

Koetoiminta ja käytäntö

Liite 18.12.2006 63. vuosikerta Numero 4 Sivu 8

Camelinan äiti arvioi, että lapsi sai hyvän kodin

Satu Lehtonen, Maaseudun Tulevaisuus

Camelinan nousu unohduksista tunnetuksi terveystuotteeksi on paljolti yhden naisen ansiota. **Karita Larkka** oli mukana camelinatutkimuksen alusta asti, veti sitten kasvin tuotteistamiseksi perustettua Camelina Oy:tä ja luopui lopulta rakkaasta lapsestaan haikein mielin, kun Camelina myytiin Raisiolle.

kuvat: Kari Salonen



Karita Larkka nauttii edelleen joka päivä aamiaiseksi camelinan siemeniä.

Nyt Larkka työskentelee tuoteryhmäpäällikkönä Maatalouskeskolla, mutta seuraa edelleen aktiivisesti camelinatuotteiden etenemistä.

Camelinaa oli kokeiltu Suomessa aiemminkin, mutta uudestaan se otettiin kokeisiin vuonna 1995. Tuolloin tanskalainen **Josef Zubr** haki yhteistyökumppaneita EU-projektiin, jossa tutkittiin camelinan viljelyä ja käyttöä.

Suomen koetta veti professori **Eija Pehu**, ja graduaan kasvintuotantotieteen laitokselle tekevä Larkka tuli kenttäkokeen hoitajaksi.



Camelinan puintia voidaan siirtää myöhäiseksi, koska siemenet eivät varise herkästi.

Vähitellen vastuu koko tutkimuksesta siirtyi hänelle. Camelinaa tutkittiin tuolloin myös muutamassa muussa EU-maassa, mutta vain Suomessa tutkimus johti tuotteistamiseen.

Kun tutkimushanke päättyi, Suomessa oli jo innostuttu camelinasta ja sen öljyn terveysominaisuuksista sekä hyvästä mausta, Larkka muistelee.

Tuolloin Benecol-buumi oli kuumimmillaan, ja kaikki terveysvaikuttaiset elintarvikkeet kiinnostivat.

Camelina Oy perustettiin 1998. Osakkaita oli aluksi neljä, Larkka, Pehu, Leena Kirjavainen ja Erkki Isokaski. Isokaski vetäytyi kuitenkin pian ja keskittyi omaan yritykseensä.

Larkan vetämä yritys sijoittui Helsingin Viikin tiedepuistoon. Sopimusviljelijöitä oli kesällä 1999 seitsemän ja sopimusalaa 10 hehtaaria. Vuonna 2002 sopimusala oli jo noussut 400 hehtaariin.

Tuotteita lanseerattiin markkinoille kokonainen perhe: siemen, rouhe, tavallinen ja luomuöljy, kastike ja pikkelsi.

Kaksi viimeksi mainittua jäivät kuitenkin pian pois, sillä kalliilla erikoistuotteilla ei ollut riittävästi kysyntää.

Uusia rahoittajia tuli mukaan pikku hiljaa: Sitra vuonna 2000, MTK 2001 ja Raisio 2002.

2004 alkoi näyttää siltä, että toimitusjohtajan työmäärä nousi liian suureksi, hän kun oli yrityksen ainoa täysipäiväinen työntekijä.

Lisäksi yrityksen resurssit olivat liian pienet. Heräsi ajatus koko yrityksen myymisestä Raisiolle. Kun ostaja oli kiinnostunut asiasta, kaupat tehtiin.

Luopuminen tuntui haikealta, Larkka myöntää.

Lisäksi hänestä tuntui siltä, että camelinatuotteiden eteneminen pysähtyi kokonaan. Pienessä yrityksessä asiat olivat tapahtuneet paljon nopeammin kuin suuressa.

Viime aikoina Larkka on taas voinut iloita lempikasvinsa menestyksestä, kun Raisio on tuonut markkinoille camelina-Keijun ja Makuisa-tuotteet. Myös Raision ja Valion tutkimusyhteistyö ilahduttaa. Camelina päättyi sittenkin hyviin käsiin.