



Sveriges
lantbruksuniversitet

Vattenanläggningar i den mindre trädgården

En studie som behandlar vattenanläggningar ur trädgårdsanläggares och
vattenproduktförsäljares perspektiv



Sara Arvidson & Isabelle Bertilsson

Fakulteten för landskapsplanering, trädgårds- & jordbruksvetenskap
Självständigt arbete vid LTJ- fakulteten, 10 hp



Sveriges
lantbruksuniversitet

SLU: Sveriges lantbruksuniversitet
LTJ- fakulteten, landskapsplanering
Självständigt arbete vid LTJ- fakulteten

Vattenanläggningar i den mindre trädgården

Water in the small garden

Nyckelord: Vattenanläggning, damm, porlande sten, efterfrågan, försäljare, anläggare

Sara Arvidson & Isabelle Bertilsson

Trädgårdsingenjörsprogrammet

Examensarbete för trädgårdsingenjörer med designinriktning, 10hp

EX0357, Grund AB

Alnarp, 2010

Handledare: Mark Huisman, LTJ- fakulteten, landskapsplanering

Examinator: Eivor Bucht, LTJ- fakulteten, landskapsplanering

Omslagsbilden är hämtad från <<http://www.flickr.com/photos/bellatrix6/168401405/sizes/l/>>

Förord

Ett stort tack till de intervjuade, Pär Schyllander, Rolf Östinge, Peter Wright, Niclas Tengwall, Tommy Göthe, Fredrik Svensson, Kent Johansson och Fredrik Sparretun för att ni tog er tid att medverka, samt till Oskar Olsson för hjälp med litteratur. Vidare ett stort tack till vår handledare, Mark Huisman för bra respons och stöd under arbetets gång.

Sara Arvidson & Isabelle Bertilsson

Alnarp 2010-03-05

Sammanfattning

Vatten är ett av grundelementen och är ett vanligt inslag i trädgården som kan skapa ytterligare en upplevelse. Därför baseras studien på vattenanläggningars efterfrågan hos privatpersoner. Studien riktar sig främst mot trädgårdsingenjörer då utbildningen inte innefattar detta ämne. Som nybörjare inom branschen är det svårt att ha en uppfattning om vad som efterfrågas inom vattenanläggningar.

Studien syftar till att utifrån anläggares och försäljares synvinklar undersöka hur efterfrågan ser ut. Den grundläggande frågan är: Vad efterfrågar den genomsnittliga privata kunden för vattenanläggningar utifrån estetiskt perspektiv? För att besvara våra frågor startade vi med en litteraturomgång, och med litteraturen som utgångspunkt genomförde vi sedan ett antal intervjuer. De personer som valdes ut för intervjuer är i dagsläget verksamma inom branschen och har god erfarenhet inom området samt en verklighetstrogen bild av marknaden.

Resultatet visar att marknaden av vattenprodukter, så som pumpar, filter, fontäner et cetera, är stabil. Dock har anläggare och försäljare inte samma uppfattning då deras målgrupper ser annorlunda ut. Vissa företag anser att marknaden är på väg uppåt medan andra hävdar motsatsen. Kunderna efterfrågar olika produkter och anläggningar företagen emellan men ett samband ses att mer lättskötta anläggningar är eftertraktat. Innebörden av detta är att efterfrågan på porlande stenar ökar, då skötselinsatsen och anläggningsarbetet är avsevärt mindre och lättare än på dammar och andra mer tidsödande anläggningar.

Ett fortsatt arbete kan behandla hur anläggning av olika typer av dammar/vattenanläggningar går till väga. Ett ytterligare förslag kan vara dammar i offentliga miljöer och mer avancerade tekniska lösningar.

Innehåll

Innehållsförteckning	Fel! Bokmärket är inte definierat.
Inledning	1
Bakgrund.....	1
Avgränsningar	1
Syfte och frågeställning	2
Material och metod.....	3
Litteraturstudie	3
Intervjustudie.....	3
Resultat	4
Vatten i trädgården	4
Medverkande företag.....	6
Vad vatten kan bidra med	8
Företagens målgrupper	8
Utformning.....	9
Anläggning och problem vid anläggning.....	10
Skötsel aspekter.....	11
Pris och produkt.....	12
Efterfrågan på marknaden.....	13
Andra svårigheter	14
Diskussion.....	16
Försäljarnas perspektiv	16
Anläggarnas perspektiv.....	17
Andra källor	17
Egna aspekter	18
Svagheter i studien.....	19
Slutsatser och förslag på fortsatt arbete	20
Referenslista.....	21
Tryckt material	21
Muntliga källor	21
Bilaga nummer 1	22
Intervjufrågor, anläggarna.....	22
Intervjufrågor, säljarna.....	22

Inledning

Bakgrund

För djur och växter kan en damm betyda mycket och inte minst för oss människor som kan betrakta vattnets liv och rörelse. Vatten är en förutsättning för allt levande och kanske är det just därför det fascinerar oss så mycket.

I vår föreställning om Edens lustgård rinner en flod upp ur marken och delar sig i fyra armar, de fyra världsfloderna. Enligt Koranen är paradiset en trädgård där vatten, vin, mjölk och honung flyter fram – dessa symboliserar då de fyra floderna. Trädgården är indelad i fyra delar och i mitten, där de möts, finns en källa som representerar livet.

(Kerstin Engstrand, Anders Persson, Trädgårdens vatten, Stockholm, 2005, s.7)

Trädgårdsdammens syfte kan variera kulturellt emellan, för oss i Norden med våra vattenfyllda landskap rör det sig mer om ett estetiskt synsätt än var det en gång började som en reservoar i mellanösterns torra trädgårdar.¹

Då ämnet vattendammar är relativt brett så riktar sig studien främst mot efterfrågan hos privatpersoner med trädgårdar. Vatten- och dammprodukter återfinns i många bransch- och nätbutiker vilket gör produkterna lättillgängliga för alla. Lättillgängligheten är utgångspunkten för studiens hypotes, att efterfrågan ökar. Det anses viktigt att ha en realistisk uppfattning vad beträffar anläggningsmöjligheter.

Studien riktar sig främst mot oss som trädgårdsingenjörer då utbildningen inte innefattar detta ämne. Studien samt delar av litteraturen är grundläggande inom ämnet. Därför ger studien en mer övergripande helhetsbild av vattenanläggningar och efterfrågan.

Avgränsningar

Studien behandlar geografiskt Skåne, även om två av försäljarna ligger utanför regionen. Undersökningen grundas på dagens inställning till vattenanläggningar och inte på historiska grunder. Vidare aspekter som inte berörs i studien är växtval, fiskar, fågelbad, lerdammar och offentliga dammar. Hemmafixarna kommer enbart att beröras genom försäljarna, hemmafixare innebär de privatpersoner som i första hand anlägger själva.

¹ Clevly, A. (2007). *Vatten i trädgården*. Stockholm: Bokförlaget Forum. s. 8

Syfte och frågeställning

Denna studie syftar till att utifrån anläggares och försäljares erfarenheter tolka användandet av vatten i trädgården med utgångspunkt på efterfrågan hos kunden.

Den grundläggande frågan är: Vad efterfrågar den genomsnittliga privata kunden för vattenanläggningar utifrån estetiskt perspektiv? Andra frågeställningar som arbetet stödjer sig på: Vilken är den vanligaste typen av anläggning för privatpersoner? Vad fokuserar kunden på när de kontaktar anläggaren eller försäljaren? Hur ser marknaden ut gällande försäljningen av vatten/dammprodukter?

Material och metod

Litteraturstudie

Studien påbörjades genom en litteratursökning i Sveriges Lantbruksuniversitets bibliotekskatalog LUKAS. Dessa sökord gav oss goda resultat: pond*, water + garden, trädgårdsdamm*, damm*, vatten + trädgård. Dock fanns det endast ett fåtal relevanta böcker för studien, genom kontakter fick vi hjälp med ytterligare litteratur. Litteraturen bearbetades först översiktligt, för att ge oss en uppfattning om ämnets omfattning, för att senare genomgå en utförligare granskning.

Intervjustudie

Med hjälp av handledare och sökning via internet valdes ett antal personer inom branschen, främst anläggare och försäljare. Av dessa kontaktades sexton stycken varav åtta tackade ja till intervju. För ett trovärdigt resultat i studien valdes personer som i dagsläget är verksamma inom branschen och har god erfarenhet inom området samt som förväntas ha en verklighetstrogen bild av marknaden. Anledningen till att studien inte vänder sig mot privatpersoner är att dessa inte kan svara för andra än sig själva.

Internetsökningen baserades på främst eniro.se, hitta.se (sökmotorer) och hotfrogse.se (företagsregister), där sökningen begränsades till Skåne och södra Sverige. Sökorden som gav bra träffar var: trädgårdsanläggare, damm, anläggare, trädgård + damm. Utifrån detta besöktes företagens hemsidor för att finna kontaktuppgifter och för att erhålla information om dessa företag var relevanta för studien. Intervjuerna som följde dokumenterades med hjälp av diktafon och kortare anteckningar, möjlighet till anonymitet fanns men utnyttjades ej av respondenterna. Frågorna baserades på syftet (se bilaga nummer 1). Tre av intervjuerna genomfördes via telefon och resterande fem genom direktintervju. Med hjälp av dokumentationen från samtalen sammanställdes svaren i punktform under rubriker såsom anläggning, efterfrågan, kunder och företag. Därefter analyserades och tolkades materialet och resultatet presenteras i de avslutande kapitlen.

Resultat

Vatten i trädgården

Det har sagts att vatten har samma betydelse för trädgården som blodet har för våra kroppar.

(Kerstin Engstrand, Anders Persson, Trädgårdens vatten, Stockholm, 2005, s.7)

I Sverige finns många naturliga vattendrag som bidrar till vårt vackra landskap. Vatten har alltid fascinerat människan och är en förutsättning till livet på jorden. I vår kultur faller det sig naturligt att vilja ha vatten i sin omgivning och på så vis skapar detta ett intresse att även införa det i sin egen utemiljö.

I dagsläget har vi flertalet produkter på marknaden som hjälper oss att skapa olika former av vattenanläggningar i vår omgivning. Denna uppsjö gör det möjligt för alla att skapa sin egen vattenanläggning utan större besvär. En tillväxt av marknaden har frambragt bredare sortiment och mer lättillgängliga produkter med bättre kvalitet, det är bara fantasin och plånboken som sätter gränser.

För att lägga grunden i en trädgårdsdamm krävs ett ogenomträngligt hölje som blir stommen i dammens uppbyggnad. Detta hölje kan bestå av i princip vad som helst, ett överblivet badkar till exempel, huvudsaken är att det har en vattenhållande förmåga. Ett annat alternativ är en prefabricerad form i plast eller glasfibrer med givet utseende. Fördelen med färdiga plastformar är att de är lätta att handskas med,² relativt billiga och redan anpassade för ändamålet. Det mest väsentliga vid användning av en denna dammtyp är att den kräver ett jämt och stadigt underlag som är noggrant utgrävt efter dess form. Är underarbetet inte tillräckligt bra genomfört kan formen spricka om den belastas fel.³

En av de vanligaste produkterna som används i branschen är dammdukar. Dessa finns i olika material och framställs på olika sätt, i dagsläget används främst polyvinylklorid (pvc) och gummiduk som båda utvecklades under 1960-talet.⁴ Båda har sina för- och nackdelar som bör beaktas vid anläggning. Ytterligare en populär produkt är geotextil som agerar skyddsmatta och ersätter sandlagret som annars behövs under dammduken, detta för att förhindra att vassa föremål sticker hål på duken.⁵

I kontrast till de prefabricerade formerna med sin konstanta design ger dammduken en möjlighet att skapa ett unikt och naturtroget utseende. Med dammduk finns större potential att

² Svensson, Fredrik. Försäljare, *Flyinge Plantshop AB*, Flyinge. Intervju 2010-02-05

³ Swindells, P. (1997). *The master book of the master garden*. London: Salamander Books limited. s. 81.

⁴ Robinson, P. (2000). *Dammar, vattenfall, fontäner*. Stockholm: Albert Bonniers Förlag AB. s. 27.

⁵ PondTeam AB (2010). *Allt till trädgårdsdammen – Skandinaviens största sortiment*. Broschyr. s. 6.

utveckla en realistisk biotrop med strandkant, sumpzon och fiskar. Anläggningen måste vara väl genomtänkt då det är upp till anläggaren själv att bestämma utformningen med de krav som följer då vattendammen skall ha en i längden fungerade och hållbar balans. Gummiduken har en lång hållbarhet, minst 50 år⁶, med förutsättning att den anläggs enligt konstens regler, pvcfolien däremot har kortare en hållbarhet, minst 10 år.⁷

Ett mer kostsamt tillvägagångssätt att göra vattenanläggningar i är platsgjuten betong.⁸ För ett lyckat slutgiltigt resultat krävs stora kunskaper och hårt arbete då endast betong som material inte är hållbart och frostbeständigt. Detta är mer lämpat för vinterträdgårdar och upphöjda dammar där inga andra lösningar finns givna. Fördelen med materialet är att det går att göra mer strikta, formella och avancerade vattenanläggningar. För ett mer hållbart resultat i anläggningen kan gummiduk eller ett glasfiberytskikt tillämpas, vilket även kan användas för att rekonstruera en befintlig damm.⁹

Då betonggjutna dammar generellt inte tar sig uttryck i naturtrogna former behöver inte dammkanten döljas i den utsträckning som dammdukar och prefabricerade formar kräver. Det är viktigt att material som används på dammens kant inte är kapillärt, då vatten kan sippra ur om materialen ligger i kontakt med varandra. Att anlägga en dammkant är ett av de svåraste momenten i hela dammbygget.¹⁰

För att framhäva vattnets unika egenskaper finns det möjligheter att använda sig av fontäner och olika pumpar för att skapa porlande ljud och rörelse. Användandet av pumpar och fontäner kan ske på många olika sätt och likaså gäller belysning som används för att skapa effekter av olika slag. Bäcker och vattenfall anläggs med fördel för ett mer naturtroget och harmoniskt intryck.

En viktig aspekt är att dammens biologiska balans upprätthålls då det annars lätt bildas stora mängder alger. För att förhindra obalans krävs växter som syresätter vattnet och tar upp mycket näring i form av mineraler, annars kan övergödning i kombination med för hög vattentemperatur bidra till algutväxt.¹¹ Har obalans uppstått finns det produkter som ersätter den naturliga balansen, nämligen syresättningspumpar och ultravioletta filter¹² som tillsammans motverkar alger och anaeroba processer.

⁶ Robinson, P. (2000) s. 27.

⁷ Swindells, P. (1997) s. 74.

⁸ Tengwall, Niclas. Ägare, *Tengwalls Trädgårdar*, Arlövs. Intervju 2010-02-04

⁹ Wright, Peter. Delägare, *Wrights Damm och Trädgård AB*, Stehag. Intervju 2010-02-01

¹⁰ Swindells, P. (1997) s. 96 pp.

¹¹ Robinson, P. (2000) s.109.

¹² Schyllander, Pär. Delägare, *Pondteam AB*, Arlövs. Intervju 2010-02-02

Medverkande företag

I kommande avsnitt presenteras resultatet av denna studie. Resultatet bygger på de frågor som nämnts i inledningen och är grunden för undersökningen. Faktorerna som är avgörande för efterfrågan och anläggning har delats in i olika rubriker, utifrån de mest relevanta huvudperspektiven. Faktorerna som finns med är: pris, produkt, utformning, skötsel och anläggningsarbete.

De fyra olika anläggningsföretag som resultatet utgörs av är Ahrling & Östinge Trädgårdsanläggningar Aktiebolag (AB), BG Byggros AB, Tengwalls Trädgårdar och Wrights Damm och Trädgård AB, se tabell I.

Tabell I. Förteckning över anläggningsföretagen

Företagsnamn	Verksamhet	Sektor
Ahrling & Östinge Trädgårdsanläggningar AB	Anläggning	Privat
BG Byggros AB	Anläggning och service	Offentlig
Tengwalls Trädgårdar	Anläggning och design	Privat/delvis offentlig & företag
Wright's Damm och Trädgård AB	Anläggning och design	Privat/offentlig/företag

Det första företaget är Ahrling & Östinge Trädgårdsanläggningar AB som varit aktiva inom branschen sedan år 1972¹³. Företagets kontor är beläget i Arlövs kommun, de har i första hand ett upptagningsområde omkring Malmö, Lund, Skanör och Falsterbo. De har enbart privatpersoner som kunder. Den intervjuade är Rolf Östinge, delägare i företaget.

BG Byggros AB startades år 1986 och är lokaliserat i Önnestad. De arbetar framför allt inom den offentliga sektorn. Vår informant var Tommy Göthe, teknisk kunnig med lång erfarenhet av vattenanläggningar av alla olika slag.

Det tredje företaget är Tengwalls Trädgårdar som har varit verksamma sedan år 1989 i Arlövs kommun. Företaget har en betydande del privatpersoner som kunder. Ägare av företaget, Niclas Tengwall, intervjuades. Företaget ritar såväl som anlägger trädgårdar och utför även ovanligare projekt som ingen annan vill ta sig an.¹⁴

De företag som är specialiserat på vattenanläggningar är Wright's Damm och Trädgård AB. Företaget är relativt nystartat då det grundades år 2001 i Stehag. Företaget utför anläggningar åt privatpersoner, företag och kommuner. Huvudupptagningsområdet är från mitten av Skåne ut till västkusten och ner till Malmötrakten. Företaget anlägger

¹³ Johansson, Anders. Hemsida. Tillgänglig: <http://www.ratsit.se/5561607259> (2010-02-26)

¹⁴ Muntlig ref. Tengwall

vatteninstallationer både för inomhus- och utomhusmiljöer. De ritat och anlägger även hela dammar och trädgårdar.¹⁵

De försäljare som intervjuats är Boanäs, Flyinge Plantshop, Pondteam AB och Trädgårdsliv AB, se tabell II. Alla företag har någon slags försäljning av damm- och vattenprodukter.

Tabell II. Förteckning över försäljarna

Företagsnamn	Verksamhet	Sektor
Boanäs	Återförsäljare	Privat
Flyinge Plantshop AB	Återförsäljare	Privat
Pondteam AB	Partihandlare	Företag
Trädgårdsliv AB	Återförsäljare	Privat

Det första handelsföretaget är Boanäs som är återförsäljare av vattenprodukter och trädgårdskonst via internetbutik och traditionell butik. Företaget är ett familjeföretag och ägs av Johanssons, där den intervjuade är Kent Johansson. Försäljningen startade år 1972, i Boanäs.¹⁶

Flyinge Plantshop är återförsäljare av de mesta inom trädgård. Det är ett av Skåne läns större trädgårdscentrum dit kunder kommer från hela Skåne. Affären ligger i Flyinge. Den intervjuade är Fredrik Svensson som är försäljare av dammprodukter samt trädgårdsbelysning som butiken tillhanda har.

Grossisten Pondteam AB är ett ledande företag i hela Skandinavien som både producerar och utvecklar produkter för trädgårdsdammar,¹⁷ i Sverige är de dessutom den största producenten av vattenväxter. Företaget startades år 1985.¹⁸ Pär Schyllander, delägare, intervjuades.

Ytterligare en återförsäljare av vattenprodukter via internetbutik (www.vattenliv.nu) och traditionell butik är Trädgårdsliv AB, detta företag är beläget i Kalmar och startades år 2001.¹⁹ Den intervjuade på företaget är ägaren Fredrik Sparretun.

¹⁵ Muntlig ref. Wright.

¹⁶ Boanäs. Hemsida. Tillgänglig: <http://www.boanas.se> (2010-02-26)

¹⁷ Muntlig ref. Schyllander.

¹⁸ PondTeam AB (2010) s. 4.

¹⁹ Trädgårdsliv AB. Hemsida. [online](2001) Tillgänglig: <http://www.vattenliv.nu> (2010-02-26)

Vad vatten kan bidra med

De finns många olika anledningar till att vilja ha vatten i trädgården, det kan exempelvis vara för djurlivet, för det rogivande porlande ljudet eller för den spegling som uppstår av en vattenyta. Majoriteten av de intervjuade personerna är överens om en sak, att vatten skapar liv och rörelse och bidrar till en ytterligare dimension för trädgården.

”Den där trenden, du har märkt, med en massa betong och sten på förgårdsmarken, har ju gett i resultat att ytorna i sig har blivit rätt stela, eller hur? Det har gett i resultat att då är det oftast i de ytorna de sätter in någonting i vatten”.²⁰

Med andra ord mjukas de hårda materialen upp med hjälp av vatten som porlar. Ännu en anledning kan vara att återknyta den konstgjorda trädgården med naturen genom att tillföra en naturtrogen trädgårdsdamm.²¹

De finns främst två olika kategorier av kunder som vill ha vatten i sin trädgård. Den ena gruppen eftersträvar det ljud och vattenblänk som en damm eller vattenanläggning kan bidra med och en del av dem hämtar sin inspiration från andra länder, speciellt ifrån Asien. Den andra kategorin är mer intresserad av fiskar.²²

Företagens målgrupper

Vad beträffar olika målgrupper finns en stor spridning och variation mellan anläggare och återförsäljare. Personer med ett stort trädgårdsintresse som har tid över väljer oftare att anlägga själva²³ då resterade grupper vänder sig till en anläggare för att få hjälp. Generellt sätt är målgrupperna hos både anläggare och återförsäljare köpstarka kunder som bor i villa med trädgård och är ute efter vattnets effekter och rogivande egenskaper. De som vänder sig till återförsäljare är främst de som kallas hemmafixare, de som har tid och lust att fixa själva.

I en av försäljarnas butik är kundgruppen yngre och består ofta av familjer som nyligen skaffat hus, detta till skillnad från de andra två företagen där målgruppen sträcker sig från 40-50 årsåldern och uppåt.²⁴ Fredrik Svensson, Flyinge Plantshop AB tror att de flesta kunderna som köper dammprodukter kommer i samband med andra trädgårdsrelaterade köp.

Anläggarna har även de en stor spridning vad beträffar målgrupp, detta då företagen profilerar sig på olika sätt. Olika kunder vänder sig till olika företag. Två av

²⁰ Göthe, Tommy. Teknisk säljare, *BG Byggros AB*, Önnestad. Telefonintervju 2010-02-10

²¹ Muntlig ref. Tengwall.

²² Johansson, Kent. Delägare, *Boanäs*, Dannike. Telefonintervju 2010-02-04

²³ Muntlig ref. Svensson.

²⁴ Sparretun, Fredrik. Ägare, *Trädgårdsliv AB*, Kalmar. Telefonintervju 2010-02-03

anläggärföretagen väljer i princip sina kunder själva då det tackar nej till åtskilliga förfrågningar.²⁵ Det bidrar till att de kan styra sin målgrupp själva. Ahrling & Östinge AB bedömer sin genomsnittliga kund att vara i 60-årsåldern. De bor vanligtvis i villa och har lånen betalda och barnen har flyttat hemifrån.²⁶

Wrights Damm och Trädgård AB däremot har en betydligt yngre målgrupp där kunden ofta har flyttat till sin första villa/radhus och har allt ifrån 10m² och uppåt till förfogande. Vidare jobbar företaget mycket åt andra företag samt åt den offentliga sektorn och har gjort installationer i alltifrån bilhallar till vårdhem.²⁷ Tommy Göthe på BG Byggros AB jobbar mer med avancerade tekniska lösningar och hjälper främst till vid offentliga byggen men även när privatpersoner är ute efter en mer komplex lösning.²⁸

Utformning

För de olika kategorierna hemmafixare respektive de som kontaktar en anläggare, finns olika för och nackdelar vad beträffar utformning. Oavsett kategori så måste den som utformar ta hänsyn till de olika zonerna som skall finnas i en damm för att den ska upprätthålla en bra biologisk balans.²⁹ Fördelen med att anlita en anläggare är att det oftast utlovar en garanti på arbetet samt har mer kunskap vilket bidrar till ett bättre resultat som är anpassat till omgivande miljö.

Hos en del anläggare finns en integrerad person som jobbar med både utformning och anläggning eller som enbart är anställd som designer. Om företaget ej har dessa resurser kontaktas en trädgårdsdesigner för förslag på en ritning. Detta kan ske åt båda håll beroende på vem privatpersonen vänder sig till först. I vissa fall har även kunden egna idéer som tillvaratas vid formgivning av en damm men ofta är dessa alltför orealistiska och iden måste omarbetas.³⁰ Dock är det många i den yngre målgruppen hos Wrights Damm och Trädgård AB, som vill att det ska framgå att trädgården och vattenanläggningen är designad och det ska gärna se trendigt ut.

Vad beträffar porlande stenar, som även går under namnet springvattenbrunn/vattenkonst väljer anläggarna tillsammans med kunden ut en passande lösning. I vissa fall har anläggarna möjlighet att själva borra och färdigställa en sten med en

²⁵ Muntlig ref. Tengwall.

²⁶ Östinge, Rolf. Delägare, *Ahrling & Östinge AB*, Arlövs. Intervju 2010-02-03

²⁷ Muntlig ref. Wright.

²⁸ Muntlig ref. Göthe.

²⁹ Wieser, K-H. (1985) Passim.

³⁰ Muntlig ref. Wright.

pump. Som hemmfixare går det att borra själv men det går lika bra att vända sig till ett företag som har en bergborrmaskin. Ett lätt sätt att gå tillväga för att skapa en porlande sten är att använda en kvarnsten eller en mindre stenhög och tillsätta en pump och vattenmagasin.

Anläggning och problem vid anläggning

Fördelen med att anlägga en damm med dammduk är att den ena aldrig blir den andra lik, detta är en av anledningarna till att det är så vanligt.³¹ De anläggare som denna studie bygger på använder sig nästan enbart av detta material, samtidigt anses det även vara hemmfixarnas favorit enligt en del försäljare. Som tidigare nämnts har dammduken många fördelar men det finns svagheter vad beträffar anläggning, ett problem som anses vanligt är att beräkna ytan³² vilket kan leda till att dammduken blir för liten för själva dammen. Även om duken passar till en början skall det räknas med att sättningen kommer att dra ner dammduken ytterligare, detta i kombination med för lite duk bidrar till att vattnet kan rinna över kanten.³³

Valet av material kan upplevas som ett problem.³⁴ Pvcfolie är billigare men uppfyller inte samma krav som går att ställa på en gummiduk. En annan aspekt är att många gör dammen för liten, detta anser flera av försäljarna. Dammen bör vara minst 3,5 kubikmeter i volym samt minst 0,7meter djup, för att underlätta skötseln.³⁵

Utan ingående kunskap om tekniska lösningar på vattenkonstruktioner uppstår vanligtvis svårigheter på detta område vid anläggning och planering.³⁶ Vid grävningsarbetet kan problem uppstå, så som stora stockar, stenar och ledningar i marken vilket kan försvåra arbetet väsentligt.³⁷ Oftast brukar vatten- och avloppsledningar finnas utritade på planen över tomten men ibland saknas detta och skapar problem. För att ta reda på var elledningar ligger nedgrävda finns det speciella företag att kontakta som har tillgång till ritningar över elnätet, men även där kan det råda osäkerhet kring exakta placeringen. Kablar och ledningar skall ej finnas varken i närheten eller under dammkonstruktionen.³⁸

³¹ Muntlig ref. Svensson.

³² Muntlig ref. Schyllander.

³³ Muntlig ref. Tengwall.

³⁴ Muntlig ref. Johansson.

³⁵ Robinson, P. (2000) s. 18.

³⁶ Muntlig ref. Sparretun.

³⁷ Muntlig ref. Wright.

³⁸ Robinson, P. (2000) s. 20 pp.

Förutsatt att kunden blir nöjd med sin damm är det stor chans att den byggs ut.³⁹ Detta sker vanligtvis med ytterligare en damm och en bäck som rinner där emellan, vid missnöje med dammen fylls den dock snart igen med sand.⁴⁰

Skötsel aspekter

En avgörande faktor för hur upplevelsen kring dammen ter sig beror till stor del på skötseln och planeringen av anläggningen. Flera problem yttrar sig genom alg tillväxt och missfärgat vatten, vilket är relativt lätt att undvika om kunskap finns redan vid anläggandet. Generellt sett gäller att ju större dammen är desto mindre skötsel krävs då det blir ett mer naturligt biologiskt samspel utan kemiska och tekniska hjälpmedel.⁴¹

Dålig vattenkvalité uppfattar de flesta som ett av de större problemen och orsakar ofta missnöje,⁴² dessa besvär kan uppstå av olika anledningar till exempel om dammen är placerad på fel ställe, där den utsätts för mycket sol, bidrar det till en ojämn och förhöjd vattentemperatur. Det kan även bero på för mycket förmultnat växtmaterial i dammen vilket orsakar svart vatten, som i sin tur är toxiskt för fiskar.⁴³ Vattenkvalitén kan även påverkas av att dammen inte syresätts tillräckligt av växter eller pump vilket innebär anaeroba nedbrytningsprocesser⁴⁴ och en dålig biologisk balans.

Genom att plantera mycket växter och ha ett rikt djurliv med fiskar ökar dammens egen förmåga att bevara en bra balans. Det kan i vissa fall vara svårt att uppnå den då det krävs rätt kombination av växter och fiskar, i förhållande till mängden vatten.⁴⁵ Många tror dock att det är komplicerat att sköta en damm, men när balansen har infunnit sig är den lätt att sköta.⁴⁶ Det avgörande är hur dammen är uppbyggd och hur växter och djur samspelar.

Många vill ha vatten men inte en damm, därav väljer flertalet som tidigare haft damm en porlande sten istället. Även de som aldrig haft en damm tror att det innebär mycket jobb, vilket resulterar i att även de väljer en porlande sten istället som är betydligt mer skötselsnål.⁴⁷ Flertalet anläggare anser att ordet *lättskött* har blivit en klyscha och ett nyckelord som ständigt återkommer.

³⁹ Muntlig ref. Sparretun.

⁴⁰ Muntlig ref. Göthe.

⁴¹ Robinson, P. (2000) s. 18.

⁴² Muntlig ref. Östinge.

⁴³ Robinson, P. (2000) s. 108-113.

⁴⁴ Muntlig ref. Göthe.

⁴⁵ Muntlig ref. Tengwall.

⁴⁶ Muntlig ref. Wright.

⁴⁷ Muntlig ref. Tengwall.

Pris och produkt

Priset är en av de mest avgörande faktorerna för vad som faktiskt anläggs i slutskedet. Det vanligaste problemet är att priset hamnar mer i fokus än det slutgiltiga resultatet, om det billigare alternativet väljs blir kunden ofta missnöjd i slutskedet.⁴⁸ Majoriteten av anläggarna instämmer beträffande att priset är avgörande då det är kostsamt att anlägga en damm och kräver mycket jobb. De anlägger gärna vattenanläggningar och dammar och vissa företag rekommenderar även detta för att stärka trädgårdens intryck.⁴⁹ De är skyldiga att enligt lag informera om kostnader i förväg vilket i sin tur leder till att dammen väljs bort och ersätts med en porlande sten.⁵⁰

Produkterna utvecklas ständigt och blir både billigare och bättre,⁵¹ främst blir de äldre produkterna, som pumpar och filter, bättre och mer funktionella parallellt med att nya produkter tillkommer såsom solcellsdrivna pumpar. Dock är dessa dyrare än de klassiska elanslutna pumparna men är mer lönsam i längden då energikostnaden upphör. Ytterligare ett alternativ till mer miljövänliga tekniska lösningar är lågenergipumpar och -lampor, dessa har samma effekt men förbrukar mindre energi vilket leder till en väsentligt lägre driftskostnad, precis som namnet vittnar om.⁵²

Dammprodukter kan återfinnas både i fackhandel, varuhus och över internet, vilket gör det lättillgängligt för privatpersoner. Kent Johansson på Boanäs säger:

”Jag tror aldrig riktigt att pumpar och filter, och sådant här, blir en varuhusgrej... Men jag tror priset är viktigt och även då att kunden får lite service, tips och råd om vad man ska ha för grejer.”⁵³

Vidare anser även Tommy Göthe, BG Byggros AB, att exponering av tekniska lösningar i en visningsdamm medför att produkterna kommer till sin rätt, vilket bidrar till bättre försäljning.

Dammar och vattenanläggningar innebär oftast höga kostnader vad beträffar drift och anläggning. Priset har en stor inverkan på huruvida anläggning kommer att bli av eller inte, detta trots mindre kostsamma produkter på marknaden. Anläggningsarbetet är relativt tidskrävande vilket medför en hög arbetskostnad vid anlitan av ett anläggningsföretag.

⁴⁸ Muntlig ref. Göthe.

⁴⁹ Muntlig ref. Östinge.

⁵⁰ Muntlig ref. Tengwall.

⁵¹ Muntlig ref. Schyllander.

⁵² PondTeam AB (2010)

⁵³ Muntlig ref. Johansson.

Efterfrågan på marknaden

Efterfrågan på dammprodukter och vattenanläggningar varierar stort mellan de olika företagen vilket kan bero på ett flertal olika faktorer, exempelvis hur de profilerar sig och företagets geografiska placering. Marknaden påverkas i sin tur av hur media gestaltar dammar/vattenanläggningar, samt hur företagen marknadsför sig.⁵⁴ Produktmässigt är försäljningen i regel oförändrad från år till år enligt statistiken, vilket innebär att efterfrågan håller sig stabil, detta utifrån en av Skandinaviens största leverantörer av dammprodukter.⁵⁵

Efterfrågan hos privatpersoner grundar sig främst i ett genuint intresse, dock är det vanligast att det köps en damm eller porlande sten i samband med andra köp. Vid nyanläggning av en trädgård eller som ny husägare planeras främst för växter, detta för att skapa insynsskydd. Det resulterar i att vatten inte är av högsta prioritet.⁵⁶ Av olika skäl är vatten mer efterfrågat i den något äldre generationen, som nämnts ovan, med utflyttade barn och högre kapital på banken. Dock delas denna uppfattning inte av alla företag.

För att återgå till skötselaspekten som är en av de viktigaste faktorerna enligt alla källor har de allt mer skötselnsåla alternativen fått en större roll då många vill ha vatten i sin trädgård, men inte en hel damm.⁵⁷ Det har lett till att det är störst efterfrågan på dammprodukter som renar vattnet, vilket i sin tur bidrar till mindre underhåll.⁵⁸ De som tidigare haft en damm, eller de som inser dess skötsel- och underhållskrav, och fortfarande anser att det inte är tillräckligt lättskött skaffar sig vanligen en porlande sten. En stark efterfrågan på dessa produkter finns hos både garden centras och anläggare.⁵⁹

Ytterligare en aspekt som påverkar efterfrågan är kostnaden, den avgör vad som skall anläggas och hur. Det är helt och hållet en kostnadsfråga i vissa fall då den yngre generationen ”håller hårt i plånboken” hävdar Niclas Tengwall. De med ett större kapital vänder sig vanligtvis till anläggare, vilket bevisar att de är beredda att betala för att få ett bra jobb utfört.⁶⁰

I dagsläget är det populärt med bergarter som skiffer och sandsten samt krossade stenmaterial och dessa kombineras gärna med vatten i form av vattenfall och vattenkonst. Ytterligare ett vanligt inslag är belysning som kan förstärka vattnets effekt och skapa illusioner av böljande rörelser, detta genom att belysa en fontän eller ett vattenfall underifrån

⁵⁴ Muntlig ref. Johansson.

⁵⁵ Muntlig ref. Schyllander.

⁵⁶ Muntlig ref. Svensson.

⁵⁷ Muntlig ref. Tengwall.

⁵⁸ Muntlig ref. Johansson.

⁵⁹ Muntlig ref. Wright.

⁶⁰ Muntlig ref. Östinge.

med ett roterande ljus. I den äldre generationen är det omtyckt med fontäner, så som gejsrar och vulkaner.⁶¹ Om personen är nöjd med dammen sker ofta en utbyggnad av vattenanläggningen, med bäckar och vattenfall då det är eftertraktat på marknaden.⁶²

Ahrling & Östinge AB rekommenderar alla att tillföra vatten till sin trädgård, dock har cirka hälften av de trädgårdar som anläggs av företaget inte någon typ av vattenanläggning.⁶³ Niclas Tengwall säger att tio procent av deras uppdrag anläggs med någon typ av vattenanläggningar, dock är efterfrågan dubbelt så stor men på grund av ovannämnda faktorer utesluts denna möjlighet.

Wrights Damm och Trädgård AB däremot som har vattenanläggningar som sin specialitet, har en betydligt större andel vattenanläggningar i sina uppdrag. De tror att de får många uppdrag på grund av sin specialitet. Det påvisar att företagsprofilering har stor betydelse.

”Det kanske är därav vi får lite av de andra vanliga anläggningsarbetena, för att de vill ha något med vatten och då får vi de andra också, annars hade vi kanske inte fått det alls, för det finns så många att välja på.”⁶⁴

Hos försäljarna efterfrågas främst kunskap och råd i samband med köp. De ser inte någon större efterfrågan på specifika produkter utan en mer jämn försäljning.⁶⁵ Det betyder att fackhandlarna har en väsentlig roll vid anläggning av dammar och vattenanläggningar, hos hemmafisarna.

Andra svårigheter

För att undgå besvikelse är det viktigt att ha rätt förväntningar på vattenanläggningen⁶⁶, alla blommor kan omöjligt blomma samtidigt och växterna är små till en början. Många har alldeles för höga förväntningar på dammen än vad som anses vara realistiskt menar en del av de muntliga källorna. Som försäljare och anläggare är det av största vikt att påpeka att etableringen av växter tar sin tid samt att upplysa om vilka skötselkrav som finns, så att kunderna kan skapa rätt förväntningar redan innan anläggning.

Genom en bättre visualisering kan kunderna få en bättre uppfattning av resultatet. Kunderna vet inte vad de kan ställa för krav på en damm när de för första gången anlägger.

⁶¹ Muntlig ref. Wright.

⁶² Muntlig ref. Göthe.

⁶³ Muntlig ref. Östinge.

⁶⁴ Muntlig ref. Wright.

⁶⁵ Muntlig ref. Johansson.

⁶⁶ Muntlig ref. Schyllander.

”De har aldrig köpt en damm innan, ska de köpa ny jacka vet de ungefär vad de vill ha. Men detta är som att köpa något helt annat, de har aldrig köpt något liknande.”⁶⁷

Privatpersonerna låter gärna problemen gå för långt innan något görs åt saken. Vanliga problem som dålig vattenkvalité och att pumparna fryser är återkommande då kunskap saknas. Det krävs fingertoppskänsla för att hålla dammen i rätt skick, därför sker det vanligtvis reklamationer på dammar enligt Niclas Tengwall, Tengwalls Trädgårdar.

⁶⁷ Muntlig ref. Tengwall.

Diskussion

I följande avsnitt kommer resultat att diskuteras utifrån olika perspektiv. Försäljarna, anläggarna och egna aspekter kommer att beröras. Under rubriken *andra källor* kommer resultatet diskuteras utifrån de litterära och muntliga källorna. Studiens svagheter, slutsatser och förslag på fortsatt arbetet nämns avslutningsvis.

Försäljarnas perspektiv

En gemensam faktor är att alla är mycket hjälpsamma och värnar om sina kunder, detta då de anser att service och kunskap är det viktigaste de kan bidra med för privatpersonerna. Genom att ha ett stort intresse för dammar och vattenanläggningar hjälper försäljarna långt fler än bara sina betalande kunder. När ena företaget hävdar att efterfrågan på dammar ökar, säger en annan att den har lugnat ner sig, detta ställt i förhållande till tidigare år och säsonger. Trots att bilden av marknadsläget ter sig annorlunda mellan företagen kan de urskiljas en gemensam faktor, att efterfrågan ökar på lågenergiprodukter och att utvecklingen av dessa går snabbt framåt.

Hos den svenska produktleverantören ses samma statistik år från år vilket visar på en stadig och stabil marknad. Importerade produkter kan vara anledningen till att uppfattningen skiljer sig. Marknadssegmenteringen företagen emellan kan även den ha betydelse för hur försäljningen ser ut. Det är viktigt att påpeka hur tillgängligheten och informationen om produkterna är avgörande för försäljningen, detta gäller både internetbutik och konventionell handel.

Att ha bra service och kunskap kan inte poängteras nog, detta då flertalet som vänder sig till varuhus med okunnig personal oftare går därifrån med fler frågor än med nya produkter. Därav kommer antagligen aldrig dammprodukter och tekniska lösningar, pumpar med mera, att bli självsäljande vilket är en given slutsats utifrån de resultat studien visar. Hos både anläggare och försäljare ses tekniska lösningar som ett av de svårare momenten vilket medför att många privatpersoner behöver hjälp med det vid anläggningsarbetet.

Målgruppen skiljer sig i likhet med vad försäljarna anser om marknaden. Ett företag har yngre familjer och ett annat har pensionärer och sextio-sjuttitalister som är den större kundgruppen. Detta medför att det inte går att dra några generella slutsatser om vilka som egentligen efterfrågar produkterna hos försäljarna. Något som försvårar för studien är att företagen inte är medvetna om vilken målgrupp som handlar via deras internetbutiker.

Anläggarnas perspektiv

Hos anläggarna ses till skillnad från försäljarna, en klar skillnad i att deras kunder eftersträvar mer lättskötta anläggningar, detta då kanske inte det genuina intresset finns hos anläggarnas kunder. Här eftertraktas en damm troligtvis mer för dess estetik. Anläggning av dammar är inte lika vanligt här och kan givetvis bero på olika faktorer. Två faktorer är konkurrens och företagets profilering. Ett företag som väljer att rekommendera vattenanläggningar har i högre grad fler uppdrag med vattenanläggningar i, i förhållande till de som avstår från att föreslå det. Det anses då vara för dyrt och tidskrävande. De företag som däremot profilerar sig genom sin vattenkunskap har en betydligt större andel anläggningar med vatten, vilket är givet.

Vare sig företag framställer och rekommenderar vattenanläggningar eller inte finns en stor skillnad mellan målgrupperna. Det företaget som har en något större andel vattenanläggningar riktar sig mot en målgrupp som består av köpstarka villaägare i den äldre generationen. Den yngre generationen vänder sig till det företag som har vatten som sin profilering. Det tredje företaget har däremot en stor splittring i sin målgrupp vilket kan vara en anledning till att de inte har en lika stor efterfrågan på vare sig dammar eller vattenanläggningar.

En av orsakerna till att variationen på efterfrågan på vatten är så stor kan bero på priset. De företag som anser sig ha en mer köpstark, äldre generation, har möjlighet att ta ut ett högre pris då företaget funnits länge och är välrenommerade. Samma sak gäller de med en splittrad målgrupp. Priset är inget problem för kunderna då de flesta är medvetna om vilket företag det vänder sig till.

I likhet med försäljarna ställer sig anläggarna olika till hur marknaden ser ut, vissa säger att det är ett stadigt flöde, andra att det var mer populärt för tio år sedan. Precis som mycket annat kan det bero på många olika faktorer. Ett anläggningsföretag som kontaktades sågs sig inte ha någon efterfrågan alls på dammar och vattenanläggningar i dagsläget. Detta påverkas troligtvis inte bara av efterfrågan utan på företagets konkurrenter och företagets marknadsföring.

Andra källor

Försäljningen av produkter håller sig i regel oförändrad från år till år enligt statistiken,⁶⁸ men porlande stenar ses som en trend och blir allt vanligare.⁶⁹ I dagsläget finns ett stort antal

⁶⁸ Muntlig ref. Schyllander

produkter och tillbehör på marknaden som hjälper till att skapa olika vattenanläggningar i omgivningen. Det innebär att efterfrågan håller sig stabil och nya produkter på marknaden utvecklas för att tillgodose kundernas behov.

Vad beträffar pris konstateras det i litteraturen att gummiduk är dyrare än pvcduk, men är bättre.⁷⁰ Anläggarna väljer främst gummiduk och det förekommer ytterst lite prefabricerade formar, som Peter Wright menar; som trädgårdsmästare känns det onaturligt att jobba med färdigformade plastdammar.

Likt litteraturen hävdar såväl anläggare som försäljare att biologisk balans är att eftersträva då mycket av skötseln försvinner.⁷¹ Växter och fiskar är till stor hjälp för skötselarbetet då växter syresätter vattnet och fiskarna äter förmultnade växter. Tillsammans bidrar de till att minska risken för alger, anaeroba processer och dålig vattenkvalité.

Anläggare och försäljare säger båda att det kan vara krångligt med tekniska lösningar, dock ger litteraturen sken av att anläggningsarbetet är lättare än vad som framgår hos de muntliga källorna. Flertalet av de intervjuade är eniga om att det är viktigt att kunden har rätt uppfattning vad beträffar algbildning. Det är omöjligt att ha vatten i trädgården utan att alger bildas på något sätt, vilket heller inte framgår av den litteratur som studien har som underlag. Där finns många bilder som kan bidra till falska förväntningar. Det går att tillsätta olika preparat, men ska det verkligen vara nödvändigt?

Egna aspekter

Efterfrågan anses vara stabil då vi förlitar oss på att grossisten har större insikt i marknaden än vad försäljare och anläggare har, då dessa inte har inblick i hur hela marknaden ser ut, utan bara sin egen del. Porlande stenar är tydligen den senaste trenden. Det verkar som att själva dammanläggningarna inte anläggs i den utsträckningen som vi först trodde. Är kunden ute efter en damm vänder sig dessa antagligen till företag som Wrights Damm och Trädgård AB, vilket kan vara en bidragande orsak till att de andra företagen inte anlägger så mycket dammar.

Trenden med hårt material, så som marksten och stenkross, tror vi, likt Tommy Göthe, är en betydande faktor till att porlande stenar, ofta med ganska stilrent uttryck, har blivit populära. Det för att mjuka upp och tillföra ljudet i trädgården. En porlande sten kan sällan bli helt fel i kontrast till växter som kan bli en avgörande faktor för helheten av trädgården. Som många källor säger tillför vatten ytterligare en dimension till trädgården och att anlägga en

⁶⁹ Muntlig ref. Göthe

⁷⁰ Robinson, P. (2000) s. 27.

⁷¹ Robinson, P. (2000) s.109.

damm kräver, som tidigare nämnts, mycket tid och arbetskraft. Vi menar att det är positivt att porlande stenar har blivit vanligare och mer lättillgängliga, vilket gör att många fler kan ha vatten som ett inslag i trädgården.

Vi anser att om privatpersoner inte har tid att själva anlägga en trädgård, har de antagligen inte tid att sköta en hel damm. Det är orsaken till att det är allt ovanligare att anläggare anlägger hela dammar, men mindre skötselnåla vatteninstallationer är dock vanligt. Vidare har vi en uppfattning om att hemmafifixarna inte ser skötselaspekten som ett problem lika mycket som de kunder som vänder sig till anläggningsföretag, då de troligtvis är mer medvetna om skötseln innan de anlägger och har ett större intresse.

Generellt sätt menar vi att priset egentligen inte är den mest avgörande faktorn hos anläggarna, allt handlar om prioriteringar, många vill nog hellre ha en genomtänkt trädgård snarare än en rogivande damm, i första hand. Om intresset för vatten finns prioriteras detta kanske högre än hos den genomsnittliga kunden. Hos hemmafifixarna finns antagligen ett oerhört stort intresse för trädgård och/eller fiskar, vilket gör att andra faktorer så som pris och skötsel inte ses som ett hinder. Det största problemet är okunnighet.

Svagheter i studien

Studien bygger till stor del på muntliga intervjuer vilket i sig kan vara en felkälla då missuppfattningar och feltolkningar kan uppstå. Muntliga källor kan vara opålitliga då de bygger på de intervjuades egna uppfattningar och antagningar. En del av intervjusamtalen har skett via telefon vilket lättare kan bidra till missuppfattning då kroppsspråk och andra ansiktsuttryck går förlorade. Frågorna kan även tolkas på olika sätt av olika personer vilket gör att svaren kan variera intervjuerna emellan.

För en högre trovärdighet i studien kunde fler företag ha kontaktats för att bidra till en mer omfattande helhetsbild. Ett mer konkret underlag med statistik från företagen, inte bara antaganden, hade varit önskvärt. Dock stödjer sig studien även på litteratur men denna är inte alltid trovärdig då flertalet böcker säger emot varandra, då kan fysiska personer ha bättre kunskap och insikt än en bok. Fakta i böcker kan alltid ifrågasättas.

Då studien vänder sig till anläggare och försäljare och inte till privatpersonerna i sig, kan den ge missvisande resultat då företagen inte kan svara för alla.

Slutsatser och förslag på fortsatt arbete

Resultatet pekar på att efterfrågan speglas i trender inom trädgård och att marknaden är stabil och har varit det de senaste åren. Efterfrågan på de olika produkterna varierar i takt med trender och utveckling, just nu är efterfrågan på mer lättskötta anläggningar så som porlande stenar vanligt. Det är svårt att dra några definitiva slutsatser då de muntliga källorna svarat väldigt olika, men en gemensam nämnare är att grävda dammar är mer förekommande än till exempel betonggjutna. Anläggarnas kunder lägger stor vikt vid priset och skötselaspekten när de planerar för en trädgård med vatten i. Försäljarna anser att deras kunder vill ha mer kunskap och råd om produkter och tillvägagångssätt än anläggarnas kunder.

Då studien och delar av litteraturen är grundläggande kan ett fortsatt arbete behandla vattenanläggningar i den mindre trädgården på ett mer djupgående plan. Andra förslag på fortsatt arbete är hur anläggning av olika typer av dammar och vattenanläggningar går till väga. Dammar i offentliga miljöer och mer avancerade tekniska lösningar kan vara intressanta att beröra. En rekommendation är att ha mer kännedom om ämnet innan arbetets start.

Referenslista

Tryckt material

- Boanäs. Hemsida. Tillgänglig: <http://www.boanas.se> (2010-02-26)
- Clevely, A. (2007). *Vatten i trädgården*. Stockholm: Bokförlaget Forum.
- Engstrand, K. och Persson, A. (2005). *Trädgårdens vatten*. Stockholm: Bokförlaget Prisma.
- Johansson, Anders. Hemsida. Tillgänglig: <http://www.ratsit.se/5561607259> (2010-02-26)
- PondTeam AB. (2010). *Allt till trädgårdsdammen – Skandinaviens största sortiment*. Broschyr.
- Robinson, P. (2000). *Dammar, vattenfall, fontäner*. Stockholm: Albert Bonniers Förlag AB.
- Swindells, P. (1997). *The master book of the master garden*. London: Salamander Books limited.
- Trädgårdsliv AB. Hemsida. [online](2001) Tillgänglig: <http://www.vattenliv.nu> (2010-02-26)
- Wieser, K-H. (1985). *Trädgårdsdammar - planering, anläggning, skötsel*. Västerås: ICA-förlaget AB.

Muntliga källor

- Göte, Tommy. Teknisk säljare, *BG Byggros AB*, Önnestad. Telefonintervju 2010-02-10
- Johansson, Kent. Delägare, *Boanäs*, Dannike. Telefonintervju 2010-02-04
- Schyllander, Pär. Delägare, *Pondteam AB*, Arlöv. Intervju 2010-02-02
- Sparretun, Fredrik. Ägare, *Trädgårdsliv AB*, Kalmar. Telefonintervju 2010-02-03
- Svensson, Fredrik. Försäljare, *Flyinge Plantshop AB*, Flyinge. Intervju 2010-02-05
- Tengwall, Niclas. Ägare, *Tengwalls Trädgårdar*, Arlöv. Intervju 2010-02-04
- Wright, Peter. Delägare, *Wrights Damm och Trädgård AB*, Stehag. Intervju 2010-02-01
- Östinge, Rolf. Delägare, *Ahrling & Östinge AB*, Arlöv. Intervju 2010-02-03

Bilaga nummer 1

Intervjufrågor, anläggarna

- Kan du berätta lite om vad du har för roll i företaget
- Berätta vad ni har för kunder.
 - Privatpersoner, föreningar, företag – vidare frågor villaägare, pensionärer, barnfamiljer etc.
- Beskriv vilka typer av vattenanläggningar ni anlägger
 - Dammar, fontäner, pooler, vattenfall, bäckar, naturdamm etc.
- Vad brukar privatpersoner efterfråga?
- Berätta hur de anläggs
 - Platsgjuten betong, färdiggjutna formar, grävda med dammduk etc.
- Vilken skötsel kräver dessa anläggningar?
- Vilken är mest lättskött, varför?
- Beskriv vad kunderna kommer till er och efterfrågar
 - Fontäner, trädgårdsdammar, bäckar, dekorationskärl etc.
- Design/formgivning, skötsel, kostnad etc.
- Vilket är det vanligaste problemet vid anläggning?
- Följer ni upp anläggning? att allt ser bra ut, etablering av växter, pumpar fungerar etc.
- Vilka säkerhetsaspekter framträder vid planering av anläggningar?
- Hur går ni tillväga vid formgivning?
- Kommer kunder med förslag?
- Hur ser marknaden ut för trädgårdsdammar?
- Varför tror du man vill ha vatten i sin trädgård?
- Varför tror ni att kunderna vänder sig till er?

Intervjufrågor, säljarna

- Kan du berätta lite om vad du har för roll i företaget/ Vad har du för arbetsuppgifter?
- Berätta vad ni har för produkter
- Vad säljs mest?
- Berätta vad ni har för kunder och målgrupp
 - Privatpersoner, föreningar, företag etc.
 - Hemmafixare, anläggare, trädgårdsentusiaster etc.

- Hur gör ni om kunderna har ingående frågor om anläggningar?
 - Rådgivning, hänvisa vidare – Böcker, anläggare etc.
- Beskriv de vanligaste felen som kunder upplever
 - Filter täpps igen, anläggningsproblem, vattenförändringar etc.
 - Hur löser man det?
- Berätta om efterfrågan på mer avancerade utformningar
 - Vägfasta fontäner, fontäner, bäckar etc.
- Hur ser marknaden ut för trädgårdsdammar?
- Varför tror du man vill ha vatten i sin trädgård?
- Varför tror ni att kunderna vänder sig till er?