

Laatuheinää hevosille

Anita Kaakkola

Kirjoitan kokemuksistamme yhtenä Etelä-Suomen Laatuheinärenkaan jäsentilana. Kaakkolan tila Lopella on tuottanut hevostalleille heinää liki 20 vuotta, aluksi kuivaheinää ja myöhemmin myös säilöheinää. Tänä aikana sekä hevosheinän kysyntä että tuotanto on muuttunut paljon. Muutoksia on luvassa jatkossakin.

Hevosten määrä kasvaa Suomessa tasaisesti. Yhä useammin talli keskittyy hevososaamiseen ja ostaa rehut vieraalta. Tämä onkin monesti talliyrittäjän kannalta parempi vaihtoehto kuin kesän heinähässäkkä. Myös harrastetallin omistaja voi haluta viettää kesäloman ja nauttia hevosistaan. Heinän ostajalla vaakakupeissa ovat laatu ja hinta.

Paljonko heinä maksaa?

Heinän hinnan määrittäminen on vielä helppoa. Sen sijaan heinän laatu on herättänyt paljon keskustelua. Asiaa mutkistavat vielä pakkaus- ja tuotantomenetelmän vaikutukset rehun hintaan. Rahtiakaan ei pidä unohtaa.

Heinän hinnalle ei ole olemassa normeja. Hinnoitellaanko tuote kilojen, rehuyksiköiden, laadun, pakkaustavan, tuotantomenetelmän vai jonkin muun ominaisuuden mukaan? Pohdittavaa riittää, ja asiakkaatkin arvostavat eri asioita.

Maataloustuottaja on perinteisesti laskenut rehun hinnan tuotantovaikutuksena. Tätä tapaa tuskin voi käyttää hevosaloudessa, kun tuotto tulee muuna kuin meijerin tai teurastamon tilityksinä.

Jos ostaja haluaa edullista rehua, hänen kannattaa valita mahdollisimman suuri säilöheinäpaali, joka on tuotettu lähellä käyttöpaikkaa. Tämä vaihtoehto kiinnostaa eniten myös tuottajia, joten tarjonta on kasvussa.

Ennen hevosheinän tuottajaksi ryhtymistä tulisi kuitenkin tarkistaa, onko lähellä riittävästi heinän ostajia. Kaikki tallit eivät välttämättä halua pihaansa täyttä kuormaa suurpaaleja. Peltojen reunoilla näkyy jatkossakin pahennusta herättäviä, ylivuotisia paaleja, jos tuottajat eivät riittävästi tutki heinänsä markkinoita.

Kuivaheinällä on kysyntää

Pienpaalatulla kuivaheinällä on aina ollut eniten kysyntää. Sen hinta kuitenkin nousee jatkossa, koska tuotannossa tarvitaan paljon työvoimaa ja tuotannon riskit ovat suuret. Heinän ostaja vertaa pienpaaliheinän ja säilöheinän hintaa. Hänelle ei aina ole helppo perustella paaliheinän huomattavasti korkeampaa rehuyksikköhintaa pelkän pakkaustavan perusteella. Asiaa voisi kuitenkin verrata vaikkapa polttopuun ostoon säkitettynä klapina tai autokuormana halkoja. Hinta puukuutiota kohden ei ole sama, vaikka niiden polttoarvo onkin.

Heinää maatalouskaupoista

Maatalousliikkeetkin myyvät nykyään hevosten heinää. Marketit haluavat karjatilallisten sijaan hevosia pitäviä asiakkaita. Näin lypsykumit ja potkuraudat siirtyvät liikkeissä takaseinälle, ja satulahuovat ja kuolaimet pääsevät hyllyille. Heinän markkinoinnin aloitti Agrimarket, ja muut maatalousliikkeet seuraavat vielä hetken, kuinka aluevaltauksessa käy. Se riippuu paljon heinän tuottajista. Onko liikkeen kanssa tehty sopimus tuottajan kannalta järkevämpi kuin monien asiakassuhteiden hoito ja laskutus? Pystytäänkö tuottamaan riittävän tasalaatuista rehua? Heinä kannattaa ostaa tunnetulta ja luotettavalta toimijalta, oli se sitten maatalouskauppa tai joku muu. Todellisuudessa maatalouskauppa ei ole heinän tuottaja, vaan se on suomalainen viljelijä, joka on tehnyt sopimuksen kaupan kanssa.

Laadukasta heinää

Onnistuneessa kaupassa hinta, laatu ja itse tuote ovat sovittavissa, tiedetään mistä ja miten kauppaa tehdään. Tällöin asiakas ei mielellään vaihda turvallista ja tuttua kauppatapaa uuteen, vaikka sen luvattaisiin olevan parempi ja halvempikin. Rehut ovat tallinpitäjän suurin ostopanos ja luottamus niiden toimittajaan on tärkeää.

Viime vuosina myös asiakkaat ovat halunneet tehdä heinän tuotantosopimuksia. Kun oikea tuottaja on löydetty, halutaan varmistaa juuri sen heinän saatavuus tallille. Sama pätee nyt myös säilöheinään. Tämä on pelkästään hyvä asia, sillä näin heinän tuotanto vastaa parhaiten kysyntää.

Hevosheinän tuotannossa vaikeinta on tuotantomäärien suuri vaihtelu, mikä johtuu suunnittelemattomasta ryntäyksestä tuotantoon tai sääolosuhteista. Laadun tunnistaminen on vaikeaa sekä myyjälle että ostajalle.

Heinäkaupassa selviävät parhaiten sellaiset myyjät, jotka tuottavat luotettavasti tasalaatuista ja -hintaista heinää. Onnistuneen hevosheinän ostajan puolestaan tunnistaa siitä, että hän ei ole aikoihin edes miettinyt koko asiaa.

Lue lisää: www.kaakkola.com ja <http://laatuheina.net/>

Lisätietoja: anita@kaakkola.com
puh. 0400 498 777

Tapio Tuomela/MTT:n arkisto



Hevosten määrä kasvaa Suomessa tasaisesti. Yhä useammin talli keskittyy hevososaamiseen ja ostaa rehut vieraalta.