



**Examensarbeten inom Trädgårdsingenjörsprogrammet
2007:5**

(ISSN 1651-8152)



Vad styr sortimentet hos svenska perennaodlare?

– en studie baserad på sju företag i Sydsverige

What determines the assortment of perennials grown in Swedish nurseries?

- a study based on seven companies in the south of Sweden

av

Ann-Charlotte Andersson

Biologi 10 p
Handledare: Helena Karlén
Examinator: Rolf Larsen
Institutionen för växtvetenskap
Box 55, 230 53 Alnarp

Sammanfattning

Detta examensarbete syftar till att belysa hur svenska perennaodlare fattar beslut om utformningen av det sortiment av örtartade perenner som ska odlas i företaget. I arbetet presenteras det sätt på vilket perenner odlas i Sverige idag och frågor som besvaras i arbetet är hur odlingsättet och utformningen av sortimentet påverkar den svenska perennaodlingens konkurrensförmåga.

Sju perennaodlare i södra och västra Götaland har intervjuats om sin odling och vad som styr deras val av sortiment idag. Under intervjuerna har det utkristalliserat sig fem faktorer som styr odlarna i deras utformning av sortiment – lönsamhet, sortegenskaper, försäljningskanal/kundkategori, odlingsystem/odlingsfaciliteter och odlarens intresse och kunskaper. Det är oftast en kombination av dessa faktorer som avgör om en sort tas in eller ur sortimentet.

Summary

The purpose of this study is to clarify the most important factors that affect Swedish perennial growers when designing their assortment. The study describes how herbaceous perennials are produced in Sweden today and try to give an answer to the question how growing method and choice of assortment are affecting the possibilities of Swedish producers to compete on the market.

Seven perennial growers in the southern and western parts of Sweden have been interviewed about their production methods and on what basis they design the assortment of perennials. During the interviews five factors seem to be the most important when the growers choose which species to grow – profitability, the characteristics of the species, the sales channel/customer, the growing environment/growing facility and the grower's interest and knowledge. It is often a combination of these five factors deciding if a cultivar will be grown or not.

Innehållsförteckning

Inledning.....	1
Bakgrund.....	1
Syfte	2
Avgränsningar	2
Material och metoder	2
Resultat och analys.....	4
Svenska perennaodlingar av idag.....	4
Perennagruppen.....	6
Från frilands- till containerodling	7
Förökningsmetoder.....	8
Övervintring	9
Försäljningskanaler	10
Odlarnas sortiment	11
Sortimentsutveckling.....	11
Vilka faktorer styr sortimentet?.....	12
Försäljningskanal/kundkategori	13
Sortegenskaper	14
Odlingssystem/odlingsfaciliteter.....	15
Odlarens intresse och kunskaper	16
Lönsamhet	17
Diskussion.....	18
Odlingen	19
Sortimentet	19
Referenser.....	21
Litteratur.....	21
Muntliga källor.....	22
Bilaga 1: Intervjuguide	

Inledning

Bakgrund

Perenner.

Mitt hjärta har alltid klappat för perenner, trädgårdens pynt. Under utbildningens gång har jag även fått upp ögonen för träd och buskar, men jag har fortfarande ett speciellt öga till perenner. Perennerna står för en otrolig variationsrikedom gällande växtsätt, färg, form, blomningstid, ståndort, användningsområde. Precis som Eivor Bucht skriver i inledningen till *Perennboken med växtbeskrivningar* (Bengtsson, Rune et al., 1989) så finns det inte några omöjliga trädgårdar för den som vill ha perenner.

Vad är då en perenn? Perenn innebär att något är beständigt. Det gör att perenner egentligen även borde innefatta träd och buskar (Palmstierna, 2003, s.8). Men i dagligt tal menar man när man pratar om perenner örtartade växtslag. De vissnar ner på hösten och övervintrar med knoppar och skott i eller under markytan. Alla vissnar inte ner utan vissa är städsegröna och har övervintrande delar ovan jord. En del halvbuskar, som lavendel, räknas också till perenner även om de inte kan anses vara örtartade (Elg & Lagerström, 2004). Perenner innefattas inte i någon egen grupp eller familj i botaniken. Istället ingår perenner i de flesta familjer (Brander et. al., 2004, s. 263). T ex tillhör akleja (*Aquilegia vulgaris*) familjen *Ranunculaceae* där även Clematissläktet ingår och i familjen *Rosaceae* ingår både jättedaggkåpan (*Alchemilla mollis*) och äpple (*Malus domestica*). (*Svensk kulturväxtdatabas*, 2006)

Utveckling.

Under vår utbildning har vi pratat mycket om utveckling inom trädgårdsbranschen. Det har varit utveckling av växthusmiljöer, produkter, odlingsteknik m.m. Och det jag har tyckt varit allra roligast har varit produktutveckling. Vi har fått lov att vara lite uppfinnare. Alla uppfinningar kommer inte att nå marknaden, men vi har fått använda vårt kreativa tänkande. Vi har provat på att tänka i nya banor, fått samla ihop fakta och argumentera för vår sak.

Svenska perennaodlare och deras sortiment.

Sortimentet är odlarens produkt. Det är sortimentet hela hans/hennes verksamhet är byggt kring. Hur ser den svenska perennaodlarens sortiment ut och vad styr hans/hennes val av sortiment?

Med utgång från dessa tre saker har jag gjort mitt examensarbete.

Syfte

Syftet med detta arbete är att klargöra faktorer som påverkar sortimentets utformning utifrån den svenska odlaren och dennes situation samt att lyfta fram fördelar med svensk perennaodling och hur dessa fördelar kan utnyttjas för att stärka och utöka de svenska perennaodlarnas andel av marknaden.

Avgränsningar

Urvalet av perennaodlare har begränsats till södra och västra Götaland. Det finns flera system för hur man odlar perenner, men de perennaodlare som valts ut till detta arbete odlar i containers (kruka) utomhus. Växterna övervintras utomhus och skyddas med någon form av täckning eller förvaras i kallväxthus.

Material och metoder

Kvale skriver i inledningen till sin bok *Den kvalitativa forskningsintervjun* (1997) "Om man vill veta hur människor uppfattar sin värld och sitt liv, varför inte prata med dem?". Även om han i samma bok konstaterar att intervjun inte tillhör de naturvetenskapliga metoderna (s. 61) tycker jag att den kvalitativa intervjun passar bra i detta sammanhang. Vad man som odlare beslutar ska ingå i sortimentet kan ha rent naturvetenskapliga grunder men även bygga mycket på egna åsikter och tankar.

De kvalitativa intervjuerna har jag gjort på plats hos odlarna. Vid mitt urval av respondenter har jag velat få med olika typer av odlare. De kriterier som använts vid urvalet har varit:

- produktionsvolym
- sortimentsbredd, dvs. hur många olika sorter som ingår i odlarens sortiment
- försäljningskanaler

En presentation av de utvalda odlarna görs under rubriken *Svenska perennaodlare av idag* och de frågor som intervjuerna har utgått ifrån presenteras i *Intervjuguide* se Bilaga 1.

Litteratursökning har gjorts på biblioteket på Sveriges lantbruksuniversitet i Alnarp samt i de databaser som finns tillgängliga från bibliotekets hemsida. Databaserna AGRIS och Agricola har använts för att de innehåller information som berör trädgårdsnäringen.

De sökningar jag har gjort på Internet har vanligtvis varit preciserade dvs. jag har vetat var jag hittar informationen. Sökstrategin har annars varit att med hjälp av sökmotorn google.se söka på följande ord i olika kombinationer:

- perenner, perennials, stauder
- sortiment, assortment

Resultat och analys

Klostren under medeltiden kan sägas ha haft de första perennaodlingarna. Munkarna försåg traktens invånare med frön och plantor från klostrens örtagårdar och fruktträdgårdar samt från dess blomstergårdar (Olrog Hedvall, 1983).

Ett snabbt och långt hopp i historien tar oss fram till strax innan andra världskriget. Charles Reimer beskriver i skriften Svenska Trädgårdar svenska plantskolors situation fram till 1939. Då producerade plantskolorna sitt eget plantmaterial och sortimentet var väldigt stort. En likriktning av perennasortimentet påbörjades efter andra världskriget både i Sverige och utomlands (Oskarsson, 2005).

Svenska perennaodlingar av idag

Nedan kommer en kort presentation av de sju odlingar som ingått i studien samt en presentation av svenska perennaodlares intresseorganisation, Perennagruppen.

Jonas Bengtsson startade Djupedals Plantskola för 20 år sedan. Odlingen är 1900 m² stor och består av bäddar med ramar, 2 st. bågväxthus och ett nytt växthus med upprullningsbara väggar och tak. Kunderna är anläggningsfirmor, Garden Center och bostadsbolag. Företaget producerar 80 000 plantor/år.

Jonas har ett unikt och annorlunda sortiment. Han företar resor runt hela jorden för att samla in fröer och har i sin odling för närvarande 140 olika arter från en resa till Himalaya. Hela sortimentet består av mer än 800 olika sorter.

Familjen Nordström driver Säve Plantskola. Familjen består av Madeleine, Rolf och deras barn Marie och Rickard. Under intervjun deltog Madeleine och Marie.

Madeleines far startade företaget 1947 och odlade då förutom perenner även utplanteringsväxter. Årsproduktionen ligger på 500 000 plantor per år och sortimentet består av ca 1000 olika sorter. Odlingarna är på 4½ – 5 hektar mark och är fördelad på odlingsbäddar med ramar, bågväxthus, varmväxthus för drivning av sticklingar samt fält för moderplantor. Leverans sker till anläggare, Garden Center, kommuner och bostadsbolag.

M. Wändels Trädgård har funnits i 12 år och drivs av Marie och Magnus Wändel. Information angående företaget och odlingen har hämtats från Magnus, medan Marie är den som har bidragit med information angående sortiment och sortimentsval. Inriktningen på Wändels odling har gått från utplanteringsväxter via klätterväxter till att nu endast gälla perenner. Sortimentet består av 500 sorter och produktionen av dessa uppgår till 1 miljon plantor/år. Plantorna odlas på bäddar och det finns även tillgång till bågväxthus. Wändels levererar i huvudsak till Garden Center.

När Birgit Udsen startade Horsabäck Perenner för 25 år sedan var det för att odla och sälja marktäckande perenner. Sedan dess har sortiment utökats till att gälla alla typer av perenner och består nu av 1300 olika sorter. Antalet plantor per sort varierar, men håller sig på i snitt 20- 25 st. Försäljning sker endast till privatkunder. Odlingen/försäljningsytan ligger vackert beläget i en skog och är på 3-4000 m². Plantorna odlas på bäddar i ramar.

John-Ingvar Nilsson leder verksamheten på AB C.F.Landsberg Plantskola. Företaget grundades för exakt 100 år sedan av Carl Fredrik Landsberg och övergick i familjen Nilssons ägo i mitten på 1950-talet. Då hade företaget ett väldigt stort sortiment bestående av rosor, buskar och perenner. Idag odlas enbart perenner och i sortimentet ingår 600 olika sorter. Företagets odling är fördelat på 2,5 hektar och består av bäddar med ramar, moderplantsfält samt ett växthus på 300 m². Försäljningen uppgår till 200 000 plantor per år av vilket 75 % går till anläggare och kommuner. Övrig försäljning går till privatkunder i den egna plantbutiken.

Lena Drameus-Åberg är verksam på Åbergs Trädgård och jobbar framförallt med perennaodlingen. Hon är gift med Kjell Åberg, ägaren till företaget. Kjell är sonson till Anders Åberg som grundade plantskolan 1847. På de 10 000 m² av företagets areal som används till perennaodling odlas 1100-1200 olika sorter. Årsförsäljningen uppgår till mellan 100 000 och 120 000 plantor. Kunderna är till 98 % privatkunder, resterande försäljning går till anläggningsfirmor och offentliga anläggningar som Sofiero och Hovdala.

Lena Holgersson startade Lackalänga Trädgård 2001. Idag driver hon företaget tillsammans med sin man, Mats Holgersson. Odlingen består av 3000 m² bäddar utan ramar och ett kallväxthus på 100 m². Försäljningen uppgår till 150 000 plantor per år och sortimentet består av ca 280 olika sorter. De säljer till anläggare, Garden Center och andra plantskolor, främst träd-

och buskplantskolor.

Perennagruppen

Perennagruppen är svenska perennaodlares intresseorganisation. Den ingår i GRO, Gröna Näringen Riksorganisation, och är organiserad under Plantskolesektionen. Medlemsantalet i Perennagruppen uppgår för närvarande till 12 st. odlare fördelade från Skåne till Mälardalen. (Perennagruppen, 2006)

Alla medlemmar rapporterar kontinuerligt in till Perennagruppen vad de odlar och vad de planerar att odla under året. Denna information registreras i databasen ”Vem odlar vad?”. Databasen är tillgänglig för kunder som handlar i parti och återfinns på Perennagruppens hemsida www.perennagruppen.com. För åtkomst krävs lösenord. (Perennagruppen, 2006)

Av respondenterna är endast en inte är medlem i Perennagruppen.

Från frilands- till containerodling

Traditionellt har perenner odlats på friland i vårt land. Vid min intervju med John-Ingvar Nilsson (2006, pers.med.) fick jag mig till livs en hel del historia när det gäller perennodling, bl.a. hur det gick till vid leverans av frilandsodlade plantor. Plantorna grävdes upp och jordslogs med torv i lådor för vidare transport till planterings- eller försäljningsstället. Det enda som odlades i lerkruka var stenpartiväxter. Dessa placerades på hösten i jordfyllda bäddar för övervintring.

I början på 1960-talet började man gå över till att odla perenner i container, dvs. krukor och idag odlas nästan 100 % i containers (Hansen, 1993). Orsaken är att det ger en enklare hantering i alla led: odling, transport och försäljning. De fördelar man upplever med containerodling i jämförelse med frilandsodling är bl.a.:

- Odlaren är inte beroende av markens beskaffenhet när man ser till plantornas utveckling.
- Växtvillkoren kan optimeras pga. att odlaren får bättre kontroll på vattning och gödsling.
- I och med att man får bättre kontroll minskar svinnet.
- Odlarens arealer kan utnyttjas bättre i och med att plantorna går att flytta runt.
- Det blir lättare att hantera plantorna både vid det interna arbetet och vid försäljning och transport.
- Försäljnings- och planteringssäsongen förlängs från att tidigare bara varit några hektiska veckor på våren och hösten till att nu sträcka sig från tidig vår till sen höst.
- Större möjlighet för mekanisering och automatisering.

(Brander et. al., 2004, ss. 93-94)

Men det finns också nackdelar i jämförelse med frilandsodling:

- Höga investeringskostnader vid anläggning av bäddar i form av markduk, bevattnings- och gödningsanläggning.
- Hög förbrukning av material t ex containers och substrat.
- Vintertäckning krävs oftast eftersom rötterna är ovan jord och därmed mer utsatta.
- Odlaren måste ha stor kunskap i vattenkvalitet och plantornas vatten- och näringsbehov.

(Brander et. al., 2004, s. 94)

Förökningsmetoder

Förökning av perenner sker både generativt och vegetativt. Vilken metod som används beror på vilket som ger bäst resultat för respektive sort, men också vilka förutsättningar odlaren har.

Alla respondenter odlar fram delar av sitt sortiment från frö. Fröerna inhandlas främst från Tyskland och Sverige, men odlarna plockar även frö själva. Frö plockas främst från den egna odlingen, plantor som provodlas eller som ingår i visningsträdgård, men det förekommer även att frö inhämtas på resor runt om i världen.

Vegetativ förökning görs i form av sticklingar och delningar. Material köps in främst från Holland, men många har även egna moderplantor som de tar vegetativt förökningsmaterial ifrån. Åsikterna om att hålla egna moderplantor varierar. En del av respondenterna ifrågasätter det pga. kostnaden, medan andra anser att det är förutsättning för odlandet. Vid delning krävs mycket moderplantsmaterial och det är en arbetskrävande metod (Perennagruppen, 1994, s.13). Ett alternativ till delning av eget modermaterial är att köpa barrotsplantor. Men även att krukorna in dessa är ett arbetskrävande moment som är svårt att automatisera.

En annan metod att få fram en slutprodukt i form av en färdig säljbar planta är att köpa pluggplantor och odla vidare dessa i större krukor. Pluggplantorna kan antingen komma från frö eller från sticklingar. Vid odling från plugg utgår man från en redan rotad planta, vilket ger större odlings säkerhet (Rudin, 1995, s.12). De risker som finns när plantor dras upp från frö eller sticklingar t ex i form av dålig grobarhet eller dålig rotning elimineras helt. Valet att använda sig av plugg kan också grunda sig på att sorten är svårförökad eller att odlaren inte har de tekniska förutsättningarna för att själv föröka sorten t ex genom mikroförökning (Perry, 1998, s.33).

Övervintring

Perenner vissnar ner på hösten och övervintrar med rottdelar och skott under eller i markytan. På så vis klarar sig plantan från att bli utsatt för allt för låga vintertemperaturer. Vid odling av perenner i container kan plantan inte längre utnyttja det skydd som marken ger. Därför är vinterförvaringen av största vikt om odlingen ska överleva vintern.

Det finns ett flertal sätt att skydda sina plantor. Nedan redovisas de olika metoder som framkommit vid intervjuerna:

- Om odlingen har ramar kan i dessa fästas bågar av t ex plaströr. Över dessa bågar läggs fiberduk som sedan täcks med vit plast. Konstruktionen måste vara stabil för att klara av påfrestningarna av ett ev. tjockt snötäcke.
- 3-4 lager fiberduk läggs direkt över bäddarna och fästs i ramarna om sådana finns. Om odlingen saknar ramar förankras duken m h a sandsäckar.
- Glas läggs på ramarna efter att plantorna har täckts med fiberduk.
- Bågväxthus eller vanliga växthus utan värme används för att vinterförvara mer känsliga sorter.
- Växthus med upprullningsbara väggar och tak utan värme.

En del av respondenterna täcker enbart sina odlingar med fiberduk. Några av dessa har tidigare använt sig av bågar och plast. Anledningen till att de övergav den metoden var att den är arbetskrävande, men framförallt för att det inne i tunnlarna kan bli stora temperatursvängningar på våren när solen tittar fram. Det ger en drivningseffekt på plantorna som sätter igång att växa för tidigt. När sedan solen går i moln eller går ner sjunker temperaturen och plantorna riskerar att bli frostskadade.

Vinterförvaring i kallväxthus i olika former görs endast av mer känsliga växtslag. Växterna skyddas inte så mycket från kyla som från väta. Gräs, rosmarin och lavendel är några sorter som förvaras i kallväxthus.

Växthus med upprullningsbara väggar och fönster är det endast en av respondenterna som har. Växthuset är tre år gammalt och erfarenheterna är enbart positiva. När solen kommer fram på våren och temperaturen stiger i växthuset går det lätt att vädra ut och få ner temperaturen. Det

ger en behaglig arbetsmiljö vid arbete tidigt på säsongen. Även om temperaturen är låg är man skyddad mot nederbörd och vind. Under sommarhalvåret används taket endast över växter som behöver skuggas och när arbete behöver utföras under kraftig nederbörd.

Försäljningskanaler

Idag säljer svenska perennaodlare i stort sett helt utan mellanhänder. Det finns ett fåtal odlare som säljer via grossist (Rudin, 2006, pers.med.). Övriga säljer antingen direkt till privatkunder (minut) eller till detaljister (ex. Garden Center, byggvaruhus), anläggare, bostadsbolag och kommuner (parti).

Det sker även en viss handel mellan de olika odlarna. Det är kompletteringar som kan vara orsakade av att den egna förökningen har slagit fel, att en sort i det egna sortimentet har sålt slut eller att odlaren fått en order som innefattar en sort som inte finns i det egna sortimentet. Det kan även vara att en odlare är duktig på att odla en viss sort och då handlar de andra av honom/henne. De har inga avtalade "samodlingar", dvs. "om du odlar till mig odlar jag till dig", utan handeln dem emellan sker om behov uppstår.

Odlarnas sortiment

Sortimentet är det odlaren producerar, förädlar och säljer. Det är det hela hans/hennes verksamhet är byggt kring. I Perennagruppens databas ”Vem odlar vad?” finns mer än 3500 olika sorter registrerade. Av dessa odlas ca 2200 st. aktivt. (Perennagruppen, 2006)

Samtliga respondenter har ett varierande sortiment som innehåller marktäckare, solitärer, gräs m.m. Antalet sorter varierar från 280 till 1300 st. De eftersträvar ett väl anpassat sortiment. Med anpassat sortiment menas dels ett sortiment som är väl anpassat till svenskt klimat och svenska jordar, dels ett sortiment som passar in i odlingen (se förklaring under rubriken *Odlingsystem/Odlingsfaciliteter*). Vid minutförsäljning är ett stort antal sorter ett säljargument. Några av parti odlarna strävar efter att ha ett mindre sortiment. De vill behålla en bra variation i sortimentet, men minska på antalet sorter. Skälet till detta är bl.a. att de vill vara duktiga på det sortiment de erbjuder och att det ska bli lättare för kunderna att välja.

Sortimentsutveckling

Christopher Lloyd (1921-2006) var en av Englands största trädgårdsskribenter och ägare till the Great Dixter, en mycket berömd trädgård i Södra England. 1979 skrev han:

”Plants that not readily fit into nursery production systems tend to be dropped. The result is more and more plants of ever fewer cultivars and a general impoverishment to horticulture.”

(Fritt översatt: Sorter som inte passar in i plantskolornas produktionssystem tenderar att överges. Resultatet blir fler och fler plantor av färre sorter och en generell utarmning av hortikulturen.)

Men det finns ytterligare en dimension på det här med förnyelse av sortiment. Om man introducerar många nya sorter riskerar de att konkurrera ut de gamla sorterna, sorter som är väl anpassade till vårt klimat och våra växtförhållande. Detta gäller inte bara hos odlare utan även i privatträdgårdar där gamla, väl anpassade sorter ersätts med nya och moderna (Oskarsson, 2005).

Coen Jansen (1992 se Björkman, 1992) har påpekat att det enbart i USA introduceras 900 – 1000 nya sorter varje år och att man kan fråga sig hur många av dessa som egentligen är förbättringar. Vad är då en nyhet i svenska odlares ögon? Det kan både vara en helt ny sort på marknaden, men även vara en nyhet i just den odlarens sortiment.

Nyheter väcker nyfikenhet. Och nyheter säljer. Men mycket hänger också på hur odlaren informerar om eller marknadsför en sort. De odlare som markerar nyheter i sina sortimentslistor märker av en ökad försäljning av just de sorterna. Även när odlaren lyfter fram befintliga sorter i sin katalog, t ex genom att presentera dem som en odlingsvärd sort eller med bild, märker de av en ökad försäljning av sorten.

Patenterade sorter är en verklighet för odlarna och de hanterar det på olika sätt. Några undviker patenterade sorter medan andra odlar dem. På frågan vad de tycker om patent och royalty är de flesta kluvna. Om det ligger mycket pengar och arbete bakom framtagningen av en sort anses det vara bra att förädlaren kan få tillbaks en del av investeringen. Är det en sort som uppkommit spontant i odlingen eller är funnen ute i naturen ställer de sig tveksamma. Att ansöka om patent på en sort betraktas som en alldeles för besvärlig och dyrbar process för att de själv skulle göra det om tillfälle gavs. Patentinnehavaren måste själv följa upp att hans/hennes patent efterlevs och det anses vara dyrbart och väldigt svårt, om inte rent av omöjligt.

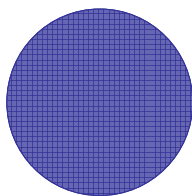
Vilka faktorer styr sortimentet?

Att ”marknaden styr” är något man ofta får höra och är nog så sant i en blandekonomi som Sverige. Men hur ser det ut rent konkret? Nedan redogörs för vad odlarna själva anser påverkar deras sortiment.

Vid intervjuerna är det fem faktorer som har framträtt vid diskussion om vad som styr sortimentet: försäljningskanal/kundkategori, sortegenskaper, odlingsystem/odlingsfaciliteter, odlarens intresse och kunskaper samt lönsamhet. Det är oftast en kombination av flera av dessa saker som avgör om en sort tas in eller ur sortimentet.

Försäljningskanal/kundkategori

Försäljningskanal/Kundkategori



Kunderna utgör marknaden och vilken marknad företaget riktar sig till är av stor betydelse för hur företaget anpassar sin odling och sitt sortiment. Därför kommer kunden som faktor vid sortimentsval att beskrivas utifrån två grupper odlare:

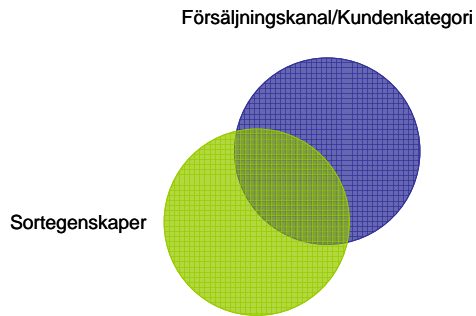
- de som säljer till privatkunder antingen direkt eller indirekt via Garden Center
- de som säljer till anläggare, kommuner och bostadsbolag

Kundernas önskemål är en svår faktor att ta hänsyn till. Detta beror till stor del på de långa ledtider som finns i en odling, dvs. den tid det tar från utgångsmaterial till säljbar planta. För att tillfredsställa kundernas önskemål kan odlaren köpa färdiga plantor från andra odlare, men det är inte ekonomiska hållbart i längden. Några av respondenterna ser en stor osäkerhet i att följa kundens önskemål. Ett uttalat önskemål är inte en bindande beställning, vilket gör att odlaren riskera att stå med plantor han/hon inte får sålt

När man diskuterar kunders önskemål kommer man osökt in på trender och mode.

Anpassningen av sortimentet sker snabbast bland de som försörjer privatkunder med plantor, direkt eller indirekt. Anläggare, kommuner och bostadsbolag påverkas inte lika mycket av vad som har synts i senaste trädgårdsbilagan eller visats på TV. De vill ha perenner som är lättskötta, etablerar sig snabbt och som har lång livslängd. Gärna sådant de har köpt förut och vet fungerar för deras ändamål. Eva Gustavsson citerar Rune Bengtsson i en artikel i *Utemiljö* (1995) om just detta faktum; det är privatkundernas efterfrågan som leder till utökning av svenska odlares sortiment. Han påpekar också att det är viktigt att en liknande sortimentsutveckling sker gällande sorter som passar i offentliga miljöer.

Sorteegenskaper



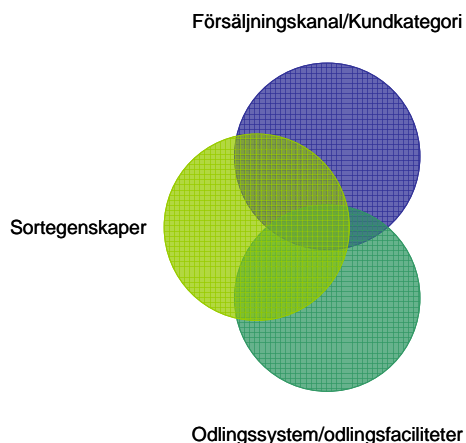
Listan kan göras lång på var odlaren får influenser och kunskap om nya sorter ifrån. Men det första som nämns när man frågar är leverantörernas kataloger. Mässor, besök hos och av leverantörer, studieresor till parker och andras odlingar (både här hemma och utomlands), tidningar, TV, kunders önskemål är andra. Med vad avgör om man tar in en ny sort?

Härdig, frisk och odlingsvärd är något samtliga respondenter nämner som kriterier för att en sort ska tas in i sortimentet. Vad har odlaren då att gå på? Att de sett den i verkliga livet är ett svar som framkommit. Men bara ett fåtal av respondenterna har någon form av provodling, antingen under väl ordnade förhållande eller lite mer provisoriskt. Eftersom kunskapsutbytet mellan odlarna är stort inhämtas mycket information ifrån varandra.

Sorten ska ha egenskaper som kompletterar det befintliga sortimentet. Det kan vara att den har en blomfärg, höjd eller växtsätt som inte redan finns. Det kan vara en sort som har bra sjukdomsresistens. Eller att det är en helt ny art eller sort som inte har odlats tidigare.

Alla respondenter har sagt att det är viktigt att ”sorten passar in i odlingen”. Vad det innebär behandlas under Odlingsystem/odlingsfaciliteter.

Odlingssystem/odlingsfaciliteter



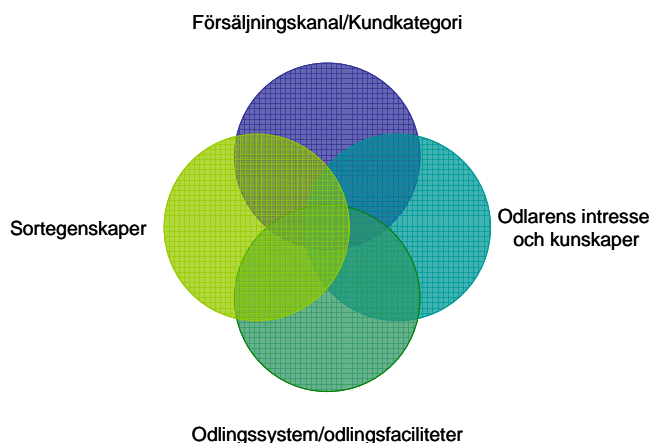
Faktorena Odlingssystem/odlingsfaciliteter och Sortegenskaper är i mångt och mycket intimt förknippade med varandra och benämns av odlarna som att ”sorten passar in i odlingen”. Nedan görs ett försök att förklara och ge exempel på vad det innebär.

Sorten måste gå att föröka, odla och övervintra under de förhållande som finns att tillgå på företaget. Om sorten kräver en viss temperatur och en viss fuktighet för att gro måste företaget ha tillgång till en miljö där rätt förhållande kan skapas. Måste sorten skyddas mot fukt under vintern måste det finnas möjlighet att förvara plantorna under någon form av skydd från nederbörd.

De flesta odlare har en typ av substrat, ofta tillverkad efter egna önskemål, och en sort kan väljas bort om den kräver att substratblandningen måste anpassas. En del odlare tittar på att kravet på typ av gödsel och antal gödselgivor inte skiljer sig allt för mycket mellan de olika sorterna i sortimentet. Bevattningssystem och -rutiner är också sådana saker som inte ska behöva anpassas vilket gör att sorter som kräver extremt torra eller fuktiga förhållande väljs bort.

Sorten måste passa in i företagets tidsplanering. Odlaren eftersträvar en jämn fördelning av arbetsuppgifter. Även valet av leverantör påverkas av företagets tidsplanering. När t ex. pluggplantor kan levereras är av stor betydelse för planeringen.

Odlarens intresse och kunskaper



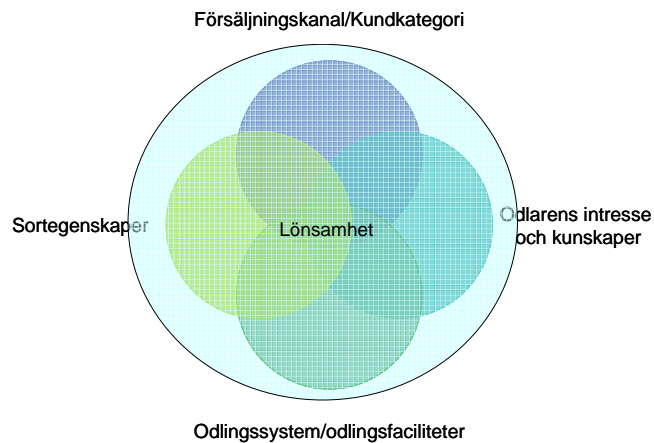
Odlarens personliga önskemål kan man inte komma ifrån. Många av dem som odlar perenner gör det utifrån ett genuint intresse för just perenner. Då låter man också de personliga önskemålen spela roll när man bestämmer sitt sortiment. Vad man vill med sin odling är också av största vikt. Är det en ”business”, ett sätt att leva eller en familjtradition?

Personliga önskemål handlar mycket om spontanitet. Odlaren ser en sort i en katalog eller på en mäsas som han/hon inte har sett eller provat på tidigare. Hur spontan han/hon tillåter sig vara beror på ekonomi och på vad man vill med sin odling.

Odlarens tidigare erfarenheter av en sort har också avgörande betydelse. Ett exempel är den odlare som tidigare arbetat i Garden Center och där upplevt en sort som stor, otymplig och besvärlig att hantera. Denna sort finns av den orsaken inte med i odlarens sortiment. I framtiden kan ändå andra faktorer, t ex. lönsamhet, göra att sorten tas in i sortimentet. Någon odlare behåller en del sorter i sortimentet av nostalgiska skäl. Det kan vara en sort som funnits länge i företaget och som odlaren anser vara bra men som kommit ur mode.

Kunskap och erfarenhet är en grundläggande faktor för att odlingen ska fungera. Odlaren måste ha kunskap om hur sorterna i sortimentet förökas och odlas. Att skaffa sig kunskap om en ny sort kan ta tid. Ofta provar sig odlaren fram och får kunskap via erfarenhet.

Lönsamhet



”Målet med ett företags verksamhet är oftast av ekonomisk natur: att gå med vinst och att ge god avkastning till ägarna” (Holmström, 2005, s.4). Eftersom sortimentet är odlarens verksamhet är lönsamheten en övergripande och viktig faktor när man pratar sortimentsval. En sort ska ge något tillbaka. Odlaren ska tjäna pengar på den. Att sorten inte säljer är ofta en avgörande anledning till att en sort tas ur sortimentet.

Det kostar att ta in en ny sort i sortimentet. Hur urvalet sker har betydelse för hur mycket det kostar. Har odlaren fått ett tips från en annan odlare är kostnaderna begränsade. Men om det föregås av resor, provodlingar och/eller innebär förändringar i odlingssystemet kan kostnaderna komma att uppgå till tusentals kronor.

Idag är en del sorter patenterade och det innebär att den som odlar sorten måste betala royalty till patenträttsinnehavaren. Vad gäller kostnaden för royalty går åsikterna isär. En del respondenter väljer bort sorter som är patenterade för att man inte anser att de är prisvärda. Andra reglerar den ökade kostnaden med ett högre utpris.

Diskussion

I detta arbete har jag fått en bra inblick i hur svensk perennaodling går till och hur perennaodlare går tillväga i sitt urval av sortiment. Mina avgränsningar har varit bra och nödvändiga. Ämnet svensk perennaodling är väldigt intressant och ett antal nya frågeställningar har uppstått.

Att hitta svensk litteratur eller artiklar om professionell perennaodling har visat sig vara svårt. De som bäst tar upp ämnet är boken *Odling av plantskoleväxter* av Egil Hansen i bearbetning av Lars Rudin och Birgitta Nordström samt skriften *Perenner: kortfattad introduktion till yrkesmässig odling och försäljning av perenna växter* som är framtagen av Perennagruppen . Övrig litteratur jag har använt mig av kommer från Danmark och USA.

När det gäller litteratur som handlar om perennasortiment och utformningen av det, skrevs det en del artiklar i början på 1990-talet. Detta var en följd av det nyvaknade svenska intresset för perenner som föregicks av den s.k. ”Nya perennavågen” och som startades av bl.a. holländarna Piet Oudolf och Coen Jansen.

För att få en bild av svensk perennaodling har jag sökt efter statistik. Jag har hittat information på Jordbruksverkets hemsida (2006), men siffrorna förefaller inte tillförlitliga. Lars Rudin, konsulent med god inblick i perennaodlingen i Sverige (2006, pers.med.), och Sylvia Törnqvist, ordförande i Perennagruppen (2006, pers.med.), ställde sig tveksamma till hur korrekta dess uppgifter är. De kunde dessvärre inte bidra med några egna uppgifter. Det tycks helt enkelt inte finnas några bra statistiska uppgifter att få tag på inom området perennaodling.

Intervjuerna har varit det som gett mig mest behållning. Vid mina besök hos perennaodlare har jag alltid fått ett väldigt trevligt bemötande och alla har varit vänligt inställda till mina frågor. Perennaodlare verkar vara ett släkte som gärna delar med sig av sina kunskaper och åsikter. Överlag är de väldigt hängivna och ser framtiden an med tillförsikt. Odlingarna innebär mycket arbete, men även mycket glädje.

Odlingen

I dessa dagar när energi och energikostnader är något som diskuteras i hela vårt samhälle har det varit intressant att titta på ett odlingssätt där det används förhållandevis lite energi. Alla respondenter har huvuddelen av sina odlingar utomhus. Endast en liten del förvaras i växthus och då mer för att skyddas mot sol, regn och vind än för uppvärmning. Sticklingar och en del sådder får värme under sin första tid i livet. Odlarnas erfarenheter från detta sätt att odla är att de får fram robusta och tåliga plantor. Deras åsikter är naturligtvis färgade och de är alla övertygade om att deras sätt att odla är det enda rätta. Det skulle ha varit roligt att göra en undersökning och jämföra plantor odlade utomhus med plantor drivna i växthus vad gäller utseende och livskraft. Jämförelsen skulle inte bara göras av färdiga säljbara plantor utan kontroller skulle även göras av hur plantorna klarar av ett liv i ett Garden Center och hur de beter sig när de blivit planterad hos slutkund.

Sortimentet

När jag har diskuterat perenner med vänner och bekanta, mer eller mindre trädgårdskunniga, har det framkommit att de flesta uppfattar sortimenten i Garden Center som väldigt tråkiga. ”Det är ju samma överallt”. Men genom mitt arbete kan jag konstatera att hos de svenska perennaodlarna finns det ett stort sortiment. Mina erfarenheter av privatkundernas åsikter är begränsade och tyvärr har jag varit tvungen att begränsa mitt arbete, men jag tycker att det skulle vara väldigt intressant att få möjlighet att mer ingående undersöka privatkundernas uppfattning om dagens perennasortiment.

Genom Perennagrupperna kan medlemmarna köpa etiketter att sätta i krukorna vid försäljning. På etiketterna står information på svenska och på baksidan finns Perennagruppernas logo. Men hur många av privatkunderna känner till Perennagrupperna, deras logo eller vad Perennagrupperna står för? Även de som inte använder sig av Perennagruppernas etiketter står inför samma problem. Att en etikett innehåller information på svenska är idag ingen garanti för att produkten är svensk. Min åsikt är att det måste framgå mycket tydligare att den perennkunden håller i sin hand är svenskodlad. Svenskodlade perenner borde kunna bli ett begrepp precis som Svenska tomater, Svensk kött, Svenska äpple och Svenskodlade tulpaner.

En sätt att ta upp konkurrensen med importerade perenner är att effektivisera sina odlingar. I arbetet har det framkommit att en del odlare arbetar mot ett mindre sortiment och högre

produktionsvolymerna. Detta är en trend som inte är unik för perennaodlare eller ens för trädgårdsnäringen. En titt på t ex detaljistledet i livsmedelsbranschen ger att utbudet i butikerna går mot färre och färre fabriker, men mot större och större volymer, ofta med fokus på låga priser. Men det finns fortfarande ett behov av variation på marknaden och det gör att antalet specialbutiker ökar, t ex i form av chokladbutiker, ostaffärer, delikatessaffärer, kaffe- och tehandel. Dessa eftersträvar ofta en känsla av exklusivitet. Jag tror att samma fenomen kommer att uppstå inom plantskolenäringen. Vad gäller detaljistledet har redan idag många Garden Center köpts upp av större kedjor med lågprisprofil. Det öppnar en marknad för trädgårdsbutiker med specialinriktning och/eller ett annorlunda sortiment. Kanske är det en väg för svenska perennaodlarna att gå i konkurrensen med omvärlden? Att bygga sitt sortiment på både bra kvalitet som de gör idag och exklusivitet.

Patenterade sorter har inverkan på vissa odlares sortimentsval. Det skulle vara väldigt intressant att göra en djupare undersökning på vad patentering av sorter egentligen har för inverkan på det svenska sortimentet. Vilka regler är det egentligen som gäller? Vilka kostnader är det tal om? Har det haft någon inverkan på genomsnittspriset på perenner? Är slutkunderna medvetna om att det finns sorter som är patenterade?

Referenser

Litteratur

- Bengtsson, Rune et al. (1989). *Perennboken med växtbeskrivningar*. Stockholm: LTs förlag
- Bjarke, Lotte (2006) Der er fremtid i stauder. *Gartner Tidende*. nr. 13, ss. 8-9
- Björkman, Pär (1992) Den nya perennavågen. *Viola*, 12 februari.
- Brander, Poul Erik et al. (2004) *Planteskolebogen : fysiologi, formering og dyrkning*.
Köpenhamn: Biofolia
- Elg, Roger & Lagerström, Thomas (2004) *Perenner – möjligheternas växter*.
Alnarp: Sveriges lantbruksuniversitet. (Fakta Trädgård-Fritid : 103.)
- Gustavsson, Eva (1995) En brandfackla för perenna växter. *Utemiljö* , vol. 28:6, ss. 26-29
- Hansen, Egil (1993). *Odling av plantskoleväxter*. Stockholm: LTs förlag
- Holmström, Nancy (2005) *Företagsekonomi – från begrepp till beslut*. Stockhom: Bonnier
Utbildning
- Jordbruksverket (2006) *Trädgårdsproduktion 2005* (Elektronisk) Tillgänglig: www.sjv.se
statistik/trädgårdsodling/Trädgårdsproduktion 2005 (2006-10-19)
- Kvale, Steinar (1997). *Den kvalitativa forskningsintervjun*. Lund: Studentlitteratur
- Lloyd, Christopher (1979) Hardy perennials worth promoting. *The International Plant
Propagators Combined Proceedings*, vol. 29, s. 243
- Olrog Hedvall, Yvonne (1983) *Några anteckningar kring bibliotekets vid Kungl. Skogs- och
Lantbruksakademien utställning av svensk trädgårdslitteratur våren 1982*.
I. Från klosterträdgård till 1600-talets trädgårdsanläggningar. Kungl. Skogs-
och Lantbruksakademiens Tidskrift, v. 122(1-2), ss. 75-82
- Oskarsson, Linnea (2005) *Perenner från förr – perennuppropet söker gamla sorter*. Alnarp:
Sveriges lantbruksuniversitet. (Fakta Trädgård-Fritid : 111.)
- Palmstierna, Inger (2003) *Perenner – eviga skönheter i trädgården*. Stockholm: Bokförlaget
Prisma
- Perennagruppen (1994) *Perenner: kortfattad introduktion till yrkesmässig odling och
försäljning av perenna växter*. Bromma: Perennagruppen
- Perennagruppen (2006) *Presentation av Perennagruppen*. (Elektronisk) Tillgänglig:
<http://www.perennagruppen.com/gem/default.aspx?pageNr=105>
(2006-09-05)

Perry, Leonard P. (1998) *Herbaceous Perennials Production: a guide from propagation to marketing*, New York: Northeast Regional Agricultural Engineering Service

Rudin, Lars (1995) *Containerodling av plantskoleväxter*. Malmö: Länsstyrelsen

Svensk kulturväxtdatabas (2006) *Sök i namnposter*.(Elektronisk) Tillgänglig:

<http://skud.ngb.se/> Databas/Växtnamn (2006-10-11)

Muntliga källor

Bengtsson, Jonas. Djupedals Plantskola, Säve. Intervju 2006-09-22.

Holgersson, Lena. Lackalänga Trädgård, Furulund. Intervju 2006-10-17

Nilsson, John-Ingvar. Landsbergs Perenner, Påarp. Intervju 2006-09-26

Nordström, Madeleine & Marie. Säve Plantskola, Säve. Intervju 2006-09-22

Rudin, Lars. Laurus HortoKonsult, Laholm. Telefonsamtal 2006-10-19

Törnqvist, Sylvia. Rolandsro Perenner, Vingåker. Telefonsamtal 2006-09-15.

Udsen, Birgit. Horsabäck Perenner, Våxtorp. Intervju 2006-09-21

Wändel, Marie. Wändels Trädgård, Uppåkra. Intervju 2006-09-25

Åberg, Lena. Åbergs Trädgård, Ystad. Intervju 2006-09-27

Bilaga 1: Intervjuguide

Företaget/företagare

Hur stor är er odling (antal plantor + hektar)?

Mot vilka kundkategorier riktar ni er?

Är ni med i perennagruppen?

Hur kommer det sig att ni odlar just perenner?

Odlingen

Hur odlar ni (friland/container/växthus)?

Hur vinterförvarar ni?

Vilket utgångsmaterial använder ni er av?

Varifrån får ni ert utgångsmaterial?

Sortiment

Hur stort sortiment har ni?

Vad avgör storleken på sortimentet ni odlar?

Vill ni öka eller minska ert sortiment eller är ni nöjd med nuvarande storlek?

Varifrån får ni influenser och kunskap om nya sorter?

Vad avgör om ni tar in eller ur en sort i ert sortiment?

Hur informerar ni era kunder om nya sorter?

Vilken respons får ni från era kunder på nya sorter?

Hur ser ni på patentering och royalty?