



Examensarbete inom Lantmästarprogrammet 2005:52

ÖRTER - EN NISCH?

HERBACEOUS PLANTS - A NICHE?

Cristian Nilsson

Examinator: Thomas C Björklund

**Sveriges lantbruksuniversitet
Institutionen för jordbrukets biosystem och teknologi Alnarp 2005**

FÖRORD

Användning av läkemedelsväxter och örter är ingen ny företeelse det har människan gjort sedan länge och då även till sina husdjur. När läkemedelskonsten tog fart och man lärde sig att framställa mediciner på kemisk väg sjönk användandet av naturmedel och örter. Idag har intresset för alternativa behandlingsmetoder ökat och de gamla kunskaperna kommer åter till användning. Idag består den svenska försäljningen av nästan enbart utländska produkter. Att inte svenska konsumenter har tillgång till några svenskodlade produkter väckte intresset för mig och gav mig en idé till detta examensarbete.

Examensarbete på Lantmästarprogrammet ska motsvara 5 poäng, ca 200 timmars arbete.

SAMMANFATTNING

En pressad ekonomi och stark konkurrens har lett till strukturrationalisering inom det svenska lantbruket. Antalet lantbrukare blir allt färre men enheterna allt större. Det är många lantbruksföretag som är i behov av att växa och köpa upp mer arealer, vilket har pressat upp markpriser trots att lönsamheten sjunker. Att satsa på någon typ av nisch och därigenom lyckas få fler betalda arbetstimmar på en mindre areal tror jag kan vara en metod för att lyckas.

Mitt examensarbete har jag inriktat på örtodling och marknaden för örter som foder till hästar. Hälsokostprodukter och alternativ mediciner har tidigare haft en stämpel av att vara kvaacksalveri och hokus pokus, men folk har ändrat uppfattning och idag finns det en efterfrågan på dessa produkter.

Den svenska marknaden för örter och fodertillskott till hästar har tidigare varit liten och begränsad och till största delen bestått av importerade produkter. Efterhand som alternativ behandlingar blir mer och mer accepterade ökar efterfrågan på svenskodlade örter.

Det finns en grupp av konsumenter som är beredda att betala ett högre pris och som ser ett mervärde i närproducerat. Vilka örter som kan vara aktuella att odla får man utreda genom att provodla och ta analyser. Det är olika typer av substanser i örterna som har den medicinska verkan. Halten av dessa substanser kan variera beroende på var örten växer och betalning sker efter hur hög halt verksamt substans produkten har.

Jag tror det finns en ökande marknad för örter och medicinalväxter och då kommer även efterfrågan att stiga på närproducerade produkter.

Vissa av dessa örter betecknas som ogräs i det konventionella jordbruket och detta kan ställa till problem både för grannsämjan och övriga odlingar på gården.

Men har man en klar strategi redan från början t.ex. att inte låta örterna stå och fröa tror jag att man kan lyckas och då kan detta vara en kompletterande verksamhet och ytterligare ett ben att stå på.

SUMMARY

A tight economy and a keen competition force the Swedish agricultur to do a structural rationalization. The quantity of farmers is less but the units are growing. How to make money I think some kind of niche is necessary. In my examwork I have looked how to farm herbaceous plant and the marking of herb to feedstuff for horses.

Today health food and alternative medicine are accepted to use and there is an increase in demand.

The Swedish market for herbaceous plants to horses is small and the products are mostly imported. But there is a group of consumers who is willing to pay a higer price for Swedish cultivated herbs.

The only way to find out which herbaceous plants I could cultivate is to make a test cultivate. I think that the market for herbaceous plants is growing. Some of the herbaceous plants are like weeds and can make a problem into other crops. It is important to be consistent from the beginning and prevent the herbaceous plants to shed their seed. But if you can handle this problem I think it is a good business to cultivate herbaceous plants.

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

FÖRORD.....	1
SAMMANFATTNING.....	2
SUMMARY	3
INNEHÅLLSFÖRTECKNING	4
1. INLEDNING.....	5
1.1 BAKGRUND	5
1.2 SYFTE OCH FRÅGESTÄLLNING.....	5
1.3 MÅL OCH AVGRÄNSNINGAR.....	5
2. METODER.....	6
2.1 BUTIKERNA.....	6
2.2 ÖRTODLARNAN I HALLAND.....	6
2.3 ODLARE.....	7
3. FÖRSÄLJNINGSKANALER.....	8
3.1 FÖRÄDLING.....	8
3.2 ETERISKA OLJOR	8
4. FÖRSÄLJNING	9
4.1 PRISSÄTTNING	9
4.2 PRIS	9
5. SWOT – ANALYS	10
6. BESKRIVNING AV ÖRTER SOM EFTERFRÅGAS	11
6.1 BRÄNNÄSSLA	11
6.2 MASKROS.....	11
6.3 SNÄRJMÅRA.....	11
6.4 VITLÖK	12
6.5 RÖDSOLHATT	12
7. RESULTAT	13
7.1 MARKNADEN.....	13
7.2 SORTER.....	13
7.3 PRODUKTEN.....	14
7.4 KUNDEN	14
8. DISKUSSION	15
9. REFERENSER.....	16
BILAGA.....	17

1. INLEDNING

1.1 BAKGRUND

Att vara producent av livsmedel blir mer och mer pressat. Idag bör man kunna producera bulk till ett lågt pris för att vara konkurrenskraftig. Med stigande markpriser och föränderlig jordbrukspolitik är det svårt att köpa upp tillräckligt stora arealer för att kunna driva ett rationellt och konkurrenskraftigt jordbruk. Jordbruksmark har statistiskt sett aldrig sjunkit i värde och kommer förmodligen inte att göra det heller. Det gäller för dem som ska förvärva jordbruksmark att ha tillgång på kapital i någon form. En fråga som jag har ställt mig är "Vad kan man göra om man vill vara konkurrenskraftig på mindre arealer?" Att producera och förädla en produkt hemma på gården, att använda sig av turister till bo på lantgård och turridning med häst eller att odla någon typ av nischgröda kan vara några idéer för att lyckas.

1.2 SYFTE OCH FRÅGESTÄLLNING

Jag har ambitionen och ett intresse att finna en nisch produktion inom jordbruket och därigenom lyckas bli konkurrenskraftig på en mindre areal.

Syftet med mitt examensarbete är att utreda om det finns intresse och en marknad för svenskodlade örter som fodertillskott för hästar.

Att odla hälsokostprodukter, örter, förädla eteriska oljor och essenser till både människor och djur är något som ligger i tiden. Efterfrågar slutkonsumenten svenskodlade produkter till sina hästar och ska de vara ekologisktodlade.

1.3 MÅL OCH AVGRÄNSNINGAR

Jag vill med det här arbetet få en övergripande information om marknaden och vilka försäljningskanaler som finns. Jag tänker begränsa arbetet till torkade örter för hästar som går att odla i större skala fältmässigt och maskinellt i Sverige. Målet är att få svar på om det skulle kunna bli en nisch för mig. Eftersom detta är en produkt som varje enskild kund använder i små mängder har jag tänkt begränsa undersökningarna till butiker och återförsäljare av hästfoder och fodertillskott.

2. METODER

För att få en uppfattning om ämnet kommer jag att studera skriftligt material från både internet och bibliotek om örter och örtodling. Först vill jag få svar på vilka örter som är intressanta och som jag skulle kunna odla. För detta tänker jag använda mig av en bok som heter Hästägarens örtabok (Page Self 1996). Här finns en beskrivning av 50 olika örter som man kan använda sig av till hästar. För att bilda mig en uppfattning om vad som är gångbart och vad som konsumenten vill ha tänker jag ta kontakt med säljare runt om i Sverige.

Att odla örter och medicinalväxter till hästar är något som är intressant men inte så vanligt. De odlingar som finns till humankonsumtion bedrivs i mindre skala utan maskinell hjälp. Det finns inte många försök eller studier gjorda och för att få en insikt i odlingen kommer jag att besöka en odlare som är med i föreningen örtodlare i Halland.

De metoder jag kommer att använda mig av är litteraturstudie och fältstudie.

2.1 BUTIKERNA

De butiker jag har intervjuat har ett hästintresse i grunden och en kunskap om örter och alternativa fodertillskott. De har en stor marknad och tillhanda håller de flesta örter och fodertillskott som efterfrågas. Idag är import det övervägande och billigaste alternativet. Butikerna köper in större partier av varje enskild produkt och blandar sedan själva. Jag har ställt några korta frågor till dessa för att få information om marknaden och få veta vem kunden är. Svaren på dessa frågor har jag sammanställt längre fram i arbetet

2.2 ÖRTODLARN I HALLAND

Örtodlarna i Halland är en ekonomisk förening med ca 20 medlemmar och bildades 2000. Syftet är att producera ekologiska örter och kryddor. Genom bilda en förening har de fått större volymer att erbjuda kunderna och därigenom lättare kunnat slå sig in på marknaden. Odlingarna bedrivs ekologiskt och enligt KRAVs regelverk. Varje medlem har sin egen odling att sköta om. En av medlemmarna har tork, tröska och packeri hemma. Efter skörd hamnar örterna här för att förberedas till försäljning. Föreningen kan erbjuda ett sortiment med ca 30 olika produkter av kryddor och örter.

2.3 ODLARE

Jag har varit och besökt en odlare i Halland. Han heter Jan Backen och bor utanför Falkenberg. Jan är medlem i örtodlarna i Halland och bedriver en frilands odling på 1500 kvadratmeter. Han säljer sina örter som kryddor och te, en del av skörden säljs hemma i en gårdsbutik och resterande del går genom örtodlarna i Halland.

Örtodlingen är arbetskrävande och det mesta arbetet sker med handkraft. När man odlar örter för direkt konsumtion är hygien viktiga och det får inte vara jordstänk på bladen. Jan lägger plast innan plantering och sådd vilket minskar nedsmutningen och sänker ogrässtrycket. Skörden sker med handkraft. Man plockar eller knippsar av plantan eller den del man vill ha. Skörd mitt på dagen är optimalt då växten har det högsta innehållet av verksamma substanser och arom, med undantag av några få örter som är bättre på morgonen. Torkningen är viktig för att lyckas med tröskningen och kunna lagra produkten. Temperaturen vid torkning får vara max 37 grader annars försämras produkten och aromen försvinner (pers.medd.2005).

3. FÖRSÄLJNINGSKANALER

Man måste få fram en produkt med ett mervärde i förhållande till det importerade. De importerade örterna produceras billigt och finns i stora volymer vilket ger ett lågt pris ut till konsument.

De största kunderna är hästägare till tävlingshästar, men även de som har ett fåtal hästar på hobby nivå börjar få upp intresset att använda sig av alternativa behandlingsmetoder. Det finns många butiker både på Internet och med personlig service som säljer fodertillskott och örter till hästar. Nästan alla produkter säljs i mindre förpackningar antingen rena eller blandade med andra örter. Jag kan som producent tänka mig att torka, hacka och packa örten i lämpliga förpackningar och leverera till butik.

Att så in örter i hövallen och leverera direkt till konsument är ett alternativ för att få ner priset och finna nya kunder. Här finns dock nackdelar att man låser fast sig på ett fåtal örter och man kan få problem med att örterna blir som ett ogräs och tar över vallen (pers.medd.2005).

3.1 FÖRÄDLING

Skörd vid rätt tillfälle är viktigt för att få en bra produkt. Odlingen är lättare att mekanisera när man odlar foder till djur jämfört med kryddor och te till människor. Till djur används ofta hela växten vilket underlättar skörden. Tillgång av tork i någon form är ett måste för att få en lagrings duglig produkt om man varmlufttorkar får temperaturen inte överstiga 37 grader. Efter torkningen ska örterna hackas eller malas och sedan paketeras. Butikerna köper sina örter i 20 kg säckar och gör sina egna bladningar. När produkten sedan går ut till hästägaren är det i 1 och 2 kg förpackningar. Annars blandas örterna direkt i fodersäckarna. En häst konsumerar ca 30-50 gram rena örter per dag (Pege self 1996).

3.2 ETERISKA OLJOR

Vid framställning av eteriska oljor får man en hög koncentrerad naturlig kemisk lösning. Eterisk olja består av små doftfickor som finns i växternas löv, blommor, frön, rötter och kvistar. Det vanligaste sättet att få fram dessa är att destillera med hjälp av ånga. Dessa oljor ger växten dess doft och attraherar insekter till pollinering. Eteriska oljor är mycket koncentrerade och kan vara bakteriedödande, virusdödande, svampdödande, antiseptiska och ha läkande egenskaper. Det är först när vi har extraherat oljorna som man får ut dessa egenskaper (Whitton 1995).

4. FÖRSÄLJNING

Att ha försäljning hemma på gården i någon typ av gårdsbutik är ett sätt att få ut produkterna, men det är arbetskrävande och man måste vara tillgänglig för kunderna.

Dessutom blir det små volymer till varje enskild kund, men det är visserligen något som skulle kunna vägas upp med det högre pris jag som producent får vid försäljning utan mellan händer.

Jag har tänkt avyttra mina örter via de butiker och återförsäljare jag har knutit kontakt med. På detta sätt får jag ett större geografiskt säljområde och kan få ut större volymer vid varje leverans. Det skulle även vara intressant att leverera till travtränare och andra liknande stor konsumenter.

4.1 PRISSÄTTNING

Enligt Philip Kotler finns det tre olika metoder som man bör ta hänsyn till vid prissättning. Dessa är:

1 Kostnadsbaserad

Man utgår från de produktionskostnader man har och lägger på en marginal. Denna metod är vanlig, men en nackdel är att man tar ingen hänsyn till efterfrågan eller konkurrenterna.

2 Värdebaserad

Man sätter ett pris efter vilket värde produkten har för kunden. Nackdelen med denna metod är att det är svårt att uppskatta vilket värde produkten har för kunden och man kan lätt hamna både för högt och för lågt i pris.

3 Konkurrensbaserad

Det finns två metoder av konkurrensbaserad prissättning. Det ena är att man sätter priset efter vad konkurrenterna har för pris. Det andra är vid budgivning sätter man priset efter vad man tror konkurrenterna kommer att lägga i bud. Nackdelen är att man inte tar någon hänsyn till sina egna kostnader eller vilken efterfråga det finns på produkten.

4.2 PRIS

När det gäller priset på dessa produkter är svårt att få en uppfattning om marknaden och vad den är beredd att betala. Eftersom det är svenskodlade produkter som har ett mervärde i att de är närproducerade finns det förmodligen en potential till att ta ut ett pris på ca 5 - 10 % över det importerade.

Priset måste täcka de kostnader som man har för att ta fram produkten men samtidigt får det inte vara så högt att konsumenterna låter bli att köpa. När det gäller örter och fodertillskott kommer prissättningen att bli en blandning av kostnadsbaserad och värdebaserad. Jag tänker inrikta mig på de kunder som ser ett mervärde i dessa produkter och som är beredda att betala ett högre pris jämfört med det importerade (Kotler ET AL).

5. SWOT – ANALYS

Swot-analysen är ett hjälpmedel för att identifiera styrkor, svagheter, möjligheter och hot. Styrkor och svagheter är påverkbara och beror t.ex. på produktens kvalitet och pris eller resurser och kompetens. Möjligheter och hot är utanför företagets makt och kan t.ex. vara teknologi, politik, konkurrenter eller demografiska förändringar.

Här nedan har jag gjort en SWOT-analys för odling av örter till hästar.

Möjligheter

- Rätt i tiden när marknaden efterfrågar svenskodlade produkter.
- Många experter förordar naturmedel.
- Veterinärerna börjar använda dessa produkter.
- Hästägare som får bättre ekonomi och spenderar mer pengar på sina hästar.

Hot

- De importerade produkterna blir mycket billigare och går inte att konkurrera med.
- Politiska beslut som kan leda till förbud mot att odla en typ av växt pga att dess verksamma substans är farlig.
- Nya trender som ger konsumenterna ett nytt behov t.ex. ljusterapier eller akupunktur.
- Klimat förändringar som försvårar odlingen.

Styrkor

- Först på marknaden med en svenskodlad produkt.
- Har befintliga byggnader som kan användas till tork, förädlingslokal och lager.
- Bra utbildning och goda kunskaper inom växtodling.
- Goda kunskaper och ett brett kontaktnät inom hästbranschen.

Svagheter

- Man sätter fel pris och skrämmer bort konsumenten.
- Har kanske inte tillräckliga kunskaper och kontakter.
- Har inga praktiska erfarenheter av örtodling.
- Konsumenterna tvekar på varumärket och produktens kvalitet.

(Kottler ET AL)

6. BESKRIVNING AV ÖRTER SOM EFTERFRÅGAS

Jag kommer här nedan att beskriva örter som jag tror kan odlas hos mig och som även efterfrågas av återförsäljare av hästfoder.

6.1 BRÄNNÄSSLA "*Urtica dioica L.*"

Brännäslan är en flerårig högväxande ört med underjordiska utlöpare som vanligtvis blir sedd som ett ogräs. Den växer över hela landet och trivs i kväverika marker. Nässlan har sedan gammalt används av människan bl.a. som spånadsväxt, till växtfärgning och matlagning. Brännäslan har både han och hon plantor och växer ofta i stora bestånd.

Det är växtdelarna ovan jord som används och bästa tiden för skörd är under blomningen.

När man använder brännäslor som fodertillskott bör de torkas före användning, färska nässlor är oaptitliga och bränns.

Nässlan är rik på vitamin C och järn. Nässlor är urindrivande, blodrenande, stimulerar cirkulationen och motverkar fång, reumatism och artrit. Det bör observeras att en del individer kan få allergiska reaktioner av nässlor.

6.2 MASKROS "*Taraxacum officinale*"

Maskros är en flerårig ört med pålrot som växer över hela landet. Blommorna är två könade, men innehåller lite pollen och som ibland är helt steril pollen så förökning sker oftast asexuellt. I Sverige förekommer 12 artgrupper med ca 1000 småarter.

Man använder hela växten, bladen kan samlas in hela växt säsongen, rötterna är bäst från midsommar fram till sensommaren. Maskrosen är rik på vitaminer och näring. Den används vid lever och njurbesvär. Bladen är urindrivande. Maskrosen kan användas både färsk och torkad.

6.3 SNÄRJMÅRA "*Galium aparine*"

Snärjmåra är en kraftigt växande art som på många håll är ett svårt ogräs när den slingrar sig upp på kulturväxter. Den växer främst på bördiga kväverika marker från Skåne till Uppland. Man använder växtdelar ovan mark både torkade och färska som ska skördas innan blomning. Snärjmåra stödjer och stärker lymfsystemet och är bra vid urinvägsinfektion. Örten är urindrivande, blodrenande och stärkande. (www.linnaeus.se, 1 mars 2005).

6.4 VITLÖK "*Allium sativum*"

Vitlök är en av de bästa läkeväxterna mot infektioner och används i stor utsträckning på både människor och djur. Vitlöken är en tvåårig växt som man sätter på hösten och skördar hösten därpå. Vitlöken är som bäst att skörda när bladen börjar gulna och hänga. Den kan ges som färsk, torkad eller pressad. Vitlök har många egenskaper bl. a. slemlösande, blodtryckssänkande, svett drivande, maskmedel och viss antibiotiskverkan. Dessutom innehåller vitlöken svavel som utsöndras genom huden och har där en insektsavvisande effekt.

6.5 RÖDSOLHATT "*Echinacea angustifolia*"

Röd solhatt finns vildväxande i USA och odlas i hela Europa. Röd solhatt är likt vitlök en utmärkt läkeväxt. Egenskaperna är att den ökar motståndskraften mot virus, är bakteriedödande, stärker kroppens försvar och påskyndar sårhäkning. Det är rötterna man använder sig av och de ska sköras strax innan den första frosten på hösten. Växten användes av indianerna i nordamerika och klassificerades i Europa 1690. (www.linnaeus.se, 1 mars 2005).

7. RESULTAT

Jag har per telefon intervjuat några butiker som säljer örter och fodertillskott till hästar. Detta gjorda jag för att få en bild av marknaden och få veta vem kunden är.

Det var sju frågor jag ställde och dessa kan ses i bilaga 1.

Jag har läst igenom alla svar och tagit ut det jag tyckte var viktigast. Resultatet av dessa intervjuer har jag sammanställt här nedan.

7.1 MARKNADEN

De örter som finns på den svenska marknaden är till största delen importerade. Det är svårt att slå sig in och ta marknadsandelar, när man jämfört med de länder som exporterar, eftersom svenska producenter har högre omkostnader och kallare klimat vilket kan påverka odlingen negativt. Många länder utanför Sverige har långa traditioner av att odla örter och medicinalväxter och många arter växer vilt i dessa länder. Det gäller att finna ett mervärde i det svenskodlade och lyckas marknadsföra det ut till slut konsumenten.

De jag har intervjuat tror att inställningen när det gäller vad våra husdjur ska äta är den samma som för oss själva. Trenden går åt att köpa närproducerat och minska transporter. De har märkt ett ökat intresse att konsumenterna vill veta vart örterna kommer ifrån. Svaret är att dessa butiker kan tänka sig att använda sig av svenska produkter i framtiden.

7.2 SORTER

De olika typer av örter som är gångbara och som används är otaliga. De flesta av dessa skulle gå att odla i Sverige och då framförallt i de södra delarna. Det man vill komma åt i örterna är olika typer av verksamma substanser, det är dessa som har den medicinska verkan.

Betalningen grundas på hur mycket verksamma substans det finns i produkten. Den verksamma substansen kan variera beroende på i vilket klimat örten växer, detta kan vara en begränsning till vilka örter jag skulle kunna odla. Jag har valt ut några örter som skulle kunna vara intressanta att odla bl.a. brännässla, maskros, snärjmåra, vitlök och rödsolhatt. Beskrivning av dessa finns på sidorna 11 och 12 .

7.3 PRODUKTEN

Som läget är idag, när importen är det enda alternativet, kan butikerna tänka sig att bara ha en viss del svenskt för att komma igång. Det är priset som styr och konsumenterna är förmodligen inte berädda att betala mycket mer för det svenskodlade jämfört med importerat. Vid leverans ska örterna vara färdiga till försäljning. Blad och gröna växtdelar ska vara torkade, hackade eller malda. Rotdelar ska vara tvättade, torkade och hackade.

7.4 KUNDEN

Att använda sig av alternativa behandlingsmetoder har tidigare ansetts vara kvacksalveri. Detta är något som håller på att ändra sig och bli allt vanligare. Tränarna av tävlingshästar är de som har varit banbrytare och är den kategori som är de största användarna. Övriga hästägare börjar också få upp ögonen och testat allt mer att behandla sina hästar med växter när de konventionella metoderna inte fungerar. På frågan om produkterna ska vara ekologiskt odlade eller inte, tror de jag intervjuat att det finns två kategorier. Ekologiska produkter innebär ett högre pris, men det finns en kategori av konsumenter som är beredda att betala och som ser ett mervärde i ekologiskt odlat. Sedan finns det de som vill ha det billigaste. Men svaret på frågan är att om man ska satsa på svenskodlat bör det vara ekologiskt.

8. DISKUSSION

När jag började med mitt examensarbete hade jag få kunskaper om örter och medicinalväxter. Jag har fått fram mycket information om ämnet och det är ett intressant faktum att hela den svenska marknaden består av importerade produkter.

Här finns helt klart en potentiell marknad för den som är intresserad och vill odla de här produkterna. Det finns gott om uppköpare och butiker som vill sälja det svenskodlade men eftersom det är hemlighetsmakeri hur mycket dessa betalar för det importerade är det svårt att få en uppfattning om ekonomin i odlingen. Den viktigaste frågan är om konsumenterna faktiskt köper det svenskodlade och ser ett mervärde i det.

Ett problem ligger i att örterna kan ställa till problem för grannar och andra egna odlingar genom att fröa och breda ut sig blir de som ett ogräs. Här kan en av lösningarna ligga i att odla hampa. Hampan är frodig och högväxande den kväver det mesta och borde kunna fungera som en ogräs sanerare.

Ytterligare studier borde göras om ekonomin bl.a. Hur stor är stor är avkastningen, hur arbetskrävande är det att få fram en färdig produkt.

De studier och undersökningar jag har gjort tycker jag räckte åt detta arbete, men det är ju klart, skulle jag ha haft säkrare resultat borde jag ha frågat konsumenterna direkt om vad de tycker om att köpa svenska produkter och hur mycket de får kosta.

Detta examensarbete har gett mig den information jag var ute efter och som slutsats kan jag konstatera att odla örter och fodertillskott till hästar är intressant och det finns en efterfrågan på ekologiskt närproducerade produkter.

9. REFERENSER

Skriftliga källor

Britton, V. (1995) Alternativa behandlingsmetoder för hästar. Översättning Amelie Bosson (1996) Västerås ICA-Förlaget ISBN 91-534-1755-0

Page Self, H. (1996) A Modern Horse Herbal. Översättning Cecilia Björk (1998) Hästägarens Örtabok ISBN 91-630-6340-9

Whitton, S. (1995) Essential Oils and Essences. Översättning Inger Brodahl (1999) Eteriska Oljor och Essenser ISBN 3-8290-1484-8

Kottler ET AL. Principles of Marketing.

www.linnaeus.se, 1 mars 2005.

www.hippok9.nu, 2 mars 2005.

Muntliga källor

Bogården AB, Genarp, Återförsäljare för DODSON AND HORRELL LIMITED, 3 mars 2005.

Harvidsson och Dotter, Falserbo, 7 mars 2005.

Häst Hälsan, Hörby, 4 mars 2005.

Sport och Örtspecialisten Hippo K9, Ljusdal, Återförsäljare för Hilton Herbs, 3 mars 2005.

Backen, Tvååker, 10 mars 2005

BILAGA

FRÅGOR TILL BUTIKER

1. Finns det något behov av svenskodlade örter i häst branchen?
2. Om svar ja på fråga 1 vilka i såfall?
3. Här du krav på någon minimi volym för leverans?
4. Hur ska örterna vara förädlade och paketerade vid leverans?
5. Hur mycket får det svenskodlade kosta?
6. Ska det vara ekologiskt odlat?
7. Vilka är det som använder dessa produkter?