

## **MATSUTAKE KAUPPAA 2007**

### **Kainuun korvesta Tokion torille**

Krister Karttunen, Baabeli Ky

Tiesimme, että japanilaiset ostaisivat miten paljon matsutakea tahansa, kunhan se on korkealaatuista, ja että Suomesta sitä pitäisi löytyä. Siis miten saadaan sienet talteen ja Lapin perukoilta hyvässä kunnossa Tokiolaisille ostajille asti. Tähän tarvittaisiin asiantuntemusta Japanin elintarvikekaupasta ja maahantuonnista; elintarvikkeiden pakkaamisesta ja kuljettamisesta, sienestämisestä, keruutuotteiden kaupasta, tiedottamisesta, biologiasta, etc. Kaikkea tätä asiantuntemusta meillä Baabeli Ky:ssä ei ollut, mutta kyllä intoa ja reipasta mieltä.

Hankkeen japanilaiset osakkaat ottivat vastuun sienten maahantuonnista, myynnistä ja markkinoinnista. Ensimmäinen osoittautui huomattavan vaikeaksi, jälkimmäiset helpoiksi. Pidimme myös tiedonkulun vuoksi tärkeänä, että japanilaiset kumppanit vierailevat usein Suomessa; jotta saamme riittävästi palautetta sienten luokittelusta, lajittelusta, pakkaamisesta ja kuljetuksesta. Japaninkielen ja kulttuurin asiantuntija Suomessa piti myös huolta yhteyksistä.

Yksi työntekijä vastasi tiedottamisesta, aluevastaavien hankkimisesta, pakkausmateriaaleista, rahaliikenteestä, kuljetuksista, etc. Toinen hoiti poimijoiden koulutuksen ympäri maata. Käytännössä kaikkia tehtäviä joutuivat hoitamaan useat hankkeessa mukana olevat. Jotta sieniä saataisiin riittävästi, jotta luokittelu ja lajittelu ja pakkaaminen sekä kuljetukset hoituisivat tehokkaasti, hankkeeseen pyrittiin saamaan aluevastaavia ympäri Suomen, ideaalisesti yksi henkilö kuntaa kohden (Pohjois- ja Itä-Suomi). Monille alueille (Kuusamo, Tornion seutu, Länsi-Lappi) ei aluevastaavia kuitenkaan löytynyt.

Hankkeelle perustettiin jo alkuvaiheessa WWW-sivustot, joiden kautta oli tarkoitus hoitaa tiedottaminen keskitetysti ja ajan tasaisesti. Aluevastaavia ja poimijoita etsittiin ja koulutustilaisuuksista tiedotettiin myös sanomalehti-ilmoituksilla. Käytännössä yhteydenpito tapahtui kuitenkin suurelta osin suorilla kontakteilla puhelimitse.

Jokaisella alueella, jossa joku oli lupautunut hoitamaan sienten vastaanottoa ja eteenpäin lähetystä, järjestettiin erityinen koulutustilaisuus. Näiden tilaisuuksien tarkoitus oli myös innostaa ja opastaa poimijoita ja niistä pyrittiin tiedottamaan mahdollisimman laajasti. Tässä ilmais- ja paikallislehdet osoittautuivat tehokkaimmiksi. Tilaisuuksissa kerrottiin matsutaken käytöstä Japanissa, sienien tunnistamisesta, löytöpaikoista ja ekologiasta, sienten käsittelystä sekä luokittelusta. Erikseen neuvottiin aluevastaavia sienten pakkaamisesta ja tarkemmin luokittelusta ja hinnoittelusta.

Aluksi arvelimme, että tusina tai parikymmentä kuulijaa koulutustilaisuudessa olisi hyvä. Ihmisten innostus matsutakeen yllätti meidät täysin. Tilaisuuksiin tuli keskimäärin 60-80 henkeä ja enimmillään 200. Valtaosa tilaisuuksien osallistujista ei ryhtynyt aktiivisiksi poimijoiksi, mutta hankkeessa katsottiin myös yleisen sienitietouden levittäminen tärkeäksi; samalla ehkä pohjustettiin tulevien vuosien toimintaa. Matsutake oli Pohjois-Suomessa elokuun tärkeimpiä uutisaiheita.

Kauppaa varten ostettavat sienet jaettiin neljään laatuluokkaan. Ylimpään A-luokkaan otettiin nuoret, avautumattomat, riittävän kookkaat ja kiinteät sienet, ja alempiin B- ja C-luokkiin vanhemmat ja hieman avautuneet sienet. Tarjouduimme myös ostamaan jo täysin avautuneita, laakealakkisia sieniä, vaikka tiesimme, ettei niitä kannata viedä Japaniin. Tällaisilla isoilla sienillä on Japanissa markkinoita, mutta niiden hinnat ovat liian alhaiset. Halusimme kuitenkin kannustaa poimijoita ottamalla myös nämä sienet vastaan. Matoisia tai vioittuneita sieniä emme ostaneet.

Sienten hinnoittelussa etsimme tasapainoa mahdollisen kaupallisen kannattavuuden ja poimijoiden innostamisen välillä. Hankkeen alussa meillä ei ollut tietoa todellisista rahti- ja hallinnointikuluista eikä myöskään sienistä Japanissa saatavista todellisista keskimääräisistä kilohinnoista eri

laatuluokissa. Päädyimme tarjoamaan poimijoille kolmesta parhaasta laadusta, joita aioimme myös Japaniin viedä, 20, 15 ja 5 euroa. Täysikokoisia sieniä ostimme 2 euron hintaan. Hinnat tuntuvat innostaneen poimijoita riittävästi, mutta eivät ehkä takaa riittävää keskimääräistä katetta, ainakaan alemmille laatuluokille.

Vuosi 2007 oli ilmeisesti erinomainen matsutake-vuosi ja erinomainen tilaisuus käynnistää hanke. Etelä- ja Itä-Suomesta sientä löytyi vain niukasti, ei myyntiin asti (Lahden ja Jyväskylän seudut, Pohjois-Karjala). Oulun ja Kajaanin seuduilla ja Länsi-Lapissa (Rovaniemi, Savukoski) matsutakea oli runsaasti, paikoitellen useita kiloja hehtaarilta viikossa.

Joillakin paikkakunnilla (Salla) ei ehkä ollut kiinnostuneita poimijoita, tai sienten vastaanotto ja poimijoiden koulutus oli puutteellista. Useammin hankkeessa oli vaikeuksia löytää todennäköisesti sienirikkailta seuduilta aluevastaavia (Länsi-Lappi, Kittilä, Kolari, Muonio), vaikka innostuneita poimijoita osallistui koulutustilaisuuksiin. Joidenkin paikkakuntien osalta ei kuljetusongelmia onnistuttu ratkaisemaan tyydyttävästi (Inari).

Matsutaken tunnistaminen osoittautui luultua helpommaksi. Aluevastaaville tuotiin vain vähän muita sienilajeja. Koulutus oli tehokkainta jos käytössä oli tuoretta näyttemateriaalia. Sienten oikean käsittelyn ja luokittelun oppiminen, eli vain virheettömistä nuorista sienistä maksetaan täysi hinta, oli selvästi vaikeampaa. Monet poimijat toivat myyntiin vanhoja ja yli-ikäisiä tai vioittuneita ja likaisia sieniä. Eräänä ratkaisuna tähän nähtiin japanilaisen matsutake-kulttuurin riittävän perinpohjainen esittely.

Poimijat jakaantuivat selvästi kahteen ryhmään. Suurin osa toi sieniä myyntiin vain vähän ja vain muutamia kertoja; toisaalta muutamit poimijat toivat paljon sieniä koko satokauden ajan. Nämä aktiiviset poimijat myös luonnollisesti oppivat sienten luokittelun ja käsittelyn parhaiten. Aluevastaavina toimivat tehokkaimmin henkilöt, joilla oli aikaisempaa kokemusta keruutuotteiden kaupasta ja jokin organisaatio tai yrittäjä tukenaan.

Poimijoiden oli monesti vaikeaa ymmärtää käytettyä sienten luokitusta ja hinnoittelua: monet valittivat vanhoista sinistä maksettua alhaista hintaa ja heidän mielestään ylenmääräistä tarkkuutta sienten laadun, puhtauden ja virheettömyyden suhteen. Aluevastaavatkään eivät aina olleet riittävän huolellisia sienten käsittelyssä ja pakkaamisessa. Hankkeessa näihin asioihin olisi tullut kiinnittää alusta asti suurempaa huomiota. Luokittelussa tulee pyrkiä riittävään tarkkuuteen, jotta sienten oikea hinnoittelu on mahdollista ja kauppa Japanissa sujuu tehokkaasti, ja toisaalta yksinkertaisuuteen, jotta se on poimijoille ja aluevastaaville ymmärrettävä.

Sienten pakkaaminen ja kuljetus oli pyritty suunnittelemaan huolellisesti etukäteen. Tietty määrä sieniä erityiseen kannelliseen styrokso-laatikkoon kylmäelementteineen. Käytännössä pakkausrutiineja jouduttiin jatkuvasti muuttamaan ja kehittämään käytännön kokemusten mukaan ja japanista saadun palautteen perusteella. Myös kuljetukset ja rahtaus ja niihin liittyvä paperisota jouduttiin järjestämään eri tavoin eri alueilla ja tilanteen muuttuessa.

Vaikeuksia tuottivat Japanin viranomaisten epäselvät tai tulkinnanvaraiset ohjeet. Säteilyarvoista ja niiden mittaamisesta oli pitkään epäselvyyttä. Esimerkiksi STUK:lle ei aluksi löytynyt akreditointia Japanissa. Toisaalta suomalaisen matsutaken laatua keuhuttiin, ja mikä tärkeintä, sen tuoksun kerrottiin olevan erinomainen.

Jotta matsutaken vienti Suomesta Japaniin, ja poiminta Suomessa, olisi kannattavaa, on sienten luokitusta ja hinnoittelua tarkennettava sekä etsittävä markkinoita myös kuivatuille ja pakastetuille sienille.