

## Raportti

### Tilojen välinen yhteistyö –reissu 22.2.2018

#### Mukana:

Anne-Mari Malvisto, Meka-hanke  
 Pertti Ruuska, Toivo-hanke  
 Mikko Veitonmäki, emolehmätila  
 Juha Kallio, urakoija/kasvinviljelytila  
 Anna-Liisa Liettyä, mss/kehittäminen

#### Haastateltavat kohteet:

Matti Myllylä, A-Rehu  
 Ari Nortunen, Untamala

## A-Rehu edistää tuoreviljan kauppaa

Tapasimme A-Rehulta Matti Myllylän Kaustisilla ja kuulimme kuinka A-Rehu kehittänyt tilojen välistä tuoreviljakauppaa. Matti Myllylä on työskennellyt A-tuottajilla nyt noin 32 vuotta ja sitä ennen Hankkijalla noin 7 vuotta. Yleisesti Matti Myllylän näkemys oli, että tilojen välinen yhteistyö lisääntyy koko ajan – tehdään työvaihtoa ja yhdessä töitä, konehankinnoissa harkintaa kuka hankkii mitäkin koneita yms.

Tuoreviljakauppa tuli osaksi A-Rehun tilojen välistä viljakauppaa noin 10 vuotta sitten. Ajatuksena oli silloin virittää viljan viljelijöiden kanssa toisenlaista kauppatapaa eli tuoreviljavälitystä. Alueella on paljon nautatiloja, joille soveltuu hyvin märkävilja. Myös viljan viljelijälle olisi järkevä tapa, jos tilan ei tarvitse kuivata, varastoida ja myydä viljaansa, jos kokee että sadon voi myydä syksyllä pois ja varsinkin jos kuivauskapasiteetti on rajallinen.

Tällä hetkellä tuoreviljan välitys on noin 8 miljoonaa kiloa keskittyen noin 5 viikon jaksoon. Tuoreviljakauppa laajenee koko ajan. Tällä hetkellä renkaassa on 68 ostajaa ja tuoreviljakauppaa käydään kaikkiaan 8 miljoonasta kilosta. Tuoreviljan myyjiä on vajaa 100 eli karkeasti laskien tuoreviljaa tulee 80 tn/tila. Tavoitteena on laajentaa toimintaa A-Rehun kautta vähitellen myös muualle Suomeen. Pääajatus A-rehun tuoreviljakaupassa on hakea tuotantopanoksilla ja yhteistyöllä säästöjä, esimerkiksi kun ostajalle tulee kustannus vain yhdestä rahdista eikä kahdesta.

## Pelisäännöt ja ennakkosuunnittelu

Matti Myllylän mukaan viljan myyjät ovat olleet kaikista tyytyväisimpiä ja ovat aktiivisia myös kehittämään toimintaa. Kotieläintiloilla on kysyntää tuoreena välitettävälle viljalle (huomioiden Pohjanmaan erilainen tuotantorakenne ja viljelyolosuhteet). Kotieläintilat toivovat myös helppoutta ja tässä mallissa se tulee sitä kautta, että A-Rehu hoitaa viljan ostoon liittyvän työn ja logistiikan, laadun määrityksen sekä rahoituksen viljan ostoon. A-Rehun rooli on linkittää myyjä- ja ostajatila eikä toiminta ole A-Rehulle ns. bisnes. Matti Myllylä toi esille myös viljelyn kannalta tavoitteellisuuden eli oikeita lajikkeita viljelyyn ja satotasojä ylös. Tuoreena korjattava vilja mahdollistaa monipuolisemman lajikevalikoiman käytön, koska on mahdollista käyttää myös myöhäisempiä ja satoisampia lajikkeita. Yhteiset pelisäännöt on oltava myös muiden ostajien kanssa. Ensisijaisesti välittävät tuoreviljana pääasiassa ohraa, mutta jonkin verran myös vehnää ja kauraa. Tuoreviljakauppa perustuu ennakkosuunnitteluun:

- Joka rekkalastista otetaan näyte, joka lähetetään analysoitavaksi Ylivieskaan Suomen Viljavalle, Analysoidaan kosteus, hlp ja valkuainen. Tulokset saadaan päivän sisällä.
- Minimi hlp-tavoite on 62 kg
- Ostajan volyymitarpeet selvitettävä hyvissä ajoin kesällä ja alueelliset määrät viljalajeittain -> viestit aikaisemmin toimittaneille tiloille ja lehti-ilmoitus
- Viljan toimittajien sopiminen ostomääriä vastaavasti (osa myy säännöllisesti tuoreena suoraan tilalle ja osalla ratkaisu syntyy vasta kasvukaudella mm. sääolosuhteista johtuen)
- Toimitukset suunnitellaan alueellisesti mahdollisimman järkevästi -> lyhyet kuljetusmatkat, toimitukset tilausjärjestyksessä tai koko tilattu määrä kerralla

Käytännössä pienin tila, joka voi toimittaa tuoreviljaa A-Rehun kautta on sellainen, jolta tulee rekkakuormallinen tuoreviljaa. Kustannustehokkuus on siis huomioitava. A-Rehu järjestää myös ns. viljailtoja, joissa mm. kertovat tuoreviljakaupan käytännöistä ja aktivoivat niin myyjiä kuin ostajia.

## Yhteistyö kasvinviljelytilan kannalta

Matti Myllylä kertoi, että kasvinviljelytila pystyy tuoreviljan kaupalla jakamaan riskejä, kun osa viljasta voidaan myydä jo tuoreena ja osan voi myydä normaalisti kuivattuna viljana. Myyvät tilat tekevät sopimuksen viljan myynnistä (viime syksynä poikkeuksiakin oli eli kaikista ei ehditty tehdä ennakkoon sopimuksia). Sopimuksissa huomioidaan mm. seuraavat asiat:

- Suuntaa antava toimitusaika
- Viljalaji ja määrä -> minimi on 40 tn eli kuormallinen ja edellytetään tiettyä minimilaatua
- Hinnoittelu ja maksuehdot
- Toimitustapa -> vaihtolavat pellolle (lisää hieman rahtikustannusta ja pitää olla määrää) tai asiakastilalla varastossa

Laatuun vaikuttavat asiat käydään läpi myyvän tilan kanssa ja kannustetaan panostamaan laatuun:

- Kasvinsuojelu kuntoon
- Oikea puintiajankohta
- Puhdas puintitulos
- Pakkotuleennuttaminen on ehdottomasti kielletty - ja siitä jää kyllä näyteanalyysien kautta kiinni ja viimeistään naapurit ilmoittavat.

Oikealla puintiajankohdalla on merkitys tuoresäilönnässä, jolloin ihannekosteus on noin 25% (yli 30 % kosteudessa mittarit eivät näytä oikein). Tuoreen viljan toimittaminen mahdollistaa tietyillä viljelyalueilla vaihdon satoisampiin lajikkeisiin ja/tai myöhäisempiin lajikkeisiin. A-Rehun Matti Myllylä korosti, että hehtaareilta kannattaa tavoitella määrää (korkea hlp, hyvät satotasot yms) ja myös Borealin edustaja on tämän todennut keskusteluissa. Puintituloksen puhtaus näkyy hl-painossa ja roskaisuudessa, joilla yhteys rehun energiasältöön. Energiassa tuoreviljalla jäädään kuivaviljan tasoista.

Yhteistyö kotieläintilan kannalta

Ostavat tilat tekevät myös tuoreen viljan ostosopimuksen, jossa on:

- Viljalaji ja määrä
- Hinnoitteluperuste
- Toimitusajankohta
- Maksuehdot

Ostajalle lisäkustannuksia kuivaan viljaan verrattuna ovat usein varastotilan tarve (laakasiilot), säilöntäkustannus ja sitoutuva pääoma. Tuoreviljan kaupassa myyvät tilat säästävät kuivatuskustannuksissa, varastointikustannuksissa ja saavat A-Rehun kautta myös rahansa nopeasti, jolloin viljakauppatulo on heti syksyllä käytettävissä. Tuoreviljakaupassa hinnoittelussa on pyritty huomioimaan oikeudenmukaisesti säästyvät ja syntyvät kustannukset molempien osapuolten osalta ja jakamaan oikeudenmukaisesti myyjän ja ostajan välillä. Laskennallinen kuivausvähennys on 20 €/tn, minkä suuruisen kustannuksen ostaja välittömästi säästää hankkiessaan tuoreviljaa. Ostaja maksaa rahdin, joka puolestaan tuo säästöä myyjälle.

Yhteistyö kuljetusyrittäjien kannalta

Matti Myllylä kertoi kuljetusyrittäjien roolista tuoreviljakaupassa. Kuljetusyrittäjät saavat korvauksen kilometri-perusteella. Paluukuormia voi yrittää hyödyntää, jolloin kuljetuskustannusta voidaan saada alemmaksi. Vaihtolavamaksun hoitaa viljan myyjä ja vaihtolavoilla toimittaessa saavutetaan tehokkuutta (suuret määrät ja nopeus) vaikka hinta on vähän kalliimpi. A-Rehulla on 4-5 kuljetusyrittäjää, jotka ovat tehneet tuoreviljan kuljetuksia. Kaikkiaan tuoreviljakauppa ajoittuu lyhyelle, noin 5 viikon ajanjaksolle. Tällöin ajoa on käytännössä koko ajan ja kuljetusyrittäjät ovat olleet myös kiinnostuneita yhteistyöstä. A-Rehun omat autoilijat eivät voi tuoreviljakaupan kuljetuksia hoitaa, johtuen mm. kapasiteetista, aikataulutuksesta yms. Aikaikkuna puinnista kuljetukseen, murskaukseen ja säilöntään on vain 1-2 päivää.

## Yhteistyö ja ekologinen kestävyys

Tilojen välisen yhteistyö ja tuoreviljakaupan osalta Matti Myllylä toi esille myös ekologisuuden mm. pienempänä hiilijalanjälkenä, koska ketjusta jää pois viljan kuivaukseen tarvittava energia ja myös monta ajokertaa jää vähemmäksi (varsinkin, jos toimitus vaihtolavoilla). Normaalin viljan tie puinnin jälkeen vie kuivaamolle, myynti viljan välittäjälle, rehutehtaalle (teollisuuteen) ja lopulta kuluttajalle, kun taas tuoreviljan kaupassa viljaerä siirtyy puinnista suoraan viljan käyttävälle tilalle.

## Hinnoittelu ja laatu

Hinnoittelussa käytetään ProAgrian laskurin (<https://www.proagria.fi/sisalto/viljan-hintalaskuri-1223>) mukaista puintiajankohdan hintaa ja muutetaan kuiva-aineeksi. Tuoreviljakuormat punnitaan ja huomioidaan laatu (kosteus ja hlp) jokaisesta kuormasta. Näytteet analysoidaan Suomen Viljavalla Ylivieskassa (analyysin kustannus noin 30€/kerta ja jatkossa tarkoitus ei ole analysoida jokaista 5000-10000 kg kuormaa). Perushinta katsotaan alueellisen markkinahinnan mukaan. Hinnoittelussa kuivauskustannus huomioidaan eli vähennys -20€/tn ja kosteuskorjaus ProAgrian taulukon mukaan. Kosteus vaikuttaa hehtolitrapainoon ja huomioi hinnassa viljan sisältämän veden verrattuna 14 % kosteuteen kuivattuun viljaan.

Matti Myllylän kanssa keskusteluissa nousi esille vahvasti laadun merkitys. Lajikevalintaan kannattaa kiinnittää huomioita ja pyrkiä hyviin hehtaarisatoihin. Lajikkeet tulisi valita siten, että jyväkoko on riittävän iso ja toisaalta voidaan kokeilla myös myöhäisempiä lajikkeita, koska viljan ei tarvitse ehtiä tuleentumaan. Seosviljelyn lisääntyessä (ohra, vehnä, kaura) on huomioitava, että lajikkeet valittava siten, että valmistuvat suurin piirtein samaan aikaan. Riittävän korkeisiin hehtaarisatoihin pyrkiminen on myös tärkeää eli ohran osalta tulee tavoitella 4000 kg hehtaarisatoja (kuivaa viljaa).

Tuoreviljakaupassa määräävät tekijät ovat kosteus ja hl-paino. Kuivan viljan (ohran) minimi hl-paino on 62 eli tähän suhteutetaan myös tuorevilja ja tämän alle ei oteta vastaan tai hinnoittelussa vähintäänkin merkittävät vähennykset. (Kannattaa tutustua myös tutkimukseen, miten kosteus vaikuttaa hl-painoihin.)

## Yhteistyötä ja tuoreviljakauppaa tilatasolla

Kävimme tutustumassa tilojen väliseen yhteistyöhön ja tuoreviljakauppaan myös Ari Nortusen tilalla Untamalassa. Ari Nortusen tilalla on tehty yhteistyötä tällä saralla 2010-luvun alusta. Nykyisin tilalla on noin 700 lihanautaa. Työntekijöitä ei tällä hetkellä ole, koska luopunut polvi on aktiivisesti mukana toiminnassa. Jossain vaiheessa työntekijän palkkaamista on todennäköisesti harkittava. Uuden pihatön rakentamisen yhteydessä 2011-2012 huomioitiin myös tuoreviljakauppa eli laakarehusiiloja on riittävästi nurmirehulle ja tuoreviljalle. Samalla siirryttiin aperuokintaan. Lisäksi koko piha-alue asvaltoitiin, mikä helpottaa kuormien käsittelyä. Tilalla on oma vaaka kuormien punnitukseen sekä murskain. Keskusteluissa Ari Nortunen nosti esille riittävän tehokkaan murskaimen tärkeyden. Hektisimpään aikaan tuoreviljan käsittely tilalla on ollut selkeä pullonkaula. Tuorevilja pitää saada nopeasti murskattua ja siilo kiinni. Tuoreviljassa tilalla ei käytetä säilöntäaineita (happoa).

## Yhteistyötä paikallisten kasvinviljelytilojen kanssa

Merkittävä syy, miksi Nortusen tilalla lähdettiin kehittämään yhteistyötä ja tuoreviljakauppaan oli, että laajennuksen jälkeen oma pinta-ala ei riittänyt lannan levitykseen ja olemassa oleva peltoala tarvittiin nurmirehun tuotantoon. Viljat tulevat siis yhteistyötiloilta. Laajennuksen aikoihin läheinen tila oli kuullut vanhalta isännältä, että Nortusten tilalla saattaisi olla kiinnostusta viljan ostolle ja nyt erityisesti menneenä syksynä (huono satokausi sateista ja kylmyydestä johtuen) ihan vieraatkin isännät tarjosivat tuoreviljaa. Riittävän ajoissa keväällä Ari Nortunen käy läpi tuoreviljaa toimittavat tilat ja suunnittelee suurin piirtein mitä on tulossa, mutta jättää tarvittavan tuoreviljamäärän noin 100 000 kg vajaaksi, jotta voi ostaa myöhemmin kauden edetessä ns. kärryn pohjia yms. Tuoreviljan vakitoimittajia Nortusten tilalla on noin 12 ja nämä tilat ovat olleet mukana alusta asti. Pienin yksittäinen tila toimittaa tuoreviljaa noin 50 tn (vastaa noin 10 ha alaa) ja suurin tila 300 tn. Toimitusmäärien suhteen Nortusille käy kaikki ja pienet ja suuret tilat ovat täysin tasavertaisia. Arin mukaan: "Sonnit eivät valikoi onko vilja pieneltä vai isolta tilalta." Yhteistyötilat sijaitsevat alle 20 km etäisyydellä ja ovat enimmäkseen puhtaita kasvinviljelytiloja (yhdeällä kettutarha). Moni yhteistyötila on myös sivutoiminen eli pääelanto tulee muusta kuin maataloudesta ja Nortunen sekä naapurin kasvinviljelytilan Hietanen muistelivat, että omaa kuivuria ei ole kenelläkään yhteistyötiloista. Yleisesti viljan toimitukset alueelta suuntautunevat pääosin Seinäjoen rehutehtaalle. Nortunen ostaa tuoreviljaa noin miljoona kiloa vuodessa. Tässä on mukana myös vesi eli noin 200 tn.

## Hinnoittelu ja rahaliikenne

Jokainen tilalle tuleva viljakuorma punnitaan ja tilalla on oma vaaka. Kuormista otetaan myös kosteus ja kosteuden vaikutus huomioidaan Suomen Viljavan taulukon mukaan (<https://www.suomenviljava.fi/fi/palvelut/kuivaus/>) Perushintana on käytetty Avenan viljan päivänhintoja, mutta Nortuset ovat todenneet, että Avena ei välttämättä ole soveltuvin, koska ei tällä hetkellä osta viljaa alueelta muutenkaan (oikean vertailukohdan puuttuminen). Tulevana syksynä on tarkoitus käyttää Altian hintoja perushintana. Hinnasta tehdään myös kuivausvähennys -20 €/tn kuten A-Rehunkin hinnoittelussa. Lisäksi hinnoittelussa huomioidaan hl-painot ja kertoimet, kuten A-Rehun hinnoittelussakin.

Nortusille tuoreviljaa toimittavat tilat ovat ottaneet hinnoittelumallin hyvin vastaan. Yhteistoimintaa ja pelisääntöjä on käyty läpi mm. yhteisellä illallisella (A-Rehu järjestää ns. viljailtoja). Nortunen ottaa mieluiten vastaan tuoreviljaa, jonka kosteus asettuu välille 22-27 %. Näillä kosteusprosentteilla Nortusten mylly murskaa parhaiten ja Nortunen onkin pohtinut, että kosteuskorjaus päättyy 22 %:iin. Muualta on vähän kuulunut viljatilojen pohdintaa, että jos tuo märkää viljaa, häviää hinnassa ja näinhän hinnoittelu ei toimi tuoreviljakaupassa ja toisaalta viljan toimittajalta jää työvaiheita ja kustannuksia pois.

Tuoreviljaa toimittavat kasvinviljelytilat tuovat kuormat omalla kalustollaan ja kustannuksillaan Nortusten tilalle vastaanottopaikalle. Tässäkin luottamus on tärkeää, sillä joidenkin kanssa on jopa toimittu niin, että ottavat painot ja kosteudet itse ja kippaavat kuormat asvalttipihalle. Ympärivuorokautista päivystystä ei siis tarvita.

Toimitettujen tuoreviljaerien tilityksissä on pyritty joustavuuteen. Kun viimeinen siilo on saatu kiinni Ari Nortunen käy excel-taulukon pohjalta läpi tulleet erät ja hinnoittelun ja toimittaa koosteen tiloille sähköpostilla tarkastettavaksi. Samassa yhteydessä Nortunen tiedustelee, milloin toimittaja toivoisi saavansa suorituksen. Jos kaikki haluaisivat rahansa lokakuussa, olisi se iso haaste. Lihatilat tulot vaihtelevat sen mukaan, miten eriä lähtee teuraiksi eli tulot eivät siten ole tasaisia (vrt. esim. maitotila, jolle maitotili tulee kuukausittain). Maataloustukien maksussa pääpaino on asettunut loppuvuoteen. Joku tiloista haluaa tilityksen mahdollisimman pian, kun taas toiselle tilalla riittää, että kaikki maksetaan keväällä yhdellä kertaa. Verrattuna kauppaliikkeiden toimintaan, kauppa-liike hoitaa tilityksen 1 kk viimeisen kuorman päiväyksestä eli sieltäkään ei tule rahat heti tilille. Naapurin kasvinviljelytila laittaa laskun, koska tilojen välillä on muutenkin laskutusta, mutta pääsääntöisesti kaikille muille hoitaa tilityksen excel-taulukon pohjalta. Helposti ja sujuvasti on tilitykset saatu toistaiseksi sovittua tilan omien tulojen ja tuoreviljan toimittajien toiveiden suhteen.

### Suunnitelmallisuus olennainen osa yhteistyötä

Tuoreviljan vastaanotto on hyvin hektistä aikaa, mutta vaakaus pyritään tekemään tilalla nopeasti (jotta seuraavaa pääsee eteenpäin) ja asvaltoitu piha helpottaa kuormien vastaanottoa. Punnituksen jälkeen kuorma voidaan kipata pihaan ja lähteä uudelleen pellolle. Kärryjä ei siis sitoudu varastointiin kummaltakaan osapuolelta.

Suunnitelmallisuuden lajikkeiden valinnan suhteen myös Ari Nortunen nosti esille. Nortuset ottavat vain ohraa, mutta muuten lajikkeen valinnalla ei heille ole merkitystä. Muita viljoja ei ole otettu lähinnä siitä syystä, että ohrat jäisivät aikaisina silossa alimmaiseksi ja päälle vehnät ja kaurat. Välissä voi olla toki muitakin viljoja tai seoskasvustoja, mutta syöntijärjestyksen kannalta on huono ratkaisu, jos ensimmäisenä olisi vehnää tai kauraa (kaura pitäisi saada joko alle tai ohran sekaan). Pienillä tiloilla usein tukiehdoista johtuen on kahden kasvin vaatimus, jolloin saattaa tällaisilta tiloilta ottaa muitakin viljoja kuin ohraa.

Tilalle on ostettu tuoreviljaa nyt 6 syksyn ajan ja suurimman osan kanssa sopii jo keväällä, paljonko ja mitä ostaa. Pienen varan jättää, eli voi ostaa vielä syksyllä lisää tuoreviljaa riippuen tarjonnasta ja tulleista määristä. Käytännössä joka syksy on tullut jonkinlainen määrä tuoreviljaa yllättävien kyselyiden pohjalta vastaanotettua. Tuoreviljan vastaanottoa sujuvoittaa myös vanhan isännän rooli. Arto Nortunen on aktiivisesti mukana muutenkin tilan toiminnassa, mutta erityisesti viljan vastaanoton aikaan toinen henkilö ehdottomasti sujuvoittaa toimintaa. Joskus kuormia saattaa tulla 3-4 yhtä aikaa ja tällöin toinen hoitaa vastaanoton ja toinen käyttää myllyä koko ajan.

Ari Nortunen myös tarttuu puhelimeen ja varmistaa, että auman saa suhteellisen nopeasti täyteen ja sujuvasti kiinni. Säilönnässä Nortunen ei käytä ollenkaan säilöntäaineita. Ari Nortunen totesi, että siilon täytössä varmistetaan yleensäkin laatu (siilo pitää saada nopeasti täyteen ja suljettua). Rehu säilyy hyvin kunhan muovi on ehjä ja toiminnassa ollaan tarkkoja. Yhteen siiloon tuoreviljaa sopii noin 250000-300000 kg ja tavoittelee noin 300000 kg siiloja, jotka pystyy tekemään parissa päivässä täyteen. Nyt tehokkaan myllyn myötä pystytään murskaamaan 15000-30000 kg tunnissa kosteudesta riippuen. Kirjallisia sopimuksia Nortunen ei ole tehnyt kenenkään kanssa vaan yhteistyö perustuu vahvaan luottamukseen. Kaikki toimijat ovat tuttuja keskenään ja avoimuus on tärkeää. Toisaalta Nortunen totesi, että omat riskit ovat minimaaliset eli jos joku keväällä tuoreviljan toimituksesta

sopinut tila jostain syystä ei toimitakaan sovittua määrää, ei Nortusella ole sitoutunut vielä mitään. Mahdollisuus on aina ostaa puuttuvat määrät mm. keskusliikkeiden kautta ja ohraa on ollut hyvin saatavilla. Säilörehun osalta tilanne voisi olla haastavampi ja Nortunen katsookin aina, että sitä on riittävästi (tavoitteena 3 niittoa). Tällä hetkellä yhteistyössä ei ole tilaa uusille toimittajille, mutta tämä johtuu yksinkertaisesti siitä, että tarvittava tuorevilja (ja rehumäärä) täyttyy nykyisillä toimittajilla, muuten kyllä uusien mukaan tulo olisi mahdollista. Lähialueella toimii myös muita tuoreviljaa suoraan ostavia kotieläintiloja, mutta sinänsä kilpailua ei ole, koska alueella on viljaitiloja paljon, mutta kotieläintiloja vähän. A-Rehu on toiminut alueella ainakin viime syksynä ja Nortusen mukaan yllätys onkin ollut, ettei tuoreviljaa olekaan ollut alueella juuri tarjolla. Jos kysyntää ja tarjontaa löytyy, niin A-Rehu jatkaa tuoreviljan välitystä alueella.

### Yhteistyö kasvinviljelytilan kannalta

Osana yhteistyötä on myös lannan toimitus tilalle viljaa toimittaville tiloille tai tiloille, jotka ovat sopimusnurmien tuottajia. Tämä on tärkeää, koska oma lannanlevitysala ei riitä. Sopimusnurmien osalta Nortunen hoitaa lannan levityksen, mutta viljatilat hoitavat lannan levityksen itse. Nurmisäilörehun sopimusaloja Nortusilla on noin 70 ha. Nurmien sopimusviljelyn osalta viljelykierto on käytännössä 3 vuotta. Kasvinviljelytila perustaa nurmen suojaviljaan ja ensimmäisenä vuonna siis viljasato hyödynnettävissä. Tämän jälkeen Nortunen tekee parin vuoden nurmet ko. lohkoilta ja ei maksa tästä nurmesta lohkojen omistajille mitään, mutta hoitaa pellot tämän ajan ja aiemmin mainittu lannanlevitys. Nurmen lopetus kuuluu taas pellon omistajalle. Tuet sopimusaloista menevät pellon omistajalle. Näin saadaan myös viljaitiloille viljelykiertoa ja mm. pellon kasvukuntoa pidettyä yllä.

Nortusten tilalla kuultiin myös läheisen kasvinviljelytilan Jaakko Hietasen ajatuksia yhteistyöstä. Hietasen tila sijaitsee Nortusten naapurissa ja tiloilla on muutakin yhteistyötä. Hietanen on ollut mukana ihan alusta asti eli toimittanut tuoreviljaa jo useamman vuoden Nortusille. Vuosittain Hietanen varautuu noin 50 ha ohra-alan viljelyyn ja toimitukseen. Kasvinviljelytilan näkökulmasta yhteistyön hyötyjä ovat:

- Vaivattomuus
- Ei tarvitse odottaa kuivausta
- Nopeus – saa vain puida ja tuoda tuoreviljan suoraan tilalle
- Suunnitelmallisuus
- Saa lantaa
- Mahdollistaa palkkatyössä käymisen (osan alasta ollessa tuoreviljalla, pystyy normaalien vuosilomien puitteissa hoitamaan tilan työt)
- Asvalttihiha ehdoton plussa (ei sido kärryjä vaan tyhjäys on nopeaa ja pääsee jatkamaan puintia)
- Tilityksien joustavuus
- Säästää varastointikustannukset

Hietanen koki myös hinnoittelun oikeidenmukaiseksi. Hän oli laskenut viljan kuivatuskustannuksia ja päätyntyn noin 19 €/tn eli kuivausvähennys 20 €/tn on ihan realistinen ja kohtuullinen.



## Yhteistyö kannattaa

Sekä kasvinviljelytilan (Hietanen) että kotieläintilan (Nortunen) näkökulmasta yhteistyö kannattaa, koska kauppaliikkeiden roolia pystytään hieman sivuuttamaan. Molemmat kokivat, että miksi käyttää välikäsiä, kun onnistutaan muutenkin. Yhteistyön aloittamista ja sujuvuutta on ilman muuta helpottanut, että tilat ja yhteistyökumppanit ovat tunteneet toisensa jo ennestään. Jos yhteistyötä pitäisi aloittaa jonkun muun kuin tutun kanssa, olisi ehdottomasti sovittava tarkkaan kaikista asioista. Yhteistyötä aloitettaessa "perustamiskokous" on hyvä pitää ajoissa, eikä vasta siinä vaiheessa, kun puinnit ovat käynnissä. Yhteistyö vaatii sitä, että molemmat osapuolet osaavat olla sopivan suurpiirteisiä, pitää olla sopivaa väljyyttä luonteessa ja ymmärtää, että yhteistyössä kaikki voittavat, vaikka hyötyä ei voida määritellä tai jakaa täsmälleen yhtä suuriin osiin.

Kuuntele myös tilakäynnin yhteydessä tehty haastattelu ja keskustelun taltiointi:

<https://youtu.be/d9XJJ6diHcM>