



# Majland Stauder

## har Danmarks bedste standardvare

Torben Kristensen og Leif Rahbek købte i 2002 Majland Stauder, som Peder Majland havde drevet siden 1955. I 2011 indgik Erik B. S. Lauridsen i partnerskabet og de tre ejere driver i fællesskab planteskolen, som altid er i udvikling, men aldrig udvikler sig i større hast, end at hjertet er med.

### Ingen kvantehop

Derfor vil Majland Stauder heller ikke øge produktionen med 100% for at dække et eventuelt "hul" i markedet, for så kraftigt kan man ikke vækste på én gang. "Vi, der har været med til flere staued-kollegeres lukning gennem de sidste 15-20 år ved jo, at trods stigende efterspørgsel, finder markedet hurtigt et leje", siger Leif Rahbek. Dog bekræfter Torben Kristensen, at der i marken aldrig har stået så mange salgspanter klar, som der gør i år. Torben produktionsplanlægger flere suppleringshold, så der løbende gennem sæsonen er friskt producerede varer og mener godt han kan klare en stigende efterspørgsel uden at det går ud over kvaliteten. For de tre ejere mener samstemmende, at de har Danmarks bedste standardvare af stauder – og det vil de blive ved med at have!

### Nye samarbejdspartnere

Med udgangspunkt i et positivt messe-samarbejde i forbindelse med deltagelsen i Elmia, Sverige, har Majland Stauder sammen med fire andre jyske planteskoler indledt et markedsførings-samarbejde, som de glæder sig til at vise på Fagmessen for Blomsterhandlere og Havecentre. Konceptet hedder High-Five og er ansporet af de fem planteskolers positive synergieffekt, men ikke mindst den High-Five effekt, som de enkelte virksomheder i gruppen ønsker at opnå sammen med deres kunder.

"Vi vil så gerne begejstres sammen med vores kunder. Det kræver succeser og er et godt mål for fremtidigt fællesskab. Ti-huls bakken er et godt eksempel, for der er mange af vores kunder, der har taget rigtig godt imod bakken og fået masser af succes ud af fordelene ved et mindre antal planter pr. kasse og mulighed for et bredere sortiment uden for stor lagerbinding", fortæller Erik Lauridsen, der tilføjer at samarbejdet iblandt de fem jyske planteskoler fungerer godt pga. den ikke konkurrerende produktions-sammensætning.

Med det nye koncept inviterer Majland Stauder sammen med de øvrige planteskoler til en dialog om fremtiden og den High-Five effekt de i fællesskab kan skabe.

### Vil gerne vælges til af kunden

For ca. tre år siden introducerede Majland Stauder mini-midi-maxi konceptet, som stadig er et koncept, men i dag ikke

fungerer som faste sortimenter, men nærmere som et redskab til at sammensætte den enkelte kundes behov for sortiment. "Kunden kan jo få skræddersyet det sortiment, som hun/han gerne vil bestille ud fra. Resten af vores varelinjer er derved ikke synlige, hvilket giver et større overblik og en mere målrettet bestilling. I planteskolens E-shop kan kunden til hver en tid se sit helt eget sortiment.

Det nyeste markedsføringstiltag giver kunden med smartphonen i hånden en unik mulighed for at få mere information. Både etiketter og A-5 kort er nemlig påtrykt en QR kode, der henviser til et udvidet produktblad for hver enkelt sort.

10-huls bakkens sortiment er løbende blevet udvidet og er i dag på ca. 650 sorter, hvilket er halvdelen af det samlede sortiment. "Nej, alle vores sorter kommer ikke i 1L", svarer Torben Kristensen, for de varer, som hurtigt omsættes og sælges i større mængder, kan ikke bære den meromkostning der er ved at bruge de større pletter. Dog er det sikkert og vist, at 10-huls bakken har været medvirkende årsag til, at produktionens omfang er skruet noget i vejret på Simmelbrovej ved Grindsted.



### HIGH FIVE

Agtrupvig Planteskole  
Gl. Sunds Planteskole  
Hjorthede Planteskole  
Majland Stauder  
Prima Plant  
(tidl. Frode Jensens Planteskole)