

Kvalitetsstyrning och minskat svinn i prydnadsväxtodling

KLARA LÖFKVIST OCH HARTMUT K. SCHÜSSLER

Svinn i form av osålda varor är kostsamt för producenter och ger ett dåligt resursutnyttjande. Att minska svinnet i odling och försäljning är därför något som är direkt kopplat till företagets omsättning och vinst. En förutsättning för att produkter skall kunna säljas är att de är av bra kvalitet. För prydnadsväxter finns inga fastlagda kvalitetskriterier även om det finns vissa normer samt i vissa fall specifikationer utifrån kundens önskemål. En annan betydande faktor är att få produkterna färdiga i rätt tid då de skall ut på marknaden. En osäkerhetsfaktor i detta är dock att försäljningen är starkt beroende av väderleken och är därför svår att förutspå.

Med detta som utgångspunkt träffades sju representanter från odlarkåren (kruk- och utplanteringsväxter), - två från handeln (odlarorganisation), en från rådgivningen och en representant från forskningen vid tre olika tillfällen under 2010. Träffarna lades i maj, juni och oktober. Under sommarhalvåret besöktes dessutom de sju företagen där de enskilda företagens egna aspekter på kvalitetsbekymmer och orsaker till svinn kartlades och diskuterades.

Vad är bra kvalitet?

Det finns inget entydigt svar på frågan vad bra krukväxtkvalitet är. Svaret kan tänkas variera om den ställs till producent, parti- respektive detaljhandel, eller konsument. Under diskussionerna fastslog gruppen att följande punkter är av störst betydelse för en god kvalitet:

- Rätt produkt till rätt kund
- Något kunden är nöjd med



Prydnadsväxters kvalitet påverkas av många parametrar. Från odling via distribution fram till konsumenten kan exempelvis en missad vattning ödelägga allt som byggs upp under flera veckor. Foto: H.K. Schüssler

- En kultur som ger god ekonomi
- Transporttålighet
- Friska plantor
- God hållbarhet
- Kvalitetsbeskrivning från central ort
- Leveranssäkerhet
- Jämnhet i produktionen
- Högt tackningsbidrag
- Estetiskt tilltalande produkt
- Kundens krav uppfyllda

Svinn

Svinn kan uppstå på flera olika sätt i produktionsledet. Det kan vara plantor som är angripna av växtskadegörare eller som har blivit dåliga av odlingstekniska misstag. Svinn kan också uppstå vid utebliven försäljning som kan bero på att den odlade sorten eller färgen inte motsvarar kundens förväntningar. För odlarens del är det oerhört svårt, att ibland ett år före försäljningen välja kommande säsongens sortiment.

Först när man vet var och när svinnet uppstår finns förutsättningar att förhindra eller minska det. Gruppen kunde även här enas om några punkter:

- Avsättningsproblem (försäljning, efterfråga)
- Skadegörare, och sjukdomar
- Dåliga väderleksförhållanden
- Fel utgångsmaterial
- Odlingsmissar (retardering, stress, för sen glesning)
- Transportskador
- Dålig kommunikation
- Färgmix fel balans mellan produkter
- Produkter exponeras fel i butik

I vissa fall kan bristande rutiner och tidsbrist, leda till att allt inte hinns med, eller att man slarvar med vissa saker. Osåld vara medför platsbrist i växthus som leder till att efterföljande kultur glesas för sent vilket i sin tur resulterar i sämre kvalitet.

Kvalitetsförbättringar

För att få en bättre odlingskvalitet och ett så litet svinn som möjligt är det viktigt att man jobbar brett på flera plan samtidigt. Några förslag till förbättringar var:

- Bättre kommunikation med handel och distributörer
- Kontrollprogram
- Struktur och rutiner som följs upp löpande

Gruppen var enig om att man skulle fastställa en årsplan för varje odlare, där marknadens önskemål och behov vägs in. Efter säsongens slut görs också en probleminventering där varje säsong går igenom med representanter från odlings- och handelsled. Detta för att lära sig av vad som gått bra och vad som behöver förbättras. Ytterligare kvalitetshöjningar kan nås med hjälp av samarbete mellan odlare av samma växtslag (bollplank) för utbyte av idéer och praktiska lösningar som leder till förbättringar. För att fokusera på rutiner i syfte att undvika småmissar i odling, föreslogs också regelbundna besök av rådgivare ute i odlingarna.



Ett och samma växtslag kan resultera i olika kvaliteter. Foto: H.K. Schüssler

Faktaruta

- Faktabladet är utarbetat inom LTJ-fakultetens Område Hortikultur, SLU Alnarp, www.ltj.slu.se
- Projektet finansierades av Tillväxt Trädgård som underprojekt av projekt SJV 2.4 "Ny odling, bredare sortiment av prydnadsväxter, nya kundkategorier och marknader.
- Projektansvarig: Hartmut K. Schüssler, processledare vid Tillväxt Trädgård
- Författare: Klara Löfkvist, HIR, Malmöhus AB Klara Löfkvist [Klara.Lofkvist@hushallningsallskapet.se] & Hartmut K. Schüssler, SLU Alnarp, LTJ-fakultetens Område Hortikultur, (hartmut.schussler@ltj.slu.se)
- På webbadressen <http://epsilon.slu.se> kan detta faktablad hämtas elektroniskt

Tillväxt Trädgård

Är ett projekt som syftar till att ge förutsättningar för ökad konkurrenskraft och tillväxt inom trädgårdsnäringsen genom nytänkande och samarbete.

Projektet finansieras av Europeiska jordbruksfonden för landsbygdsutveckling: Europa investerar i landsbygdsområden, SLU, LTJ-fakulteten Alnarp, LRF/GRO, Hushållningssällskapen i Malmöhus, Halland och Kristianstad, Lovang Lantbrukskonsult AB, Mäster Grön samt Prysek.

