

# LUONNONTUOTTEET JA JALOSTUS

## – olosuhteet ja mahdollisuudet

*Ruotsissa yksityisten metsänomistajien kiinnostus ja mahdollisuudet hyötyä luonnontuotteiden tuotannosta ja myynnistä on melko tutkimaton alue, jolla on suuret kehitysmahdollisuudet tulevaisuudessa.*

Koivumahlan käytöllä elintarvikkeissa ja lääketuotteissa on Ruotsissa pitkät perinteet, mutta kaupallinen käyttö on tällä hetkellä vähäistä verrattuna muihin maihin, kuten Suomi, Viro ja Venäjä. Koivumahlan keräyskausi metsästä on lyhyt, ja se pilaantuu nopeasti ilman asianmukaista käsittelyä, mikä merkitsee haasteita metsänomistajille ja yrittäjille, jotka haluavat kaupallistaa tuotteita koivumahlasta. Ruotsissa monilla metsänomistajilla olisi edellytykset koivumahlan keräämiseen ja myyntiin, koska koivua löytyy koko maasta.

### Päämäärä

Tietoisuuden lisääminen koivumahlan tuotannon olosuhteista ja mahdollisuuksista voi auttaa ja innostaa metsänomistajia luomaan uusia yrityksiä tai aloittamaan yhteistyön paikallisten yrittäjien kanssa. Siksi tässä pilotissa tarkasteltiin koivumahlan tuotannon perusedellytyksiä ja sitä, miten toiminta voidaan organisoida eri osapuolten välillä toiminnan laajuudesta ja luonteesta riippuen. Sen lisäksi, neljälle yksityismetsänomistajalle annettiin mahdollisuus kokeilla koivumahlan juoksuttamista yhteistyössä paikallisen yrittäjän kanssa.

### Johtopäätös

Pilotti keskittyi koivumahlan pienimuotoiseen juoksuttamiseen. Tämä on mahdollista

useimmille metsänomistajille, sillä se vaatii vain pienen alkuinvestoinnin laitteisiin ja muutaman sopivan koivun. Pilotissa yhden kokonaisen laitepaketin hinta oli noin 250–300 kruunua (25–30 €) ja osallistuvat metsänomistajat käyttivät jokainen 2–4 pakettia. Metsänomistajien toimintaan kuluttama aika oli myös vähäistä, koska he käyttivät pääasiassa koivuja lähellä kotiaan.

Kuten metsänomistajat huomauttivat, koivumahlan keräämisen lisääminen edellyttäisi parempia prosesseja ja laitteita koivumahlan varastointiin ja käsittelyyn. Se vaatii myös enemmän aikaa, jos sopivia puita on löydettävä kauempana kotoa. Metsänomistajat pystyivät keräämään pilottiin osallistuneen yrittäjän vaatiman määrän, ja he myös keräsivät osan omaan kulutukseensa. Pilotti osoittaa siis, että metsänomistajilla on hyvät olosuhteet ja mahdollisuudet hyödyntää metsiään yhä enemmän koivumahlan tuotantoon, ja että kiinnostuneet yrittäjät voisivat kehittää tämäntyyppisen liiketoimintamallin. Edellytys on tietysti, että koivumahlatuotteilla on markkinakysyntää. Tätä kysymystä ei tutkittu tässä pilotissa.

Lopuksi, tulevaisuuden yhteistyön luomiseksi, pilotti esitti kolme esimerkkiä siitä, miten metsänomistajien, yrittäjien ja ostajien (jalostusyrietykset) väliset sopimukset voidaan luoda suhteiden luonteesta riippuen. Keskeisiä näkökulmia niissä kaikissa ovat kummankin osapuolen oikeudet ja velvollisuudet, maksutavat ja sopimuksen kesto.

## PILOTTITIIVISTELMÄ



EUROOPAN UNIONI

**Interreg**  
Botnia-Atlantica  
Euroopan aluekehitysrahasto



**Enemmän metsästä**

Asiakaslähtöisiä palveluita metsänomistajille