



Examensarbete inom Hortonomprogrammet 2004:29
(ISSN 1403-0993)

Varför finns det så lite svensk ekologisk frukt?

**En probleminventering av den svenska ekologiska fruktbranschen
och dess företag**

Why Is There So Little Swedish Organic Fruit?

A Study of the Swedish Organic Fruit Market and the Companies Involved

Av

Ditte Clase

Trädgårdsekonomi

Handledare: Lena Ekelund

Examinator: Lena Ekelund

Inst. för Växtvetenskap

Box 44

230 53 Alnarp



Examensarbete inom Hortonomprogrammet 2004:29
(ISSN 1403-0993)

Varför finns det så lite svensk ekologisk frukt?

**En probleminventering av den svenska ekologiska fruktbranschen
och dess företag**

Why Is There So Little Swedish Organic Fruit?

A Study of the Swedish Organic Fruit Market and the Companies Involved

Av

Ditte Clase

Trädgårdsekonomi

Handledare: Lena Ekelund

Examinator: Lena Ekelund

Inst. för Växtvetenskap

Box 44

230 53 Alnarp

Förord

Frågeställningen varför det finns så lite ekologiskt i Sverige har länge gällt inte bara för frukt utan även för grönsaker. Medan tillgången till svenska ekologiska grönsaker har ökat under senare år, har emellertid fruktodlingen inte visat samma positiva utveckling. Detta examensarbete kom att utgöra en naturlig del av ett projekt med titeln Ekologiska grönsaker i storskalig handel, som utförs inom Jordbruksverkets satsning på marknadsföring av ekologiska produkter, med undertecknad handledare som ansvarig. Branschstrukturen hos den ekologiska grönsaksproduktionen har successivt utvecklats för att passa de stora köparnas krav, medan den ekologisk fruktodlingen förblir småskalig och diversifierad. Samtidigt uttrycker de stora köparna ett intresse för produkten.

Vi vill tacka alla de intervjupersoner som har bidragit till att ge en bild över problemen och möjligheterna för den ekologiska fruktodlingen. Ett särskilt tack går till Johan Ascard, rådgivare inom ekologisk produktion vid Jordbruksverket i Alnarp, för initiering, inspiration och engagemang under arbetets gång. Tack också till Agrifack som bidragit med stipendium.

Det är vår förhoppning att arbetet ska kunna utgöra ett underlag för aktörer och beslutsfattare inom trädgårdsnäring och bland myndigheter i frågor som rör ekologisk fruktodling.

Alnarp i oktober 2004

Lena Ekelund, handledare
Ditte Clase, hortonom

Sammanfattning

Av Sveriges 1862 hektar fruktodling är endast 142 hektar odlade efter EUs regler för ekologisk odling. Av dessa är 73 ha anslutna till KRAV, vilket innebär att det är frukt från denna areal som får marknadsföras och säljas som ekologisk idag. Produktionen av svensk ekologisk frukt är således liten och frukten säljs ofta direkt från gården eller via lokala butiker och når inte ut till de större dagligvarukedjorna. Eftersom det finns en efterfrågan på ekologiska produkter vore det intressant att veta varför inte större arealer med ekologisk frukt odlas i Sverige.

Syftet med arbetet var att, med odlaren som utgångspunkt, göra en probleminventering inom ekologisk fruktodling vad gäller odling, marknad och företagsstyrning.

Via intervjuer med 36 odlare (29 som odlar ekologiskt och sju som odlar enligt IP-modellen eller konventionellt) undersöktes odlarnas syn på ekologisk fruktodling och företagsstyrning. De flesta odlingar idag är små, äldre odlingar med en medelstorlek på 2 hektar. Det finns odlingstekniska problem som ännu inte är helt lösta bl.a. skorv, rönnbärsmal och ogräs, vilket är ett hinder för en vidare utveckling eftersom många odlare inte vågar investera i nya odlingar om de inte kan vara säkra på att få avkastning på investerat kapital. Detta kan vara en anledning till att arealerna är små och att de flesta odlingar är gamla som ställts om.

Individen själv och inställningen till företaget och produkten spelar också en stor roll. De flesta odlare fokuserar på att få fram frukt av hög kvalitet som ska konkurrera med den IP- eller konventionellt odlade frukten. Eftersom odlaren får ett merpris för ekologisk frukt av god kvalitet är målet för många odlare att kunna leverera just ekologisk färsk frukt. Men detta kanske inte är den rätta vägen. Vidareförädling av frukten för att få ut ett bra pris för sekunda frukt och dessutom erbjuda nya produkter kan vara ett sätt att få ut den ekologiska frukten på marknaden.

Fyra inköpare av frukt och grönt intervjuades också. Enligt dessa finns det en efterfrågan på ekologisk frukt, och även om det inte finns några större volymer svensk ekologisk frukt så är de intresserade av att köpa. Det är inte kvantiteterna som är viktigast utan kontinuitet och kvalitet. Inköpare menar dock att det inte finns en specifik efterfrågan på svensk ekologisk frukt, men menar att många kunder säkert valt denna framför importerad ekologisk frukt, om konsumenten står inför valet i fruktdisken.

Odlarna själva anser att det behövs en bättre kommunikation mellan marknad, forskning och dem själva, men också en bättre kommunikation odlare emellan. Det skulle stärka den ekologiska fruktodlarkåren att enas för att kunna marknadsföra produkterna bättre och sinsemellan utbyta information och kunskap.

Studien inleddes med att beskriva Porters diamantmodell och utifrån denna undersöka den svenska ekologiska fruktbranschen. Det finns brister i branschen vad gäller relaterad och stödjande industri, företagens struktur och till en viss del även efterfrågan. Även idén med balanserat styrkort har redovisats i arbetet. Genom att analysera sitt företag och marknaden för ekologiska produkter kanske odlaren kan finna nya mål att arbeta mot. Det balanserade styrkortet kan ge odlaren en bra grund för vilka faktorer som är viktiga för just hans/hennes företag.

Abstract

Out of totally 1862 hectares of the Swedish fruitacorage, only 142 hectares are cultivated according to the EU-standards for organic farming. Only 73 hectares are connected to the Swedish control organisation KRAV. Therefore only fruit from this acreage can be sold as organic.

The aim of the study was to further investigate the organic fruit production regarding cultivation, market and firm strategy.

Through interviews with 36 fruitproducers the situation for organic fruit and the companies were examined. Most of the companies are old and small with an average of 2 hectares. The major problems are apple scab (*Venturia inaequalis*), apple fruit moth (*Argyresthia conjugella*) and weeds. These problems constitute an obstacle for further development of the organic fruit production.

The individual and the attitude towards the company and the product also play an important part. Many growers focus on producing high quality fresh fruit to compete with conventional fruit. Refining the fruit and offering new products can probably make the market for organic fruit wider, and tempt more growers to cultivate organic fruit.

Four importers of fruit and vegetables were also interviewed. According to them there is a demand for organic fruit. The customers do not specifically ask for Swedish organic fruit, but the consumer would probably choose Swedish fruit rather than imported if there was a possibility to choose.

The growers themselves suggest that a better communication between market, research and growers is desirable. There is also a lack of contact among the growers themselves. It would strengthen the organic growers to unite to be able to better market the products and to exchange information and knowledge.

Describing Porters Diamond Model opened the study and the Swedish fruitmarket was examined from the model. There are shortcomings in the branch concerning Related and Supporting Industries, Firm Structure and to an extent Demand Conditions. The Balanced Scorecard has also been accounted for in the study. A conclusion is that the Balanced Scorecard can give a solid ground of factors important for the companies.

<i>Inledning</i>	3
Bakgrund	3
Syfte	3
Disposition	3
<i>Metod</i>	4
Undersökningsmetod	5
Kvalitativ forskningsansats	5
Urval, intervjuer och tillvägagångssätt	6
Ekologiska odlare.....	6
Marknaden	6
Potentiella ekologiska odlare	6
Slumpvis utvalda fruktodlare	6
<i>Ekologisk fruktodling i Sverige</i>	7
Odlingssystem för frukt	7
Integrerad Produktion - IP.....	7
Svenskt Sigill	7
Ekologisk odling	7
Konventionell odling.....	8
Reglering och konkurrensförhållande	8
EU	8
KRAV	8
Import och återcertifiering	9
<i>Konkurrensförhållanden enligt Porters diamantmodell</i>	11
Diamantmodellen	11
Avgörande faktorer för nationella konkurrensfördelar.....	12
Diamantmodellen och ekologisk fruktproduktion	14
Faktorförhållanden	14
Relaterad och stödjande industri	15
Efterfrågan	16
Företagens struktur, strategi och konkurrensfördelar	18
Sammanfattning	19
<i>Balanserat styrkort</i>	21
Styrning av företag	21
Idéen med balanserat styrkort	21
Användningen av styrkortet	24
<i>Intervjuresultat</i>	26
Intervjugruppen	26
Geografisk fördelning	26
Odlingarnas storlek	26
Odlarnas bakgrund	27
Svar på frågorna	27
Varför odlar man ekologiskt	27
Vanliga odlingstekniska problem.....	28
Marknadsföring och produktutveckling	29
Odlingssystem i relation till företagsstyrning	33

Företagens mål	35
Användandet av styrmodeller inom ekologisk fruktodling	37
Odlarens syn på sig själv	38
Behov för en utveckling av ekologisk fruktproduktion.....	39
Sammanfattning av intervjufrågor till ekologiska odlare	41
Frågor till inköpare	42
Efterfrågan på ekologisk frukt.....	42
Ekologisk frukt på den svenska marknaden	42
Vikten av fruktens ursprung	43
Sammanfattning av frågor till inköpare.....	43
Samtal med potentiella ekologiska fruktodlare	43
Samtal med IP-fruktodlare	45
Synen på ekologisk odling	45
Funderingar på att odla ekologiskt.....	46
Sammanfattning av samtal med IP-odlare.....	46
<i>Diskussion och slutsatser</i>	<i>47</i>
<i>Referenser</i>	<i>50</i>
Skriftliga källor	50
Internetkällor.....	52
Muntliga källor.....	52
<i>Appendix 1</i>	<i>53</i>
Att odla äpple ekologiskt idag.....	53
Allmänt	53
Skorv	53
Fruktträdskräfta	54
Äppelvecklare	55
Rönnbärsmal	55
Ogräs	55
<i>Appendix 2</i>	<i>57</i>
Frågor till ekologiska fruktodlare	57
<i>Appendix 3</i>	<i>58</i>
Frågor till inköpare	58

Inledning

Bakgrund

Vi har i Sverige en drygt hundraårig tradition av att odla frukt. Precis som inom det övriga jordbruket har användandet av kemiska bekämpningsmedel och handelsgödsel varit det rådande inom fruktodlingen under andra hälften av 1900-talet. I takt med att efterfrågan ökat på ekologiska produkter har de traditionella jordbruksgrödorna och många grönsaker med framgång odlats i Sverige. Däremot har utbudet av svensk ekologisk frukt varit litet och större delen av den ekologiska frukten vi kan köpa i butik är importerad.

En annan faktor som aktualiserat problemen med kemiska bekämpningsmedel är det faktum att en stor del av fruktodlingarna i Simrishamns kommun i Skåne är belägna på vattenskyddsområden. Eftersom frukt bekämpas intensivt har farhågor väckts att det kan ske läckage till kommunens dricksvatten. Hittills har inga bekämpningsmedelsrester hittats, men i konflikten mellan odlare och kommun har problemet framställts som en tickande bomb, och Simrishamns kommun har en önskan att fruktodlingen ska ställas om till ekologisk. Många odlare menar dock att det inte är möjligt, åtminstone inte i den takt kommunen önskar.

När jag skulle göra mitt examensarbete pratade jag med Johan Ascard på Jordbruksverket, som tyckte att det skulle vara intressant att göra en probleminventering av den svenska ekologiska fruktodlingen. Tanken var att göra en odlingsteknisk probleminventering och dessutom titta på marknaden för ekologisk frukt. Min handledare Lena Ekelund tyckte att det var en intressant idé och föreslog att mina utgångspunkter skulle vara hur konkurrenssituationen är och hur odlarna ser på styrningen av sina företag.

Probleminventeringen kom att innefatta odling, marknad och företagsstyrning.

Syfte

Syftet med uppsatsen är att, med odlaren som utgångspunkt, göra en probleminventering inom ekologisk fruktodling vad gäller odling och företagsstyrning, samt marknadsföring av ekologisk frukt.

I arbetet redovisas också modellen Balanserat Styrkort, för att undersöka om denna modell för företagsstyrning skulle kunna vara ett alternativ för den ekologiske fruktodlaren.

Disposition

*Under Inledningen ges bakgrunden till arbetet samt en förklaring av syftet.

*I avsnittet Metod beskrivs den undersökningsmetod som valts. Vidare behandlar avsnittet urvalsgrupperna och tillvägagångssättet vid intervjuerna.

*En presentation av den svenska fruktproduktionen i Sverige, de huvudsakliga odlingssystemen och den reglering som ligger till grund för odlingarna, samt IFOAMs roll för KRAVs återcertifiering av importerade ekologiska produkter ges under kapitlet Ekologisk fruktodling i Sverige.

*Porters diamantmodell förklaras i avsnittet Konkurrensförhållanden enligt Porters diamantmodell. Dels beskrivs själva modellen, men även den svenska ekologiska fruktodlingen i förhållande till Porters diamantmodell.

*Under rubriken Balanserat styrkort behandlas hur marknaden förändrats till att bli mer av konsumentens än företagets marknad. Modellen med Balanserat styrkort presenteras.

*Under Intervjuresultat presenteras de intervjuer som gjorts med ekologiska odlare, inköpare samt IP-odlare.

*I sista avsnittet, Diskussion och slutsatser, diskuterar jag de svar jag fått under intervjuerna, samt relaterar dessa till de litteraturstudier jag gjort. Den bild jag fått av den svenska ekologiska fruktens roll på marknaden idag redovisas. Vidare framställs de problem som, enligt undersökningens utfall kan vara de största för svensk ekologisk frukt idag.

Metod

Jag vill veta varför det endast finns en liten produktion av svensk ekologisk frukt, och vilka problem en ekologisk fruktodlare har. De som är bäst lämpade att svara på mina frågor bör vara svenska ekologiska fruktodlare, varför dessa kontaktats för en intervju. Vidare har jag pratat med inköpare på marknaden för att få deras syn på den svenska ekologiska frukten, hur efterfrågan och tillgång ser ut. Dessutom har jag tagit kontakt med IP-odlare för att höra deras synpunkter på ekologisk odling. För att bäst få svar på frågorna föll valet naturligt på den kvalitativa forskningsmetoden, som beskrivs närmre i följande avsnitt.

Undersökningsmetod

Vetenskap, vad är det egentligen? Den uppfattning vi har i vårt nutida samhälle är att vetenskapen ska vara det som står som motvikt till olika ideologier och föreställningar om vår omvärld, både historiska och nutida. Genom att undersöka något vetenskapligt så ska vi finna svar på varför något är på ett speciellt sätt, och det ska göras sakligt. De påståenden som vi gör om vår omvärld ska förankras i det som vetenskapen kommit fram till, det ska kunna prövas och beläggas eller förkastas (Widerberg 2002). Detta synsätt är i grunden positivistisk, d.v.s. att man ska producera säker, giltig, kunskap. Positivismens grundare, den franske sociologen August Comte, menade att kunskap som var positiv och utvecklande för mänskligheten gick att uppnå. Kunskapen skulle vara nyttig och förbättra samhället och bygga på logiskt prövbara iakttagelser. Den som undersöker ska inte politiskt, religiöst eller på annat sätt påverka resultatet, utan vem som helst ska kunna utföra undersökningen och exakt samma resultat ska uppnås. Trots att positivismen vann störst gehör hos naturvetenskapen så har den kommit att styra även de historiska och samhällvetenskapliga disciplinerna (Widerberg, 2002).

I motsats till positivismen finner vi hermeneutiken som istället väljer att tolka, översätta och förtydliga. Inom hermeneutiken är forskarens förståelse, tankar och kunskaper en tillgång för att kunna tolka och förstå resultaten. Termen anses komma från Hermes, som var gudarnas sändebud, och det var hans uppgift att förmedla gudarnas budskap till människan. Utan att gå in grundligare på de olika synsätten så är det värt att kommentera att det är svårt att göra ett arbete som är troget positivismen eller hermeneutiken in i minsta detalj eftersom de kan komma att färgas av varandra. Mitt syfte är dock att försöka tolka svaren från dem jag intervjuar och via mitt arbete förmedla de problem som finns. Således kommer omvärlden troligen att uppfattas olika, beroende bl.a. på odlingens syfte och geografiska läge.

Kvalitativ forskningsansats

Inom den kvalitativa forskningsansatsen som jag kommer att använda mig av, vill man beskriva egenskaper och söka fenomenets innebörd, medan kvantitativ forskning handlar om att fastställa mängder eller söka ett fenomenets förekomst (Kvale, 1997). Eftersom syftet med mitt examensarbete är att göra en probleminventering av ekologisk fruktodling utifrån odlarens synsätt, känns den kvalitativa forskningsansatsen som en god utgångspunkt för att finna svar. Det finns inom båda forskningsansatserna olika metoder att använda sig av. Vad gäller den kvalitativa är det bl.a. observationer och intervjuer som ligger till grund för kunskapssökandet. Jag har valt att använda mig av samtalet. Genom att prata med andra människor förmedlas en bild av dem vi pratar med, de delar med sig av sina erfarenheter, känslor och förhoppningar om den värld de lever. Det som urskiljer forskningsintervjun från det vardagliga samtalet är att det har en struktur och ett syfte (Kvale, 1997). Dessutom är det viktigt att följa upp de svar som framkommit och fånga upp de delar i personernas berättelser

som kan ge en förklaring till de frågor man ställt. Vilken ansats man använder sig av är beroende av ämne och undersökningens art, och kanske dessutom beroende av vem som utför undersökningen (Widerberg, 2002).

Urval, intervjuer och tillvägagångssätt

Ekologiska odlare

Men utgångspunkt från Jordbruksverkets lista över odlare som får miljöstöd för ekologisk odling har 29 odlare intervjuats (se vidare i avsnittet om Intervjuresultat) för att ge en bild av odling i praktiken, vilka problem de ser samt deras visioner, ambitioner och mål med företaget. Eftersom den största andelen frukt som produceras är äpple har odlarna jag pratat med i huvudsak äpple, men även andra fruktslag odlas. Vidare har litteraturstudier och resultat från olika försöksstationer om ekologisk fruktodling lästs och de redovisas i Appendix 1. Genom att analysera och sammanställa odlarnas åsikter och de olika redovisade resultaten, ger jag en bild av hur problemsituationen ser ut. En sammanställning av frågorna finns i Appendix 2.

Odlarna intervjuades per telefon, förutom en som besöktes på gården. Tiden för intervjuerna skiftade från 15 till 75 minuter och medeltiden för intervjuerna var c:a 35 min. Jag valde att ha öppna, individuella intervjuer, vilket innebär en viss guidning, med förutbestämda frågor, men inga svarsalternativ. Att jag inte skickade enkät berodde på att jag tror mer på en personlig kontakt, dessutom var individuella intervjuer praktiskt möjliga eftersom det var en relativt liten grupp som skulle intervjuas. Vidare är det lättare att ställa följdfrågor och fånga upp nyanser under en personlig intervju. Genom att ringa kunde jag också försäkra mig om att få svar, erfarenhet visar att enkätundersökningar som ska besvaras per post ofta får färre svar.

Marknaden

För att undersöka marknaden, efterfrågan, importen och synen på den svenska ekologiska fruktodlingen intervjuades också inköpare hos fyra stora importörer av ekologisk frukt. Vidare har litteraturstudier angående marknaden för ekologisk frukt lästs och de redovisas i arbetet. En sammanställning av frågorna finns i Appendix 3. Inköparna på de olika företagen kontaktades per telefon och intervjuerna tog 15-35 minuter, medeltid c:a 20 min. Efter varje samtal har renskrevs anteckningarna. Även här har frågorna fungerat som en guide under samtalet.

Potentiella ekologiska odlare

Jag pratade också med Krister Trulsson på Äppelriket, som har kontakt med ett antal konventionella odlare som allvarligt funderar på att ställa om till ekologisk odling. Samtalet med dessa kommer att redovisas i form av ett referat från vårt samtal. Under en förmiddag åkte jag, Johan Ascard och Krister Trulsson till två odlare och diskuterade ekologisk odling. Här fanns inget direkt intervjuunderlag, men hela samtalet kretsade kring problemfrågorna för ekologisk odling.

Slumpvis utvalda fruktodlare

För att höra vad fruktodlare tänker om ekologisk odling, pratade jag också med fem slumpvis utvalda odlare, för att höra vilka tankar de har om ekologisk odling. Intervjuerna skedde per telefon och varade 5-15 minuter. Samtalen redovisas i en gemensam sammanfattning och diskussion kring svaren.

Ekologisk fruktodling i Sverige

Odlingssystem för frukt

Av den totala arealen fruktodling i Sverige är det 7,6% som odlar efter EUs regler för ekologisk odling, av dessa är 51% anslutna till KRAV, 64% odlar efter programmet Integrerad Produktion, se tabell 1. Nedan ges en kort beskrivning av varje odlingsmetod.

Tabell 1. Arealfördelning i svensk fruktodling

Odlingsmetod	Areal, ha	Areal %
Konventionellt	529,6	28,4
Integrerad Produktion	1190,5	64,0
Arealer med miljöstödd, inte anslutna till KRAV	69,0	3,7
KRAV (inklusive miljöstödd)	73,1	3,9
<i>Totalt</i>	<i>1862,3</i>	<i>100</i>

Källa: www.krav.se, www.gro.se

Integrerad Produktion - IP

Den största andelen av arealen av den totala fruktodlingen är idag ansluten till det internationella programmet Integrerad Produktion (tabell 1). På Gröna näringens riksförbunds hemsida (www.gro.se) står följande att läsa om Integrerad Produktion;

Integrerad Produktion har en ekologisk grundsyn och företagets resursförbrukning ska vara effektiv. Med IP-programmet i grund är det menat att en successiv anpassning ska ske mot ekologiska och ekonomiskt uthålliga odlingsmetoder i företaget. Dessutom ska produkternas livsmedelssäkerhet och kvalitet prioriteras, och arbetsmiljön förbättras. Det finns ett regelverk med regler som måste uppfyllas av de företag som ansluter sig till programmet. Några viktiga punkter följer nedan:

- * Krav på grund- och vidareutbildning
- * Journalföring och odlingsåtgärder
- * Krav på kontroll av att gällande miljölagstiftning följs
- * Restriktioner för användning och hantering av kemiska preparat och gödselmedel
- * Krav på användning analys- och prognosmetoder för att kunna minska växtnäringssläckage och användning av kemiska preparat.

Svenskt Sigill

Svenskt Sigill är en märkning som endast får användas av de odlare som är anslutna till IP programmet. Märkningen ska stå för säkra livsmedel, öppna landskap och miljöansvar. Det pågår också "benchmarking", d.v.s. en jämförelse med handelns standard för trädgårdsprodukter Eurepgap, och reglerna för Svenskt sigill. När jämförelsen är klar kommer alla varor som är märkta med Svenskt sigill också att vara godkända enligt Eurepgap (www.gronproduktion.com).

Ekologisk odling

Den totala arealen som fick miljöstödd år 2003 var 142 ha, varav ca hälften eller 73,1 ha var anslutna till KRAV. För att få miljöstödd gäller EUs regler om ekologisk produktion. Jordbruksverket och Livsmedelsverket är godkända för att kontrollera att reglerna efterföljs. KRAV i sin tur har godkänts av Jordbruksverket och Livsmedelsverket för att kontrollera

odlarna. Läs mer i avsnittet om den ekologiska produktionens reglering nedan. EUs regler är således minimiregler och KRAVs regler är en utökning av regelverket. De som är berättigade till miljöstöd men ej är anslutna till KRAV eller certifierade enligt EU-förordningen, får inte marknadsföra sina varor som ekologiska.

Reglerna för ekologisk odling och KRAV-anslutning är omfattande. Generellt kan sägas att ekologisk odling har kretsloppet som en grundtanke och ett utbrett "resurshushållningstänkande". Vare sig produktionen eller de produkter som används ska vara tärande på jordens resurser. Eftersom den biologiska mångfalden och miljön ska tas till vara är användandet av kemiska bekämpningsmedel och handelsgödsel förbjudet.

Konventionell odling

Den odling som kallas konventionell är den odling som inte är ansluten till IP, KRAV eller har miljöstöd.

Reglering och konkurrensförhållande

EU

Det är EUs regler för ekologisk produktion som är minimiregler, och alla som producerar eller hanterar ekologiska livsmedel måste följa dessa. Grundförordningen kom ut 1991, och ändras och kompletteras löpande. Jordbruksverket och Livsmedelsverket är de behöriga myndigheter som ansvarar för att EUs förordning följs. Jordbruksverket ansvarar för produktion medan Livsmedelsverket ansvarar för förädling av produkterna. Dessa myndigheter har också rätt att komplettera EUs regler inom sina ansvarsområde.

De fullständiga reglerna finns i EUs förordning nr 2092/91 (www.sjv.se).

KRAV

KRAV, som drivs som en ekonomisk förening, är det organ i Sverige som av Jordbruksverket och Livsmedelsverket är godkänt för att kontrollera den svenska ekologiska produktionen. Detta innebär att KRAV också regelbundet kontrolleras av Jordbruksverket och Livsmedelsverket.

KRAVs syfte är bl.a. att fastställa regler för den ekologiska produktionen samt att kontrollera att dessa följs. KRAVs regler är således mer omfattande än EUs minimiregler. KRAV arbetar också för att främja den ekologiska produktionen.

Målen för föreningen är bl.a. att skydda och utveckla den biologiska och genetiska mångfalden, att minimera utnyttjandet av energiresurser och generellt arbeta för uppnå en hållbar utveckling. De odlare som har för avsikt att marknadsföra sina produkter som ekologiskt odlade är skyldiga att ansluta sig till kontrollen av KRAV. Kontrollen kan ske antingen efter EUs regler eller efter KRAVs regler (www.sjv.se).

Nedan ges utdrag ur KRAVs regler som allmänt gäller för ekologisk odling.
(I KRAVs regler 4.4.2 står att läsa de regler som gäller särskilt för fruktodling.)

Karenstid

Följande står att läsa om perenna grödor i KRAVs regler 4.1.7.

Under det att marken ligger i karens måste odlingen vara ansluten till KRAV. För perenna grödor, där frukten ingår, krävs att odlingen på skiftet bedrivs enligt KRAVs regler de tre närmast föregående åren. KRAV kan också retroaktivt godkänna mark som haft EU-stöd för ekologisk odling samt mark där det finns erforderliga bevis för att handelsgödsel och bekämpningsmedel inte har använts under tre år.

Parallellodling

I avsnittet 4.1.9 står följande att läsa:

En gröda som är avsedd att säljas som KRAV-godkänd får inte samtidigt odlas konventionellt eller på karensårsmark (parallellodling), annat än om de olika sorterna avviker på ett sådant sätt att såväl producenten som KRAV och köparen klart kan skilja dem åt vid och efter skörd. Undantag från detta kan endast göras efter prövning av KRAV om följande villkor är uppfyllda:

- Den KRAV-godkända och den ej KRAV-godkända odlingen skördas vid skilda tidsperioder/tidpunkter på ett sådant sätt att det är möjligt att kontrollera och det går att säkerställa att grödorna hålls isär.
- Den KRAV-godkända och den ej KRAV-godkända produkten hanteras på ett sådant sätt efter skörd att det går att säkerställa att ingen sammanblandning sker.

KRAV har rätt att i samband med prövningen utfärda instruktioner som skall följas för att säkerställa att KRAV-godkänd och annan vara inte sammanblandas.

Import och återcertifiering

IFOAM är en världsomspännande samarbetsorganisation för ekologisk produktion. Syftet med organisationen är att harmonisera de olika medlemsorganisationernas regelverk och på så vis underlätta handeln med ekologiska produkter internationellt. Genom att sammanställa ett basregelverk, s.k. Basic Standards, och jämföra dessa med kontrollorganisationernas regelverk i de olika länderna, kan landets kontrollförening bli ackrediterade att återcertifiera produkter som kontrollerats av andra länders IFOAM-godkända föreningar. Detta ska ge en internationell säkerhet att de varor som importeras och är godkända av det exporterande landets kontrollförening, utan extra kontroll av det importerande landets kontrollförening, ska kunna märkas och säljas som ekologiska (Karlsson, 2004).

Produkter som importeras som ekologiska, men som i hemlandet kontrollerats av en förening som inte är godkänd av IFOAM, har tidigare varit tvungna att dokumenteras av det importerande landets kontrollförening för att kunna säljas som ekologiska. Detta har varit ett tidsödande arbete som gjort att många företag har fått stå i kö för att få sina produkter godkända. Eftersom tid är pengar har många företag valt att inte få sina produkter certifierade av KRAV utan istället märkt sina produkter med EUs logotyp för ekologiska produkter. Det som orsakar problem är att det är olika regler för vad som ska gälla för att få en produkt kallad ekologisk. EUs regler för ekologiska produkter är de som är lagstiftade, medan KRAVs regler i vissa avseenden är hårdare. Det kan komma att bildas olika kategorier på hur ekologisk varan är, vilket kan vara förvirrande för konsumenten och dessutom leda till en orättvis konkurrensproducenter emellan om innebörden av de olika regelverken inte kommer fram till konsumenten. Kontrollföreningen i England, SACert har löst problemet med att parallellmärka de varor som inte är ackrediterade av IFOAM (Forlin, 2004).

För att underlätta för handeln och öka utbudet av ekologiska importerade produkter har KRAV beslutat att erkänna fler kontrollorgan i andra länder. I och med beslutet kommer

många importerade ekologiska produkter som tidigare varit tvungna att genomgå KRAVs dokumentation och kontroll, nu kunna återcertifieras av KRAV direkt och snabbt komma ut på marknaden under KRAVs märkning. Detta ska göras möjligt genom att KRAV utvärderar fler kontrollorgan och myndigheter i andra länder som ännu inte är godkända av KRAV. Grundtanken i förändringen är att öppna upp för en internationalisering, vilket också kommer att underlätta för svenska producenter som vill exportera. Från den 1 november 2004 kommer de nya rutinerna att finnas i kapitel 17 i KRAVs regelbok (www.krav.se).

Göran Erlandsson, som är den störste producenten av ekologisk frukt i Sverige, säger att det skiljer mycket i produktionsförutsättningar länderna emellan och att de svenska odlarna inte kan konkurrera på lika villkor med den importerade frukten. Generellt sett har vi dock inte samma skadetryck, som exempelvis Italien varifrån vi importerar mycket frukt, så det är inte aktuellt att alla de medel som de använder ska godkännas här (Forlin, 2004). Göran Erlandsson uttrycker en önskan att få använda svavelkalk mot skorv. Skorven, anser Erlandsson vara det största problemet i svensk ekologisk äppelodling. ”Skorven för inte bara med sig att produktionen blir liten, priset rasar ju också eftersom många äpplen inte kan säljas till fullpris utan måste gå till must” (Forlin, 2004).

Idag, några månader efter artikeln skrevs, har också svavelkalkvätska godkänts av KRAV. Det blir intressant att se i vilken utsträckning det kommer att underlätta odlarnas bekämpning av skorv.

Konkurrensförhållanden enligt Porters diamantmodell

Det finns naturligtvis ingen detaljerad instruktionsbok i hur man leder sitt företag till framgång. Däremot är det av vikt att analysera sitt företag och den marknad det verkar på, för att förstå vilka förutsättningar och villkor som finns. Att ett företag inte utvecklas framgångsrikt kan ha många olika orsaker, det kan vara tekniska problem vid framställning och utveckling av produkter, som dock med rätt ”verktyg” ofta kan lokaliseras och därefter lösas. De problem som kan vara större men också svårare att upptäcka är det som har med ledning att göra och dessutom hur miljön företaget arbetar i fungerar.

Med rätt ledning och anpassning och utnyttjande av de yttre faktorer som finns kommer vissa företag att utvecklas och växa medan andra företag inte kommer att vara tillräckligt känsliga för omgivningarnas strömningar och vara tvungna att ge upp för en alltför stark konkurrens. Vad är det då som ”bestämmer” att det blir så här? Ett nyckelord i sammanhanget är konkurrens. För att vara ett framgångsrikt företag krävs att man kan konkurrera på den fria, globala marknaden som vi har idag. Det är således inte enbart från den inhemska marknaden som företagen möter sina konkurrenter, men den är grunden till framtida utveckling.

Diamantmodellen

Michael Porter beskriver i artikeln *Competitive Advantage of Nations* 1990, fyra faktorer som symboliserar hörnstenarna i den så kallade ”Diamantmodellen”. Dessa faktorer är enligt Porter avgörande för att en nation och dess företag ska få konkurrenskraftiga fördelar. De fyra faktorerna beskrivs nedan, fritt översatt efter Porter, 1990.

1 Faktorförhållanden

Vilka faktorer i landet som främjar produktivitet, exempelvis yrkesskicklighet och väl fungerande infrastruktur. Med andra ord är det olika faktorer som är nödvändiga för att konkurrera i någon given verksamhet.

2. Relaterad och stödjande industri

Närvaro eller frånvaro av underleverantörer och andra liknande verksamheter som är konkurrenskraftiga internationellt.

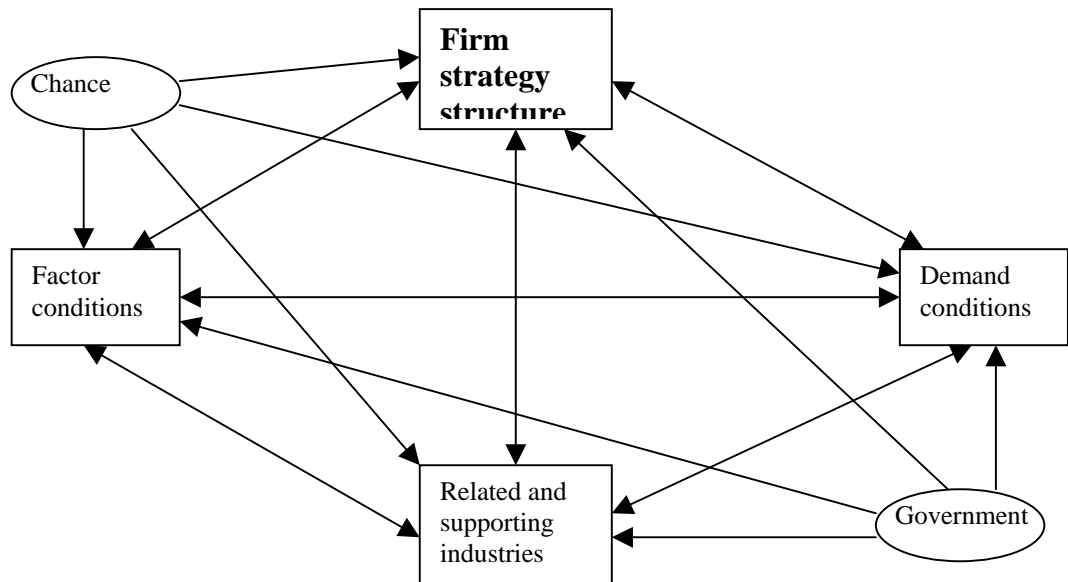
3. Efterfrågan

Hemmamarknadens efterfrågan på företagets produkter och tjänster

4. Företagens strategi, struktur och konkurrensförmåga.

Nationens villkor vad gäller företagets uppkomst, organisation och styrning, såväl som den inhemska konkurrensen.

Det är dessa faktorer som tillsammans bildar underlag för företagets existens och den miljö de verkar i. Det är dock inte enbart faktorerna i sig som är viktiga, utan de påverkar varandra och bildar ett system där de tillsammans bygger upp det som bildar nationens ryggrad för ett sunt och konkurrenskraftigt företagsklimat, symboliserat av Diamantmodellen (se fig 1.)



Figur 1. Porters Diamantmodell. Källa: Porter, 1990.

Avgörande faktorer för nationella konkurrens fördelar

Om man tittar närmre på de olika faktorerna så är det naturligt att de skiftar från land till land. Men de nationella skillnaderna blir färre medan likheterna ökar, eftersom avstånden krymper, och de nationella förutsättningarna är bara till fördel om de utnyttjas rätt. Närmare bestämt är det så att rika naturtillgångar idag enbart är en fördel om de kan utvinnas på kostnadsmässigt mest effektiva sätt. Idag finns det nästan alltid alternativ att tillgå om konsumentens behov inte tillgodoses i första hand, både vad gäller pris och kvalitet. Att ha god tillgång på arbetskraft i ett land behöver heller inte betyda en fördel om den inte är specialiserad för de ändamål företagen behöver den. Det kan till och med vara så att ett land har väldigt goda naturtillgångar och att det därför kan vara lätt att misshushålla med dem, medan det vid motsatta förhållande leder till uppfinningsrikedom för att ta till vara de knappa resurser som finns.

Men det är inte bara de resurser som landet har, vare sig de är skapade eller naturliga, även hemmamarknadens efterfrågan har en stor påverkan på företagens utveckling. De företag som har en kräsen och medveten kundkrets på hemmamarknaden pressas att hela tiden uppgradera och utveckla sitt företag, vilket leder till att deras konkurrenskraft hela tiden förstärks. I sin tur kommer detta att kräva goda underleverantörer som punktligt kan leverera varor och tjänster till de växande företagen. Dessa underleverantörer kommer därmed i sin tur att slipas för att öka sin konkurrensförmåga, nationellt och internationellt.

Detta leder till den fjärde faktorn i diamanten som berör företagets struktur, strategi och konkurrensförmåga. Hur företagen styrs beror ofta på vilket land företaget ligger i och vilka traditioner som ligger till grund för företagsbildningen. Men även företagsledningens synsätt är naturligtvis en stor del, vilket jag kommer in på i avsnittet om det så kallade Balanserade Styrkortet nedan. I denna faktor finner vi också den kanske viktigaste förutsättningen för ett framgångsrikt företag, nämligen den inhemska konkurrensen. Genom att hela tiden utsättas för konkurrens från andra stimuleras och pressas företagen att kontinuerligt utvecklas och praktisera sin uppfinningsrikedom och härigenom stärka sin konkurrensförmåga (Porter, 1990).

Inte enbart de fyra faktorerna i diamanten påverkar modellen. Staten och slumpen spelar också stor roll för hur utvecklingen av konkurrensfördelar. När något sker som ingen kan förutse eller kontrollera så är det slumpen som spelar stor roll, sådana händelser kan vara; radikala uppfinningar, plötsliga problem med resurser t.ex. oljekrisen, ojämn efterfrågan, politiska beslut tagna utomlands, krig, naturkatastrofer (Windfäll, 2001). Detta ger att slumpen kan vara till nackdel för vissa men till fördel för andra. Porter (1990), ger som exempel hur Schweiz efter andra världskriget hade ont om arbetskraft. De schweiziska företagen effektiviserade den tillgängliga arbetskraftens produktion och förbättrade sig för att öka sina marknadsandelar och dessutom behålla dessa. Andra länder som hade gott om arbetskraft hade inte pressen på sig att hela tiden förbättra och resultatet blev att deras uppbyggnadsprocess tog längre tid.

Staten ska uppmuntra företagen så att de kan utvecklas och bli mer och mer konkurrenskraftiga. Staten ska fungera som katalysator och utmanare till företagen. Eftersom det är en långvarig process att bygga upp konkurrensfördelar så är det viktigt för staten att låta processen ta sin tid och inte lockas att sätta in kortsiktiga åtgärder i form av stöd och bidrag för att skydda landets företag. Sådana åtgärder hämmar företagets utveckling och uppfinningsrikedom (Porter, 1990). Det kan vara motsägelsefullt idag eftersom vi lever i en tid när resultaten inte ska låta vänta på sig, utan framgång måste redovisas hela tiden. Processen med att bygga upp ett framgångsrikt företag tar dock tid och politiska beslut ska gå snabbt, inte minst för att visa att politikerna ska lämna goda resultat efter sig. Porter (1990) nämner några grundläggande regler för hur staten ska agera gentemot nationens företag;

- *Uppmuntra förändringar
- *Stödja inhemsk konkurrens
- *Stimulera uppfinningsrikedom

Genom att staten sätter press på landets företag genom regleringar måste företagen åstadkomma lösningar som uppfyller kraven. På så vis får företagen en konkurrensfördel gentemot företag i andra länder som inte behövt anpassa sina produkter efter samma behov. Men konsumenterna kanske föredrar denna produkt, och konkurrensfördelen är ett faktum. Porter anger som exempel att Sverige har varit föregångare och skapat konkurrensfördelar för svenska företag genom att sätta hårda regler för miljön. Som en följd av detta tillverkade Atlas Copco tysta kompressorer som kunde användas i tätbefolkade områden, utan att invånarna stördes.

Diamantmodellen och ekologisk fruktproduktion

Det kan tyckas att diamantmodellen endast är fokuserat på större företag som har visioner långt utanför Sveriges gränser. Men eftersom modellen beskriver de förutsättningar som råder i landet och därmed ligger till grund för både nationell och internationell framgång, kan man se modellen som en mall för den bransch vari företaget kommer att agera.. Modellen visar de förutsättningar som landet har, således blir utgångspunkten samma för alla företag i landet och konkurrensen sker på lika villkor. Genom att försöka beskriva sin omgivning via diamantmodellen kan företagen på ett schematiskt sätt se hur alla faktorer bidrar till ett fungerande näringsliv, och vilka problemen kan vara för vissa branscher. Det finns naturligtvis ingen garanti för att problemen löses bara för att man isolerar ett problem, branschen måste hela tiden analyseras, eftersom allt fungerar som ett system.

Faktorförhållanden

Vad gäller våra nationella förutsättningar, så har vi ett gott klimat i södra och mellersta delarna av landet som lämpar sig utmärkt för fruktodling. Sverige har dessutom lång tradition av fruktodling och därmed kompetent mänskligt kapital. Ett problem när man diskuterar ekologisk odling är en ovilja bland en del konventionella odlare att ta sig an den extra kunskap och merarbete som krävs för att det ska fungera. Attityden bland de ekologiska odlarna är också olika beroende på den individen, vilket ger följden att en del ekologiska odlingar sköts extensivt och andra intensivt.

Även om själva inställningen till den ekologiska odlingen inte är ett problem bland redan ekologiska odlare, kan det vara av vikt att tänka på att andra attityder hos odlarkåren kan ligga till grund för att hindra en vidare utveckling. I studien *"Möjligheter och hinder för en utveckling av västernorrländsk trädgårdsodling"* Ottoson (1978) redovisas problemen gällande avsättningssystemet för trädgårdsprodukter inom studiens område. En del av dessa känns fortfarande, efter 25 år, direkt applicerbara på en liten bransch som den ekologiska fruktodlingen, och kommer att presenteras och diskuteras nedan.

***Samma person innehar olika funktioner i distributionskedjan**

Detta gäller också inom ekologisk fruktodling, och precis som inom annan trädgårdsodling är det ofta produktionsfunktionen och handelsfunktionen som sammanfaller. Eftersom de olika funktionerna till viss del har olika intresse kan de stå i kraftig motsättning till varandra.

***Ett element kan ingå i flera olika distributionskedjor**

Om man som producent säljer till grossist, men även har direktförsäljning så konkurrerar man delvis med sina handelspartners, men också med sig själv. Detta kan naturligtvis vara ett problem även för en ekologisk fruktproducent, men eftersom marknaden fortfarande är liten så är det inget större problem i nuläget.

***Många personliga relationer som har stor betydelse inom distributionsapparaten**

Den anonymitet som kännetecknar många distributionssystem med standardiserade handelsförhållande saknas i trädgårdsnäringsen. Affärer görs upp "man och man" emellan. Detta känns också aktuellt för ekologisk fruktodling, och som en följd av att det är små företag där en eller få personer utför "alla" arbetsuppgifter i företaget. Även här får tas i beaktande att produktionen är liten, men att problemet ändå kan finnas.

*Traditionen en viktig faktor

Att vara ekologisk fruktodlare är väl inget som direkt kopplas till tradition, så det bör inte vara ett problem för just dessa odlare. Däremot kan tänkas att en stor del av den konventionella fruktodlarkåren ärvt sina "kall" och därmed är benägna att fastna i gamla spår när de för traditionen vidare. Detta kan vara ett stort hinder vad gäller införandet av nyheter speciellt vad gäller ekologisk odling, som i mångas öron ofta är synonymt med alternativodling och den gröna våg som förde in mer biologiska tankar i odlandet. Detta kan bilda barriärer för en utökning av ekologiska arealer.

*Produkten har ur marknadsföringsynpunkt många speciella egenskaper

Begränsad hållbarhet - ett speciellt problem eftersom många ekologiska skorvresistenta sorter har kortare lagringstid än många av våra gamla sorter.

"Lättersättbar" – Eftersom vi har gott om konventionell och IP frukt, gott om äpplen i hemmaträdgården, och dessutom importerar ekologiska äpplen så är det lätt att "inte sakna" produkten.

*Utövarna identifierar sig med sitt yrke, ofta familjeföretag

Precis som att vara trädgårdsmästare är fruktodlare en del av en persons identitet, en egenskap som förstärks av att företagen oftast är små, "man lever sitt yrke". Detta bidrar till att odlarkåren är stabil men också svåradaptionsbar.

*Många producenter med stor variation inom utbildnings och informationsnivåer.

En faktor som försvårar samverkan inom kåren. Eftersom den ekologiska fruktodlingen i landet är tämligen ung, kan man istället hoppas att de problem som finns till viss del kan ena kåren och göra att de gemensamt söker svar på problemen.

Relaterad och stödjande industri

För att en liten bransch ska kunna hävda sig är det viktigt att det finns information tillgänglig som underlättar företagandet. KRAV, som är den förening som ansökt och som av Jordbruksverket och Livsmedelsverket förordnats kontroll av de ekologiska odlarna i Sverige, har de regler som gäller för ekologisk odling. KRAV följer i sin tur EU förordningen. Det är endast de odlarna som är anslutna till KRAV som får lov att marknadsföra och sälja sina varor som ekologiska. KRAV ska verka för sina medlemmars intresse, och märkningen ger ett mervärde åt produkten vilket hjälper företagarens marknadsföring och förhoppningsvis ger en ökad intäkt. (Mer om den ekologiska produktionens reglering står att läsa i avsnittet Reglering och konkurrensförhållande).

Annan verksamhet som hjälper den ekologiske odlaren är den rådgivning som finns att tillgå. Det sker hela tiden forskning om ekologisk odling och genom att anlita rådgivare kan odlaren få information om vad som är nytt om ekologisk odling, men också få hjälp med direkta problem som uppstår inom odlingen. Jordbruksverket har också intresse av att stödja ekologisk odling eftersom regeringen har ett mål att 20% av jordbruksarealen ska vara ekologiskt odlad till 2005. För att hjälpa odlarna har man t.ex. ordnat resor till Danmark och Norge för att de svenska odlarna ska kunna ta del av hur odlingar ser ut och fungerar i andra länder. Detta ger också en möjlighet för odlarna att träffas och diskutera de problem som uppstår i deras egna odlingar.

I Kivik finns Äppelriket som är en förening som tar emot medlemmarnas frukt, packar och distribuerar den till grossister. Odlarna som är medlemmar ska alla odla efter IP-konceptet. (Se avsnittet om Integrerad produktion ovan).

För konventionell och IP-frukt finns det idag ett väl fungerande nätverk för att produkterna ska komma ut på marknaden. De stora livsmedelskedjorna köper frukt i stora kvantiteter, dessutom finns livsmedelsindustrin som köper frukt till sina produkter som sylt, marmelad, must och saft. Men för den ekologiska frukten är möjligheterna sämre. Det finns ingen stor industri som enbart arbetar med att förädla ekologisk frukt. Den mesta frukten säljs i gårdsbutiker, lokala butiker och via torgförsäljning, alternativt förädlas på gården men då ofta också för att säljas lokalt. Det finns små musterier, men även dessa är lokala och mustar i mindre omfattning. I juni månad i år (2004) ordnade Jordbruksverket en resa för ekologiska odlare, forskare och rådgivare till Norge för att titta på ekologiska odlingar och forskningsstationer. Under resan besöktes också ett litet musteri som mustade både konventionell och ekologiska frukt. Genom att musta den ekologiska frukten direkt på morgonen när produktionssystemet var rengjort, kunde han musta den konventionella frukten direkt efter utan att behöva rengöra systemet igen. Således skulle det inte vara något hinder för små musterier att ta hand om både ekofrukt och konventionell frukt.

Ulrika Eriksson (2002) behandlar i sitt examensarbete, *Supply Chain Management and Organisation of Swedish Organic Vegetables*, hur distributionskedjan för ekologiskt frukt och grönt ser ut och var problemen kan finnas i kedjan. I en engelsk studie, som tas upp i arbetet, undersöktes vad som skulle behövas för att utöka marknaden för körsbär. Man kom fram till att problemen upplevdes som olika beroende på var i kedjan företaget befann sig. Det första och mest självklara problemet som kunde ringas in var en för liten produktion som ledde till för liten tillgång på produkten. Detta tycks ha sin förklaring i att de flesta odlare är små och inte rationellt mekaniserade, däremot är livsmedelsföretagen stora och få, vilket kräver stora lätthanterbara volymer. Dessutom är produkten färskvara som endast finns på marknaden en kort tid. Men till fördel för körsbärsproducenterna fanns det en ökad efterfrågan på hög kvalitet och lokalt producerat, vilket blev till en konkurrensfördel för odlarna. Dessa problem förefaller lika för den svenska ekologiska frukten, och genom att lokalisera var problemen ligger kan marknaden ökas.

Vidare i arbetet refererar Ulrika Eriksson till jordbruksverkets rapport *Ekologiska jordbruksprodukter och livsmedel - Aktionsplan 2005*. I denna rapport beskrivs den svenska ekologiska marknaden och här kan ses indikationer på Supply Chain Management, SCM, i kedjan. Men synen på marknaden varierar även här beroende på var i kedjan företagaren befinner. Ofta kan det vara just detta som leder till problem eftersom företagen tycker sig se problem i andra delar av kedjan än just sina egen. Dessutom känner många företagare att de är för små och därför inte har någon chans att påverka de delar i kedjan där de anser problemen står att finna. En ökad kommunikation aktörerna emellan och dessutom mellan andra företag är nödvändig för att komma åt problemen. Med tanke på att det inte finns många andra företag som är direkt relaterade till den ekologiska frukten, finns här ett problem.

Efterfrågan

Marknadsutveckling

Den europeiska marknaden för ekologiska livsmedel har länge varit den största i världen, men idag är det den Nordamerikanska marknaden som är den största. Under 90-talet har den europeiska marknaden ökat generellt och i vissa länder 20-40%. Marknaden förväntas öka

framöver, men i mindre takt. För Sveriges del har marknaden sedan 1996 ökat med 25% i genomsnitt. Även framöver förväntas en ökning, dock i lägre takt (Jerkebring, 2004). 10% av den ekologiska försäljningen i Sverige består av frukt, bär, svamp och grönsaker. Vad gäller frukt och bär så är hela 90% importerat, motsvarande siffra för grönsaker är 40%. Anledningen till de höga importsiffrorna är att konsumenten vill ha färska produkter året om, dessutom kan en del produkter inte odlas i Sverige (Jerkebring, 2004).

Vem är då konsumenten, vem är det som köper ekologiskt producerad frukt? Eftersom den ekologiska marknaden ännu så länge är liten och oreglerad, så får man titta i ett större perspektiv och titta på vilka konsumentgrupperna är för ekologiska produkter i helhet. (Jerkebring, 2003) Det finns konsumenter som är villiga att betala ett merpris för ekologiska produkter. Genom att veta vilka faktorer som gör att konsumenten köper ekologiskt kan man ta vara på detta mervärde och marknadsföra produkten med hjälp av detta (Szatek, 2001). På så vis behåller man de första kunderna och får förhoppningsvis fler genom att visa vad man får på köpet med produkten. Konsumenternas attityder till ekologiska produkter har undersökts i rapporten, ”Vägen till marknaden” av Szatek (2001). Resultatet i undersökningen visar att det råder en stor okunskap och osäkerhet kring ekologisk produktion. Det finns naturligtvis miljömedvetna konsumenter som känner till och värderar ekologiska produkters mervärde, men undersökningen visar att begreppet svensk produktion relativt sett är viktigare än ekologiskt för större delen av konsumenterna. För att kunna veta vad konsumenten faktiskt vill ha är det viktigt med bra marknadsundersökningar. Det finns i hela Europa väldigt få statistiska undersökningar på detta, mycket av det som finns har gjorts på uppdrag av stora företag som marknadsför och använder ekologiska varor i sina produkter, och dessa företag ger gärna inte ut information som kan gynna konkurrenter. Det kan trots allt vara bra att tänka på att det inte går lika snabbt att tillgodose marknaden på ekologiska varor eftersom det alltid är ett par års omställning på mark där det ska odlas ekologiska produkter. Då det handlar om en utvidgning av den ekologiska marknaden kommer inte den mark som redan finns att räcka till. (Hamm, Gronefeld, Halpin, 2002).

I de flesta marknadsundersökningar som gjorts har huvudsyftet varit att identifiera vilken eller vilka målgrupper som köper ekologiska produkter. Det viktiga kanske istället är hur dessa grupper ska nås, eller huruvida det är andra grupper istället för de som redan är ”frälsta”, som marknadsföringen av ekologiska produkter ska inriktas på. Att inte enbart marknadsföra varan som ekologisk utan också förknippa den ekologiska varan med andra värden skulle troligen var en väg till att nå nya målgrupper (Ekelund, 2003).

Hinder för ekologiska produkter

I studien *Main Findings and Opportunities for Developing Countries* (FAO 2000) har man gjort en studie över ett flertal länders marknader för ekologiska produkter. Här pekas tre olika skäl ut som hinder för en vidare utveckling av marknaden för ekologisk frukt och ekologiska grönsaker.

Det första är den begränsade och ojämna tillgången på produkter, vilket enbart kan motarbetas med fler producenter och då producenter som kan leverera under längre perioder och inte enbart under säsongen (www.fao.org). Som redan nämnts är det ett problem eftersom många av de sorter man idag odlar ekologiskt är skorvresistenta, och dessa har visat sig ha sämre lagringsegenskaper än andra sorter (Kuhn, 2001).

Ett annat skäl att marknadens utveckling hindras är priset. Ofta är priset högre än för konventionellt odlade produkter, men en del detaljister har samma påslag på de olika varorna

för att försöka jämna ut prisskillnaderna (www.fao.org). Detta ger troligen lite mindre vinst för handlarn eftersom mängden ekologiska varor är mindre men inköpspriset högre. Hos COOP har man dock den policyn att, i de fallen man kan sälja ekologiska varor till ungefär samma pris som konventionella, enbart saluföra ekologiska produkter, exempelvis kiwi (Personligt meddelande, Roger Jerlbäck, 2003). Detta ger givetvis den ekologiska produkten en bra förutsättning, men än så är det nog få produkter som prismässigt kan konkurrera med konventionellt odlade.

Ett tredje skäl är att konsumenten fortfarande inte är tillräckligt medveten om vad ekologiska produkter egentligen är och därför inte är villiga att betala ett merpris. Eftersom merparten av konsumenterna inte har kunskap om vad ekologiska produkter innebär, är man tveksam till om ett lägre pris kommer att få de mindre medvetna kunderna att ändå välja ekologiskt (www.fao.org). För att kunna försvara de ekologiska produkternas högre pris måste man därför marknadsföra produkterna genom att visa vilka mervärde de ger, vidare måste man via hela distributionskedjan kunna säkerställa kvalitet och säker tillgång, och sist men inte minst satsa på produktdifferentiering (www.ekologisktmarknadscentrum.org).

Företagens struktur, strategi och konkurrensfördelar

Odlingarnas storlek och geografiska fördelning

De flesta ekologiska fruktodlingar är idag relativt små. Den totala arealen som idag anmälts till miljöstöd uppgick år 2003 till 142 ha fördelat över 67 odlare. Av dessa har 7 företag arealer över 6 ha, 13 arealer mellan 1-6 ha och resterande 47 har arealer under 1 ha. Geografiskt ligger de största odlingarna (över 6 ha) i Skåne, Västra Götaland, Västmanland och på Gotland (Internt material från Jordbruksverket, 2004) Många av de ekologiska odlingarna är idag gamla, och har ställts om till ekologiska. Ofta är det äldre sorter som inte är resistent mot skorv, dessutom ger många gamla träd låga skördar. Det positiva i gamla odlingar är att det kan finnas en balans mellan skade- och nyttodjur som gör att insektsangrepp kan hållas på en lägre nivå än i nyare odlingar. Men de odlingar som är nyplanterade och drivs effektivt är de som behövs för att få en större fruktproduktion i Sverige, och dessa är än så länge få.

Odlarens företagssyn

Vilken anledningen än är att driva ett företag, finns det många olika faktorer att ta hänsyn till. Ensamföretagare har kanske ofta ett specialintresse inom företaget, varför det är lätt att andra väsentliga delar inte får tillräckligt utrymme. Om inriktningen på en bit tar överhand kan det vara svårt att definiera var problemen uppstår och hur de ska åtgärdas. Därför är det viktigt att ha en helhetssyn på sitt företag, och att denna planering sker innan problemen uppstår. Inom ekologisk odling kan detta tyckas extra viktigt eftersom det praktiska arbetet i en ekologisk odling tar mer tid och lämnar mindre tid till företagsstyrning.

Björn Windfäll (2001) har i sitt examensarbete *Balanserat styrkort- något för sockerbetsodlare?*, kunnat urskilja hur odlare ser olika på sitt företag, mycket beroende på att alla har olika verklighetsuppfattningar. De odlare som ser mindre till sitt företagande än till sin växtodling kan ha svårare att förbättra sin lönsamhet eftersom han anser sig redan ha optimerat odlingen. Han ser lösningen i forskning och teknikutveckling, och anser att han inte själv kan göra mer. Detta kan också gälla de ekologiska odlare som har små arealer och som har fullt upp med att uppnå goda resultat i odlingen. Windfäll poängterar betydelsen av att varje odlare har olika mål och är därför mottagliga för olika typer av information och rådgivning för att styra och utveckla sina företag.

Odlarens inriktning

Det finns naturligtvis olika sätt att se på hur en odlare vill profilera sin odling. En del anser att alltför många anstränger sig att härma de konventionella produkterna och låser sig i detta istället för att skapa egna värden för de ekologiska produkterna (Hamm, Gronefeld, Halpin, 2002). För att få framgång med sina ekologiska produkter kan man då antingen satsa på stora arealer, och på detta vis vinna stordriftsfördelar och få lönsamhet genom att sälja på volym. Ett annat sätt som vi kanske förknippar mer med eko-odling är att satsa på den lokala marknaden och erbjuda närproducerade varor direkt till konsument. Detta kan också vara förknippat med förädling av sina produkter, vilket kan ge ett mervärde och dessutom en inkomst för bortsorterad frukt. Det mest lönsamma är således att vara liten och inriktad på konsumenten, eller att satsa på rationella odlingar och stora volymer. Om odlaren istället hamnar mittemellan och är för liten för att sälja till grossister, men samtidigt för stor för att hinna med den enskilda konsumenten blir det svårare att profilera sig på marknaden (Granatstein, 2000).

Det finns mycket som behöver ses över och åtgärdas vad gäller marknad och efterfrågan på ekologiska produkter. När den ekologiska konsumenten och marknaden diskuteras så gäller det ekologiska produkter generellt, varför det är de enskilda branscherna som själva får ansvara för att just deras produkter ska synas. Och för att detta ska vara möjligt krävs målmedvetenhet och god företagsstyrning, vilket är en annan faktor i diamantmodellen som kan vara en svag del.

Odlingssystem

Vilket odlingssystem man väljer för sin odling påverkar naturligtvis företagets strategi för att bli konkurrenskraftiga. Idag odlas frukt konventionellt, enligt IP-programmet eller ekologiskt, (se avsnittet om Fruktodlingen i Sverige ovan). De flesta av de ekologiska odlingarna är små och riktar in sig på direktförsäljning till kund eller butik, medan många konventionella- och IP-odlingar säljer större kvantiteter till grossist.

Det pågår, både inom och utom Sveriges gränser, en del forskning bl.a. vad gäller odlingsteknik, och sjukdomar inom den ekologiska odlingen. I Italien har man idag en stor ekologisk produktion, varav en del av exporten går till Sverige. Hur man idag anser att en ekologisk odling ska se ut och skötas, samt vilka åtgärder som är möjliga vid skadedjurs- och svampangrepp finns att läsa om i appendix 1.

Sammanfattning

Det finns en del svagheter i den svensk ekologiska fruktbranschen sett utifrån Porters diamantmodell. Förutsättningarna att odla ekologisk frukt i Sverige är goda, vi har ett bra klimat och en erfaren yrkeskår. För att odla ekologiskt krävs dock att odlaren har rätt inställning och attityd till odlandet och produkterna för att arealerna och därmed volymen skördad frukt ska öka. Helhetssynen på företaget och tanken att vidareförädla sina produkter kan vara steg mot mer produktiva och lönsamma företag.

Vi har en efterfrågan på ekologisk frukt, men frågan är om den svenske konsumenten är tillräckligt kräsen för att vi ska få fram riktigt bra ekologiska produkter, och som gör att den ekologiska produkten blir mer efterfrågad. Enligt Porters diamantmodell är det just en kräsen hemmamarknad som ställer krav på producenterna att tillverka bättre och bättre varor. Det är möjligt att som ekologisk odlare få stöd via gratis rådgivning. Dessutom finns KRAV som

utför kontroller av anslutna företag, samt har de regler som gäller för ekologisk odling. Ett annat stöd är den forskning, om än i liten skala, med tillhörande försök som görs i Sverige. Vad gäller förädling och distribution är det besvärligare för ekologiska odlare. Det finns inga större industrier som efterfrågar just svensk ekologisk frukt till sin produktion. Ett problem kan ju vara att arealerna med frukt är relativt små och de ger heller inga stora skördar.

Balanserat styrkort

Styrning av företag

Varje företag styrs av en eller flera individer som genom sina sätt att tänka och handla, beroende på vilka mål och visioner de har, leder sina företag olika framgångsrikt. Eftersom företagen idag agerar på en marknad med en pressande konkurrenssituation som innefattar varor från hela världen, är det extra viktigt att företagaren hela tiden är uppmärksam på marknadens behov och förändringar. För att lyckas måste företagen ha en vision, ett mål och en väg för att nå dit. Personer med små företag kanske inte alltid inser vikten av att styra sitt företag efter satta modeller. Som behandlades i avsnittet om odlarens företagssyn ovan, kanske individen har ett stort intresse i sin produkt, men kanske sämre inblick i själva företagandet. För att underlätta företagsstyrningen för mindre företag, som de inom den svenska ekologiska fruktodlingsbranschen, kan det balanserade styrkortet fungera som en bra grund.

Det man bör ha i åtanke är att vi idag har en marknad som förändras snabbt. Under hela industrialismens utveckling har företagen strävat efter att maximera sina vinster för att tillgodose företagets ägare. Resultatet blev enheter med stordriftsfördelar och standardiserade varor, med ekonomiska vinster som följd. Som avkastning på arbetande kapital använde man sig av finansiella styrkor som visade var företaget skulle satsa kapital för att ytterligare öka de ekonomiska vinsterna och effektivt utnyttja de fysiska resurserna i företaget (Kaplan & Norton, 1999). Kort sagt var det företagets marknad. I takt med effektiviseringen då många små bolag köpts upp av stora företag för att få ytterligare marknadsandelar och dessutom utöka sina stordriftsfördelar har många produkter försvunnit och utbudet har till stor del standardiserats.

I och med en ökande globalisering och nya influenser från hela världen, har förhållandet blivit det motsatta. Det är konsumenternas marknad där efterfrågan på individuellt anpassade produkter ökar och massproduktion och standardiserade varor mer och mer lämnas till historien. Därför tvingas företagen att vara mer flexibla och innovativa. För att svara mot den ökande medvetenheten hos kunden krävs det därför mer av företagen än att vara vinstmaximerande. Enligt traditionella modeller mäts händelser i det förflutna, och vilka resultat det lett till (Kaplan & Norton 1999). Idag räcker inte det, för att få en styrmodell som är anpassad till dagens samhälle måste man ta hänsyn till andra faktorer.

Ett företag ska i de flesta fall ge sysselsättning och inkomst för ägare och anställda. I synnerhet tycks detta gälla för större företag där ledningen har ansvar för andras arbetstillfälle och insatt kapital. I mindre företag kan det ofta vara själva företagandet, visserligen med ansvar, men också ett mått frihet och självstyre som lockar. För att företagen idag ska kunna konkurrera på en allt hårdare marknad behövs nya tankesätt och modeller att styra sina företag mot framgång.

Idéen med balanserat styrkort

Idéen med balanserat styrkort har vuxit fram ur misstanken att de metoder som använts för resultatmätning och som till största del baserats på traditionella redovisningsmått, inte längre var aktuell. Vid en ettårig studie som gjordes vid Nolan Norton Institute 1990, kom man fram till att ”de summariska måtten på ekonomiska resultat hämmade organisationernas

möjligheter att alstra framtida ekonomiskt mervärde. Detta blev så början till en ny modell att mäta sina resultat kallad *Balanced Scorecard*, BSC (Kaplan & Norton, 1999).

I Björn Windfälls examensarbete *"Balanserat styrkort - något för sockerbetsodlaren"*, som jag tidigare refererat till, undersöks huruvida modellen är applicerbar på små företag, ofta enmansföretag. Genom att modellen är relativt enkel, kan den modifieras och anpassas efter de behov som företagaren har. På så vis kan den fungera som ett bra underlag för företagaren, ge en överblick och belysa svaga och starka punkter. Det som behövs för att det ska fungera optimalt är att företagaren själv tror på modellen och är villig att använda den i sitt arbete med att nå sina mål. Meningen med detta styrkort är att det inte enbart är de finansiella måtten som styr företaget, utan att andra icke monetära mått är lika viktiga. Det som delvis utmärker traditionella styrmodeller är att de ser gårdagens händelser som grund för finansiella resultat. Hos det balanserade styrkortet finns istället tre tidsdimensioner; igår, idag och imorgon. (fig 2).

Igår

Idag

Imorgon

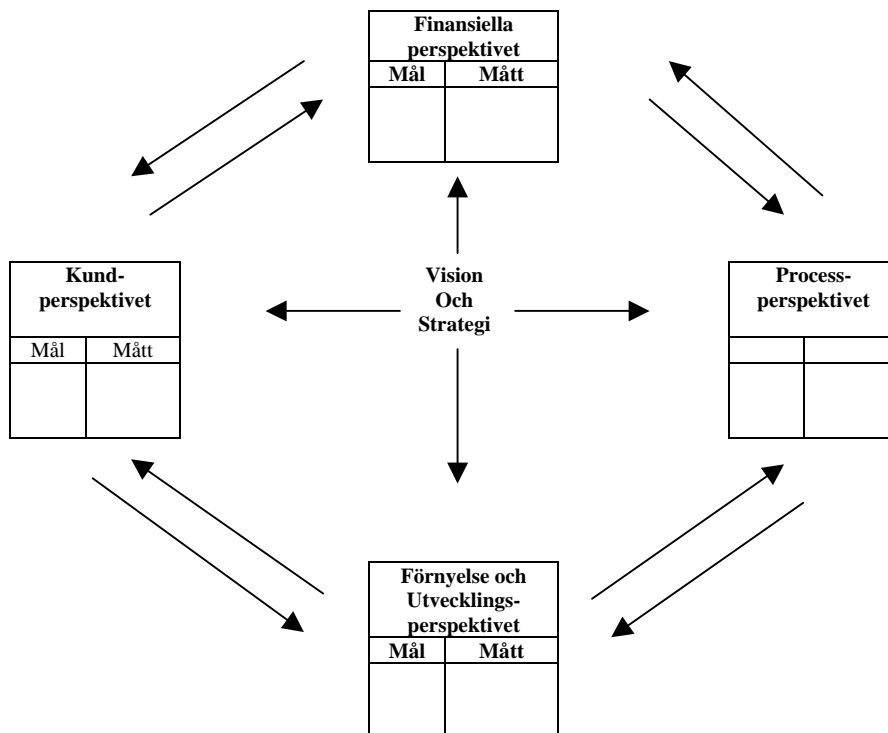


Fig 2 Balanserat styrkort. Källa: Olve, 1999 och Kaplan & Norton 1992. Egen bearbetning

Genom att tänka i banorna att det vi gör idag eller kanske gjorde igår, inte bär frukt imorgon utan i övermorgon belyses andra icke finansiella faktorer som har betydelse för företagets resultat (Olive, 1999). För att kunna skapa framtida mervärde måste produkter och tjänster anpassas efter kundernas skiftande behov. För detta krävs investeringar i kompetens som kommer att ge framtida resultat men inga snabba ekonomiska vinster. Vidare är vikten av att vårda sina kundrelationer större än innan, eftersom det hela tiden finns andra produkter att köpa om kunden inte är nöjd. I det balanserade styrkortet finns de finansiella styrtalet kvar, eftersom det trots allt är en viktig sammanfattning av företagsledningens resultat, men med skillnaden att de övriga ickefinansiella styrtalet kopplas samman med de finansiella så att deras inverkan på resultaten belyses (Kaplan & Norton, 1999).

Det balanserade styrkortets fyra perspektiv förklaras nedan, med utgångspunkt från Kaplan och Nortons mer detaljerade beskrivningar.

#Finansiella perspektivet

Detta perspektiv, som tidigare varit det viktigaste, finns för att sammanfatta de finansiella resultat som uppnås av arbetet som utförs i organisationen. Det är ett mått på hur väl de övriga perspektiven fungerat.

#Processperspektivet

Syftet med detta perspektiv är att finna de processer som företaget är beroende av, dels för att kunna erbjuda den kvalitet på varor och tjänster som trogna och nya kunder förväntar sig av företaget, dels måste man tillgodose ägarnas förväntningar på avkastning av satsat kapital.

#Kundperspektivet

Här gäller det att finna det kundsegment som företaget vill vända sig till och isolera de behov just denna grupp har. Det gäller idag att få lojala kunder som har anledning att stanna kvar, en gammal sanning är ju att nöjda kunder är den bästa marknadsföringen. Detta är i längden det viktigaste perspektivet eftersom det är kunden som är målet för företagets produkter och/eller tjänster.

Inom kund- och processperspektivet finner man de faktorer som har störst betydelse för den framtida lönsamheten

#Lärandeperspektivet

För att ett företag ska kunna lyckas med att nå målen som satts inom kund- och processperspektiven, måste företaget också satsa på att kompetensutveckla sin personal. Även detta är en följd av den ökande globala konkurrensen. Det finns tre källor till lärande och tillväxt inom ett företag nämligen, människor, system och rutiner. Ofta finns det stora klyftor mellan dessa olika faktorer vilket motverkar att de slutliga resultaten blir fulländade. Genom att satsa på kompetensutveckling och arbeta med att stärka företagets system och rutiner, kan målen bli lättare att nå. Precis som inom kundperspektivet gäller det att få personalens förtroende och lojalitet, eftersom alla delar av företaget måste arbeta mot samma mål för att visionen ska bli verklighet.

Finns det då inte fler perspektiv, eller kanske andra perspektiv än dessa? Naturligtvis ska man inte känna sig tvungen att använda just dessa, även om erfarenheter visar att just dessa tycks vara väldigt grundläggande. Det finns många företag som tycker att just dessa är bra, medan andra kanske saknar något som är viktigt just för deras organisation. De fyra perspektiven ska användas som mall och inte som tvång (Kaplan & Norton, 1999).

Användningen av styrkortet

Om vi utgår från de olika perspektiven kan man kanske fråga sig hur man ska använda sig av dem. Det hela handlar om hur man ur de olika perspektiven ska se sitt företags vision och affärsidé och vilka strategier och målsättningar som krävs för att nå dit. Ett företags vision är grunden för varthän de vill med sitt arbete. Var vill organisationen befinna sig i en framtid? Det är visionen som är förebild för de handlingar man utför för att nå dithän. Visionen behandlas sedan sett ur de olika perspektiven, man analyserar då vilka faktorer som påverkar och som man måste ta hänsyn till för att visionen ska kunna bli verklighet. De strategiska målen blir delmål som måste uppnås för att slutmålet, visionen, ska kunna nås (Olive, 1999). De strategier som utarbetas bör ses som en samling hypoteser om orsak och verkan. Företagens styrkort ska beskriva företagets strategi, och dessutom identifiera och klargöra kedjan av hypoteser om orsak/verkan sambanden mellan de drivande måtten och utfallsmåtten, detta betyder att styrkortet ska ge oss en bild av vad företaget gör och vilket resultatet blir av just dessa åtgärder (fig 3). Om ett företag enbart fokuserar på utfallsmåtten och de drivande måtten inte klargörs blir bilden av hur resultaten ska nås ofullständig. Motsatta förhållande med enbart drivande mått ger istället en ofullständig bild av vilken nytta de drivande måtten gjort och vilka resultat de givit. En god blandning av dessa mått och dessutom en koppling till företagets strategier är en nödvändighet för att identifiera de framgångsfaktorer som finns inom organisationen (Kaplan & Norton, 1999).

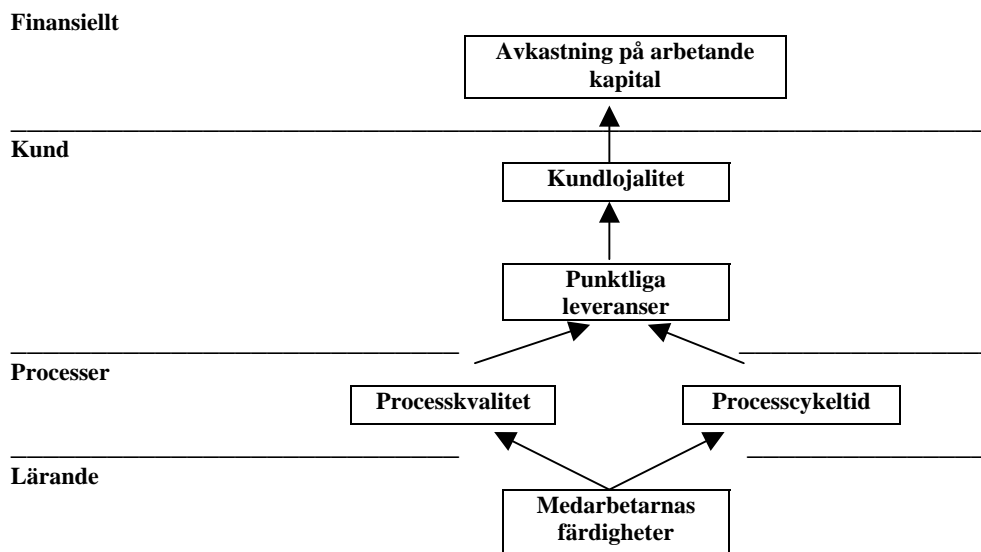


Fig 3. Orsakskedja, som en vertikal vektor genom det balanserade styrkortets fyra perspektiv.
Källa: Kaplan & Norton 1999. Egen bearbetning.

De åtgärder som görs är beroende av de olika perspektiven. För att kunna göra en mätning av sambanden mellan orsak och verkan bör lämpliga mått väljas så att kedjan av orsak/verkan framgår och är lätt att följa i styrkortets alla perspektiv. Att välja mått för att kunna mäta företagets strategier, förutom de finansiella, kan tyckas svårdefinierat. Det är kanske lätt att fastna i traditionella monetära mått, men det är just det som är själva tanken med det balanserade styrkortet, att mäta andra faktorer som viktiga. Kaplan och Norton (1999) har identifierat allmänna styrkort som återkommer i de flesta organisationers styrkort, dessa återges nedan för att kortfattat ge en bild av vad som kan ligga till grund för hur måtten sedan sätts.

Perspektiv

Allmänna styrtalet

Finansiellt

Avkastning av investerat kapital, finansiellt förädlingsvärde

Kund

Tillfredsställelse, återköpsbenägenhet, marknads- och kontoandel

Process

Kvalitet, kostnad, nya produktansesningar

Lärande

Personaltillfredsställelse.

När de olika styrtalet väl är definierade gäller det att finna hur de skall mätas.

För att styrkortet ska fungera är det viktigt att de olika måtten är grundade i företagets olika förhållanden. Varje mått måste tas fram med utgångspunkt i företagets viktigaste delar, dessa faktorer är ofta sådana som inte syns tillräckligt i den traditionella ekonomistyrningen, varför de bör tas fram under samtal och diskussioner för att få fram nyttan av att belysa dessa (Olve, 1999).

Det balanserade styrkortet ska således belysa vilka beslut och handlingar som ligger till grund för företagets framgång, eller misslyckanden. Genom att mäta alla delar i företaget kan resultaten analyseras och de delar som varit framgångsrika utvecklas ytterligare, medan andra inte lika lyckade satsningar ses över. Att planera ett balanserat styrkort tar tid, och kräver dessutom en uppgradering hela tiden, men för att få en god överblick på företagets satsningar tror jag att detta kan vara en bra modell att ha som grund även för det mindre företaget. Inte minst tror jag att modellen kan vara användbar eftersom den är väldigt flexibel, och företagarens egna idéer om mål och visioner faktiskt är det som ligger till grund för modellen.

I Björn Windfälls examensarbete (2001), beskrivs ett projekt vars syfte var att ”utveckla ett verktyg och arbetssätt för verksamhetsstyrning och lantbruksföretag utifrån teorierna i balanserat styrkort”. Omdömet var mycket positivt från deltagarna som genom kontakt och diskussion med andra i samma sats kunde omvärdera ”gamla sanningar” och få andras syn på sina problem. De ekologiska fruktodlarna, är som tidigare nämnts en liten grupp och brottas troligen med många liknande problem. För att få en annan syn på sitt företag, som inte enbart rör odlandet, vore detta ett alternativ också för ekologiska fruktodlare.

Intervjuresultat

Intervjugruppen

Av de 67 odlare, egentligen 65 eftersom fyra odlingar som tidigare bedrivits enskilt, numera efter generationsskifte drivs som två större odlingar, som finns med på Jordbruksverkets lista över ansökan om miljöstöd för ekologisk fruktodling är 29 stycken med i undersökningen. Alla 65 har kontaktats, men enbart 44 har svarat. Av dessa har 7 företag fallit bort eftersom de odlar havtorn, vindruvor, surkörsbär, eller så är det bärodlare som felaktigt markerats på listan som fruktodlare. Av de övriga 8 som jag pratade med hade en lagt ner sin odling eftersom träden dött och de andra sju har vid tillfället inte haft tid att svara på enkäten, eller inte ansett sig vara motiverade att vara med i undersökningen. Övriga på listan har inte svarat trots upprepade påringningar.

Geografisk fördelning

Av de tjugonio företagen kommer tolv från Skåne och övriga nitton är spridda över ytterligare tio län i södra och mellersta Sverige (tabell 2).

Tabell 2. Geografisk fördelning av antalet odlare

Län	Antal odlare
Gotland	2
Jönköpings län	1
Kronobergs län	2
Skåne	12
Stockholms län	3
Södermanland	1
Uppsala län	1
Västmanland	2
Västra Götalands län	2
Örebro län	1
Östergötland	2
<i>Totalt</i>	<i>29</i>

Odlingarnas storlek

Arealerna som är representerade i undersökningen spänner från 0,1 ha (som är minimiarealen för miljöstöd) till 17 ha. Av de intervjuade odlarna har 15 arealer under 1 ha. Resterande 14 har arealer mellan 1,1 och 17 ha.

Av de övriga odlarna som inte är med i undersökningen har 16 arealer under 1ha och fem stycken arealer upp till 2,5 ha.

De 29 odlingarna har delats upp i två grupper, de 15 som är under 1 ha och de 14 som överstiger 1 ha. Detta har gjorts för att se om det kan finnas någon skillnad mellan hur odlingar och företagande sköts i förhållande till storleken.

Odlarnas bakgrund

Vad gäller odlingserfarenhet och utbildning så är odlarnas (15 respektive 14) bakgrund väldigt lika i de båda grupperna (tabell 3). Flera svar var möjliga.

Tabell 3. Odlarnas bakgrund

Odlarnas bakgrund	Arealer under 1 ha	Arealer över 1 ha
Odlingserfarenhet	5	6
Fruktodlingskurser	8	7
Lantbruks/trädgårdsutbildning	1	3
Sjävlärda	4	5

Svar på frågorna.

Varför odlar man ekologiskt

Hur resonerade du när du bestämde dig för att odla ekologiskt?

I gruppen 0,1-1 ha är det 9 av de 15 odlarna som haft ideologiska/miljömässiga skäl att odla ekologiskt. Några typiska uttryck för detta följer nedan:

'För mig finns det inget annat, att odla utan kemisk bekämpning och att arbeta med naturen är en självklarhet.'

'Det är en känsla jag har att odla i samklang med naturen.'

'Vi odlar allt annat på gården ekologisk, så det fanns inget alternativ.'

'Man kan nog säga att det handlar om ideologi, också vill jag prova om det går.'

Två stycken säger att det var en ren slump eller att det helt naturligt föll sig så, men att man med tiden upplevt de extra värden som det ger att odla och sälja ekologiska produkter. En odlare uppger att det enbart var ekonomiska skäl:

'Kan man få så bra bidrag för att odla ekologisk så ska jag inte missa den chansen.'

Ytterligare en odlare uppger att han valde att odla ekologiskt eftersom han hade en relativt liten areal och inte tyckte det var ekonomiskt lönsamt att köpa in en spruta för kemiska bekämpningsmedel, och att han därför valt att odla ekologiskt för att slippa besprutningen. En odlare uppger att han tyckte att det fanns för lite ekologiska äpple i handeln och därför ville odla ekologisk frukt för att kunna erbjuda marknaden mer ekologisk frukt.

I gruppen med odlare med areal över 1 ha återfinns hos 10 av de 14 odlarna de miljömässiga och ideologiska skälen, vilket motiveras enligt nedan:

'Det är ett långsiktigt beslut, faktiskt det enda tänkbara om jag med gott samvete ska kunna odla och sälja mina produkter.'

'På dagis kunde man få det mesta ekologiskt, men inte frukt till barnens fruktstund, så då får man försöka göra något vettigt av det.'

'Det är onödigt att spruta, jag får tänka lite mer och hitta nya lösningar men det är en del av det som gör odlingen rolig.'

'Jag ville ha en extensiv odling eftersom det inte är min heltidsförsörjning, tanken är också att bevara de gamla sorterna som vi har i odlingen.'

En odlare uppgav att de under hela sitt liv levt i "hälsosvängen" efter principen att leva med naturen och inte tära på den. När man så började odla fanns det inga alternativ. Ytterligare en odlare uppgav att den gamla odlingen som funnits tidigare på gården skötts efter gamla metoder och inte besprutats eller konstgödslats, därför var steget inte långt när man startade nya odlingar som ekologiska. Även i denna grupp fanns det en odlare som sade att han valde ekologisk odling eftersom han tyckte det var oekonomiskt att köpa in en separat spruta för fruktodlingen, samtidigt som själva sprutningen också är kostsam.

Sammanfattande kommentarer

I båda grupperna har huvuddelen av odlarna ideologiska eller miljömässiga skäl att odla ekologiskt. Den uppfattning jag fick av de flesta odlarna var att det finns en glädje och ära i att ta hand om naturen och dessutom kunna erbjuda giftfria produkter. För att producera bra ekologiskt frukt bör man ha ett intresse för och kunskaper om ekologisk odling. Den odlare som uppgav att han odlade enbart för de generösa bidragen hade heller inte något direkt intresse i sin odling, och trots de generösa bidragen hade han svårt med lönsamheten och företaget var enligt odlaren själv, nära konkurs. Med detta vill jag säga att enbart ekonomiska skäl inte räcker för ekologisk odling, snarare att det är viktigt att sätta sig in i hur en ekologisk odling ska skötas på bästa sätt för att det ska bära sig ekonomiskt. Tendensen finns också att välja ekologisk odling för att rättfärdiga en mer extensiv skötsel, genom att välja bort sprutmomenten, eller för att tiden inte finns. I verkligheten är det väl egentligen så att det är mer tid som bör läggas i odlingen om den är ekologisk, och att sprutbehovet fortfarande finns kvar. Skillnaden är att om besprutning görs så är det med växtskyddsmedel godkända för ekologisk odling.

Vanliga odlingstekniska problem

Kan du beskriva de problem inom odlingen som du upplever vara de största för en vidare utveckling av den ekologiska fruktodlingen?

I gruppen 0,1-1 ha var det rönnbärsmalen som orsakade de flesta problemen. Även ogräs var ett återkommande problem (tabell 4). Eftersom ogräsbekämpningen sker mekaniskt och måste göras flera gånger per säsong upplevs det av många som ett stort problem. Problemet med ogräs finns också inom IP-odling och konventionell odling och bekämpning måste göras flera gånger, men eftersom dessa odlare kan använda sig av kemisk ogräsbekämpning tar det inte lika mycket arbetskraft som den mekaniska bekämpningen gör.

Många anser också att det är brist på bra sorter, problemen gäller skorvresistens, smak och lagring. Problemen med sorterna innefattar också det faktum att en del odlare anser att de i sin odling har "fel" sorter (tabell 4).

Fågelskador har nämnts två gånger, i båda fall är det inga större skador, men dock ett återkommande problem. Skorv som problem nämdes endast 1 gång, likaså däggdjur (i detta fall sork). I ett fall har ohyra beskrivits som ett problem, men odlaren visste inte vilket skadedjur det rörde sig om. De som även haft päron har nämnt pärongallmygga som problem och i plommon plommonstekeln (tabell 4).

En odlare med enbart industrifrukt och hade ingen skötsel av sin odling mer än beskärning, varför han inte har någon kontroll på skadedjur och sjukdomar i sin odling.

I gruppen 1,1-17 ha är ogräsbekämpning störst problem (tabell 4) det tycks hos de flesta orsakas av att det inte finns tid till handrensning, och att det är för kostsamt att ta in personal till detta. Den ökade skörd som kan fås genom att hålla ogräsen nere tycks inte motivera arbetskostnaden. Ju större arealer desto mer tid går också åt för att rensa ogräs.

Skorv är också ett problem som återkommer och eftersom det saknats ett bra godkänt medel så har det varit svårtbekämpat. Även bland större odlare nämns "fel sorter" som ett problem. Orsakerna är desamma som för odlare med arealer under 1 ha. Rönnbärsmalen är det skadedjur som orsakar problem hos flest odlare. Det finns inte heller någon bra bekämpning mot rönnbärsmalen. Även om rönnbärsmalen enbart drabbar vissa år så är det ett stort och allvarligt problem för odlarna.

De som har problem med däggdjur är de som har älg/rådjur och harar i närheten som äter på bark och grenar, även sork som äter på rötterna är ett problem. Fåglar finns också med som problem (tabell 4), men problemen har inte i något fall varit så stora att de påverkat skörden, utan man har konstaterat att de finns.

Tabell 4. Förekommande problem i odlingarna

Odlingsproblem	Arealer under 1ha	Arealer över 1ha
Ogräsbekämpning	5	7
Sjukdomar (skorv, kräfte)	1	6
Fågelskador	2	1
Rönnbärsmal	6	4
"Fel sorter"	3	4
Däggdjur (sork, älg hare m.fl.)	1	3
"Ohyra"	1	
Pärongallmygga	1	
Plommonstekel	1	

Sammanfattande kommentarer

De faktorer som upplevs som mest problematiska är ogräs, skorv och rönnbärsmal.

Jag tycker att det är överraskande att det inte är fler problem som tagits upp. Men det kan finnas en förklaring i att många inte sköter sina odlingar särskilt intensivt, d.v.s. de beskär sina träd och i mån av tid (och tillgång till spruta) ägnar de sig åt att bekämpa skadedjur och sjukdomar. Om odlingen inte heller är den huvudsakliga inkomstkällan utan ett komplement till andra odlingar eller en hobby så nöjer man sig med den friska frukt som man kan skörda och ställer inga större krav på sin odling.

Marknadsföring och produktutveckling

Vilka är dina tankar vad gäller marknadsföring och produktutveckling/vidareförädling av din frukt?

I gruppen 0,1-1 ha uppger merparten, 10 av 15, att den mesta försäljningen sker i den egna gårdsbutiken, men även en viss del torgförsäljning såsom Bondens marknad. Eftersom försäljningen sker lokalt är det ofta den muntliga reklamen som är den bästa. De flesta har sina fruktodlingar som komplement till andra odlingar på gården, och frukten fyller en lucka i sortimentet. Två odlare säljer till lokala grossister.

Vad gäller produktutveckling/vidareförädling så är det enbart två odlare som har tankar på vidareförädling. En odlare använder sina frukter till bakverk på gårdens café, och en odlare har tankar på att förpacka sina frukter på ett speciellt sätt för att på detta vis få ut ett mervärde. En odlare uppger sig odla enbart för eget bruk.

I gruppen 1,1-17 ha uppger 5 av 14 att de har gårdsförsäljning, två har dessutom självplock och av dessa har en ett musteri. Här mustas framförallt till andra. Sex odlare säljer till grossister, en odlare uppger att han i framtiden har för avsikt att gå med i Äppelriket och på detta sätt få ut sin frukt i handeln. En odlare tycker att det är svårt att få ut sina produkter till konsumenterna och säljer mycket till andra större gårdsbutiker. En odlare som har egen must har också under sommaren 2004 lanserat en ekologisk alkoholhaltig äppeldryck på Systembolaget.

Sammanfattande kommentarer

Här kan en viss skillnad mellan de båda grupperna skönjas. Att odlare med mindre arealer säljer direkt till konsument är naturligt eftersom en liten areal ofta inte kan ge några stora mängder som kan säljas till grossister. Generellt tycks det som de mindre odlarna inte satsar alltför mycket på att marknadsföra sig och sina produkter. Frukten är ofta en del av en helhet som man vill förmedla till kunden. En helhet som förmedlar den ekologiska tanken om en vacker, ren miljö och ett kretsloppstänkande med naturen i fokus är den bild med vilken odlaren vill marknadsföra sina produkter. Den ekonomiska aspekten kommer ofta i andra hand.

I gruppen med arealer över 1 ha är det mindre vanligt med gårdsförsäljning, och det är fler som säljer till grossister eller andra gårdsbutiker. Här är inte det viktiga att visa upp en helhet för de kunder som kommer till gården utan motivet är att odla frukt ekologiskt som sedan ska ut på marknaden. Brukas större arealer måste det finnas en säker avsättning eftersom kostnaden för odlingen är större och då är det många som har avtal med grossister för att säkra inkomsterna. I likhet med de mindre odlarna är det inte heller bland de större odlarna så många som har nära förestående planer på vidareförädling av sin frukt, men tanken finns dock hos några. Möjligen är det så att odlarna ser det ekologiska odlandet som tillräckligt mervärde för produkten.

Regler för ekologisk produktion

Anser du att det regelverk som finns kring ekologisk fruktodling är relevant och fungerar?

Bland odlare med miljöstöd med arealer under 1 ha är det en tredjedel som är anslutna till KRAV, för odlare med arealer över 1 ha är det nästan två tredjedelar som är KRAV-anslutna (tabell 5).

Tabell 5. Antal odlare med miljöstöd som är anslutna till KRAV

KRAV anslutna	Arealer under 1ha	Arealer över 1ha
Ja	5	10
Nej	10	4
<i>Totalt</i>	<i>15</i>	<i>14</i>

Eftersom frågan innefattar både miljöstödet och KRAV som kontrollorgan kommer svaren att delas upp i a) *Miljöstöd* och b) *KRAV*

a) *Miljöstöd*

I gruppen 0,1-1 ha tycker alla att det är rimliga regler som sätts för att få miljöstöd för ekologisk odling. Storleken på stödet, 7500 kr/ha, anses också vara bra. Däremot tycks betydelsen minska ju mindre odlingen är, så här säger några;

'Jag har en så liten odling, så de pengarna jag får gör varken från eller till.'

'Eftersom odlingen inte är ekonomiskt lönsam och skörden är så låg så är det klart att extra stöd alltid är välkommet.'

'Jag hade haft frukt även om jag inte fått bidraget, det är ju inte därför jag odlar, men man ska ju inte säga nej till pengar.'

I gruppen 1,1-17 ha finns heller inget att anmärka mot reglerna för miljöstöd. Eftersom arealerna är större rör det sig också om mer pengar. Nedan några citat:

'För mig handlar mycket om en ideologi, så jag hade odlat ekologiskt även om jag inte fått bidrag, men eftersom odlingen fortfarande är så pass osäker så kan det finnas år då man verkligen behöver pengarna.'

'Det är svårt att jämföra insats mot bidrag, allt är relativt vad man själv satsar och lägger ner i sin odling.'

'Jag tror att väldigt få har sina odlingar för att få ekonomisk vinnig, vi kan för lite om ekologisk fruktodling ännu, därför kan bidraget fungera som både morot och stöd.'

'Man får vara tacksam att stödet finns , vi har tankar på att utöka och då behövs mer maskiner för att kunna sköta odlingen. Med större arealer kommer större ekonomiska satsningar och då är stödet en säkerhet.'

'Eftersom det är en osäker odling som kräver mycket extra arbete så är det en bra säkerhet och en "knuff" att våga ta steget.'

'Det är ett rimligt bidrag som kanske är allra viktigast just i etableringsfasen, men även ett årligt stöd är motiverat så länge det finns osäkerheter i odlingen.'

'Jag hade klarat mig utan stödet, men visst är det en extra belöning för den extra tid jag lägger ned.'

b) *KRAV*

I gruppen 0,1-1 ha är fem medlemmar i KRAV, tre av dessa tycker det ger ett bra mervärde åt produkterna, och trovärdighet gentemot kunden eftersom det sker fortlöpande kontroller. En odlare tycker att det är för dyrt och dessutom mycket pappersarbete som tar värdefull tid. En odlare säger så här om sitt medlemskap i KRAV:

'Jag är medlem i KRAV men känner att den kunskap jag söker inte finns att få hos KRAV, de ställer upp alldeles för dåligt. Jag tycker att KRAV idag fungerar alltmer som konsumentorganisation än producentorganisation. De drivs för mycket som en auktoritär myndighet. Jag funderar allvarligt på att dra mig ur.'

En odlare som inte är medlem i KRAV säger så här:

'Det är säkert en bra idé med många fördelar, men min odling är så liten så det skulle aldrig löna sig, kunderna som kommer hit ser mina odlingar och köper frukt. Det är bättre reklam att se träden än att ha ett KRAV-märke på lådan. Dessutom kan man fråga sig hur hårda de är mot kontroller av utländska äpplen.'

I gruppen 1,1–17 ha är det 10 av 14 som är medlemmar i KRAV. Så här säger några om föreningen:

'Det ger ett bra mervärde för mina produkter, kontrollerna är korrekta och bra.'

'Visst kan reglerna och kontrollerna vara lite knöliga, men det betalar sig i det mervärde det ger åt frukten.'

'Vårt företag är medlem i KRAV eftersom det är det varumärket folk känner som trovärdigt för ekologiskt odlat. Tyvärr finns det för lite kunskap om fruktodling inom föreningen.'

'Reglerna kan tyckas lite väl restriktiva, exempelvis borde svavelkalkvätska kunna tillåtas, det hade varit en stor hjälp för många tror jag.'

'Det är väl mycket byråkrati, lite mer kunskap skulle vara önskvärt speciellt då vad gäller fruktodlingen.'

'Det är ju tvunget att vara med om jag ska få sälja mina produkter som ekologiska, men jag upplever mer och mer att jag som fruktodlare har svårt att få stöd från föreningen.'

En odlare som ej är medlem i KRAV tycker att föreningen godkänner för mycket bekämpningsmedel, och är inte medlem p.g.a. detta. En annan odlare som inte heller är medlem i KRAV säger följande:

'KRAV är alldeles för marknadsanpassade och tar dessutom hutlöst betalt för tjänster och kräver dyra specialemballage, det är inte sånt ekologisk odling ska handla om.'

Sammanfattande kommentarer

Vad gäller miljöstödet så får jag intrycket att det är de med större arealer som mest anser sig ha störst behov av stödet. Odlarna med mindre arealer är tacksamma för bidraget, men deras odlingar inte står och faller med det. Med större arealer handlar det om större investeringar och skötselkostnader varför stödet spelar en större roll. Bidraget kan fungera som reserv de åren skörden av olika anledningar blir sämre, till exempel p.g.a. att man ej lyckats bekämpa skadedjur eller sjukdomar. Det kan också fungera som hjälp vid investering i nya odlingar och maskiner.

För att få sälja produkter som ekologiska måste odlaren vara medlem i KRAV eller certifierade enligt EU-förordningen. Att vara medlem i KRAV ger ett mervärde åt produkten just eftersom KRAV är ett varumärke som många känner igen idag. Men många av fruktodlarna är inte nöjda eftersom de anser att kunskapen om ekologisk fruktodling är dålig inom KRAV. Eftersom det är en flerårig gröda kan reglerna behövas revideras och anpassas efter de behov som finns hos odlarna idag. Att en del odlare inte är helt nöjda med föreningen kan bero på det faktum att den ekologiska fruktodlarkåren är liten och har svårt att göra sin röst hörd, och då uppfattas föreningen av odlarna som okunnig och mer inriktad på konsumenterna än på producenterna. Detta kan te sig naturligt eftersom det inte bara är producenter som är medlemmar i KRAV.

Odlingssystem i relation till företagsstyrning

Tror du att du driver ditt företag annorlunda än om det varit en konventionell eller en IP-odling?

I denna frågan kan man se motsatta förhållande i frågan huruvida synsättet på det ekologiska odlingen påverkar företagandet. Nio stycken i gruppen med arealer under 1 ha tror inte att odlingssystemet påverkar företagandet, i gruppen med arealer över 1 ha tror däremot nio stycken att odlingsmetoden påverkar företagandet (tabell 6).

Tabell 6. Odlarnas uppfattning om synsättet på ekologisk odling påverkar företagandet

Odlingsmetoden påverkar företagandet	Arealer under 1ha	Arealer över 1ha
Ja	6	9
Nej	9	5
<i>Totalt</i>	<i>15</i>	<i>14</i>

Denna fråga har inte alltid varit helt lätt att svara på eftersom den kan tyckas hypotetisk, men efter en stunds funderande har de flesta kunnat lämna ett svar.

I gruppen 0,1-1 ha har sex svarat att de nog tror att företagandet påverkas av de val man gör av odlingsmetod, vilket motiveras av följande citat:

'Det är klart att jag har en annan syn på hur jag ska driva mitt företag, jag tror inte att jag är lika "närlig" som en konventionell odlare. Jag är mer mån om att jag och naturen ska må bra än att jag ska tjäna pengar.'

'När jag tänker på konventionella odlare så tänker jag pengar och att maximera vinst och skörd oberoende av vilka bekämpningsmedel som används. Det är just detta jag vill undvika i min odling.'

Jag har en ideologi som gör att jag kan stå för min produkt, förhoppningsvis gör detta att jag en dag kommer att få lön för mitt extra arbete. Det blir en långsiktig investering.'

'Jag ser mitt företag mer som en livsstil än som vinstgivande. Mitt liv och mitt arbete, och de extra värdena jag kan ge till mina barn, med närhet och samspel är inget som kan mätas i pengar. Det är lättare att acceptera en mindre tillväxt om man ser andra värden än pengar.'

'Tja, i en konventionell odling finns ju inga stora bidrag att få.'

Nio har svarat att själva odlingssystemet inte har någon avspeglning i företagandet. Deras syn på odlingen har i sådan mån inte någon inverkan på företaget. Nedan några citat:

'Att driva företag är väl detsamma vad man än sysslar med, så det ser jag inte skulle vara någon skillnad.'

'Nej, det där med företaget får man ta för vad det är, det är ju odlingen som är det viktiga.'

'Det är ju svårt att svara på, men det är odlingen som styrs ideologiskt, efter vad jag tror på, utgifter och inkomster finns där vad jag än gör.'

I gruppen 1,1-17 ha har nio odlare svarat att de tror sig driva sina företag annorlunda än om de varit konventionella eller IP odlare, vilket motiveras enligt följande citat:

'Tanken med mitt företag är att bevara sorter och utveckla nya. När jag tänker på konventionell odling så tror jag att det handlar mindre om själva odlingen och mer om själva företagandet.'

'Jag har aldrig haft tanken att odla konventionellt, men tror att min sunda inställning till naturen och den ekologiska tanken säkert genomsyrar mitt sätt att styra företaget, förhoppningsvis till det bättre.'

'Ja, jag tror att jag styr både företag och odling mer med hjärta och känsla, men ekonomiskt måste det också fungera.'

Fem odlare har svarat att de troligen inte driver sina företag annorlunda än om de varit konventionella eller IP-odlare. Så här motiveras svaren:

'Nej, jag tror att man är lika mycket företagare vilken inriktning man än har på sin odling.'

'Nej, det som skiljer är inte företagandet utan möjlighet för avsättning. Jag hade haft större möjligheter att utöka och sälja om det varit konventionellt eftersom det finns fler och bättre utvecklade kanaler för den vanliga frukten.'

'Nej, odlingen är mitt arbete och det handlar om inkomster och utgifter vad jag än producerar.'

'Det är absolut förknippat med andra värde än ekonomiska att odla ekologiskt, det ger en livskvalitet att arbeta i samklang med naturen och att inte behöva handskas med kemiska preparat.'

'Det blir en satsning på kvalitet snarare än kvantitet, det är troligen där skillnaden ligger.'

Sammanfattande kommentarer

Många av odlarna anser att deras syn på odlingen inte påverkar företagandet eftersom det i alla företag finns inkomster och utgifter oberoende av vad företaget producerar. Denna syn är lite vanligare bland företagen med mindre arealer. De som tror att de driver sina företag annorlunda ger som motivation att tanken på naturen och en i stort sund livssyn gör att företaget satsar på andra värden än de rent ekonomiska. I resonemangen ligger ofta underförstått att konventionella företag har de ekonomiska aspekterna som huvudmål och att odlingsteknik kommer i andra hand.

Företagens mål

Har du satt upp mål för din verksamhet?

En övervägande del av odlarna har satt upp mål för sin verksamhet, detta gäller båda grupperna. I gruppen med arealer under 1 ha är det 9 av 15 och i gruppen med arealer över 1 ha är det 11 av 14 som har satt upp mål (tabell 7).

Tabell 7. Odlarnas uppgifter om uppsatta mål för sin verksamhet

Uppsatta mål för verksamheten	Arealer under 1ha	Arealer över 1ha
Ja	9	11
Nej	6	3
<i>Totalt</i>	<i>15</i>	<i>14</i>

I gruppen 0,1-1 ha har nio uppgett att de satt upp mål för sin verksamhet. Så här svarar några:

'Målet med verksamheten är att skapa en helhet av gården och kunna erbjuda ekologiska produkter till närboende.'

'Tanken och målet måste väl vara viljan att producera mat som odlas utan gifter.'

'Mitt mål, det måste vara att överleva till nästa år!'

De flesta har således satt upp mål, men det är inga direkt konkreta mått och på följdfrågan om vilka strategier man har för att nå målen så svarar de flesta att man inte har några speciella strategier:

'Det blir efter eget huvud, först måste odlingen fungera innan jag kan planera vidare.'

'Vi har en skötselplan, men det är ingen strategisk planering för att nå några mål satta för företaget, förutom att få odlingen att fungera.'

Övriga sex i gruppen med mindre arealer har inte satt upp några mål för verksamheten, och anger som skäl just osäkerheten i skörd och små arealer. En del ser det dock som ett mål i sig att kunna erbjuda fin ekologisk frukt överhuvudtaget.

'Det är för liten och osäker skörd för att ha några stora planer för frukten.'

'Hade jag haft tiden hade jag kanske försökt satsa mer, men eftersom vi har en liten areal så är det knappast lönsamt att lägga ner för mycket tid eller arbete.'

'Det gäller att ta en dag i taget, eftersom frukten inte är den enda grödan på gården så kan jag inte ha en speciell inriktning för den. Om frukten går dåligt ett år så är det något annat som går bättre.'

I gruppen 1,1-17 ha har 11 av 14 svarat att de har satt upp mål för sina odlingar. Några citat följer:

'Ett blomstrande paradiset, det är så jag vill att mina kunder ska uppleva min verksamhet.'

'Mitt mål är att kunna få en rejäl avkastning på träden.'

'Målet är att göra något som jag är nöjd med för barnen och för framtiden, det handlar inte om att tjäna pengar.'

'Målet är att behålla helheten, jag har inga ekonomiska mål.'

'Mitt främsta mål är att kunna jobba heltid med detta.'

'Det mesta är drömmar som jag hoppas kunna omvandla och förverkliga till mina mål. Det främsta målet är att företaget ska kunna försörja en heltid.'

'Att ha kvar odlingen och öka produktionen. Ett mål är också att plantera nytt. Tidsmässigt kan jag inte säga när det blir, bara att tankarna finns.'

En odlare har också beskrivit sitt mål som att utöka verksamheten med fler djur som ska finnas för att slutligen kunna ha ett kretslopp inom gården, och så lite som möjligt ska behöva tillföras utifrån.

Som följdfråga har jag ställt frågan vilka strategier man har för att nå sina mål, inte heller i denna grupp finns det några detaljerade strategier för hur målen ska nås.

'Strategin för att nå målen är att få odlingen att fungera väl, sen kan vi tänka vidare på hur målen ska nås.'

'Strategier? Hårt arbete för att få odlingen flytande, det är ju det som behövs för att odlingen ska vara rolig och förhoppningsvis lönsam.'

För att nå mina mål måste odlingen fungera bra och det måste finnas resurser och möjligheter att lösa problem med sjukdomar och ogräs. När dessa lösningar finns kanske det är lättare att sätta upp mål och finna strategier att nå dessa. Så länge odlingen trots allt är så osäker som nu, måste inriktningen ske på att få en bra skörd så att odlingen går runt.'

'Allt skrivbordsarbete med modeller och strategier tar så mycket kraft och energi, jag har arbetat mycket med det innan, men tycker att det är känsla och intuition som får styra hur målen ska nås.'

Sammanfattande kommentarer

Det är i båda grupperna en majoritet som har satt upp mål för sin verksamhet. Det är dock inga konkreta mål som är satta för att uppnås inom en viss tidsrymd, målen är mer allmänna, och det finns inga strategier för att nå dit. När frågan om mål och strategier har kommit upp är det många som associerat till stora företag och ser inte det som nödvändigt att planera sitt företag efter mål och strategier. Generellt känns det som att många inte vågar sätta upp några konkreta mål förrän odlingen fungerar utan besvär.

Användandet av styrmodeller inom ekologisk fruktodling

Använder du dig av någon modell för att styra ditt företag?

Ingen av odlarna svarade att de använde sig av någon styrmodell i sitt företag (tabell 8).

Tabell 8. Användandet av styrmodell för företaget

Använder styrmodell	Arealer under 1ha	Arealer över 1ha
Ja	0	0
Nej	15	14
<i>Totalt</i>	<i>15</i>	<i>14</i>

I gruppen 0,1-1 ha har alla femton svarat att de inte har någon modell att styra sitt företag efter.

'Nej, med ett så litet företag behövs mer sunt förnuft än modeller.'

'Att vara sin egen är ju en fördel, då kan jag se helheten. I mitt huvud har jag säkert en modell vari jag har företaget, men det är inget jag medvetet arbetar efter.'

'Stora företag med anställda har nog andra behov av modeller för att kunna redovisa företaget inför ägare andra intressenter. Mitt företag har bara skyldigheter gentemot mig själv och min familj. Modellen är nog unik och egen.'

I gruppen 1,1-17 ha har också alla svarat att de inte har någon modell att styra sitt företag efter.

'Visst har jag ett speciellt sätt att styra mitt företag, men det är inte någon speciell modell som är förebild, eftersom odlingen är beroende av så mycket yttre faktorer måste man vara väldigt flexibel som företagare och då kanske det kan vara svårt att ha modeller att hänga upp företaget på.'

'Nej, sånt tror jag inte på, det handlar om sunt förnuft och kunskaper om odlingen som gör att företaget går runt.'

'Nej, jag tror fortfarande att det är viktigare att få fart på odlingen och lära sig hantera problemen där innan jag kan börja fundera på modeller och strategier.'

'Det låter ju alltid bra i teorin, men som egen liten företagare finns oftast inte tid till så mycket skrivbordsarbete. Men visst hade man haft tid och råd kunde det kanske vara intressant att sätta sig in i sådant.'

Sammanfattande kommentarer

Ingen av odlarna använder sig av några styrmodeller. Många anser att deras företag är för små för att använda sig av styrmodeller, och att det är det sunda förnuftet som får råda. Är man ensam i sitt företag kan det möjligen kännas pretentiöst att planera sitt företag efter färdiga styrmodeller. Visserligen är det kanske viktigare att i stora företag presentera företaget i styrmodeller eftersom det är stora organisationer som måste arbeta mot samma mål. Att planera för sitt företag i tankemodeller, mål och strategier är kanske något som alla företagare gör mer eller mindre omedvetet, eftersom det bara är ett fåtal personer som är involverade i företaget och därför har kontroll på alla delar. Om företagaren istället mer aktivt analyserade sina visioner, mål och strategierna att nå dit hade det troligen varit lättare att få en bild av sitt företag, och de olika faktorer som har varit till hjälp för att driva företaget framåt. Att få en modell presenterad kan kanske kännas som en press och ett extra arbetsmoment, när det i

förlängningen istället verkar tvärtom. Jag tror att det balanserade styrkortet skulle vara en god grund för att sådant arbete.

Odlarens syn på sig själv

Skulle du vilja beskriva dig själv som en driven företagare, driven ekologisk fruktodlare eller som en kombination av båda?

I gruppen odlare med arealer över 1 ha är det ingen som ser sig som enbart företagare, utan huvuddelen ser sig som odlare, i gruppen med arealer under 1 ha ser sig huvuddelen som en kombination av företagare och odlare (tabell 9).

Tabell 9. Odlarnas egen uppfattning om sin roll som odlare/företagare

Egen uppfattning	Arealer under 1ha	Arealer över 1ha
Företagare	2	0
Ekologisk fruktodlare	9	6
Kombination	4	8
<i>Totalt</i>	<i>15</i>	<i>14</i>

I gruppen 0,1-1 ha har två beskrivit sig som företagare, men motiveringen till varför skiljer sig, vilket framkommer i citaten nedan:

'Jag tycker naturligtvis att den ekologiska odlingen är viktig, men utan att vara intresserad av företagande hade jag nog inte hållit på i någon större skala, så jag får nog säga att företagandet sporrar mig.'

'Jag vill ju tjäna pengar, jag får bra bidrag för odlingen därför odlar jag så visst får jag väl säga att jag är en driven företagare.'

Nio personer har svarat att de räknar sig själv mer som odlare än företagare, vilket motiveras enligt följande:

'Eftersom odlingen är liten och hobbybetonad så är det odlingen som är det intressanta och därför som jag vill hålla på med det.'

'Usch, skrivbordsarbete vill jag inte ha, det är närheten till naturen och odlingen som är det roliga, odlare det är jag!'

'Drivkraften är inte företaget i sig utan just viljan och utmaningen att klara odlandet.'

'Detta är en dröm jag haft alla år att få en fungerande ekologisk helhet, trots de problem och extra arbete som det innebär, för att driva det kommer företagandet på köpet.'

'Om inte odlingen redan funnits på gården hade jag aldrig startat, så det är fruktodlingen som är det som gör att jag har mitt företag.'

Att inte enbart se sig som odlare eller företagare utan som en kombination av dessa har uppgivits av fyra i gruppen med arealer under 1 ha, och två odlare motiverar sin syn på sig själv enligt följande citat:

'Vi har ju inte bara fruktodlingen utan även andra grödor, jag tycker odlandet är viktigt men för att det ska gå runt måste jag intressera mig för företagandet också.'

'Hade jag bara varit driven ekologisk fruktodlare hade jag nog haft mer frukt, så jag får väl kalla mig en kombination.'

I gruppen 1,1-17 ha är det ingen som svarat att de ser sig enbart som driven företagare (tabell 9), däremot är det sex som beskriver sig mer som odlare än företagare. Anledningen att man ser sig mest som odlare tycks bero på det brinnande intresse i ekologisk odling som man känner, vilket motiveras enligt följande citat:

'För att orka och motivera det extra arbete som en ekologisk odling innebär så måste man säkert vara en driven ekologisk odlare, annars hade i alla fall inte jag kunna motivera mitt företagande.'

'Jag bedriver inte odlingen med ekonomiska aspekter, det är odlingen som intresserar mig.'

'Utmaningen att kunna odla ekologiskt driver mig helt och hållet, det måste kunna gå!'

De flesta i gruppen med arealer över 1 ha ser sig som en kombination av företagare och odlare (tabell 9). Som framgår av citaten nedan utesluter inte företagandet och odlandet varandra utan de är förutsättningar för varandra. Dessa odlare anser att de måste komplettera varandra för att verksamheten ska fungera, se citaten nedan:

'Det ena utesluter inte det andra, jag tror att både företagande och odling blir bäst om man har intresse av båda bitarna.'

'Visst är det den ekologiska odlingen som är drivande, samtidigt vill jag ju kunna leva på det så företagandet är lika viktigt för mig, de är ju förutsättningar för varandra.'

'Att vara företagare är att sätta sig in i branschen och leta fram olika lösningar för sina produkter och att finna alla för- och nackdelar på marknaden, det måste man kunna om man ska ha avsättning för sina produkter. Samtidigt måste man ha intresse och kunskap om sin odling för att kunna erbjuda bra produkter. Att kunna se helheten är viktigt för att få lönsamhet.'

Sammanfattande kommentarer

I gruppen med arealer under 1 ha är det flest som känner sig som odlare. Eftersom många med de mindre odlingsarealerna inte har frukten som sin huvudsakliga inkomst, så är företagandet mindre viktigt. Möjligen ökar kraven på lönsamhet i takt med att arealerna blir större och företagandet blir viktigare. I sådana fall borde kanske någon i gruppen med arealer över 1ha svarat att de ser sig själv som företagare, men så var inte fallet och kombinationen av företagandet och odlandet kan också vara en förutsättning för att få ett lönsamt företag. Eftersom det är små företag vilket kräver mycket personligt engagemang blir intresset för produkten kanske viktigare ju mer tid och kapital som krävs för företaget.

Behov för en utveckling av ekologisk fruktproduktion

Vad tror du skulle behövas för att fler skulle vilja satsa på ekologiska fruktodling?

När det gäller de förbättringar som ekologiska fruktodlare tror ska förbättra för den ekologiska fruktodlingen så varierar svaren något, allt från den egna individen till det regelverk som reglerar fruktodlingen anses kunna förbättras. Här följer några representativa citat från de båda grupperna:

I gruppen 0,1-1 ha har några odlare svarat så här:

'Mer lättillgänglig rådgivning och samstämmiga råd. Jag tycker att jag har fått olika råd när jag vänt mig till fackfolk, det gör att man tappar lusten och experimenterar själv, och det kan bli dyrt både tidsmässigt och ekonomiskt.'

'Incitament för att ta hand om gamla odlingar och sorter, jag tror att det är farligt med alltför mycket likriktning på den ekologiska odlingen. Många nya sorter är 'tråkiga'. Mer forskning och mer kontakt med odlarna.'

'Det borde finnas mer utbildningar och praktikanter som kan lära av de odlingar som finns och de gamla odlare som har kunskap efter flera års odlande.'

'Det finns en orimlig flora av regler för ekologisk odling, det borde vara det sunda förnuftet som styr. Istället för att rutinmässigt förbjuda vissa preparat för att man inte tror att fruktodlarna kan hantera det, borde man tillåta en viss mängd preparat för att underlätta odlingen. Jag tänker främst på svavelkalkvätska mot skorven. Lita på att ekologiska odlare är kloka människor och reglera odlandet med färre och rimliga lagar.'

'Det är alldeles för dyrt att anställa folk för skötseln av odlingen, visst hjälper stödet till men det ger kanske mest utdelning för större odlingar. I mindre odlingar kanske en minskning av arbetsgivaravgifterna skulle ge resultat. Vill man vara helt laglig och inte betala svarta löner är det kanske lätt att skötseln blir mer extensiv.'

I gruppen 1,1-17 ha har odlarna bl.a. givit följande svar:

'Jag tror att många oroar sig för den ekonomiska biten och att det behövs en allmän attitydförändring både hos odlare och konsumenter. Vi måste börja förstå att den ekologiska odlingen är nödvändig och möjlig.'

'Jag känner att min odling inte kan växa eftersom jag är tvungen att sköta det själv. Jag vill inte driva odlingen med svartjobb, men eftersom det krävs mycket handkraft i odlingen hinner jag inte med hur mycket som helst. Hade det varit lättare att anställa folk, både folk som vill arbeta och som man har råd med så kanske det hade varit intressant att utöka.'

'Det är en stor kostnad att nyetablera fruktodlingar. Idag är det fortfarande väldigt osäkert att odla ekologiskt, det krävs mycket av odlaren och många kanske inte känner att de har ett tillräckligt stort stöd. Marknaden känns väldigt osäker.'

'Det absolut viktigaste måste vara att informera konsumenten om fördelarna med ekologisk frukt. Vet konsumenterna om hur mycket frukt besprutas egentligen? Samtidigt vill jag inte svärta ner den svenska konventionella frukten, den kontrolleras ju mer än den importerade. Det är en svaghet att vi är så få odlare och oorganiserade. Det finns egentligen ingen som för vår och den ekologiska frukten talan. Men helt klart behöver vi informera konsumenterna så att efterfrågan ökar.'

'Det är odlaren som individ som måste tro på och våga satsa på den ekologiska frukten trots det extra arbete det ger. Övertygelsen måste finnas.'

'Mer forskning som ger bättre sorter och som kan garantera bättre skördar.'

'En nackdel är den lilla skaran odlare som finns. Det är svårt att övertyga grossister och konsumenter om den svenska ekologiska fruktens fördelar eftersom det inte finns någon större förespråkare som marknadsför den.'

Sammanfattande kommentarer

Ekologisk odling tar mer tid och driften blir därmed dyrare. Detta är en faktor som nämns i båda grupperna, mer i gruppen med större arealer, det kan tyckas naturligt eftersom arbetsbördan ökar med arealen. Rådgivning och kommunikation med marknad och forskning är också faktorer som odlarna efterlyser. Vidare finns en önskan från odlarna att ha ett samarbete med andra odlare för att lättare nå ut med information och kunskapsspridning om den ekologiska frukten.

Sammanfattning av intervjufrågor till ekologiska odlare

För att producera bra ekologisk frukt bör odlare ha ett intresse för och kunskap om ekologisk odling. Att välja ekologisk odling av ekonomiska skäl tycks inte vara vanligt, utan de ideologiska och miljömässiga skälen är övervägande.

De odlingstekniska problem som är oftast förekommande i undersökningen är skorv, rönnbärsmal och bekämpning av ogräs. Problemen uppfattas också olika beroende på om odlingen sköts intensivt eller extensivt.

Att det utgår ett miljöstöd för ekologiskt odlande upplevs positivt av alla odlare, dock är det så att odlare med större arealer känner att de har ett större behov av stödet medan många odlare med mindre arealer anser att stödet är välkommet men inget nödvändigt. En del odlare som är medlemmar i KRAV anser att föreningens kunskap om just ekologisk fruktodling är för liten och att odlarna hörsammas för lite. Troligen skulle problemet kunna ligga i att den ekologiska fruktodlarkåren är liten och oorganiserad, samt att KRAV inte enbart är en producentorganisation.

Vad gäller synen på den ekologiska odlingen kontra företagande anser en del att den ekologiska synen på miljö och odlande sätter andra värde i fokus än de rent ekonomiska, vilket kanske är vanligare i konventionella företag. I stort alla företag har satt upp mål för sin verksamhet. Det är dock inga konkreta mål och det finns inte heller några strategier för hur målen ska uppnås. Många anser att målet är att få en fungerande odling innan några mer konkreta mål sätts upp.

Ingen av odlarna använder sig heller av några direkta styrmodeller i sina företag. Det uppfattas ofta som pretentiöst och förknippat med onödigt mycket arbete. Att det är det sunda förnuftet som får råda är en vanlig uppfattning, och omedvetet kanske odlaren via sina egna tankar om företaget styr sitt företag åt ett visst håll. Det balanserade styrkortet kan lätt anpassas efter företaget behov, och genom att använda sig av modellen kan odlare lättare se vilka åtgärder som driver företaget framåt samt vilka som inte är lika framgångsrika.

Vad gäller synen på sig själv som odlare eller företagare är det i gruppen med arealer under 1 ha huvuddelen, nio stycken som känner sig som odlare, två som företagare och fyra som en kombination av båda. I den andra gruppen är det ingen som känner sig som enbart företagare, sex ser sig som odlare och åtta som en kombination av de båda. Att det är fler i gruppen med större arealer som ser sig mer som en kombination av företagare och odlare, och ingen som ser sig som enbart företagare, skulle kunna bero på att större arealer innebär större ekonomiska insatser, vilket ger att engagemang och kunskap om odlingen är lika viktigt som att styra sitt företag för att kunna få en lönsam odling.

För att den svenska ekologiska fruktproduktionen ska kunna utvecklas nämner odlarna en del faktorer som behöver förbättras. Mer kommunikation med marknad och forskning efterlyses, dessutom känner många odlare en önskan att ha ett samarbetet med andra odlare i samma sats för att kunna utbyta information och kunskap.

Frågor till inköpare

Jag har pratat med fyra olika företag som importerar ekologisk frukt, men också köper in svensk ekologisk frukt till sina butiker. Ämnet har diskuterats tämligen fritt men med nedanstående tre frågor som bakgrund. Svaren behandlas därför i ett gemensamt resonemang.

Efterfrågan på ekologisk frukt

Hur ser efterfrågan på ekologisk frukt ut?

Alla fyra menar att efterfrågan på ekologisk frukt är bra och att det finns potential för mer ekologisk svensk frukt. En inköpare säger också att den ekologiska marknaden nu är en mogen marknad och börjar bli mer segmenterad d.v.s. att det finns olika klasser på den ekologiska frukten. Idag räcker det inte med att få in en vara som ekologisk på marknaden utan det finns olika pris och kvalitetsnivåer på produkterna. Detta är en naturlig väg när marknaden växer, och det ger odlarna större utmaningar för att producera god kvalitet till rimliga priser, samtidigt kan det öppna vägen för innovation och nytänkande av produkter till den mer kräsne konsumenten.

En inköpare menar att det kan skifta mellan åren eftersom skördarna kan slå olika från år till år. Om det då är så att den konventionella frukten har ett bra år och tillgången är god och priset sjunker, kan det påverka den ekologiska frukten eftersom prisskillnaden då blir alltför stor och då kan det vara svårt för kunden att motivera en större prisskillnad. Naturligtvis kan det vara tvärtom att prisskillnaden minskar och då är det till fördel för den ekologiska frukten.

Men generellt kan man säga att efterfrågan ökar och att det finns en potentiell marknad för den svenska ekologiska frukten.

Ekologisk frukt på den svenska marknaden

Varifrån köper ni er ekologiska frukt?

De länder Sverige importerar frukt ifrån är bl.a. Italien, Argentina, Nya Zeeland, Frankrike och Nederländerna. Importen fungerar väl och frukten håller en hög kvalitet, dessutom är det inte problem att få de kvantiteter man vill ha så kontinuiteten är också bra. Vad gäller den svenska ekologiska frukten så är tillgången mycket dålig. En inköpare uppger att han inte kan köpa svensk ekologisk frukt eftersom han inte vet vem han ska köpa av. Den odlare han köpte av senast kan inte längre leverera något, dessutom var kvaliteten väldigt skiftande när han fick tag på svensk frukt. De andra uppger att de köper det de kan få tag på och att det kanske är lite av en myt att de bara vill ha stora kvantiteter. De vill ju kunna erbjuda sina kunder den svenska frukten som finns att få. Däremot är kontinuiteten viktigare, om man har sagt sig kunna leverera en viss andel måste inköparna kunna lita på att de får sin beställda var, annars blir det ett svek mot de kunder som förväntar sig en vara. Med tanke på den hårda konkurrens som finns idag är det en nödvändighet eftersom kunden alltid kan vända sig till någon annan om de inte får det de söker. Hade det funnits mer svensk ekologisk frukt och kvaliteten och kontinuiteten varit bra så hade det inte varit några problem att sälja den. En annan inköpare säger att han kan vara förvånad över så fin kvalitet den svenska ekologiska frukten håller.

Eftersom det finns odlare som kan leverera fin kvalitet i stora mängder så går det att göra och mer svenskt hade varit lätt att sälja.

Vikten av fruktens ursprung

Svenskt ekologiskt eller ekologiskt?

Ingen av de som jag pratade med upplever att kunderna specifikt efterfrågar svensk ekologisk frukt, det är den ekologiska frukten som är efterfrågad oavsett var den kommer ifrån. Men två säger också att det naturligtvis finns ett mervärde i svensk ekologisk frukt och att många kunder medvetet väljer svenskt ekologiskt framför utländsk. Däremot får inte prisskillnaden vara för stor, helst ska det inte finnas någon skillnad alls. Det är också viktigt att svenska odlare kan koncentrera sig på ett par sorter som fungerar väl. Då är det lättare att erbjuda större mängder till grossister och kunden kan få en relation till och känna igen frukten. Att odla många sorter är odlingsmässigt bra eftersom olika sorter är olika känsliga för skadeangrepp och sjukdomar, det kan också ge ett mervärde med stor sortering i mindre gårdsbutiker och vid torgförsäljning, men vad gäller stora kedjor så vill de oftast ha ett begränsat och lätthanterligt antal produkter.

Alla var eniga om att de hade köpt mer svensk frukt om det fanns att få.

Under samtal med en av inköparna diskuterades också att många motiverar den ekologiska odlingen med ett merpris för produkterna. Detta är sant idag och även i framtiden kommer den ekologiska frukten att betinga ett högre pris, men skillnaderna kommer med all säkerhet att bli mindre eftersom det idag finns många som kan odla till lägre kostnader och metoderna kommer säkert att utvecklas till att bli än mer rationella. Exempelvis har Argentina pressat priserna på världsmarknaden, och globalt kan det till och med finnas risk för överproduktion av ekologiska äpplen. Svenska odlare måste därför finna andra skäl än ett högt pris för att motivera en större produktion.

Sammanfattning av frågor till inköpare

Inköparna menar alla att efterfrågan på ekologisk frukt är god och att det finns potential för mer svensk ekologisk frukt. Det är dock så att vi idag möter en mer mogen marknad, vilket innebär att det inte räcker att enbart få en ekologisk vara på marknaden utan att det finns olika kvalitets- och prisnivåer på produkterna. Detta borde i sin tur sporra producenterna till mer vidareförädling för att tillgodose den mer kräsne konsumenten, och på så vis få bättre betalt för sina produkter.

Den mesta ekologiska frukten som kan köpas i dagligvaruhandeln är importerad eftersom tillgången på svensk frukt är dålig. Även om butikskedjorna idag handlar med stora partier så menar inköparna att det egentligen inte är stora kvantiteter av ekologiska frukt som är det viktiga, däremot är kontinuiteten av leveranserna viktigare. Ingen av inköparna upplever att konsumenten specifikt efterfrågar svensk ekologisk frukt, utan det är det ekologiska som är viktigt, men åsikten finns också att det finns ett mervärde i svensk ekologisk frukt, men det får inte vara för stor prisskillnad gentemot den importerade.

Samtal med potentiella ekologiska fruktodlare

För att få reda på hur intresset för ekologisk odling bland ”vanliga” fruktodlare är tog jag kontakt med Krister Trulsson på Äppelriket, Kivik. Han har märkt ett intresse både från odlare och kunder för att få ut mer ekologisk frukt i handeln. Äppelrikets packeri är inte godkänt för att packa ekologisk frukt, eftersom man inte haft efterfrågan från odlarna. Men om det blir fler ekologiska odlare kommer packeriet att ta emot ekologisk frukt i framtiden.

Tillsammans med Krister Trulsson på Äppelriket och Johan Ascard på Jordbruksverket åkte jag ut och pratade med två IP odlare som båda hade funderingar på att starta ekologiska odlingar. I båda fallen rör det sig om att nyplantera och i ett av fallen skulle även en fruktodling arrenderas. Eftersom det kommer att odlas både ekologisk och IP-odlad frukt från gården så måste en parallellodlingsavgift betalas till KRAV (Se kapitlet om KRAV). Således kommer man som odlare att få betala en särskild avgift för parallellodlingskontroll om man vill ställa om en del av odlingen. Det är troligen väldigt få IP-odlare som vill ställa om hela arealen, varför problemet kommer att drabba de flesta som vill ställa om en del av sin odling. Det är också detta som båda ser som ett hinder för att börja odla ekologiskt.

Ett annat problem är karensten för omställningen som är tre år. Produkterna får inte säljas som ekologiska innan karenstiden har löpt ut. Problemet med de fleråriga kulturerna är att de redan står och ”kostar pengar”. Odlarna kan inte heller läggas i träda utan måste skötas ekologiskt, men produkten får ej säljas som ekologisk. Att det finns karenstid är i sig inte anmärkningsvärt, men att den måste löpa på tre år, kan verka avskräckande eftersom det är en lång tid innan man kan börja få extra ekonomisk avsättning på odlingen. Eftersom det är svårt att få tag på ekologiska träd är det också karensten på de träd som inte är ekologiska vilket kan förlänga karenstiden om träden nyplanteras på mark som redan legat i träda. Jordbruksverket ger tillstånd att använda konventionellt utsäde och plantmaterial där det inte finns tillgång till ekologiskt förökningsmaterial (www.krav.se). Målet är att allt utsäde år 2010 ska vara ekologiskt, men eftersom det även idag 2004 är svårt att få tag på ekologiska plantor och utsäde kommer möjligheten till dispensen att förlängas.

Avsättningen för den ekologiska frukten ser odlarna inte som något problem. Dels har båda egen gårdsförsäljning, dels är Äppelrikets idag godkänt för att hantera ekologisk frukt.

Vad gäller vidareförädling av frukten så är alternativen inte heller många. En av odlarna funderar själv på att starta ett musterier för att kunna få ut ett mervärde och kunna erbjuda sina kunder lokalt producerade produkter som ett led i den ekologiska tanken. Det finns visserligen ett mindre musterier som kan ta emot och musta ekologisk frukt, men då krävs att hela produktionen i musteriet rengörs och ställs om för att kunna garantera en hundra procentig ekologisk slutprodukt. Detta blir så pass kostsamt att det inte lönar sig för de kvantiteter som man vill lämna till mustning.

Ingen av odlarna tror att skadedjurstrycket skulle vara det besvärligaste att få bukt med. Däremot nämner en av odlarna att han tycker att det fortfarande finns en osäkerhet i de sorter som finns. Eftersom det är en stor investering och det tar ett par år innan full skörd kan tas, så är det viktigt att man kan lita på den sort man planterar. Goda, lagringståliga, skorvresistenta sorter är en förutsättning. Idag rekommenderar man svagväxande grundstammar för att få snabbare bäring på träden, och då är det extra viktigt att kunna förebygga och bekämpa svampangrepp, eftersom svagväxande träd lättare angrips av svamp. Idag har KRAV godkänt svavelkalkvätska vilket kan komma att underlätta bekämpningen av skorv i odlingarna.

Ytterligare en faktor nämns som besvärlig att få bukt med och det är ogräs. Speciellt vid nyetablering är träden känsliga mot konkurrens från ogräs. En av odlarna har provat att täcka med halm, men detta var dyrt och har dessutom givit upphov till än mer ogräs. Det som ofta är alternativet är att bekämpa ogräset mekaniskt. Om man som i detta fall har steniga marker kan mekanisk bearbetning vara svår. En fundering från odlaren som kunde vara en lösning är att ha kraftigare grundstammar och gräs ända in till träden. Önskvärt vore att få ett bekämpningsmedel mot ogräs som är godkänt för ekologisk odling.

Sammantaget framstår det som att det är två olika problem som de redan etablerade odlarna står inför. Dels så är det regelverket som uppfattas som orättvist och dyrt för redan etablerade fruktodlare som vill ställa om, dels är det faktorer som omfattar odlingen i form av ogräsproblem och skorvbekämpning. Vad gäller övriga skadegörare är de tämligen överens om att det finns metoder att bekämpa dessa som är tillfredsställande. Eftersom båda är IP-odlare så har de redan tagit steget mot en miljövänligare odling och båda har en vilja att arbeta mer mot ekologiska metoder.

Krister Trulsson på Äppelriket tror att det är odlare som har en gedigen odlingserfarenhet som kan komma att bli bra ekologiska odlare. Eftersom odlaren redan har goda kunskaper om branschen och om frukten så är det kanske lättare att utöka sina kunskaper än att som en ny odlare lära sig allt från början.

Samtal med IP-fruktodlare

De ekologiska odlare som jag har pratat med har alla givit sin syn på den ekologiska odlingen, varför man odlar och vilka problem man upplever. Men hur tänker de odlare som inte odlar ekologiskt? Jag har pratat med fem IP-odlare, och diskuterat deras syn på ekologisk odling och om de själva har eller har haft tankar på att odla ekologiskt.

Svaren redovisas, som i fallen med inköparna i ett sammanfattat resonemang.

Synen på ekologisk odling

Vad har du för tankar om ekologisk fruktodling?

Alla är eniga om att den ekologiska odlingen, som den ser ut idag, är alldeles för osäker. Att investera i en fruktodling kräver stort kapital och då måste man vara säker på att få avkastning på sina pengar. En odlare tycker att ekologisk odling är mycket intressant och att båda sidor har mycket att lära av varandra, det ena utesluter ju inte det andra. Samme odlare anser också att det krävs mycket kunskap, nästan mer än för en vanlig odlare, för att lyckas med ekologisk odling. ”Att entusiaster provar på eko-odling må vara en sak, men en riktigt bra ekologisk odling kan nog bara fungera om odlaren kan sina saker.”

Tre av de jag pratat med har alla sett erfarna odlare försöka odla ekologiskt, men ingen har positiva erfarenheter av dessa odlingar. Två av dessa har också nämnt hur försöksodlingarna ser ut på Fejö försöksstation i Danmark detta år, nämligen att de är helt uppätta av lus. Detta har fungerat som ett avskräckande exempel på vad som kan hända om det inte finns möjlighet att bekämpa. Även i vanliga odlingar har bekämpningen av lus varit svår eftersom det varit för kallt att spruta, men det har i alla fall varit möjligt.

Det är just maktlösheten att inte kunna rädda sin skörd, och sina investeringar, som gör att odlarna är skeptiska. Samtidigt är det ingen som direkt känner något motstånd mot ekologisk odling. Två odlare uttrycker sin beundran för dem som kämpar och tror att det kan gå om de rätta förutsättningarna finns. Tre av odlarna respekterar att ekologisk odling finns, men tror inte att det finns någon större möjlighet att bedriva en lönsam odling i någon större skala. En annan tycker att han som vanlig odlare nog är mer vidsynt än många ekologiska odlare. Han säger att många ekologiska odlare nog har den åsikten att vanliga fruktodlare sprutar alldeles för mycket och i onödan: ’... men även jag som odlare vill ha nyttodjur i min odling, det är ju

en nackdel för mig om jag sprutar så att allt dör. Fast jag inte är ekologisk odlare gör jag allt för att min odling ska vara så naturvänlig som möjligt.'

Funderingar på att odla ekologiskt

Har du själv haft tankar på att odla ekologiskt?

Det är egentligen ingen som funderat på att odla ekologiskt. En odlare har sina odlingar på område med vattentäkt, vilket gör att han tänkt tanken att han kanske blir tvungen, men att han inte tänker åtgärda något förrän kravet kommer från kommunen.

En odlare är positiv, men hans marker är alldeles för steniga, vilket gör ogräsbekämpning med mekaniska redskap mycket svår. Men om hans marker varit stenfria och om han själv varit yngre hade han kanske övervägt att själv odla ekologiskt. Övriga tre odlare ser ingen ekonomisk möjlighet i att själva odla ekologiskt.

Sammanfattning av samtal med IP-odlare

Sammanfattningsvis kan man konstatera att odlarna som jag pratat med har alla stora odlingar som de investerat mycket pengar i, och det kräver en säker avkastning vilket ingen idag kunnat visat är möjligt med ekologisk fruktodling i större skala Sverige Det är ingen av odlarna som är helt negativ till den ekologiska odlingen, men de ställer sig inte positiva till att själva odla eftersom det finns för många risker och ingen ekonomisk säkerhet.

Diskussion och slutsatser

Odlingstekniskt kan konstateras att det finns problem som kan vara hinder för en ökning av produktionen. Det är främst tre faktorer som undersökning pekar på, nämligen bekämpning av ogräs, skorv och rönnbärsmal. Vad gäller ogräsbekämpningen finns det idag inga ogräspreparat som är godkända inom ekologisk odling, utan det är manuell och mekanisk markbehandling samt klippning som gäller. Detta är både tidskrävande och kostsamt. Om odlingen sköts extensivt är det inget större problem, men om odlingen ska drivas intensivt och kunna bära sig ekonomiskt är det nödvändigt att bekämpa ogräs effektivt.

Skorv är ett problem som också är en källa till oro hos odlarna. Svavelkalkvätska är ett medel att bekämpa skrovangrepp med, och har efter det att intervjuundersökningen genomförts, godkänts av KRAV. För att få effekt mot skorv bör svavelkalkvätska användas efter knoppsprickning, men ej senare än blomning eftersom det lätt kan ge skador efter blomning. För att bekämpa skorven är det fortfarande odlingsteknik, svavel och skorvresistenta sorter viktiga.

Rönnbärsmalen är det skadedjur som flest odlare haft problem med. Det är ett problem som inte återkommer varje år, men de år rönnens blomning är dålig blir det stora skador äpplena. Ännu finns ingen riktigt bra åtgärd mot rönnbärsmalen.

Övriga odlingstekniska problem är ofta av sådan art att de kan lösas med biologisk bekämpning och förebyggande metoder. En förutsättning för att dessa metoder ska fungera är att odlaren är uppmärksam på sin odling så att åtgärderna sätts in i rätt tid.

Problem som inte är så konkreta och lätta att finna en lösning på är de som gäller marknad och företagsstyrning. I avsnittet där Porters diamantmodell appliceras på svensk ekologisk frukt, finns speciellt en svag länk och det är frånvaron av den relaterade och stödjande industrin. Det finns inga större aktörer på marknaden som efterfrågar eller stödjer just den ekologiska fruktodlingen. Enligt Porters diamantmodell över konkurrensförhållande måste den inhemska marknaden fungera effektivt för att ett land ska kunna konkurrera även i internationellt perspektiv. Eftersom den svenska ekologiska frukten inte förädlas i någon större uträkning och enbart en liten del av den i sig lilla produktionen kommer ut till konsumenten i livsmedelsbutiken, så är produkten fortfarande relativt okänd. De som söker ekologisk frukt hittar ofta den importerade eftersom ingen annan står till buds, vilket resulterar i att även faktorn efterfrågan är en svag länk i diamantmodellen. Under samtal med inköpare och via undersökningar bekräftas att det visserligen finns en efterfrågan på ekologisk frukt men inte speciellt på den svenska ekologiska frukten. Däremot finns konsumenter som troligen väljer svensk ekologisk frukt framför den importerade.

Om odlarkåren varit mer organiserad hade marknadsföringen av produkten möjligen varit mer effektiv och nått fler konsumenter. Men problemet kvarstår att tillgången är liten. Generellt är arealerna små och många odlare har inte för avsikt att producera för försäljning till grossister utan vill ha frukten för direktförsäljning till den lokala konsumenten eller turisten. Det är i sig en god marknadsföring och företagsekonomiskt bra eftersom konsumentpriset kommer producenten till gagn. Däremot behöver den ekologiska frukten, för att vinna terräng och få fäste på dagligvarumarknaden, odlare som vill satsa på stora arealer och effektiv odling. Fler intresserade och kunniga odlare och entreprenörer behövs, som tror på idén och vill satsa för att få en fungerande produktion.

Kanske borde fler satsa på att profilera sig via produktdifferentiering för att komma in på marknaden med specialprodukter och på så vis öppna upp marknaden för den ekologiska frukten. Ett bra exempel är den spritdryck, gjord på svensk ekologisk frukt, som nu har lanserats på Systembolaget, och som kan locka de konsumenterna som vill ha en exklusiv och inhemsk produkt. Genom att förädla sina produkter kan odlaren komma förbi problemet med storlek och utseende som kan vara faktorer som gör produkten mindre attraktiv för konsumenten, om de inte uppfyller de krav konsumenten förväntar sig och blivit van vid. Men det är också en fråga vad odlaren verkligen vill med sitt företag. Många vill ha kunder direkt till gården och förmedla en helhet som ekologisk gård, och då är kanske inte ambitionen att öka produktionen för att få ut till livsmedelsbutikerna.

Eftersom många odlare riktar kritik mot KRAV och inte känner stöd från föreningen tror jag att det är viktigt att odlarna samarbetar för att få gehör för sina krav och önskemål. Mer kunskap, kommunikation och lyhördhet från KRAV är önskemål från många odlare. Vidare är det odlarnas vilja och engagemang i produkten som bestämmer om och hur de ska organisera sig för att få ut sin produkt.

De konventionella odlare jag pratat med som inte har en tanke på att odla ekologiskt, ser problemet med osäker ekonomisk avkastning som det största hindret. Eftersom stora pengar är investerade i odlingarna, måste de ge en säker avkastning och den ekologiska odlingen idag är alldeles för osäker för att man ska vilja ställa om. De IP-odlare som faktiskt kan tänka sig att ställa om har också en känsla av osäkerhet, främst vad gäller ogräs och skorv, men också parallellodlingsavgiften som blir en extra kostnad och som ska bäras av det nya företaget. Med tanke på att det finns en stor produktion av ekologisk frukt i resten av världen, som importerats hit kanske det framöver kan vara svårt att få tillräckligt betalt för den ekologiska frukten. Därför tror jag att det är extra viktigt att satsa på förädling för att behålla, och kanske förstärka, det mervärde som den ekologiska produkten har.

Vad gäller styrningen av företagen så är det ingen som använder sig av styrmodeller. Det är kanske inte helt oväntat eftersom få personer är inblandade i företagen, och de flesta faktorer finns i odlarens huvud och styrningen sker efter det sunda förnuftet. Det balanserade styrkortet kanske inte heller är avsett för en- eller fåmansföretag, utan som en hjälp för större företag att förmedla varhän företaget vill i framtiden och vilka faktorer som avgör detta. För att kunna fastställa om målen nås utarbetas strategier och mått för att kunna avläsa om, hur och med vilka faktorer man nått dit. I stora företag behövs detta för att alla avdelningar ska veta vad som händer i företaget, och då är det balanserade styrkortet en bra modell. Härmed inte sagt att modellen är olämplig för småföretag. Enligt Björn Windfäll (2001) skulle det Balanserade styrkortet vara till hjälp för de svenska sockerbetsodlarna, men i en inte alltför detaljerad omfattning, utan mer som en tanke- och diskussionsmodell. Om odlaren har det balanserade styrkortet som mall för sitt företag, är han/hon tvingad att tänka på sitt företag i ett annat perspektiv och ta reda på vilka faktorer som är viktiga för att målen ska nås. Genom det Balanserade styrkortet kan odlaren se vilka insatser som har varit gynnsamma samt var bristerna finns. Genom att analysera hur företaget styrs kan onödiga moment elimineras och effektiva lösningar uppnås lättare. Om fler av företagarna hade sett sitt företag utifrån modellen, kanske de delar som är riktigt bra kunnat belysas för att bli ännu bättre, medan de delar som inte är så effektiva kanske kunde förbättras eller elimineras.

Sett utifrån Porters diamantmodell är fruktodlingens konkurrenssituation inte optimal vare sig nationellt eller internationellt. För att uppnå konkurrenskraft måste den ekologiska frukten

kunna produceras och marknadsföras effektivt till konsumenten. Sammantaget finns det enligt handeln ett behov av mer ekologisk frukt på marknaden. De odlare som redan finns fyller funktionen som förmedlare av en ekologisk helhet direkt till konsument. Det som saknas är de som satsar på större produktion för distribution till dagligvaruhandeln. För att fler ska våga satsa på ekologisk odling i större skala måste det finnas förutsättningar för en säkrare ekonomisk avkastning på investerat kapital och arbetsinsats. Vägen dit kanske inte är att konkurrera med annan färsk frukt utan att differentiera sina produkter och på så vis förstärka den ekologiska produktens mervärde och ställning på marknaden.

Referenser

Skriftliga källor

- Bloksma, J. et al. (2002). Organic Fruit Growing, Annual report 2002 LBI organic fruit growing research. LA Driebergen, Louis Bolk Institute. www.louisbolk.nl
- Ekelund, L. (2003). På spaning efter den ekologiska konsumenten En genomgång av 25 svenska konsumentundersökningar på livsmedelsområdet. Centrum för uthålligt lantbruk, SLU Uppsala. (ISBN 91-576-6608-3)
- Eriksson, U. (2002). Supply Chain Management and Organisation of Swedish Organic Vegetables. BSc thesis in Horticultural Economics within Business Administration. SLU, Alnarp
- Erlandsson B & G., Ögren E., Åkerberg C., Kling M. (2000). Slutredovisning av projektet ”Ekologisk fruktodling- Växtskydd, mykorrhizaförekomst och ogräsreglering, Länsstyrelsen Västerås.
- Forlin, C. (2004). Svensk ekofrukt konkurrerar på ojämna villkor. Ekologiskt Lantbruk, nr. 3, s. 3-4. (ISSN 1400-349X)
- Granatstein, D. (2000). Trends in Organic Tree Fruit Production. Center for Sustaining Agriculture and Natural Resources, Washington State University. <http://organic.tfrees.wsu.edu> 031124
- Hamm U., Gronefeld F., Halpin D. (2002). Analysis of the European market for organic food. School of Management & Business, Aberystwyth. (ISBN 0-9543270-0-4)
- Hockenhull, J. (2003). Bekaempelse af aebleskurv i oekologisk frugtavl. Foejenyt, Nyhedsbrev fra forskningscenter for Oekologisk Jordbrug, august 2003 nr.4. www.foejo.dk
- Jensen, K. (2003:a). Växtskydd i ekologisk äppelodling. Länsstyrelsen i Västra Götalands län
- Jensen, K. (2003:b) Nyhetsbrev 2003-04-22. Skara, Trädgårdsrådgivningen på Lantbruksenheten.
- Jerkebring, K. (2003). Växande marknad - försäljning, volymer och trender för ekologisk mat 2003. Ekologiska Lantbrukarna.
- Jerkebring, K. (2004). Växande marknad - försäljning, volymer & trender för ekologisk mat 2004, Ekologiska lantbrukarna
- Juhlin, P. (2002). Växtskydd i ekologisk fruktodling. Juhlins Fruktodlingsrådgivning, Kristianstad
- Kaplan, R. S., Norton, D. P. (1999). The Balanced Scorecard - *Från strategi till handling*. 1999. Göteborg, ISLÅ förlag AB. (ISBN 91-7698-098-7)

- Karlsson, L. (2003). Ökad ekologisk världshandel sätter KRAV på prov. Ekologiskt Lantbruk, nr 10, s. 6-8. (ISSN 1400-349X)
- Kvale, S. (1997). Den kvalitativa forskningsintervjun. Lund, Studentlitteratur. (ISBN 91-44-00185-1)
- Kuhn, B. F. (2001). Perspektiver for skurvresistente aeblesorter. Gartner Tidene, s.12-13. www.oekofrugt.dk
- Lindhard, H. (2000). Aebler uden kemi. Danmarks Jordbrugsforskning Årsberetning. www.oekofrugt.dk
- Lindhard, H. (2003). Intensiv oekologisk aebleproduktion kan lade sig goere. Nyhedsbrevet Danmarks Jordbrugsforskning, nr. 5, s1-2. www.oekofrugt.dk
- Olve, N-G et al. (1999). Balanced Scorecard i svensk praktik. Andra upplagan. Malmö, Liber Ekonomi. (ISBN 91-47-04485-3)
- Ottoson, J. (1978). Möjligheter och hinder för en utveckling av västernorrländsk trädgårdsodling. SLU, Konsulentavdelningens rapporter Trädgård 140. Alnarp, SLU. (ISBN 91-7088-908-2)
- Porter, Michael E.(1990), 1 March 1990, No. 90211. Harvard Business Review. The Competitive Advantage of Nations.
- Schawlann, M. K. (1999). Håndbog i ekologisk frugtdyrking. Oekoringen Vest, Songdal
- Szatek, A. (2001). Slutrapport: Vägen till marknaden - Ekologiska produkter. Stockholm, LUI Marknadsinformation AB, för LRF och Ekologiska Lantbrukarna
- Widerberg, K. (2002). Kvalitativ forskning i praktiken. Lund, Studentlitteratur. (ISBN 91-44-01828-2)
- Windfäll, B. (2001). Balanserat styrkort- något för sockerbetsodlare? SLU, Examensarbete inom Hortonomprogrammet. 2001:14 Trädgårdsekonomi, Alnarp.
- Åkerberg, C. (1998). Rönnbärsmal i ekologisk odling - biologi och samlat vetande. Jordbruksverket, Jordbruksinformation 10 – 1998.
- Ängmo, E. (2003). Ekologisk äppelodling i italienska alperna. Ekologiskt Lantbruk Nr. 9, s. 3-5. (ISSN 1400-349X)

Internetkällor

www.Ekologisktmarknadscentrum.org//aktuellt/EMC_Marknadssem_031016.htm 031202

www.fao.org/DOCREP/004/Y1669E/y1669e0d.htm 031124

www.krav.se

www.gro.se

www.gronproduktion.com

Muntliga källor

Roger Jerlebäck, COOP
Kriser Trulsson, Äppelriket
Kirsten Jensen
29 ekologiska fruktodlare
7 IP-fruktodlare
4 inköpare av frukt och grönt

Appendix 1

Att odla äpple ekologiskt idag

Allmänt

I Sverige har vi en liten ekologiska fruktproduktion där större delen består av äldre odlingar, men endel nyplanteringar finns också. Det är framförallt en odling som är en förebild för den övriga svenska ekologiska fruktodlingen, nämligen Berit och Göran Erlandssons i Hallstahammar. Denna odling har varit föremål för försök och utvärderingar och kan därför anses som den mest väldokumenterade svenska äppelodlingen idag. Här har också anordnats kurser inom ekologisk fruktodling. I två rapporter som givits ut av länsstyrelsen i Västmanland, ”*Ekologisk fruktodling - Växtskydd, mykorrhiza och ogräsreglering*” Erlandsson et al. 2003 och ”*Ekologisk fruktodling - Utvärdering av sorter, växtskydd och växtnäring/försörjning*” Erlandsson et al. (2003), står mycket att läsa om hur odlingen sköts och vad som rekommenderas alternativt inte rekommenderas. En del kommer att refereras under nedanstående problem. I övrigt rekommenderas rapporterna åt mer intresserade läsare.

I Italienska Val de Venosta finns en del av den europeiska ekologiska äppelproduktionen, och här produceras upp till 40 ton äpple per hektar. Träden som planteras är tvååriga och är ympade på grundstam M7, men har ofta en dubbelymp för att reglera storleken ytterligare. Träden planteras med 0,7 m mellanrum och med 3 meter mellan raderna och odlingen hålls ung och brukas i 10-12 år (Ångmo, 2003).

I Danmark har man liknande rekommendationer vad gäller plantering och livslängd. På den danska försöksstationen på Fejö har man under 1998/1999 planterat träd på 0,8 meters avstånd och 3,25 meter mellan raderna (3550 träd per ha). Genom att plantera träden tätare och ympa dem på svagare grundstammar bär de tidigare frukt och kan således bli produktiva snabbare. I försöket fick man under det första året en skörd på 11-27 ton per hektar, vilket motsvarar den i konventionella planteringar. Eftersom ett av de stora problemen med fleråriga kulturer är att det under årens lopp byggs upp ett skadetryck som ökar med åren, är unga odlingar bäst med avseende på angrepp. Men om man kan få en snabb produktion kan det vara ekonomiskt möjligt att enbart behålla sina odlingar i 10-12 år, vilket också rekommenderas (Lindhard, 2003).

Skorv

Inom ekologisk odling är det viktigt att förebygga sjukdomar och skadeangrepp, om förutsättningarna för svamp och skadedjur att etablera sig minskas så elimineras/begränsas behovet av åtgärder. Skorv, som anses som ett av de största problemen inom äppelodling, orsakas av svampen *Venturia inaequalis* och sprids via sexuella sporer, (askosporer), som kan finnas på gamla blad som övervintrat i odlingen. Smittkällan finns i regel max 40-50 m från det infekterade stället (www.oekofrugt.dk). Angreppen syns som svarta fläckar på blad och frukt och skörden kan påverkas negativt vid stora angrepp (Kuhn, 2001). Infektionsrisken börjar vid grön spets för att öka till blomning och därefter minska och avstanna vid stadiet glatt frukt. Angreppen blir störst under fuktiga förhållanden eftersom sporer endast kan infektera blad som varit fuktiga under en viss tidsperiod. Sambandet mellan temperatur och väta kan avläsas i tabell, och man kan räkna ut om och när ett eventuellt angrepp ska ske. (Juhlin, 2002). Äppleskorv är idag ett av de värsta problemen i all äppelodling (Kuhn, 2001),

och är således inget isolerat problem för ekologisk odling. I många EU-länder är koppar tillåtet för bekämpning av skorv (Hockenhull et al., 2003). Om odlaren inte är ansluten till KRAV utan enbart får miljöstöd från EU är det tillåtet att spruta med 8 kg koppar per ha och år, odlare anslutna till KRAV får använda koppar som gödselmedel och då enbart om det finns en konstaterad brist av koppar. Behandling med koppar bör göras i knoppstadiet, allra senast i musöronstadiet (Jensen, 2003:b). Ett medel som är tillåtet av KRAV är Kumulus, eller sprutsvavel, det har bäst effekt vid hög temperatur, men ej över 25°C eftersom det då kan ge brännskador som i sin tur leder till korkrost. En annan biverkning av svavel är att det kan hämma pollenkornets groning (Juhlin, 2002). En förebyggande åtgärd är att påskynda de angripna bladens förmultning, detta kan göras genom att bladen sprutas med kväverik substans (exempelvis urin). Genom att sedan hacka sönder bladen gynnas nedbrytningen ytterligare, dels genom att småbitar blir lättare tillgängliga för mikroorganismer och andra nedbrytare och dels för att han- och hondelar av askosporerna kommer längre ifrån varandra (Jensen, 2003:b).

Sedan slutet av 1970-talet har man förädlat sorter som är resistenta mot skorv, vilket dock gav effekten att dessa nya sorter inte smakade så bra. Idag är smaken mer prioriterad och många skorvresistenta sorter smakar gott, däremot är lagringsdugligheten för dessa sorter ofta sämre än för äldre sorter. Ett annat problem är att resistensen ofta bryts, och de sorter som man planterats som resistenta blir angripna av skorv. De flesta sorter som har tagits fram har förädlats från den vilda arten *Malus floribunda* 821, vilken har en monogen skorvresistens (s.k. vf-resistens), detta har varit olyckligt eftersom denna monogena resistens har visat sig vara lätt att bryta. Det borde därför forskas mer på sorter som har resistens som är polygen, då måste svampen mutera fler gånger för att bryta resistensen för att kunna vara livskraftig (Kuhn, 2001).

I försöken hos Erlandssons i Hallstahammar har det visat sig att det finns stora skillnader mellan hur mottagliga olika sorter är för skorv. Även om årsmånen spelar roll så har det visat sig att de sorter som är mottagliga för skorv har haft angrepp alla år, därför är sortvalet viktigt (Erlandsson, Ögren, Åkerberg & Kling, 1999). Kumulus, som till 80% består av svavel, används idag i bekämpningen mot skorv. Idag har dock KRAV godkänt svavelkalkvätska, vilket varit en önskan hos många odlare, eftersom det är effektiv bekämpningsmedel.

Frukträdskräfta

Frukträdskräfta är också en svampsjukdom som kan spridas via sporer hela året, men störst infektionsrisk råder under fuktig höst och vår. Angreppen visar sig som ojämna ofta insjunkna, rödbruna partier kring såret i barken. På sommaren bildas vitgula samlingar av konidier i såren (Schawlann, 1999). Den viktigaste förebyggande åtgärden är friskt plantmaterial, eftersom det lätt kan infektera vid ymp/ockuleringsstället. (Jensen, 2003) Här kan sporer ligga latent för att under gynnsamma förhållande ge infektion (Juhlin, 2002). Eftersom öppna sår lätt angrips vid fuktig väderlek, bör beskärning ske så att såren hinner läka innan det är risk för regn. Öppna sår kan dock behandlas med vattenglas för att ge en skyddande effekt (Jensen, K 2003).

Vid Louis Bolck Institutet i Holland har man fått mycket goda resultat att bekämpa frukträdskräfta genom att fördela kalciumhydroxid (CaOH) i odlingen via sprinklersystem (100 kg/ha 5-7 ggr) problemet här ligger i själva distributionen eftersom CaOH inte löses i vattnet utan snabbt faller ut och pluggar igen sprinklersystemet. Önskvärt vore att få naturliga tillsatsmedel som motverkar utfällningen. Eftersom fruktodlingen är en liten marknad så finns

det ingen som vill satsa forskningspengar på detta, vinsten blir för liten (Bloksma, et al. 2002).

Förebyggande bör man undvika vattensjuka jordar och skära rent om man upptäcker infektion. Dessutom är det viktigt att träden är välbeskurna och luftiga så att de torkar upp snabbt vid regn (Lindhard, 2000).

Äppelvecklare

Under år med låg kvällstemperatur, under 15,6°C klockan 19-24, lägger äppelvecklaren få ägg. När äggen, som läggs på bladen, kläcks borrar larverna sig ner i kärnhuset och äter upp kärnorna. Angreppen syns eftersom larverna lämnar små hål och ofta ekskrementer efter sig. När de väl är färdiga tar de sig ur för att förpupa sig, och då lämnar de ännu större hål efter sig (Schawlann, 1999). Följande rekommenderas för att undvika angrepp:

*Eftersom fåglar och tvestjärtar äter larver och vuxna insekter är det en god idé att sätta upp holkar till fåglar och bon till tvestjärtar (Schawlann, 1999).

*Genom att binda wellpappkragar runt stammarna söker sig larverna dit när det är dags för övervintring. Kragarna tas sedan av och eldas upp (Juhlin, 2002).

*Feromonfällor används för att ta reda på när och hur stora angrepp av äppelvecklaren som förväntas. Då kan man räkna ut när det är dags att bekämpa (Juhlin, 2002).

*Feromonfördelare i syfte att förvirra hanarna används också. Genom att skicka ut höga doser av honligt sexualferomon störs den naturliga kommunikationen mellan han- och honäppelvecklare och ingen parning kan ske (Schawlann, 1999).

Rönnbärsmal

Internationellt sett är rönnbärsmalen inget större problem eftersom blomning och fruktsättning är säkrare än hos oss. I Norden är det inte heller ett problem varje år utan problemen uppstår de åren då det är ont om rönnbär och dessutom gott om rönnbärsmal (Åkerberg, 1998).

Rönnbärsmalens larv gnager sig in i äpplet och lämnar små ärr utanpå frukten, väl inne i äpplet gnager det gångar kors och tvärs i frukten för att slutligen lämna äpplet, ta sig ner till marken och förpupa sig. Man vet dock inte om rönnbärsmal som har levt på äpple är fortplantningsdugliga (Schawlann, 1999).

Enligt Schawlann (1999) kan rönnbärsmalen bekämpas genom att rönnbär planteras runt odlingen, för att kunna ta ner och destruera färdiga rönnbär, på så vis minskas mängden rönnbärsmal till nästföljande år.

Att spruta 3 gånger med 2 %-ig matolja kan fungera. Men det gäller att träden är bra beskurna och att bladverket ej är för tätt eftersom det spelar stor roll att alla ytor täcks. Detta eftersom god täckning är viktig för att få bra effekt. Turex (*Bacillus thuringiensis*) + matolja kan också användas om angreppen har börjat, d.v.s. om malen hunnit kläckas (Jensen, 2003).

Ogräs

Ogräsbekämpning tar en stor del av den ekologiske fruktodlarens tid. Som med mycket annat är det viktigt med förebyggande åtgärder. Vid nyplantering ska marken vara fri från ogräs, och då speciellt besvärliga rotoogräs. Kirsten Jensen ger i sin skrift Växtskydd i ekologisk äppelodling 2003 en sammanställning på metoder för ogräsbekämpning som används idag, nedan ges en kort sammanfattning av en del.

Mekanisk bearbetning

Det finns idag speciella fruktrötsfräsar som är en typ av borstmaskin, som är mycket känslig vilket gör att den kan användas också i mycket unga odlingar. Om man börjar använda denna fräs i unga odlingar lär sig träden att få djupa rötter och maskinen stör ej rötterna. Om man använder fräsar i äldre odlingar kan detta ge upphov till rotskador. Problemet är större om det finns droppbevattning i odlingen eftersom rötterna då ligger relativt ytligt (Jensen, 2003:a). Den mekaniska bearbetningen för med sig mer positivt än bara ogräsbekämpningen eftersom bieffekten av att jorden rörs runt blir att den luftas, vilket ger en varmare jord, vilket ger upphov till ett rikare mikroliv som i sin tur står för en intensivare nedbrytning och frigörelse av näringsämne.

Plasttäckning - Kräver droppbevattning, men är i gengäld arbetsbesparande. Risken för angrepp från sork och mus ökar.

Flis- eller barktäckning – Täcket måste vara 12-15 cm tjockt och bryts ned efterhand varför det måste förnyas efter 3-4 år. Vid nedbrytningen binds en del N i täcket varför tilläggs gödsling kan vara aktuellt. Risken för angrepp av sork och mus är stort även här.

Flamning – Kan göras i odlingar utan plasttäckning, och ska bara användas i odlingar med bark/flistäckning om det är fuktigt. I övrigt går det att använda i all odling, i odling med unga träd bör avskärmning ske så att träden inte skadas.

Fjäderfä – ett bra tillskott för att bekämpa ogräset. Gäss och ankor är bäst, men även höns och kalkoner kan vara effektiva. Höns pickar och rafsar också i jorden och äter skadedjur som exempelvis puppor av äppelstekel och äppelvivel.

I Odlingen i Hallstahammar provades att täcka med fyra olika typer av kompost, men här kunde man inte utläsa att det gav någon effekt på ogräset. På ogräs från hjärtbladsstadiet upp till 10 cm höga, provades ättika och flamning. Att spruta med ättika, gav en svagt ogräshämmande effekt, den ansågs också obehaglig att hantera. Flamning gav också en svagt ogräshämmande effekt, men det fanns en risk för skador på stammarna (Erlandsson, Ögren, Åkerberg & Kling, 1999). Att täcka med tidningar gav bra effekt i etableringsstadiet och första året efter plantering. Därefter rekommenderas mekanisk bearbetning av jorden. (Erlandsson, Ögren, Åkerberg & Kling, 1999)

Appendix 2

Frågor till ekologiska fruktodlare

Fråga 1.

Hur resonerade du när du bestämde dig för att odla frukt ekologiskt?

Fråga 2

Kan du beskriva de problem inom odlingen som du upplever vara de största för en utveckling av den ekologiska fruktodlingen?

Fråga 3.

Vilka är dina tankar vad gäller marknadsföring och produktutveckling/vidareförädling av din frukt?

Fråga 4

Anser du att det regelverk som finns kring ekologisk fruktodling är relevant och fungerar?

Fråga 5

Tror du att du driver ditt företag annorlunda än om det varit en konventionell eller en IP-odling?

Fråga 6

Har du satt upp mål för din verksamhet?

Fråga 7

Använder du dig av någon modell för att styra ditt företag?

Fråga 8

Skulle du vilja beskriva dig själv som en driven ekologisk fruktodlare, driven företagare eller en kombination av båda?

Fråga 9

Vad tror du skulle behövas för att fler skulle vilja satsa på ekologisk fruktodling?

Appendix 3

Frågor till inköpare

Fråga 1

Hur ser efterfrågan på ekologisk frukt ut idag?

Fråga 2

Varifrån köper ni er ekologiska frukt?

Fråga 3

Svenskt ekologiskt eller ekologiskt?