähettämöön. Viihdyin siellä todella hyvin, mutta totta kai uudet haasteet kiinnostivat. Tartuin heti koukkuun, kun tällainen mahdollisuus tarjottiin. Toki tarpeen mukaan olen vieläkin lähettämössä sesonkiaikoina, kun apukäsiä tarvitaan. Esimerkiksi joulukuu on niin kiireistä aikaa, että nimenomaan lähettämössä on hirveästi töitä.

Samalla tavalla tekee moni muukin. Tavallaan olemme siis moniosajia, ihan sen mukaan teemme kuin tarvetta on, kertoo Jatta Vainio.

Toimistopäällikön tehtävässä olevalle Jatalle siirtyi osia Laihoson Sirpan, Jäpölän Juuson ja Sabelin Onnin laajasta tehtäväkentästä.

- Hienoa tässä on se, että toimiston väki tietää valtavan paljon yhtiön toiminnasta ja palvaamossa tehtävistä töistä. Neuvoja voi kysyä ja myös saa aina, kun sellaisia tarvitsee. Rik-kautta ja mielekkyyttä tulee työhön mukavasti, kun samanlaisia työpäiviä on vähän. On ollut myös tosi mukava huomata, miten työolosuhteet paranevat investointien myötä, kertoo Jatta.

Erikseen hän mainitsee lähettämön, joka sai huomattavasti lisätilaa myymälän, väestösuojan ja lähettämön lisärakentamisen myötä.

- Varastointi on nyt helpompaa, kun voimme ottaa varastoon enemmän lähetettäviä tuotteita muista toimipisteistä. Ennen lähettämöön otettiin vain se tuotemäärä, joka juuri oli lähdössä. Nyt voidaan katsoa vähän pidemmälle uusien tilojen myötä.

Jatta Vainiolla on majoitus- ja ravitsemusalan perustutkinto ja saman alan esimiehen erikoisammattitutkinto, molemmat oppisopimuksella suoritettuna. Nyt menossa ovat työn ohella opinnot avoimen amk:n puolella liiketalouden tutkintoa varten. Tehtynä on viisi kurssia.

- Opiskeluun kannustetaan Kivikylässä kovasti, mutta arjen pyörittäminen vaatii oman aikansa. Kolme lasta ja heidän harrastuksensa vievät aikaa, mutta sekin helpottaa vuosien mukana, sanoo Lapissa asuva Jatta.



KUULUMISIA HUITTISISTA:

Aidot ja rehdit testimenestyjät



Reilun kahden vuosikymmenen aikana Kivikylän kotipalvaamosta on tullut tärkeä osa huittislaisuutta. Hullulenkki -myymälä on muodostunut valtakunnalliseksi nähtävyydeksi. Tehtaalla on nautittu myös testimenestyksestä, sillä täällä valmistuvat suomalaisten suosikki-makkarat ja nakit.

Huittisten tehtaanyymälänä toimiva Hullulenkki -rakennus on matkailukohde, joka tulee kokea yhtä lailla kuin vaikkapa Tuurin kyläkauppa. Tämä näkyy myös kävijöissä, sillä monet suuntaavat reissunsa joko suoraan myymälään tai ottavat sen osaksi matkaansa mökille tai joulunviettoon.

Oville kertyykin jonoa etenkin kuumimpina sesonkiaikoina eli juhannuksena ja jouluna sekä lomien aikaan.

Reilun neljän vuoden ajan tehtaanjohdajana työskennellyt Mika Luhtala on saanut seurata huimaa kehitystä lähietäisyydeltä koko sen 20 vuoden ajan, jonka Kivikylän kotipalvaamo on toiminut Huittisissa, sillä hän työskenteli aiemmin naapuritontilla kilpailijan palveluksessa.

– Hullulenkki on rakennuksena sen verran erikoinen, että siitä otetaan päivittäin paljon valokuvia. Tiedän, että täällä vierailu kuuluu moneen juhannukseen ja tästä haetaan tuliaisia vaikkapa mökille. Meille tämä on ikään kuin näyteikkuna, sillä hyllyistä löytyy käytännössä kaikkien tehtaiden kaikki tuotteet, Luhtala sanoo.

Huittisissa tehdään Kivikylän kuuluisat makkarat ja nakit. Tuotannossa työskentelee vakituisesti noin 80 henkilöä, joiden lisäksi on määräai-

kaisia, sekä myymälässä noin 15 ja kunnossapidossa viisi henkilöä. Pitkän linjan tekijät tuntevat lihakoostumukset ja valvovat laatua, ja uudet tekijät opetetaan kulttuuriin.

– Etenkin isoilla tuotteillamme on vahva brändi ja sitä kautta kuluttajilla tietyt odotukset esimerkiksi Huiluntuhdin osalta. Mielikuva on helppo pilata, joten tuote ei saa koskaan pettää. Meillä on kaikilla halu tehdä hyvää ja huolehtia, että Kivikylällä menee hyvin. Korkea tuotelaatu on meille sydämen asia.

Yleisön suosikkeja vuodesta toiseen

Asiansa osaavat ammattilaiset takaavat omalta osaltaan myös sen, että Kivikylän tuotteet nousevat vuosittain iltapäivälehtien äänestyksissä

kärkisijoille. Etenkin Huiluntuhti-makkara ja Wanhan ajan nakit ovat olleet testeissä yleisön suosikkeja useampana vuotena peräkkäin, viimeksi nyt kesällä 2024.

– Huiluntuhti-tuoteperhe ja nakit ovat yhdessä Löylylenkin kanssa tehtaamme päätuotteita, joten totta kai se lämmittää mieltä, että ihmiset ovat ottaneet ne tällä tavalla omakseen. Testimenestykset tuovat aina lisäbuustia, ja kesällä Helsingin Sanomien etusivulla ollut iso Huiluntuhti-mainos kasvatti selkeästi kysyntää, Luhtala kertoo.

– Wanhan ajan nakit ovat Suomen ykkösnakkeja. Niitä myydään vuodessa toista miljoonaa kiloa. Niitä menee joulun ja uuden vuoden alla noin 100 000 kiloa, ja vappuhan on toinen selkeä nakkien sesonki.



MIKAN JOULU:

”Marras-joulukuu on sen verran hetkistä aikaa, että kun pääsen aatonaattona kotiovelle, ovat ajatukset rauhoittumisesta ja hyvässä ruoassa. Vaimoni on kova jouluihminen ja hän laittaa joulun tunnelmaa. Tänä jouluna meillä on ensimmäinen lapsenlapsi. Kuuntelemme joulurauhajulistuksen joko Turussa tai televisiosta, ja saunaan on päästävä. Pöydästä pitää löytyä hieman viiniä ja Kivikylän kinkkua, maksapasteijaa ja joululaatikoita.”



KUULUMISIA EURASTA:

Salami-Aura ohitti Kunkkukinkun



O'Savu Mio -pizzojen tuoterperhe kasvaa tasaiseen tahtiin. Korkeatasoiset kotimaisten ainesosien pizzat ovat löytäneet tiensä suomalaisten sydämiin. Salami-aurapizza ohitti jo suosiossa Kunkkukinkku-pizzan. Aktiivisesta tuotekehityksestä päätyy testierien myötä uusia makuja myyntiin, osa jää kokeilun asteelle.

Euran Pizzalan sykkivä sydän – aito kiviuni – hohkaa houkuttelevaa lämpöä. 50-metrinen pizzalinjaston koneet ovat ensin kaulineet sekoitamansa pohjataikinan useaan otteeseen, jonka jälkeen salaisella reseptillä valmistettu tomaattikastike luo pohjan juuri oikealle määrälle täytteitä. Kaiken kruunaa kotimainen juusto.

– Pizzojemme taustalla on tietynlainen artesaani-ajatus, josta haluamme pitää kiinni. Vaikka määrät ovat isoja, näkyy tuotannossa edelleen käsillä tekemisen meininki. Panostamme laatuun, mutta emme tavoittele niin sanottua premium-luokkaa. Olemme löytäneet oman paikkamme markkinoilla ja kuluttajien keskuudessa, tehdaspäällikkö Antti Pokkinen taustoitaa.

Kivikylän pizzat tuotiin omille palvelutiskeille ensimmäisen kerran kesäkuussa 2022. Samana keväänä avatussa Euran tehtaassa valmistuu nyt päivittäin 12 000 – 20 000 pizaa riippuen kulloinkin tuotannossa olevien tuotteiden määrästä.

– Ensimmäinen pizzamme oli Kunkkukinkku, mikä oli lihatalolle luontainen startti. Pizzojemme suosio

kasvoi nopeasti palvelutiskeillä ja näin ollen ne päätyivät kaappoihin verrattain lyhyessä ajassa.

Kärki vaihtui – nyhtöpossu haastaa suosikit

Kun lasketaan yhteen sekä pyöreät että niin sanotun festari-mallin eli suorakaiteen muotoiset pizzat, on O'Savu Mio -pizzoja seitsemää eri makuyhdistelmää. Näiden lisäksi Eurassa tehdään kinkku- ja jauhe-liha-välipalatakkuja, sekä pizzoja alihankintana muille tuotemerkeille.

Uusin oma tuote on BBQ-nyhtöpossupizza. Salami-aurapizza sen sijaan valtasi juuri suosiossa kärkipaikan Kunkkukinkulta.

– On mielenkiintoista nähdä, miten uusi nyhtöpossu haastaa Kunkkukinkun ja Salami-auran. Kivikylällä on monenlaisia tuotteita ja ne toimivat usein lähtökohtana uusille makuyhdistelmille. Nyhtöpossu on tästä hyvä esimerkki, Pokkinen sanoo.



NOORAN JOULU:

”Joulussa tärkeintä on yhdessäolo ja hyvä ruoka, sekä kokonaisvaltainen tunnelma. Olen kotoisin Turun suunnalta Paimiosta, jossa vietän joulua vanhempieni, sisarusteni ja sukulaisten kanssa.”

”Olemme pohtineet jouluksi makean ja suolaisen yhdistelmää.”

Testierien kautta kauppaan

Tuotekehitystä tehdään aktiivisesti. Toisinaan tämä vaatii lennokkaita ideoita, joita tulee oman henkilöstön lisäksi myös kauppiailta ja loppukäyttäjiltä. Kaikki ehdotukset käydään läpi ja parhaimmista ideoista tehdään testierät.

Omat palvelutiskit ovat hyvä paikka testata uusien pizzojen menekkiä. Kun jokin tuote saavuttaa suosiota, suunnitellaan sille Kivikylän persoonallinen pakkaus, minkä jälkeen tuote löytyy myös kauppojen hyllyiltä.

– Myynnistä ja palvelutiskeiltä saamistamme toiveista isoa osaa emme pysty tekemään, mutta aina sieltä löytyy myös sellaisia ideoita, joita

lähdemme testaamaan. Kun maku ja toteutus ovat kunnossa, pitää tuote saada myös hinnoiteltua oikein, laatu- ja ympäristöasiantuntija Heikki Koskialho kertoo.

Pizzaa myös joulupöytään?

Euran tehtaalla tehdään pizzaa iloisella yhdessä tekemisen meinillä. Työtä tehdään tosissaan, mutta silmäkulmassa on koko ajan myös oikeanlaista positiivista pilkettä. Tämä luo avoimen ilmapiirin, jossa jokainen uskaltaa tuoda esiin omia ajatuksiaan.

Siinä missä parhaat testituotteet päätyvät lopulta kaappoihin, mahtuu matkan varrelle luonnollisesti myös makuja, jotka on hylätty jo ennen palvelutiskiä.

NOORA TUOMINEN

Tuotekehityksen ja laadun keskiössä

Euran tehtaalla on tehty vuoden 2024 aikana elintarviketurvallisuuden hallintajärjestelmä FSSC 22000 -standardisointia, joka löytyy jo Huittisten ja Säkylyn tehtailta. Päävastuussa työstä on tuotekehitys- ja laatuspesialisti Noora Tuominen. Auditointi tehtiin marraskuun viimeisellä viikolla.

Kyseinen hallintajärjestelmä on usein vaatimuksena asiakkaiden suunnalta. FSSC 22000 osoittaa toimijan olevan sitoutunut valvomaan elintarviketurvallisuuteen liittyviä vaaroja ja hallitsemaan tuotteidensa turvallisuutta, sekä keskittävän jatkuvaan parantamiseen ja asiakastytytyvyyteen.

– Standardisointi luo toiminnalle tietynlaisen taustan, mikä näkyy arjessa esimerkiksi toimintatapoina, kuten erilaisina kirjaamisina. Teemme esimerkiksi omavalvontaa, jota standardi osittain myös ohjaa, ja se selkeyttää monia asioita, Tuominen kertoo.

Lämminhenkinen työarki

Tuominen on työskennellyt tehtävässään tammikuusta 2024 lähtien. Turun yliopistosta keuhällä 2023 elintarvikekehityksen diplomi-insinööriksi valmistunut ammattilainen haki rohkeasti töitä Kivikylästä, vaikka avointa paikkaa ei ollut haussa.

– Tähän mennessä työni on keskittynyt pääasiassa Euran laatu- ja turvallisuuden

tekemiseen. Ylläpidän siihen liittyviä dokumentteja ja teen tarvittavia muutoksia ja työohjeita. Lisäksi pidän koulutuksia. Tuotekehityksessä olen osa kehitystiimiä ja vien asioita eteenpäin yhdessä muiden kanssa.

Ensimmäinen työvuosi on vierähtänyt siis pääosin Eurassa, mutta työt ulottuvat vastaisuudessa entistä enemmän myös muihin tehtaisiin. Vastaaotto on ollut lämmin kaikissa toimipisteissä.

– Kivikylässä on hyvällä tavalla kotoisa ja kannustava tunnelma. Perheyriksen ilmapiiri näkyy lämmihenkisyytenä. Oma työni on hyvin monipuolinen kokonaisuus. Saan tehdä paljon itse ja opetella tehdesäni, mutta samaan aikaan minulla on koko ajan tuki taustalla.



”Koko henkilöstöllä on ollut iso rooli FSSC 22000 -standardin valmistelussa. Haluankin kiittää kaikkien panosta sen valmiiksi saattamisessa.”

– Antti Pokkinen

– Pizza, jossa oli mukana viinirypäleitä ei saanut meidän omalta testi-raadilta minkäänlaista suosiota. Minä taisin olla ainoa, joka siitä tykkäsi, Koskialho naurahtaa.

Myös joulupizzasta on ollut aika ajoin puhetta, ja sellainen saattaa vielä jonain päivänä nähdä päivänvalon. Pokkinen suostuu raottamaan, miltä tällainen sesonkipizza voisi maistua.

– Olemme pohtineet makean ja suolaisen yhdistelmää. Katsotaan josko saisimme sellaisen ensi jouluksi markkinoille, Pokkinen toteaa.

”Kivikylän omat tuotteet toimivat lähtökohtana uusille makuyhdistelmille.”



Yana pitää huolen pizzan pakkaamisesta.



Leipojamestari Petri Heino pohtii, että kuuluuko se ananas pizzaan. Vauhtia riittää yhtä paljon, kuin Z-sukupolvella yhteensä.



Palvelutiskeiltä paikallista paikallisille

Kivikylän palvelutiskejä on tällä hetkellä yhteensä 10. Osassa toimitaan kokonaisvaltaisesti ja osassa ollaan kaupan henkilökunnan apuna.

Vuoden 2024 aikana avattiin kaksi uutta Kivikylän palvelutiskiä; toinen Eurajoen uuteen S-marketiin, toinen Turkuun perinteikkääseen Sokos Wiklundiin. Liedon S-marketin yhteyteen avattiin oma tiski vuonna 2023. Miten palvelutiskit rakentuvat ja mitkä asiat korostuvat arjessa? Entä miten uudet palvelutiskit on otettu vastaan?

Valtatie 8:n ja Eurajoen ydinkeskustan välissä sijaitsee keväällä 2024 avattu uusi S-marketin liikekiinteistö. Viereen avautui syksyllä myös Tokmanni, joten kyseessä on paikkakunnalla merkittävä ostoskeskittymä.

Kivikylän palvelutiskin valomainokset ottavat asiakkaan lämmöllä vastaan heti kaupan porteista kuljettaessa. Aamun kääntyessä päiväksi alkaa lounasajan kuhina. Linjastolta päätyy paikallista ruokaa niin työssäkäyvien, eläkeläisten kuin opiskelijoidenkin lautasille. Palvelutiskien työnjohtaja Pasi Haanpää katselee hymyillen tyytyväisiä lähilounastajia.

– Lounaan kävijämäärät vaihtelevat päivittäin 100-150 välillä, ja trendi on koko ajan kasvava. Tavoitteenamme on tavoittaa keskimäärin 200 lounastajaa. Meiltä varataan myös ryhmäruokailuja, ja tila voidaan jakaa niin, että ryhmä saa osan tilasta esimerkiksi kokouskäyttöön.

Eurajoen palvelutiski rakentui yhteistyössä Osuuskauppa Keulan kanssa. Haanpää oli mukana suunnittelussa ja toteutuksessa. Samoissa tiloissa on myös Keulan paistopiste ja kahvilatilat ovat yhteiset. Kivikylän



Eurajolle avattiin uusi S-market ja Kivikylän palvelutiski huhtikuussa.

ja Keulan työntekijät varmistavat yhteistyössä molempien palveluiden toimivuuden.

– Palvelutiskistä ja lounasruokalasta tehtiin tarkoituksen mukainen ja kokoinen. Tästä löytyy kaikki, mitä tällä alueella tarvitaan. Lounas on hyvä esimerkki siitä, että jokainen asiakas palvelee – oli päällä sitten Kivikylän tai Keulan takki.

– Haluan kiittää niin Eurajoen kuin kaikkien muidenkin palvelutiskiemme

iloisia ja osaavia ammattilaisia. Teke misestä välittyy aito halu tuottaa hyvää palvelua ja ruokaelämyksiä.

Perinteisen lihatiskin paluu Turun keskustaan

Turun keskustassa sijaitsevan Sokos Wiklund -tavarataloon avattiin Kivikylän palvelutiski kesällä 2024. Kyseisellä tiskillä on vuosikymmenien mittaiset perinteet. Lihatiskeä oli kuitenkin ajettu hiljalleen alas, kunnes se siirtyi Kivikylän hoidettavaksi.

– Heillä oli ollut isona haasteena osaavien työntekijöiden löytäminen, mikä johtuu lihatiskien vähenemisestä. Tämä taas oli johtanut tuorelihan myymisen lopettamiseen. On hienoa, että saamme olla teke mässä perinteisen lihatiskin paluuta Turun keskustaan, Haanpää sanoo.

Samalla suunnalla Liedon S-marketin yhteyteen avattiin Kivikylän palvelutiski kesällä 2023.

– Hyppäsimme ikään kuin valmiiseen pöytäan edellisen toimijan luopuessa kyseisestä paikasta. Toimme

Lietoon omat tuotteemme ja tiskeistä tehtiin meidän näköisemme.

Palvelutiskien vetovoimaan vaikuttaa moni asia. Tärkeintä on laadukkaat tuotteet ja palvelu, mutta oma roolinsa on myös sijainnilla ja tuotteiden esillepanossa.

– Siinä missä market-suunnittelussa lihatiski oli ennen perimmäisellä seinällä, sijoitetaan se nykyään useimmiten niin, että palvelulinjasto ja lounasravintola ottavat asiakkaan vastaan jo kauppaan tullessa.

Lähilounaalla aina lihaa

Haanpäällä on noin 20 vuoden kokemus palvelutiskien suunnittelusta ja toteutuksesta. Hän piirsi itse Eurajoen palvelutiskin ensimmäiset luonnokset.

– Kun on tehnyt paljon ja pyrkinyt oppimaan pienimpienkin virheiden kautta, tuottaa se tulosta. Olemme tehneet Eurajolle kokonaisuuden, josta saa hakemalla hakea virhettä, Haanpää naurahtaa.

Kaikilla Keulan toimipisteiden palvelutiskeillä on tarjolla lähilounas.



Tammikuussa tehtiin paikallista TV-mainontaa palvelutiskeistä.

**PASIN JOULU:**

"Joulunalusaika on tarkoittanut jo vuosia kovaa työmäärää. Vaikka tykkäänkin työstäni, huomaan aaton ja joulupäivän olevan palkitsevaa aikaa, kun puhelin ei soi. Kivikylän mehevä palvattu kalkkuna pitää ehdottomasti löytyä joulupöydästä."

Päivittäin ja paikkakohtaisesti vaihtuvat lounaat tehdään itse ja valmiina käytetyt tuotteet on kypsennetty Kivikylän tehtaissa.

– Lounaslistat tehdään personoidusti alueen mieltymysten mukaan. Palautteen mukaan listaa ei tarvitse edes katsoa, sillä tarjolla tiedetään olevan aina jotain hyvää lihaa.

Eurajoen, Wiklundin ja Liedon tiskit on nyt saatu täyteen toimintaan, ja asiakkaat ovat ottaneet ne omikseen, joten minne katseet on suunnattu seuraavaksi?

– Keskusteluja käydään koko ajan. Kysyntää on pohjoisesta etelään ja idästä länteen. Etenkin tässä ajassa

korostuu maltti, eli mennään järkevästi eteenpäin. Prioriteettina on tehdä jokaisessa paikassa kannattavaa ja kestäväää kauppaa.



"Laajentuminen on helppoa, mutta on tärkeää tehdä se kannattavasti ja kestävästi."

– Pasi Haanpää

KOHTAAMISIA JA KUULUMISTEN VAIHTOA**Tiskeiltä entistä valmiimpaa tuotetta**

Torikauppa ja palvelutiskit ovat olleet kohtaamispaikkoja jo vuosikymmeniä. Vaikka eletäänkin sosiaalisen median ja erilaisten viestintävälineiden aikakautta, ovat nämä pitäneet pintansa paikkoina, joissa vaihdetaan kuulumiset.

– Tämä korostuu etenkin pienemmillä paikkakunnilla ja ne kulminoituvat tiettyihin ajankohtiin. Asiakkaat tietävät, keitä he näkevät silloin kaupassa ja mistä siellä jutellaan, ja me olemme osa tätä porukkaa. Eihän se oikein tunnu edes työltä, vaan kyse on aidosta kanssakäymisestä, Pasi Haanpää kertoo.

2000-luvun alussa elettiin taloudellisesti tiukkoja aikoja ja monet kauppiat luopuivat lihatiskistä. Palvelulinjastojen nähtiin olevan vain kuluera. Tuolloin kukaan ei osannut kuvitellakaan, että lounas haettaisiin tai saati syötäisiin kaupassa.

– Nythän tilanne on täysin toinen, lounas on jo odotusarvo. Palvelutiskien puuttumisesta tuli kauppiaille paljon palautetta. Nopeasti huomattiin, että kun kaupasta viedään sielu, eivät asiakkaatkaan viihdy.

Entistä enemmän valmisruokaa

Ostokäyttäytymisessä näkyvät ajan trendit. Vaikka moni tekeekin ruoan alusta alkaen itse, halutaan nykyaikana enenevässä määrin mahdollisimman valmiita.

– Valitettavasti palalihan osuus on häviämässä valmiille ruoalle. Ihmisillä ei ole enää samalla tavalla aikaa tehdä päivittäin ruokaa. Vaikka mieluummin pitäisin perinteistä lihatiskiä, on meidän panostettava valmiisiin ruokiin ja niiden kehitystyöhön.

– Ostovoiman heikentyessä olemme huomanneet, että fiksut taloudenpitäjät

ottavat kerrallaan isomman määrän lihaa. Meiltä saa paljousalennusta, ja eräs asiakas kertoi säästävänsä jopa 200 euroa kuukaudessa hakemalla kerralla isomman erän.

Palvelutiskien sijainnit, tuotteiden sijoittelu ja valikoimien laajuus ovat kaikki hektisen arjen tarpeisiin vastaavia ratkaisuja. Ammattilaisten on myös pysyttävä ajan hermolla.

– Kehitämme omaa osaamistamme. Toteutamme yhteistyössä WinNovan kanssa lihamestarikoulutuksen, johon osallistuu meiltä 12 työntekijää. Näin varmistetaan, että hiipumaan päin ollut ammatti elpyy ja vahvistuu entisestään.



Lihapullaspecialisti Siiri Voll valvomassa pullien kulkua.

LÄMPÖÄ HAKKEESTA ALKUVUODESTA 2025

Kahden kattilan taktiikalla

Säkylän tehtaalla katolle asennettiin kesäkuussa 2020 yhteensä noin 800 aurinkopaneelia. Ne tuottavat parhaimpina kuukausina tehtaalla käyttämästä sähköstä noin 5,5 %. Sähköä tarvitaan tehtaalla kuukausitasolla keskimäärin 600 000 – 700 000 kWh. Parhaana vuotena 2021 tuotto oli 208 MWh ja myös seuraavana vuonna päästiin lähes samoihin lukemiin.

– Aurinkopaneelit ovat kestävästi kehityksen mukainen ratkaisu. Samalla ne tuottavat myös säästöä, kun saamme osan käyttösähköstä taivaalta. Energiakriisin aikana sähkön hinnat nousivat pilviin, mutta meidän sähkömme tuli osittain sieltä pilvien välistä, Timo Laihonon sanoo.

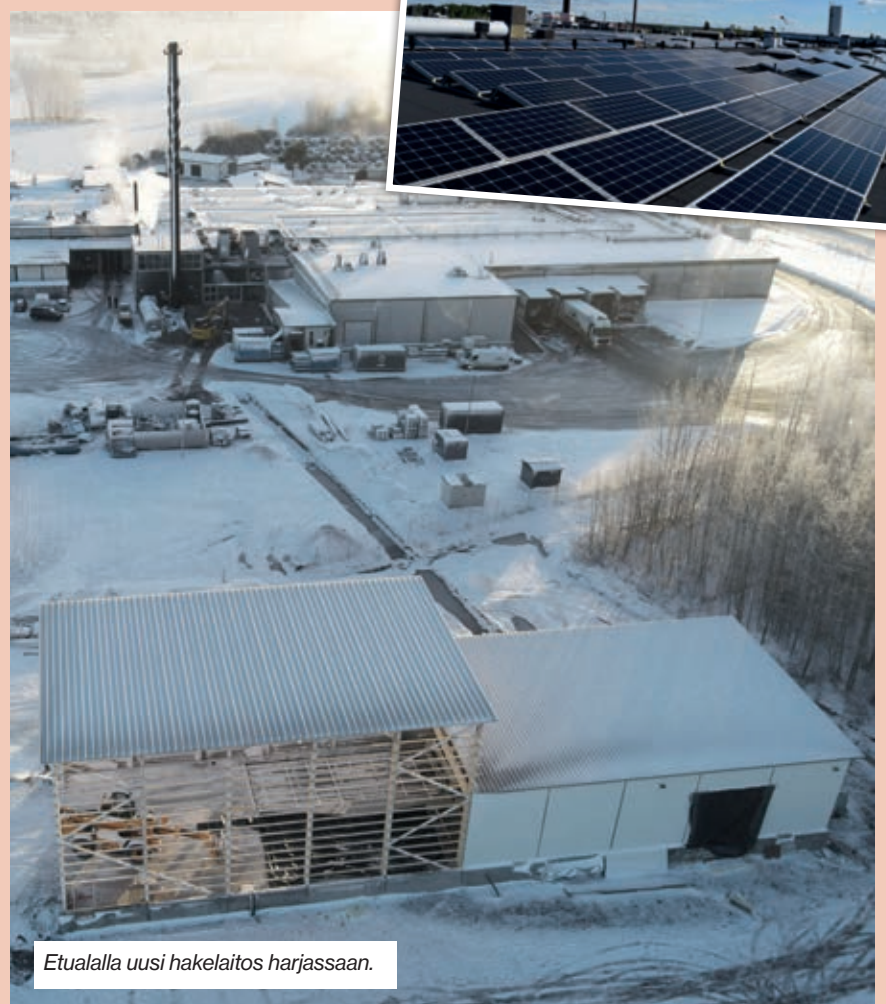
Nyt työn alla on tehtaalla ylläpitolämmön ja käyttöveden lämmitysmuodon vaihto öljystä hakkeeseen. Uuden massiivisen hakelaitoksen rakennustyöt alkoivat loppukesästä 2024 ja ne olivat joulukuun alkupuolella täydessä vauhdissa. Rakentamisesta vastaa Lapin tehtaaseen laajennuksia vuosien varrella tehnyt RTI Rakennus Oy.

– Ajatus hakelaitoksesta on ollut pöydällä useita vuosia. Nyt löysimme oikeanlaisen ja taloudellisesti järkevän ratkaisun. Kalliiden laitoimittajien ja ulkopuolisen energiatoimijan sijaan toteutamme tämän itse. Samassa yhteydessä laajennamme kylmälaistoa, huoltopäällikkö Jani Valli kertoo.

Koko rakennuksen pinta-ala on noin 420 neliötä. Laitokseen tulee kaksi kattilaa. Tämä takaa toimintavarmuuden myös mahdollisten häiriötilanteiden hetkellä.

– Tarkoitus on korvata hakkeella öljy lähes kokonaan. Puhutaan merkittävästä kuluerästä, sillä meillä menee öljyä vuositasolla noin 600 000 litraa. Toki meidän on edelleen tehtävänä öljyllä tiettyjen raakahöyryä tarvitsevien tuotantolaitteiden prosessilämpöjen höyrytarpeet, Valli sanoo.

– Toiveena on, että tammikuussa 2025 hakelaitoksen piipusta tulisi savua, vähintään koekäytön, mutta parhaassa tapauksessa varsinaisen tuotannon merkiksi. Etenemme vaiheittain, ison öljypannun korvaaminen ajoittuu ehkä ensi kesään, Laihonon lisää.



2020 asennettiin aurinkopaneelit.

Etualalla uusi hakelaitos harjassaan.

MYYNTITIIMIN KUULUMISIA

Kivikylää nyt myös Lidlistä

Kivikylän myyntitiimi on ahkeroinut jälleen yhden vaiherikkaan vuoden. On siis aika vilkaista taustapeiliin ja kääntää siitä katseet kohti tulevaa. Vuoden 2024 aikana Kivikylän tuotteet saatiin Lidlin valikoimiin, edessä sen sijaan on kahden kokeneen konkarin eläköityminen.

Yksi merkittävä asia Kivikylän tuotteiden tunnettuuden ja sitä kautta menekin kasvussa ovat ahkerat ja aikaansaavat myyjät. Myyntijohtaja Ari Nurminen kahdeksan henkinen tiimi tekee kauppaa ja pitää näin omalta osaltaan tuotantokoneet kuumina.

Päättävä vuosi 2024 on Nurminen mukaan ollut omalla tavallaan haastava, mutta haasteisiin on vastattu tutuilla vahvuuksilla. Ihmisten ostotottumuksiin vaikuttaa yleinen markkinatilanne, jossa ostovoima on heikentynyt. Syksyllä julkaistujen uusien ravintosuosittelujen vaikutukset taas riippuvat siitä, kuinka paljon ja kauan media niitä nostaa esiin.

– Kaiken kaikkiaan meillä on ollut kokonaisuutena hyvä vuosi. Kuluttajat haluavat hyvää laatua ja sitä me heille tarjoamme. Uskon, että pääsemme tänä vuonna viime vuoteen verrattuna plussan puolelle, Nurminen sanoo.

Myyntin näkökulmasta kolmen kovan keihäänkärjeksi hän nostaa Palvarin lihapyörökät sekä Huiluntuhdin ja Wanhan ajan nakit. Myös O'Savu Mio -pizzat ja niiden uutuudet on otettu ilolla vastaan.

– Huiluntuhdin juusto-jalapeeno-makkara on lyönyt tänä vuonna itsensä oikein kunnolla läpi. Sitä meni etenkin kesällä todella paljon. Näin joulun aikaan myydään tuoresuolattua kinkkua isot määrät ja joululaatikoidemme menekki kasvaa vuosi vuodelta.

ARIN JOULU:

”Meillä on perinteinen joulujohon kuuluu Kivikylän tuoresuolattu kinkku, maksapasteija ja savustettu kalkkuna, sekä kalaa, rosollia ja laatikoita.”

Lidl tärkeä lisä kokonaisuuteen

Kivikylän tuotteet saatiin myös Lidlin valikoimiin. Vuodesta 2002 lähtien Suomessa toiminut ja kovaa vauhtia laajentunut kansainvälinen toimija on kasvanut markkinaosuudella mitattuna maamme kolmanneksi suurimmaksi päivittäistavara-kaup-paketjuksi. Suomessa on yli 200 Lidl-myyntialuetta.

– Lidl on hyvä lisä meidän kokonaisuutemme ja se on yksi tärkeä asiakas muiden joukossa. Tuotteet pakataan Kivikylän omiin laatikoihin, jotka löytyvät Lidlin myymälöistä, Nurminen kertoo.

Mutkatonta on myös asiointi Kivikylän myyntitiimin kanssa. Yli 40 vuotta elintarvikealalla työskennellyt Nurminen on nähnyt alan muutokset. Hän aloitti aikanaan kiertämällä kuorma-autolla kaupasta kauppaan myymässä tuotteita. Myyntityöhön on vaikuttanut eniten teknologian kehitys.

– Tykkään olla asiakkaiden kanssa kasvotusten, mutta ajankuva on sellainen, että myyntityö on siirtynyt paljon Teamsiin ja sähköpostiviesteihin. Uusiasiakashankinnassa on ehdottoman tärkeää päästä istumaan saman pöydän ääreen.

Tuotteita ostetaan halusta

Kun katseet käännetään tulevaan, on yhtenä isona asiana muutokset myyntihenkilöstössä. Pitkän linjan konkareista Ilpo Kivistö jää eläkkeelle joulukuussa 2024 ja Jari Paakki kesäkuussa 2025.



MYYNTITYKKI ILPO KIVISTÖ:

”Hieno matka osana menestystarinaa.”

Kun tämä lehti on ilmestynyt, olen jo siirtynyt lomailemaan. Viiden viikon loma alkaa 19.12.2024 ja ansaitut eläkepäivät alkavat 1.2.2025.

Työni Kivikylän kotipalvaamon myyntiedustajana alkoi vuoden 2002 alussa samalla hetkellä kun valtakunnan valuutta vaihtui markoista euroiksi. Edellisessä työpaikassa toimittiin myyntityössä vielä markoilla ja yhtäkkiä yhdessä yössä olikin kokonaan uudet rahat.

23 vuoden aikana olen nähnyt Kivikylän kehityksen ja kasvun läheltä. Tuotevalikoima on kasvanut isoksi, kuten myös myyntipaikkojen määrä. Alussa

teimme Kivikylää tunnetuksi, jotta saimme tuotteita hyllyille. Yksi iso asia tuote-esittelyt, jotka aloitettiin lähisuodulta ja pikkuhiljaa niitä laajennettiin eri puolille Suomea. Ihmiset huomasivat, kuinka hyviä tuotteita meillä on, ja myyntityö helpottui vuosi vuodelta. Koen, että olen saanut olla mukana rakentamassa tätä menestystarinaa.

Työ on tarjonnut hyvällä tavalla haastetta. Kivikylässä on hyvä myyntitiimi ja tuotannossa osaavat ammattilaiset. On helppo myydä kun tietää, että linjalta tulee korkeaa laatua, ja se on toimitusvarmuuden kanssa suosion perusta.

Lihanjalostusuraa tuli täyteen 50 vuotta, joten eläkkeelle jääminen tuntuu hieman erikoiselta. Aika ei käy pitkäksi, sillä minulla on pyöräkorjaamo, jonka ajattelin muuttaa toiminimeksi nyt kun siihen jää enemmän aikaa.

Lämmittää mieltä, kun työkaverit ovat tulleet sanomaan, etten voi jättää heitä. Olen sanonut, että minulle voi aina soittaa, jos tulee avun tarvetta. Ja tulen käymään täällä tasaisin väliajoin, vähintäänkin lounaalla. Asun tuossa toimistolta linnuntietä 900 metrin etäisyydellä.

Terveisin,
Ilpo Kivistö



Lähiiruokatori tekeytyy perinteeksi

– Toivotan molemmille leppoisia eläkepäiviä ja pitkää ikää. On tärkeää muistaa lenkkeillä riittävästi ja nauttia sitä kuuluisaa saunajuomaa kohtuudella, Nurminen naurahtaa silmää iskien.

Uutena myyntitiimiin on liittynyt Taija Viljanen. Hän työskentelee parhailaan Kivistön ja Paakin kanssa, ja kerryttää päivittäin niin sanottua hiljaista tietoa.

– Kivikylän tuotteiden myynti on siinäkin mielessä hienoa, että niitä ostetaan aidosta halusta. Tuotteet tunnetaan, joten ei ole sellaista pakomyyntiä, ainoastaan hinnasta toisinaan väännetään, Nurminen sanoo.

– Sopimuksia on tehty ensi keväällä ja nyt käydään asioita kauppiaiden kanssa läpi ensi kesää ajatellen. Lähes puolet ensi vuodesta on siis tietyllä tavalla jo tehty.

”Asiakkaiden silmin Kivikylästä nousee esiin ylivertaisina asioina korkea laatu, hyvät tuotteet ja hyvä imago.”



Maakuntajohtaja Kristiina Salonen oli avaamassa ensimmäistä lähiruokatoriä 2023. Vierellä myhäilee tyytyväinen pääpalvar Laihonen.

Huittisten tehtaan piha-alueella on järjestetty Kivikylän, SAMKin ja Huittisten kaupungin yhteistyönä kahtena vuotena peräkkäin lähiruokatori -tapahtuma. Mika Luhtalan mukaan jatkostakin on jo tehty ainakin puolittainen päätös.

Hullun lenkin parkkipaikka muuttui syyskuun ensimmäisenä lauantaina päivän ajaksi lähiruokatoriksi. Kaikki sai alkunsa jo vuotta aiemmin, jolloin SAMKista otettiin yhteyttä Kivikylään. Näiden kahden sekä Huittisten kaupungin yhteistyöllä rakentui Huittisten lähiruokatori.

– Lähdimme mielellämme mukaan, sillä tällainen sopii hyvin Kivikylän henkeen. Meillähän on tälle hyvä paikka jo olemassa, ja aluetta toivottiin tähän käyttöön muiden kumppaneiden suunnalta. Ensimmäisenä vuotena kävijöitä oli toista tuhatta ja tänä syksynä arviolta noin 700, Luhtala kertoo.

Vuoden 2023 tapahtuma oli valtakunnallisen lähiruokapäivän ava-

ustapahtuma. SAMKilla oli tähän hankerahaa, joka omalta osaltaan mahdollisti uudenlaisen idean käynnistämisen. Paikalle saapui runsain määrin lähialueen tuottajia, joilta ei peritty myyntipaikoista maksua – tarjolla oli esimerkiksi puuroa, pizzaa ja hampurilaisia.

– Torilla riitti monenlaista ohjelmaa. Vieraina olivat muun muassa ministeri Sari Essayah, sekä alueen kansanedustajia, joille järjestettiin paneelikeskustelu. Hullun lenkin tiloissa järjestettiin cocktail-tilaisuus ja musiikkiesitykset viihdyttivät kävijöitä.

Kolmas kerta toden sanoo

Onnistunut tapahtuma poiki jatkoa. Huittisten kaupungilta ja SAMKilta tuli Kivikylälle pyyntö vastaavanlaisen lähitoritapahtuman järjestämisestä myös syyskuussa 2024. Tämän vuoden tapahtuma oli edellistä pienimuotoisempi, mutta veti väkeä toivotulla tavalla.

– Piha-alueella oli noin 25 myyjää. Oma myymälämme oli tietenkin auki ja tarjolla oli lähilounasta. Sekä myyjät että kävijät ovat olleet todella tyytyväisiä. Kahden onnistuneen tapahtuman myötä on tietenkin paine jatkaa tätä, Luhtala hymyilee.

Ja tuo paine on muuttunut jo ainakin puolittaiseksi päätökseksi. Luhtalan mukaan Huittisten lähiruokatori tullaan hyvin todennäköisesti järjestämään samana ajankohtana myös syksyllä 2025. SAMKin hanke tosin päättyi, mutta kaupunki on lähdössä mukaan.

– Jos se järjestetään kolmannen kerran, niin eikös se sitten ala olla jo perinne. Sen myötä se voi jäädä osaksi meidän vuosirytmiamme. Vaikka sitä tehdään pienellä porukalla ja oman työn ohessa, on se myös meille hyvä myyntipäivä ja tuo henkilökunnalle mukavaa vaihtelua arkeen.

MYYNITÄYKKI JARI PAAKKI

”Kilometrit eivät lyhene ajamalla, vaan jäämällä eläkkeelle.”

Minulla on vielä puolen vuoden ajanjakso, joka painetaan täysillä hommia. Kiirettä ei ole, sillä eläkepäivät kyllä odottavat siellä kesäkuussa 2025.

Aloitin Kivikylässä myyntiedustajana syksyllä 2007. Soitin Laihosen Jarille ja tarjosin tällaista rempseää itäsuomalaisista isäntää hommiin. Olen kotoisin Imatralta, jossa asun edelleen, eikä Itä- ja Kaakkois-Suomessa vielä siihen aikaan tunnettu Kivikylän tuotteita. Nythän tilanne on täysin eri.

Olen tehnyt näitä hommia noin 40 vuotta. 1980-luvulla tehtiin ja pakattiin tuotteet omin käsin, lastattiin kuormat autoihin ja lähdettiin kiertämään kaup-

poja. Neljä päivää ajettiin ja perjantait ja lauantait tehtiin konsulenttihommaa. Olihan se raskasta, mutta nuorena jaksaa.

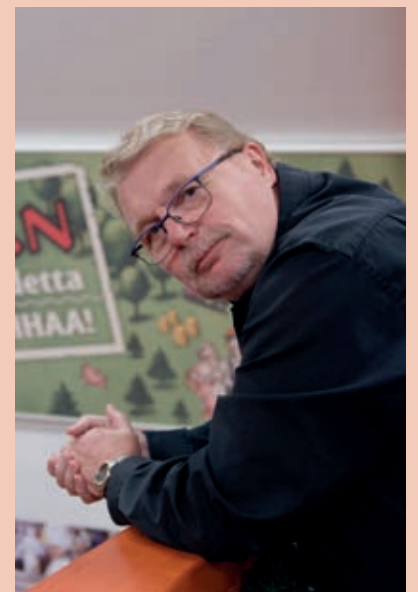
Ajaminen jatkuu edelleen, mutta nyt se on erilaista. Ajan sunnuntaisin Imatralta Huittisiin, jossa työskentelen torstai-ilta-päivään asti, jolloin suuntaan takaisin kotipitäjään. Perjantait työskentelen kotona. Vuodessa kertyy kilometrejä ja vaikka tykkään ajamisesta, niin maantiet alkavat olla nähty.

Myyntitiimissämme riittää huuleneittoa. Työ on melko vapaata, ja siinä helpottaa kokemus, kun tiedämme mitä ja miten tehdään. Myyntityö on isoilta osin myös tiimityötä.

Asiakkaat ovat kyselleet, miten uskallan jäädä eläkkeelle. Olen todennut siihen, että minulle riittää kuulemma kotona hommia. Vaimo on ilmoittanut, että mistä löytyy lumikola ja mistä ruohonleikkuri.

Olimme myyntitiimin kanssa viikonlopon Viron Pärnussa. Tutustuimme paikallisiin lihastiskeihin ja samalla ne olivat minun ja Ilpon läksiäiset. Matkustaminen tulee olemaan iso osa myös eläkepäiviä. Esimerkiksi ensi syksynä vietämme vaimon kanssa pari kuukautta Espanjassa.

Terveisin,
Jari Paakki

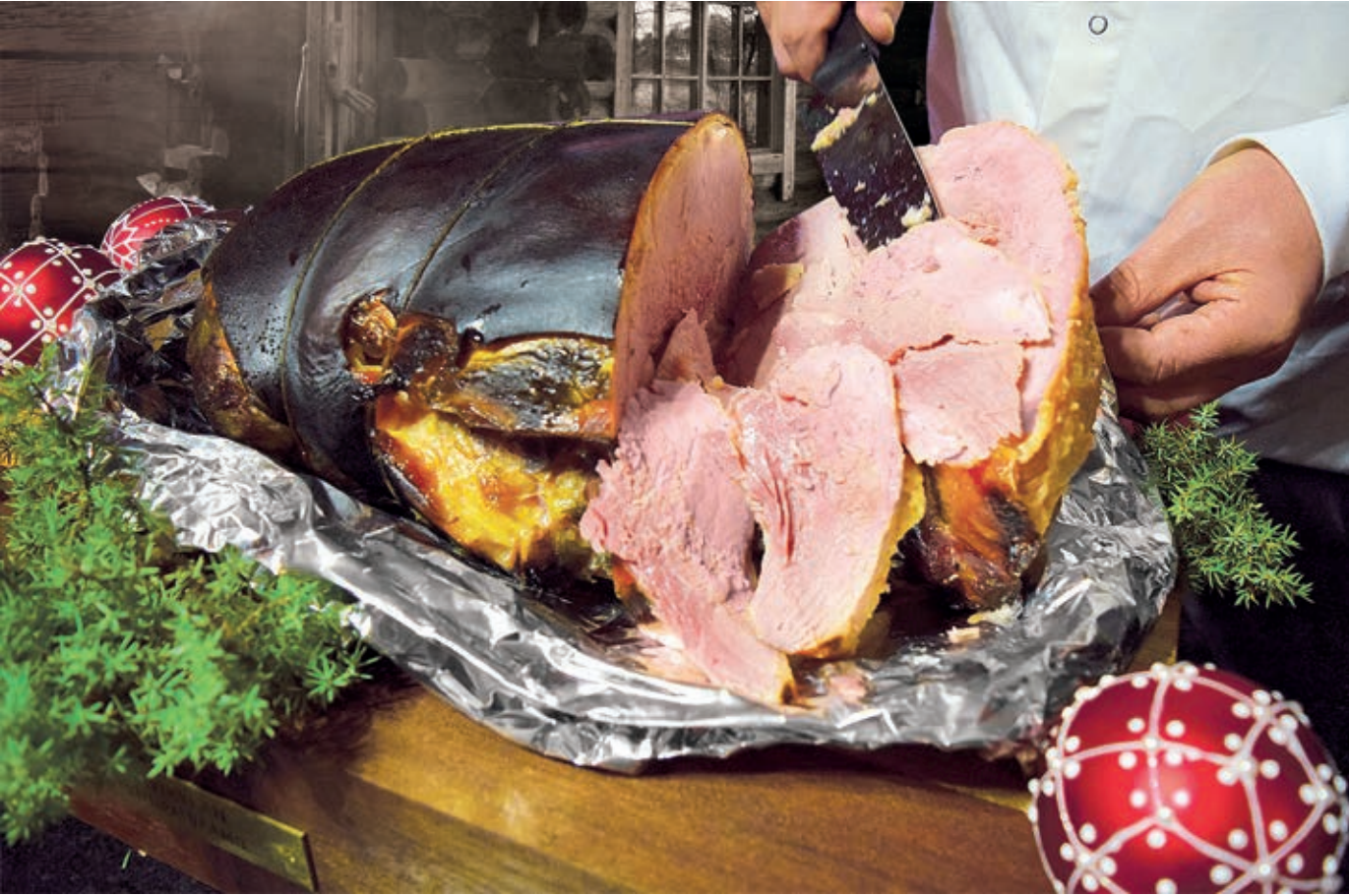


KOLUMNI

Kun kinkkua sai vain aterioilla

Suolaatteko ja paistatteko itse vai ostatteko valmiina, palvattu vai normaalisti suolattu, kokonainen kinkku vai rulla, luullinen vai luuton? Vai eikö lainkaan kinkkua, vaan ehkäpä kalkkuna?

Tällaisia kysymyksiä kuulee joulun alla usein. Se ei ole ihme, sillä moni haluaa joulunsa ruokatarjoilun pöytään liki valmiina.



Kinkku ei ole nykyisin kovin kallis jouluherkku, jos suhteuttaa kilohinnan ansiotasoon. 1950-luvun työläisperheen lapset muistavat oman lapsuutensa erilaisena. Kinkku kuului ruokapöytään, mutta sitä ei syöty välipalana. Jos aikoi ottaa palan kinkkua ihan suupalaksi, äidin kielto tuli kipakasti. Kinkkua sai syödä vain aterioilla tai ehkä iltapalaksi pienen siivun leivän päälle. Siksi lihaa riitti vuodenvaihteeseen asti ja äiti laittoi viimeiset palat hernekeittoon uuden vuoden ensimmäisellä viikolla. Yksi kinkku riitti reiluksi viikoksi useampilapsisessa perheessäkin. Toisin on nyt, kun valikoimissa on joulun alla vaihtoehtoja, kinkun osuus jouluruuasta on pienempi ja entistä harvempi ostaa pöytään kokonaista yli 10-kiloista kinkkua.

1950-60 -luvun lapsuuden ajassa on romantiikkansa ja ennen kaikkea yhteisölliset arvonsa. Harva silti kaipaa aikaa, jolloin lasten syömistä piti rajoittaa joulun pyhinä. Moni ajattelee sitäkin, että viime joulua useampi joutuu tänä vuonna luopumaan kokonaan joistakin perinteisistä herkuista joulupöydässään. Tätä kannattaa ehkä miettiä oman joulunsa keskellä.

Pekka Wallenius,
Toimittaja, filosofi ja
hyvän ruoan ystävä



Monelle joulu ei oikein maistu joululta, ellei saa ottaa yön matalassa lämmössä paistunutta kinkkua aattoamuna uunista ja syödä ensimmäisiä reiluja siivuja kuumana varoen sormien ja suun palamista. Mutta on pakko myöntää, että kinkun hankkiminen valmiina on

alkanut houkuttaa elämän ohitettua seitsemän vuosikymmenen rajan. Miettiessä luopumista itse paistamisesta ajatukset tuovat aina mieleen muistoja omasta lapsuudesta, jolloin monilapsisessa työläisperheessä kinkku oli eräänlainen luksustuote. Valmiin kinkun hankkiminen ei

tainnut olla edes mahdollista kuin maaseudulla, missä jonkun talon savusaunassa palvattiin useamman talon kinkut yhtä aikaa. Tällaisen perinteen kautta Kivikylän Kotipalvaamokin on saanut alkunsa vuosikymmeniä sitten.

KINKUN PAISTO-OHJE

Ota kinkku ajoissa huoneenlämpöön. Ihannetilanne on, jos kinkun sisälämpötila on n. +10°C ennen paistamisen aloittamista.

Poista kinkku pakkauksestaan ja voit huuhdella sen kylmällä vedellä. Jätä verkko paikoilleen, jos sellainen on kinkkussasi.

Nosta kinkku uuniritilälle silavapuoli ylöspäin ja siirrä uuniin. Laita ritilän alle uunipannu tai -pelti ja kaada siihen vettä, joka pitää uunin kosteana. Työnnä paistomittari kinkun paksuimpaan kohtaan, mutta älä työnnä luuhun asti. Lämpötilan kohoamista on helpompi seurata, kun käännät mittarin asteikon uunin suuluukkuun päin.

Paista kinkkua alhaisessa lämmössä n. +125°C (kiertoilmauunissa +80°C). Kinkun arvioitu paistoaika on 60-70 minuuttia lihakiloa kohti. Lopputulos on mehevä, kun sisälämpötila on 72-75 astetta. Täysin kypsä kinkku on sisältä noin 82 astetta.

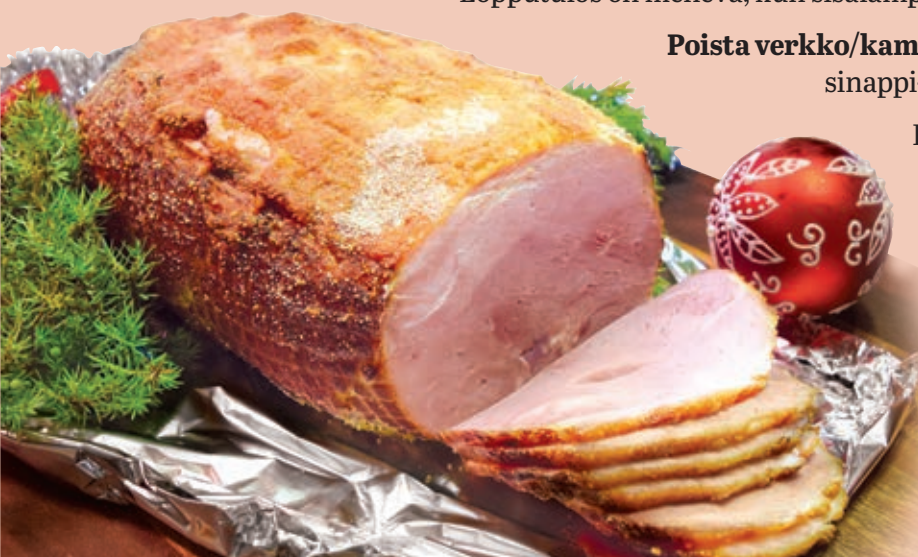
Poista verkko/kamara vasta jäähtyneestä kinkusta ja kuorruta perinteisesti sinappi-korppujauhokuorrutuksella seuraavasti:

Poista kinkusta verkko. Sivele kinkku sinapilla ja ripottele pintaan korppujauhot ja haluamiasi mausteita. Kuorruta kinkku 225 asteessa 10-15 minuuttia, kunnes kuorrutus saa kauniin värin.

JA SITTEEN SYÖMÄÄN JA NAUTISKELEMAAN!!!

Muista säilyttää kinkkua aina kylmässä, alle kuudessa asteessa. Älä unohda kinkkua lämpimälle tarjoilupöydälle pitkäksi aikaa, paitsi jos syöt koko komeuden kerralla!

VINKKI: Myös palvikinkun voit kuorruttaa edellä olevan ohjeen mukaisesti.



Muistatko vielä markka-ajan kinkkumarkkinat?

Kivikylän työntekijöistä kaikki eivät muista markkaa maksuvälineenä. Euro tuli näkymättömänä valuuttana vuoden 1999 alussa. Sitä ajettiin niinsanotusti sisään pelkkänä kirjanpitovaluuttana. Setelit ja kolikot tulivat käyttöön kolme vuotta myöhemmin, jolloin suomalaiset käyttivät ahkerasti vajaan kuuden kerrointa. Sillä jokainen sai muutettua eurot markoiksi ymmärtääkseen rahankulutuksensa paremmin.

Mutta minkälaisia olivatkaan kinkkumarkkinat markka-aikana, sen muistamiseen tarvitaan ikää jo kolmisen vuosikymmentä. Hintoja voi vertailla käyttämällä kertoimena tai jakajana lukua 5,945. Perinteinen joulukinkku maksoi tuoresuolattuna 29 markkaa näkymättömän euron aikaan jouluna 1999. Nyt sen hinta olisi 7,50 euron kilohinnalla noin 44,50 markkaa kilo. Nousua hinnassa on 15,50 markkaa. Prosenteissa muutos vaikuttaa suurelta, mutta rahan arvonmuutoksilla laskettuna ei ollenkaan. Tilastokeskuksen laskurin mukaan 29 markan kilohinta 25 vuoden takaa olisi tämän päivän euroiksi muutettuna 7,50 euroa eli täsmälleen sama kuin tänä jouluna.

Vertailu on mielenkiintoinen. Hinta on täsmälleen sama 25 vuoden jaksolla. Mutta jos otetaan huomioon alv-muutokset ja ansiotason nousut, on kinkun hinta nykyisin huomattavan halpa. Suurin muutos hinnoissa tapahtui jo 1995, jolloin Suomi liittyi Euroopan Unioniin. Ruuan hinnat laskivat kauttaaltaan elintarvikemarkkinoiden vapauduttua. Kuluttajatuuskeskuksen mukaan hinnat ovat myös pysyneet alhaalla koko EU-Suomen ajan.

Mitä joulupukki toi?

Raha muuttui markasta ja penneistä euroksi ja senteiksi. Elintarvikkeiden hintaa ja valikoimaa on mukava vertailla neljännesvuosisadan takaiseen, mutta entä sitten joululahjat. Mitä viimeisinä markkavuosina toivottiin tai saatiin joulupukilta?

Edellä on vertailua nykyisten ja 1990-luvun lopun kinkun hintojen välillä. Toivelahjat ovat muuttuneet samassa aikahaarukassa selvästi enemmän kuin "kinkkumuoti". Äkkiseltään voisi luetella vaikkapa sellaisia kuin Game Boy, Nintendo, My Little Pony, hajukumit, korvalappustereot, jojat, tamagotchit, teletappinuket tai vaikkapa Nokian puhelimet, joiden hinta pyöri tuhannen markan tienoilla.

Näin se maailma muuttuu. Toki esimerkiksi puhelimia toivotaan edelleen, mutta toiminnoiltaan ne ovat enemmän tietokoneita kuin entisajan kännyköitä.



Kivikylän Joulun uutisia!

MUISTATHAN!
Oma hankintamme ja pitkäaikaiset lähipitäjien tutut pientuottajat takaavat, että meiltä saat vain **SUOMALAISTA LIHAA!**

PAKASTA JOULULIHAT NYT:
tämän ja ensi viikon (viikot 46-47)
Suomalaista **POSSUA** 1/2, n. 40 kg **16,-** kg
Suomalaista **POSSUA** taka 1/4, n. 25 kg **20,-** kg
Ammattitaitoinen paloittelu samaan hintaan.

TUOTEPERHEEMME ON MYÖS KASVANUT!
Vain oman talon - siis niistä kotimaisista lihoista valmistetut upeat A luon lihajalosteet ovat jo monen ykkösvalinta.
Perheeseen kuuluu jo lauantai-makkarat, nahit ja grillipätkät.

Jouluhinnasto!

Perinteinen JOULUKINKKU - tuoresuolattu	26,- kg
JUHLAKINKKU POTKALLA - tuoresuolattu	35,- kg
KINKKURULLA - rasvaton, tuoresuolattu	37,- kg
LAPARULLA - rasvaton, tuoresuolattu	29,- kg
FILEERULLA - tuoresuolattu	35,- kg
Kaikista myös tuoreet, suolattomat versiot ym.	
ESIMERKKEJÄ KYPSISTÄ, VALMIISTA TUOTTEISTA:	
Perinteinen JOULUKINKKU - palvattu	45,- kg
KINKKURULLA - rasvaton	55,- kg
JUHLALAPA - potkalla	45,- kg
LAPARULLA - rasvaton	45,- kg
FILEERULLA - nahaton	50,- kg

Tule laajan palvelun lihataloon tekemään joululihaulaksesi
MA-PE 7-17, LA 8-13

Kivikylän
Kotipalvaamo
Kivikylä 27230 Lappi TI. Puh. 826 0905



Urheiluyhteistyöt

Seurat tarvitsevat varoja niin kilpaurheiluun kuin junioritoimintaan, me puolestamme olemme pyrkineet saamaan näkyvyyttä ja lisämyyntiä tuotteille.



Ei ainoastaan markkinointia, vaan myös yhteiskuntavastuuta

Kivikylän Kotipalvaamo Oy on tullut näkyväksi suomalaiselle urheiluväelle. Yritys on käyttänyt jo pitkään auliisti euroja urheilusponsorointiin. Rauman seudulla tunnustetaan tietysti helpoimmin jääkiekko ja tiivis yhteistyö Rauman Lukon kanssa. Mutta myös muissa lajeissa Kivikylä on näytävästi mukana, eikä vain kotipaikkakunnalla, vaan ympäri Suomen.

Yrityksen alkuvuosina Kivikylä näkyi lähinnä urheilutapahtumien grilleissä. Vuonna 1995 tuli valinta Suomen parhaaksi palviksi, mikä merkitsi tuotannon räjähdysmäistä nousua. Sen jälkeen Kivikylän Kotipalvaamo alkoi näkyä entistä tiiviimmin erilaisissa tapahtumissa. Kyse oli selkeästi markkinointitoimista, sillä yhtiön nimi ja tuotevalikoima piti saada tutuksi entistä laajemmalla alueella.

- Palvin menestys oli yrityksen kasvun kannalta hieno virstanpylväs. Soittoja tuli joka puolelta maata ja menekki räjähti. Samalla tavalla Huiluntuhti saavutti lihaisuutensa

ansiosta valtavan suosion. Tässä vaiheessa emme vielä tehneet massiivisia markkinointitoimia, mutta Lukon kanssa tehty ensimmäinen sopimus nimen käytöstä jäähallin nimessä oli yrityksemme kokoon nähden valtava panostus. Sen jälkeen olemme olleet mukana urheilussa paljon. Markkinointinäkökulma on tärkeä, mutta yhtä lailla olemme halunneet kantaa tavallaan yhteiskuntavastuutakin.

- Lounaisessa Suomessa tuotteemme ovat olleet yrityksen alkuvuosista lähtien hyvin suosittuja. Siksi olemme halunneet olla mukana myös liikunnan ja urheilun tukijana. Omien työntekijöidemme ja myös asiakkaidemme harrastamisen tukeminen on vastuunkantoa siitä, että väellämme olisi hyvä olla myös vapaa-aikana vaikkapa lasten harrastusten parissa, perustelee toimitusjohtaja Jari Laihonon yrityksen urheilusponsorointia.

Vastavuoroista

Sponsorointi tulkitaan joskus pelkkänä tukemisena. Sitä se ei Laihosen mielestä kuitenkaan ole. Myös vastavuoroisuus on välttämätöntä.

- On ihan selvä asia, että jollakin tavalla sponsoroinnin pitää hyödyttää myös yritystä. Seurat tarvitsevat varoja niin kilpaurheiluun kuin junioritoimintaan, me puolestamme olemme pyrkineet saamaan näkyvyyttä ja lisämyyntiä tuotteille. Molemmat tavoitteet ovat mielestäni täyttyneet meidän yhteistyössämme urheilutoimijoiden kanssa. Jos ajattelemme mitä tahansa urheilutapahtumaa, niin grillimakkara on oleellisessa osassa kenttien laidoilla. Myöhemmin panosten kasvaessa olemme hakeneet jo paljon laajempia hyötyjä.

- Esimerkiksi yhteistyö jääkiekossa on tuonut meille valtakunnallista näkyvyyttä rutkasti. Sama koskee aikanaan Porin kuninkuusraveista alkanutta yhteistyötä raviurheilussa.

Meille on tärkeitä saada sponsoroinnin kautta alan tuotteita hankkiville positiivinen kuva yrityksestämme. Sitä kautta asiakas valitsee helpommin kaupan hyllyltä juuri meidän tuotteemme, selvittää Laihonon.

Kivikylän sponsoroinnin lajivalikoima on laajentunut vuosien mittaan. Jääkiekko, jalkapallo, raviurheilu, pesäpallo sekä yksilölajit. Samoin alueellinen kattavuus on eri luokkaa kuin vaikkapa kymmenen vuotta sitten.

- Näkökulmia on paljon. Meille urheilutapahtumat tarjoavat hienon mahdollisuuden tavata tuottajia, asiakkaita jne. vapaassa ilmapiirissä. Samoin näen tärkeäksi sen, että henkilökunta voi käydä esimerkiksi jääkiekkopeleissä omassa aitiassa tapaamassa toisiaan muuallakin kuin työpaikalla. Tällaisten asioiden arvoa on vaikea rahassa mitata, sanoo Laihonon.



Toriauto on Teemun NHL

Yksi Kivikylän toriautoista kurvaa kerran viikossa Hämeenlinnan, Säskylän, Karkkilan ja Uudenkaupungin toreille. Asiakkaat ovat tulleet Teemu Laitiselle vuosien saatossa tutuiksi ja kuulumisia vaihdetaan elämän iloista ja suruista. Työtään hän kuvailee jääkiekkotermein oman uransa NHL:ksi. Lue mitä kaikkea aamuyöstä alkavaan ja alkuillasta päättyvään Karkkilan toripäivään mahtuu.



Klo 03.15

Herätyksen ajankohta riippuu ajokelistä ja viikonpäivästä eli siitä, mihin olen lähdössä. Näin perjantaisin menen Karkkilaan, joten kello soi 3.15. Ennen lähtöä nautin aamupuuron ja kupillisen kahvia.

Klo 03.40

Noin puolisen tuntia heräämisestä olen jo auton ratissa kohti Lapin Kivikylää, josta haen kyytiin päivän kuorman. Karkkilassa menee niin sanottuina kestohitteinä muun muassa lihahyytelöä, maalaispalvisiivua, jauhelihaa, pizzoja, palvattua kalkkunaa ja tietenkin Huiluntuhtia.

Klo 04.30

Olen käynyt edellisenä iltana laittamassa tavarat valmiisiin pinoihin ja hinnoitellut laputtomat tuotteet. Lastaan kaiken autoon ja lähden kahvin ja eväsleipien kera kohti Karkkilaa.

Klo 04.50

Pysähdyn Eurassa tankkaamassa auton. Matkalla kuuntelen äänikirjoja. Parhaillaan on menossa tositapahtumiin perustuva Lauri Janhusen Sellaista vankia ei ole -kirja.

Klo 06.00

Matkalla mieleen muistuu eräs työpäivä joulukuussa 2022, kun Karkkilaan mennessä ei ollut yhtään lunta, mutta paluumatkalla nousi lumimyrsky. Siinä missä normaalisti Karkkilan ja Lapin väliseen matkaan menee noin 2,5 tuntia, vei sama matka silloin 6,5 tuntia.

Klo 07.00

Saavun Karkkilan torille. Laitan auton sähköverkkoon ja käyn pikaisesti vessassa. Viitisen minuuttia myöhemmin saapuvat ensimmäiset tilausasiakkaat.

Klo 07.30

Kun tilausasiakkaat on palveltu, on aika avata luukku ja lähes poikkeuksetta samalla hetkellä saapuvat myös ensimmäiset asiakkaat. Tästä alkaa kunnon tohina.

Klo 09.30

Aamulla menee paljon kinkkuja ja lihahyytelöä. Vaihdan kuulumiset tuttujen asiakkaiden kanssa heidän viljelyksistään ja myrskytuhojen vaikutuksista, sekä omasta taloprojektistani. Kohtaukset ovat molemminpuolin avoimia ja lämpimiä.

Klo 10.00

Karkkilassa käy niin paljon asiakkaita, ettei aina meinaa ehtiä edes vessaan. Luukku on auki reilut neljä tuntia ja tänäänkin on jatkuva asiakasvirta.

”Sairastin yhdellä miljoonasta todettavan APL-taudin eli akuutin verisyövän, jonka vuoksi olin sairaalomalla puolisen vuotta. Syöpä todettiin 13.12.2021 ja palasin töihin 1.6.2022. Mahdollisimman nopea paluu töihin oli minulle tärkeää, sillä uskon sen auttaneen omalta osaltaan paranemisessa.”



”Tämä työ on monella tapaa parasta mitä tiedän. Olen löytänyt tästä oman juttuni, enkä ole kaivannut kertaakaan keittiömaailmaan. Kovana jääkiekkomiehenä kuvailisin toriautoilua oman työurani NHL:ksi.”

Klo 11.30

Tiedän kellontarkkuudella, että kuka asiakas tulee mihinkin aikaan, joten heidät nähdessäni tiedän myös sen, mitä kello milloinkin on. Tänään tehdään paljon joulukinkkujen tilauksia – osa tekee sen ostoksiansa yhteydessä, osa kertoo laittavansa viestiä tai tekevänsä tilauksen netissä.

Klo 13.15

Kun päivän viimeinen asiakas on käynyt, suljen luukun ja suuntaan kohti Kivikylää. Matkalla syön lounaaksi aamulta jääneen eväsleivän.

Klo 15.30

Herätyksestä on kulunut 12 tuntia kun saavun Kivikylään. Käyn hakemassa automaatista kahvin ja istahdan alas. Tämä on ensimmäinen hetki päivässä, kun ehdin rauhoittumaan.

Klo 16.00

Kerään lähettämöön kaiken, mitä tarvitsen huomenna Uudessakaupungissa. Puolisen tuntia myöhemmin ajelen kotiin, jossa teen tiskit ja valmistelen auton kuntoon.

Klo 18.00

Työpäivä on ohi ja syön lämpimän ruoan. Tämän jälkeen laitatan PlayStation 5:n päälle ja pelaan muutaman matsin NHL 25 -peliä. Käyn saunassa ja katsomme rouvan kanssa uutta huippusarjaa.

Klo 22.30

Kello soi lauantaiamuna 5.45, joten tänään voi valvoa hieman pidempään. Olen sängyssä klo 23.00.

**Mitä työhösi kuuluu?**

Myyn neljällä torilla Kivikylän huipputuotteita – keskiviikkoisin Hämeenlinnassa, torstaisin Säskylässä, perjantaisin Karkkilassa ja lauantaisin Uudessakaupungissa. Sunnuntait ja maanantait ovat vapaapäiviä, tiistaisin käyn lataamassa auton valmiiksi Hämeenlinnaa varten. Katson itse, mitkä tuotteet missäkin liikkuvat, ja tilaan sen mukaan tavarat.

Milloin ja miten aloitit työssäsi?

Aloitin Kivikylässä marraskuussa 2018. Koulutukseltani olen kokki, ja työskentelin aiemmin ravintolapäällikkönä raumalaisissa ravintoloissa. Halusin työelämään jotain uutta ja siirryin ensin Rauman Prismaan lihatiskille. Vaimalan Matti näki minut siellä ja kysyi, että miksi en ole hakenut Kivikylään töihin. Kerroin, etten tiennyt avoinna olevasta työpäikasta. Seuraavana päivänä Matti tarjosi töitä ja tartuin tilaisuuteen. Työskentelin aluksi tehtaalla keittiössä ja lähettämössä, sekä kiersin osuiskaupan pisteitä ja tuurasin toisinaan kuskia. Nykyisessä tehtävässäni olen ollut viitisen vuotta.

Mikä työssäsi on parasta?

Vapaus, itsenäinen työ ja se, että saan myydä laadukkaita tuotteita. Kaikilla toreilla on vakioasiakkaita, joiden kanssa jutellaan elämän iloista ja suruista. Kanssakäyminen torilla on täysin oma maailmansa, se on tietyllä tapaa vapautunutta ja henkilökohtaisempaa. Lasten palautteet lämmittävät sydäntä kaikkein eniten, sillä he eivät kainostele mitään, vaan kertovat asiat suoraan. Monen lapsen suusta on saanut kuulla, että Kivikylän nakit ovat maailman parhaita.

Mitä teet vapaa-ajalla?

Asun Kodisjoella vanhalla maatilalla vaimoni ja 18-vuotiaan poikani kanssa, 22-vuotias tytär asuu jo omillaan. Vapaa-aika on vierähtänyt talon rakennushommissa, sillä olemme tehneet laajennusta. Intohimoni on jääkiekkokortit. Niillä oli työn tavoin tärkeä rooli syövästä paranemisessa. Sain nyt kortteille oman huoneen, jossa ne on kaikki vitriineissä näkyvillä.



Lämmin kiitos teille kaikille kuluneesta vuodesta!

***Hyvää joulua ja
onnellista uutta vuotta 2025!***

