

Metsänhoitaja Kimmo af Ursin, 0400 218550, kimmo.af.ursin@kolumbus.fi
Herkkutatin oston kehittäjä Suomessa vuodesta 1995 alkaen

MITEN SAADA MATSUTAKE METSÄSTÄ?

Jos tieto alkavasta sadosta tulee ostajalle heti, poimijoita on paljon ja vahva osto alkaa heti, matsutake ehkä pystyy nousemaan erikoisuudesta vientimenestykseen. Tonnit ja eurot ovat menestyksen lahjomattomat mittarit. Herkkutatille tämä on onnistunut 13 viime vuoden aikana. Molemmat sienet tulevat Suomessa joskus jonnekin joksikin aikaa.

Markkinoiltaankin herkkutatti ja matsutake muistuttavat toisiaan. Kaukana on eksoottinen maa, jonka markkinat vetävät kaiken mitä pystymme toimittamaan. Herkkutatatin ongelmien ratkaisusta kannattaa ottaa opiksi soveltuvat kohdat. Toukkaantumisen ja säilyvyyden kannalta matsutake on helpompi.

Tiedämme vielä kovin vähän Suomen matsutaken satomääristä, huippusatojen sijainneista, alkamishetkestä, satojen kestoista, laatuvaihteluista tai poimijoiden ansioista. Herkkutatista tietoa on karttunut kantapään kautta. Lupaavaa ja kenttätöiden kannalta masentavaa on tietää, että matsutakea on löytynyt eri puolilta maata. Enempää ei tiedetty herkkutatistakaan runsas vuosikymmen sitten.

Toimiva herkkutatikauppa on levinnyt Pohjois-Karjalan ulkopuolelle Itä-Savoon, Päijät-Hämeeseen, Kiuruvedelle, Satakuntaan ja Oulujärven ympäristöön kärsivällisellä talvisella tatti-iltakoulutuksella. Koulutuksen elimellinen osa on ollut Dalla Valle Oy:n ostolupausten päivittäin kaikelle herkkutatille, mikäli sato on hyvä ja paljon poimijoita lähtee heti liikkeelle tattihälytyksellä. Monessa maakunnassa tattikulttuuri ei poiminteluista huolimatta ole lähtenyt kehittymään.

Ainoa luotettava tieto alkavasta sadosta tulee koulutetuilta poimijoilta puhelinsoitolla Loreno Dalla Vallelle tai minulle. Herkkutatatin huippusadossa 2003 kentän osto oli jo lähes 100 tonnia päivässä, kun tutkijatahot valittivat mediassa tuutin täydeltä sienien puutetta. Median varaan ei oston ohjausta voi rakentaa. Päivääkään ei riitä hukattavaksi lyhyessä sadossa.

Poimijoiden soittojen jälkeen Dalla Valle organisoij jokilaitaisen oston parissa vuorokaudessa satoalueelle. Tehokkaimmillaan alueen poimijat saavat aamulla kännykkäänsä hälytyksen tekstiviestinä ja ehtivät jo poimintaan ja myyntiin saman päivän iltana kuten Satakunnassa. Pohjois-Karjalassa ilmoitus Karjalaisessa riittää. Muualla mediakenttä on repaleisempi ja täsmätekstiviesti korvaamaton. Sadon edessä kotisivu ohjaa hyvin, sillä useimpien poimijoiden lähipiiriin kuuluu nettikansaa. Osto joka päivä nostaa määrää ja laatua.

Pidän 100 tonnin ostoa hyvänä herkkutativuotena. Vuotuisella toimitusvarmuudella on suuri merkitys tuontimaassa. Tällä vuosituhannella on ollut vain hyviä vuosia. Vuonna 2002 hyvä sato oli vain Pohjois-Karjalassa, mutta vuonna 2005 vain Satakunnassa. Satotiedon varhaisen saamisen takia eri puolilla maata on oltava poimijoita, jotka soittavat heti lupaavasta tilanteesta alati päivystävälle yrittäjälle. Matsutaken hyviä vuosia lienevät olleet 1998, 2004 ja 2007. Osto parhaana vuonna 2007 on ollut ilmeisesti alle yhden tonnin.

Ilman viisasta kenttäkoulutusta lupaavilla alueilla en pidä matsutaken menestystä mahdollisena. Kuntaan on kerralla luotava vuosia kestävä pysyvä valmius nopeaan ja laajaan liikkeelle lähtöön matsutakesadon yllätyksessä. Hälytysrekisteri satoalueen poimijoiden kännykkänumeroista riittää. Metsässä viihtyvät ihmiset kelpaavat poimijoiksi. Hyvä hajuaisti on eduksi.

Yrittäjältä vaaditaan paljon. Raha ei saa loppua. Hälytyspäivystyksen on kestävä juhannuksesta lokakuuhun. Tuontimaan kieli ja kulttuuri on osattava tai siellä on oltava luotettava ja varakas kumppani. Poimijareklamaatiot on hoidettava viimeisen päälle. Logistiikkaneuvous on toivottavaa. Nuuka on oltava, muuten kulut ryöstäytyvät. Poimijakoulutusta ei kannata ottaa yrityksen tehtäväksi, vaan se kuuluu poimijoille.

Lisätietoja: Sienilehti 4/2003, 4/2004, 4/2005 ja 1/2007. Lehden tilaus sieniseu@welho.com tai Marcus West 040 5319731