METSÄNOMISTAJA

Suomalaiset eivät pärjää ulkomaisille logistiikassa. Esimerkiksi thaipoimijoita on tyypillisesti aina 4–5 yhdessä autossa, kun taas suomalainen matkustaa yksin. **TOIMINNANJOHTAJA SIMO MOISIO, ARKTISET AROMIT**

KIMMO HAIMI

2-vuotias Leo Leppänen on innoissaan isovanhempiensa Mimmi ja Pauli Vesan puolukkasaaliista. Vesat myyvät poimimiaan marjoja ja sieniä Sysmän lähiseudun asukkaille sekä helsinkiläiseen ravintolaan.

Marjastushullut vaihtavat puolukoita polttoaineeseen

Sysmäläinen eläkeläispariskunta poimii marjoja ja sieniä suoraan asiakkaille. Rahallista tulosta tärkeämpää on keräilystä saatava nautinto.

SYSMÄ (MT)

”Jos emme nyt elämäntapaintiaaneja ole, niin elämäntapa-keräilijöitä ainakin”, marjastaja **Pauli Vesa** naurahtaa heti alkuun.

Entiselle metsurille ja hänen vaimolleen **Mimmille** marjastus ja sienestys tuovat lisätuloja pieneen eläkkeeseen, mutta ennen kaikkea sisältöä elämään.

”Ei tällä juuri rikastu. Myyntituloilla saa auton tankin täyteen, jotta pääsee taas reissuun”, Pauli kertoo.

Hän on laskenut, että sienestyksellä tienaa noin kolme euroa tunnilta. Hillastuksella voi päästä säädyllisille tienesteille.

”Ei se rahallinen tuotto niinkään, mutta se saalis viehättää. Metsästäjä-keräilijöiden jälkeläisiä tässä ollaan”, mies pohtii.

Pariskunta pitää kuitenkin myyntimenetelmäänsä varsin käyttökelpoisena. He myyvät marjoja ja sieniä suoraan kuluttajille.

”Rahaa ei uppoa välikäsille, ja asiakas saa taatusti puhdasta marjaa”, Pauli toteaa. ”Ihmiset haluavat tietää tarkalleen, mistä marja tulee.”

Matkahuolto kuljettaa marjat kaupunkiin

Pariskunta toimittaa marjoja ja sieniä lähiseudun asukkaille. Lahteen menee paljon marjaa, ja pisimmillään jopa Jokioisille asti.

Vesat poimivat marjaa tilausten mukaan mutta aina hieman ennakoiden, sillä ihmiset tuppaavat yleensä tajuamaan marjanhimonsa hieman jälkijunassa.

”Meillä on myös niin sanottuja elinikäisjäseniä, jotka ostavat marjaa niin kauan kuin elävät.”

Vetreä eläkeläispariskunta ei ole pahemmin mainostanut liiketoimintaansa, sillä kysyntää on monesti liikaakin.

Yksityisten kuluttajien lisäksi he myyvät metsän antimia muun muassa eräälle helsinkiläiselle ravintolalle. Tuotteet ehtivät metsästä ravintola-asiakkaan lautaselle yhdessä vuorokaudessa.

”Matkahuolto kuljetti eilenkin 10 kiloa kantarelleja ja 3 kiloa torvisieniä linja-autolla Helsinkiin”, Pauli kertoo.

”Marjastus on ennemmin hulluutta kuin mitään muuta”, koko ikänsä marjastanut Mimmi Vesa nauraa.

Hilla-apajat suurin metelin aihe

Vesan pariskunta poimii lähinnä hillaa ja puolukkaa sekä kantarelleja, suppilovahveroita, mustia torvisieniä ja rouskuja.

”Mustikkaa emme enää poimi myyntiin, sillä se kypsyy samaan aikaan hillojen kanssa”, Pauli kertoo. Tukikohtanaan kesäisin Vesat käyttävät Savukosken-mökkiään.

Pauli uskoo, että kaupallisesta marjanpoiminnasta aiheutuva jokakesäinen meteli pienenisi puoleen, jos ulkomaiset marjanpoimijat eivät poimisi lainkaan hilloja.

”Hilla merkitsee pohjoisessa enemmän kuin kulta. Sitä ei etelässä aina ymmärretä”, hän painottaa.

”Vaan ei pidä ahkeria ihmisiä vihata. Kyllä tänne meitä elämäntapakeräjiäkin vielä mahtuu, vaikka thaimaalaisia onkin paljon.”

Vesat suhtautuvat kovin vaatimattomasti keräyssaldoonsa, joka on yhteensä noin tuhat kiloa marjaa ja sientä kesässä.

”Ei tällä iällä enää jaksa niin kuin nuorena”, Mimmi vähättelee.

Lapsenlapselle kovat odotukset

Pauli ja Mimmi ovat marjastaneet koko ikänsä.

”Kun kaksi hullua löysi toisensa, kaikki kesät ja syksyt ovat menneet yhdessä metsiä kolutessa”, Pauli hymyilee.

Marjastushulluus on hypännyt yhden sukupolven yli. Paulin ja Mimmin jälkikasvua metsässä rymyäminen ei kiinnostaa, mutta pojanpoika, 2-vuotias **Leo**, on pienestä iästään huolimatta jo kokenut metsänkävijä.

”Leo sienesti jo viime syksynä kontaten”, Mimmi kertoo.

Nyt poika juoksee jo edellä puolukkametsään pikkuruinen poimuri kourassaan.

Isovanhemmat toivovat kovasti, että Leo jatkaisi suvun marjastusperinnettä.

”Kun vain saisi hillakartat hänelle, ennen kuin me tulemme liian vanhoiksi”, Pauli huokaa.

Minikokoinen marjastaja syksyisellä puolukkakankaalla on sydämen sulattava näky. Mikähän olisi sopiva annos marjoja kesässä, jottei innostus lopahda uhma- tai murrosiässä?

SUVI NIEMI

Etelä-Suomessa puolukkasato oli tänä vuonna hyvä, mikä on hieman vähentänyt poimitun puolukan kysyntää.

Myynti suoraan asiakkaalle kannattaa

Marjojen ja sienten myynti suoraan kuluttajille, ravintoloille, leipomoille ja jalostaville pienyrityksille on yleistynyt.

”Poimijoiden kannattaisi käyttää näitä kanavia, sillä teollisuus ei pysty maksamaan poimijalle tuotteista niin hyvää hintaa kuin ravintolat”, Arktisten aromien toiminnanjohtaja **Simo Moisio** rohkaisee.

Arktiset aromit on valtakunnallinen etujärjestö, joka edistää luonnontuotteiden talteenottoa, jatkojalostusta ja käyttöä.

Moision mukaan marjojen ja sienten myynti suoraan asiakkaalle on ainoa tapa, jolla suomalaiset menestyvät kilpailussa ulkomaisten poimijoiden kanssa.

”Suomalaiset eivät pärjää ulkomaisille logistiikassa. Esimerkiksi thaipoimijoita on tyypillisesti aina 4–5 yhdessä autossa, kun taas suomalainen matkustaa yksin. Polttoainekustannukset marjasaalista kohti ovat suuret”, hän selventää.

Marjojen ja sienten myynti on poimijalle verovapaata tuloa. Sen sijaan torikauppiaat tai yrittäjät joutuvat perimään kuluttajalta arvonlisäveron, jos poimija on joku muu kuin myyjä itse.

Moisio soisi Vesan pariskunnan harjoittaman tavan myydä marjaa ja sientä tietylle nimikkoravintolalle yleistyvän.

”Se on hyvä keino kotitarvepoimijalle saada lisää tuloa, varsinkin kaupunkien läheisyydessä.”

Lähiruokabuumi lisää kysyntää

Lähiruokabuumi on lisännyt tuoreiden, kotimaisten marjojen ja sienten kysyntää. Ravintolat ja matkailupaikat ostavat näitä mielellään luottopoimijoilta.

Harvaan asutuilla paikkakunnilla ostajia on kuitenkin harvassa.

”Kyläkauppaverkosto on harventunut, ja kunnan keskustaan saattaa olla 80 kilometrin matka. Ei sieltä viitsitä lähteä aina marjoja myymään”, Suomussalmella asuva Moisio toteaa.

Jos seudulla on yksikin yrittäjä, mahdollisimman monen poimijan kannattaa tarjota tuotteitaan myyntiin, ettei tämäkin lopeta, Moisio tuumii.

SUVI NIEMI

Pauli Vesan kehittämän vesakontorjuntalaitteen hienous piilee öljykanisterin suulakkeesta ja patjan vaahtomuovista kyhätyssä suuttimessa, joka annostelee torjunta-aineen.

Vesan keksintö kitkee vesakon kerralla

SYSMÄ (MT)

Kaksi vuotta sitten eläkkeelle jäänyt metsuri **Pauli Vesa** esittelee keksintöä, joka näyttää vaatimattomalta mutta säästäisi lukemattomia työtunteja taimikossa.

Käänteentekevä keksintö on muovisesta vesijohtoputkesta sekä öljykanisterin suulakkeesta ja vaahtomuovista kehitetty laite, jossa torjunta-aine kulkee kätevästi vesakonraivaajan mukana.

”Tällä kun töpäyttää vesakon kantoihin, niin ei tarvitse tulla enää uudestaan raivaamaan”, Vesa kertoo.

Annostelu sujuu kotitekoisen tulpan ansiosta säästeliäästi.

”Tehoainetta kuluu tällä systeemillä vain puoli litraa hehtaarilla, kun reppuruiskulla menisi kuusi litraa”, Vesa toteaa.

”Tämä on myös käyttäjäystävällisempi kuin ruisku, sillä putkesta torjunta-aine ei joudu hengitysteihin.”

Vesa käyttää torjuntaliuoksessa kymmenprosenttista glyfosaattia sekä väriainetta, joka erottaa käsitellyt kannot käsittelemättömistä.

Vaikka taimikonhoitoon kuluu putkiannostelijan kanssa lähes kaksi kertaa niin kauan kuin pelkän raivaussahan kanssa, torjunta kannattaa. Vesakko pysyy kurissa, ja seuraava hoitotoimenpide on ensiharvennus.

”Sanovat, ettei vesasyntyisellä tee mitään. Koko ikäni olen siitä kärsinyt. Niinpä kehitin kunnollisen vesakontorjuntasysteemin”, Vesa uhoaa sukunimeensä viitaten.

Vesa on esitellyt keksintöään kernaasti muille ja toivoo, että mahdollisimman monet ottaisivat sen käyttöön.

Onkos tällä hyödykkeellä jokin nimi?

”On, mutten tiedä, kehtaanko kertoa. Se on vanhanpiian unelma.”

SUVI NIEMI