MAATALOUS

Olemme kaikki itsenäisiä yrittäjiä, mutta yksin täällä ei kukaan pärjää. **SIEMENVILJELIJÄ JA -PAKKAAJA JOUNI MAHKONEN, HOLLOLA**

Maatilapakkaamoiden yhteistyö alkoi 20 vuotta sitten

Tilasiemen-ketjuun kuuluu nykyään 46 pakkaamoa.

KARI SALONEN

Kylvösiemenkauppa käy hyvin, Jouni Mahkonen kertoo.

Maatilapakkamoilla on iso rooli sertifioidun siemenen kaupassa.

Tilapakkaajien yhteistyö käynnistyi 20 vuotta sitten Suomen Maatilapakkaamot ry:n perustamisella. Yhdistys teki pakkaamoille mahdolliseksi saada käyttöönsä uusia suojattuja lajikkeita.

Myöhemmin Maatilapakkaamot ry:stä tuli Tilasiemen Oy, joka nykyisin myy oman ilmoituksensa mukaan noin neljänneksen Suomessa sertifioidusta siemenestä.

Toinen maatilapakkaamoketju, Peltosiemen ry, perustettiin 1997. Se omistaa 2002 perustetun Peltosiemen Oy:n.

Tuttuja lajikkeita ja erikoisuuksia

Tällä viikolla 20-vuotisjuhliaan viettävään Tilasiemeneen kuuluu 46 maatilapakkaamoa. Sopimusviljelijöitä on noin 200. 7 000 hehtaarin alalla tuotetaan vuosittain 20 miljoonaa kiloa viljojen ja nurmikasvien sertifioitua siementä.

Tilasiemen Oy:n vahvuus on paikallisuus ja kustannustehokkuus, toimitusjohtaja **Jukka Hollo** kertoo.

Maatilapakkaamot ovat tiiviissä vuorovaikutuksessa paikallisten viljelijöiden kanssa. ”Tuotamme paikalliseen viljelyyn sopivia lajikkeita ja tuomme ennakkoluulottomasti uusia vaihtoehtoja markkinoille.”

Tilasiemen on 20 vuoden aikana lanseerannut monta tuttua lajiketta: Roope-, Aslak- ja Ivory-kaurat, monitahoisista ohrista Artturin, Voiton ja Kunnarin sekä mallasohrat Saanan ja Prestigen.

Kevätvehnälajikkeista tärkeimpiä ovat viime aikoina olleet Amaretto, Anniina ja Wellamo.

Nurmikasveissa paikallisuus korostuu erityisesti, koska seokset voidaan räätälöidä lähes lohkoittain sopiviksi.

Hajautetun toimintamallin muiksi eduiksi Hollo mainitsee pienet rahtikustannukset, ketteryyden ja sen, etteivät riskit kumuloidu yhteen pisteeseen.

Tutumpien siementen lisäksi Tilasiemenen myynnissä on muun muassa sinilupiinin, hybridirukiin, syysrypsin ja -rapsin siemeniä.

”Yksin ei kukaan pärjää”

Hollolalainen **Jouni Mahkonen** ryhtyi siemenviljelijäksi ja -pakkaajaksi 1981. Hän oli mukana jo Suomen Maatilapakkaamot ry:n perustavassa kokouksessa.

”Olemme kaikki itsenäisiä yrittäjiä, mutta yksin täällä ei kukaan pärjää”, Mahkonen sanoo.

Tilasiemeneen kuulumisen tärkeimmäksi eduksi hän näkee sen, että yhteistyö jalostajien kanssa toimii ja uusia lajikkeita saadaan säännöllisesti.

Pääkonttorilta saadaan tukea myös muun muassa yhteishankinnoissa.

Tilasiemen hoitaa ketjun yhteismarkkinointia. Jokainen pakkaamo päättää, miten paljon sen lisäksi on paikallista markkinointia.

Koko ketjun valikoima myynnissä

Mahkosen siementuotantoala vaihtelee sadan hehtaarin molemmin puolin. Lisäksi hänellä on kaksi pitkäaikaista sopimusviljelijää.

Vuosittain hän pakkaa puolen miljoonan kilon verran siementä.

Omalla tilalla tuotetaan muutamaa kaura- ja ohralajiketta, syysviljoja ja piensiemeniä. Jokainen pakkaamo voi kuitenkin myydä koko Tilasiemenen valikoimaa.

”Meitä on tässä Hämeessä kymmenkunta pakkaajaa. Myymme kaikki toistemme tavaraa ja sitten vaan soitamme, että voitko toimittaa. Yhteistyö pelaa loistavasti eikä kukaan ole kateellinen toisilleen.”

Pikkusäkit lähes historiaa

Siemenviljely ja -pakkaus ovat Mahkosen työuran aikana muuttuneet valtavasti. Määrät ovat kasvaneet ja pakkausmenetelmät muuttuneet.

”Ennen lähes kaikki myytiin pikkusäkeissä, nyt niiden menekki on aika olematonta. Nyt pakataan suursäkkeihin.”

Pikkusäkkien pakkaaminen oli erittäin työvaltaista. Suursäkit toivat mukanaan lisävarastotilan tarpeen. Niitä ei voi pinota päällekkäin yhtä paljon kuin pikkusäkkilavoja.

Siementuotanto vaatii ehdotonta tarkkuutta. Kaikki koneet ja laitteet kylvöstä pakkaukseen on puhdistettava huolella erien välillä.

”Minulla on 72 siiloa. Kun torven kääntää siiloon, on sillä sekunnilla kirjattava ylös, mitä sinne menee. Muuten sen unohtaa.”

Toiminnan kannattavuus on vaihdellut vuosittain. ”Mutta ei tässä ole koskaan tarvinnut moittia, ettei olisi leipää pöytään tullut.”

Mahkonen tekee lähes kaiken työn omin voimin. ”Kun pystyy tekemään itse, tulos on aina parempi.”

Tällä hetkellä siemenkauppa käy erittäin hyvin, Mahkonen kertoo tyytyväisenä.

SATU LEHTONEN

Kalkitussäät ovat alkamassa!
Nyt kipin kapin kalkkikaupoille,
saat levityksen hyvän sään aikana.”

Nordkalk

Hyödynnä mahtava lukijamäärä 332 000! (KMT S10/K11)

Aiheena mm.:
- Navettarakentamisen trendit
- Maatalouden varavoimalat myrskyjen varalta
- Bioenergia viljankuivauksessa sekä lämmön ja sähkön tuotannossa
- Viljan kuivauksen uusia tuulia
- Isot investoinnit sekä niiden johtaminen

Soita heti 020 413 2321 ja varaa ilmoitustilaa!

Aineistopäivä 3.2.
Aineistot sähköpostilla:
ilmoitus@maaseuduntulevaisuus.fi

MAASEUDUN TULEVAISUUS
Suomen 2. luetuin päivälehti