



Mats Hannerz är journalist, skog.dr och sedan april 2017 också ledamot av Skogshistoriska Sällskapet styrelse. Han driver det egna företaget Silvinformation, inriktat på forskningsinformation och kunskapsförmedling om skog. Mats sålde själv granar 1983.



Så började det ...

Skogis Granar – en lång tradition med kunglig glans

Säg Skogis Granar till en äldre jägmästare och det börjar glittra i ögonen och rycka i mungiporna. Det dröjer inte länge innan minnena trillar ner om vådliga grantransporter med underkända lastbilar, krävande kunder som ville pruta på priset eller hemleveranser till kända personers östermalmsvåningar. Och om värdefulla pengar till den efterlängtade studieresan.

FÖR STOCKHOLMARNÄR ÄR SKYLTEN "SKOGIS GRANAR", röd-grön-klädda försäljare och marschaller ett säkert jultecken efter Lucia. En institution som har pågått i mer eller mindre obruten följd i snart 54 år.

Det som började med några hundra granar på torget i Hedemora 1962 växte snabbt till en industri där studentkåren blev en av de dominerande julgransförsäljarna i Storstockholm. Med kungahuset på kundlistan.

Av tradition har jägmästarna gjort en längre studieresa utomlands. Julgranarna har gett ett väsentligt bidrag till reskassan vid sidan av caféverksamhet, sommardanser i Garpenberg, vedförsäljning och andra varierande affärsidéer. I takt med ökad omsättning kunde resorna gå allt längre bort. Den första kursen sålde granar i Hedemora och besökte Skottland. Redan året efter gick resan till USA, och senare till Japan, Thailand och andra avlägsna platser med spännande skogsbruk.

Men hur började det? Och hur har traditionen förändrats över tiden? Det blir ofta svajande svar när frågorna ställs, minnet bleknar ju. Skogshistoriska Sällskapet ville göra ett försök att rita tidslinjen, men det var svårare än vi trodde.

Arkivhandlingarna från studentkåren i Stockholm gallrades förmodligen ut när utbildningen lokaliserades till Umeå 1978. Men visst finns det spridda historier och anekdoter bevarade. Studentkårens tidning Relaskopet kom ut i stencilerad form på 1960-talet och som tidning från mitten av 1970-talet. Här har vi hittat några referat, men sällan fullständiga. I studentkårens arkiv i Umeå finns också spridda pärmar med instruktioner och ibland försäljningsresultat.

Men framför allt har vi kontaktat tidigare jägmästarstudenter i jakt på bilder och berättelser. Det blev många samtal och brev.



Nils Forshed berättar

att man det första året, 1962, också försökte sälja jultallar. Det gick nu inte så bra. Men granarna sålde bra och väckte tankar om en upprepning i Stockholm. Teckning: Nils Forshed



Lastbilen, Volvo Brage, såldes mellan kurserna och hjälpte till att frakta granar från centralagret i Frescati till säljställena, åtminstone under 1970-talet. Foto: Lars Dahlén.

DEN ALLRA FÖRSTA FÖRSÄLJNINGEN FINNS KORT nedtecknad i en jubileumsskrift från 2005 när studentkåren fyllde 100 år. Här minns både Bengt Stenerås och Nils Forshed från kurs 1962–66 hur studenterna högg julgranar i kraftledningsgatorna på kronoparken i Garpenberg för att sedan transportera dem med egna bilar till Hökartorget i Hedemora 1962.

Julgransförsäljningens vinst på 8 000 kronor gick oavkortat till den blivande utlandsresan. Försäljningen uppmärksammades i Dalademokraten som skrev: *Julgranshandeln har i år vunnit ett stort framsteg och ingen behöver numera – om han köper sin julgran i Hedemora – känna sig lurad på sin inköpta gran. Studenterna vid skogshögskolan i Garpenberg, som under några dagar salufört granar på Hökartorget i Hedemora, har nämligen endast fört varudeklarerade granar.*

DEN LYCKADE FÖRSÄLJNINGEN I HEDEMORA sporrade till att fortsätta i Stockholm, i liten skala 1964.

Den första storskaliga försäljningen där ägde rum år 1965. Göte Bengtsson var kursdirektör 1963–67 och med hjälp av sparade protokoll, egna minnen och kurskamraters hjälp har han lyckats rekonstruera vad som hände. Här berättar han själv:

”I början av oktober uppdrog kursstyrelsen åt Runar Gustavsson att utarbeta ett förslag till huggning och försäljning av granar. Av de 35 studenterna i kursen förklarade sig 25 intresserade av att delta. Gunnar Andersson hade under hösten undersökt möjligheten att leverera granar till bensinstationer

och sjukhus, men konstaterade att några större förtjänster knappast var att vänta på denna sektor. Trots detta lyckades han ordna en stor specialleverans till S:t Görans sjukhus, granar som vi hade huggit själva.

Vi sålde mer än 4 000 granar på Lidingö, Norr Mäljarstrand och ytterligare ett par ställen. Flera kurskamrater vittnade om att många stockholmare var desperata över svårigheten att få tag i julgran just detta år. Det hade snöat tidigt och mycket, vilket var tur för oss. Vi sålde rubbet, också de allra fulaste granarna. Roland Permén berättar att folk till och med ville ta med sig grenar och rester av granar för att få något grönt till jul.

Merparten av granarna köptes från en odlare i Örskelljunga. Martin Werner, infödd skåning, inspekterade granarna på plats. Han kunde rapportera att cirka 30 procent inte höll godtagbar kvalitet. Trots tveksamheter fullföljde vi affären och köpte hela leveransen, och allt gick ju att sälja. Björn Sprängare berättar om hur Runar Gustavsson hyrde en lastbil i Bromma för grantransporterna, med kravet att han skulle ordna ett nytt batteri till bilen. Tidigt en morgon åkte Runar och Björn med detta fordon till Kungens kurva för att ta hand om leveransen från Skåne – vi kunde ju inte riskera att granarna skulle stjälas. Under resan utsattes man för en flygande besiktning av polisen och måste inställa sig på polisstationen i Bromma för att visa upp fordonet.

Nettot för försäljningen blev flera tiotusentals kronor. I september 1966 gick kursresan till USA och Kanada, men det är en annan historia.

Att vi så framgångsrikt lyckades genomföra försäljningarna av julgranar vittnar om den fina sammanhållning och härliga anda som genom åren präglat vår jägmästarkurs, och om den lojalitet och arbetsvillighet kurskamraterna visade med kursens bästa för ögonen.”

SUCCÉN FRÅN JULEN 1965 gav mersmak. Därefter har alla kurser sålt julgranar i större eller mindre skala. Ibland koncentrerat till Stockholm, men ibland också med avstickare till Uppsala, Södertälje och Umeå.

James Tersmeden gick på kursen 1964–68. James minns att man köpte in ett lager skånska granar inför julen 1966.



Julia Melläker inför granförsäljningen 2014.
Foto Patrik Ulvdal.



Här levererar studenterna granar på Haga slott till kronprinsessan Victoria och prinsessan Estelle, i december 2016. Foto: Kungliga Hovstaterna.

– Vi sålde dem som Hälsingegränar, det lät mycket bättre. Och avansen räckte till en japanresa, berättar han.

Sedan dess verkar det som det varje år sålts *Skogis Granar* i Stockholm. Men det kan ha funnits uppehåll, vilket en skrivning i kårtidningen Relaskopet i februari 1968 andas om:

Studentkårens julgransförsäljning har under de år som verksamheten pågått genomförts utan komplikationer och kontroverser mellan kurserna ända till julen 1967, då det hända att ... kräver inga ytterligare kommentarer. Exakt så står det, men det kommer ingen fortsättning på denna cliffhanger.

Många jägmästarkurser bär på minnen av vådliga färder i trafikfarliga och överlastade fordon. Studentkåren hade en egen lastbil av märket Volvo Brage, en modell som började tillverkas 1954. Lastbilen ärvdes från kurs till kurs, åtminstone in på 1970-talet. En kuriositet var den gengasbil som lånades in 1983 för den rätta skogskänslans skull. Det gick bra tills en låg tunnel satte tvärstopp för transporten.

Försäljningen var förstås utmanande i sig med kräsna kunder, kyla och ibland lång väntan utan resultat. Men positiva minnena dominerar med tacksamma kunder som ibland förväntade sig hemleverans. Här finns historier om kända personer som kräset valt bland granarna på Östermalmstorg och Karlaplan. Som den student som fick ställa undan en stor, dyr kungsgran åt en fin herre i vargskinnspäls och frågade efter namnet. ”Henning Sjöström” blev det trumpna svaret.



NÄR UTBILDNINGEN UTLOKALISERADES TILL UMEÅ 1978 fick studenterna en potentiellt ny marknad. Skulle västerbottningarna också vara intresserade av julgranar?

Clas Fries berättar i Relaskopet om den första försäljningen i Umeå:

– Granarna högs i de jättelika kraftledningsgatorna mellan Vännäs och Vindeln, och det i sådan mängd att ett överskott kunde köras till Hedemora. I Umeå sålde man på fem ställen under åtta intensiva dagar före jul. Det gick lite si och så, västerbottningarna var kräsna. Många hugger också sina egna granar.

Om Umeåförsäljningen var en engångsföreteelse är inte klarlagt.

INTE BARA JULGRANAR. Jägmästarna hade ju funnits i Stockholm långt innan julgranförsäljningen inleddes. Under åren hade man utvecklat en mängd traditioner. Bland annat dansade blivande jägmästare ut julen runt någon av de större kommunala granarna, som därefter togs ner och kapades upp i trissor som såldes. Märten Bendz är en av dem som minns hur det var 1962:

– Vi dansade runt en gran på Hötorget och sålde trissor för 5 kronor styck. Vinsten gick till något välgörande ändamål.

Andra jägmästarkurser har dansat ut granar på Nytorget och, som på bilden, Logårdstrappan. Hur länge traditionen med trissor fortgick har inte gått att spåra.

Skogisarnas julgran-plundring 1966 dokumenterad av fotografen Johan Kjellström för Svenska Dagbladet. Bildtexten löd "Nere vid Logårdstrappan höll 30 glada gossar i skogisvästar motorsågen igång medan åskådarna bjöds på kaffe och snus." Bilden erhållen från James Tersmeden.

Argument och försäljningstips till Skogis julgransförsäljare.

”Våra granar är svenska. Andras granar som är gröna och fina har stått inomhus och kommer att BARRA.” (1983)

”Allra mest generösa är julpressade husfäder som med svettig panna förtroligt talar om att de ändå får skäll när de kommer hem och frågar efter priset först när granen ligger i bakluckan.” (Relaskopet 1988)

”Använd lågprisgranar som lockbete, väljer sedan kunden en annan gran är den alltid dyrare (gärna betydligt dyrare)” (1983)

”Se skoglig och pittoresk ut med lappade byxor, graningekängor, fiskartröja, rygg-säck och grov-hugget ansikte” (Relaskopet 1977)

DET FÖRSTA VITNESMÅLET OM HUR KUNGEN blev kund hos Skogis Granar har vi fått från Åke Barklund, vars kurs levererade granar till slottet 1969. De hade ärvt uppgiften från tidigare kurser, men vi har inte lyckats spåra när det började.

Skogshögskolans studenter hade sedan äran att sälja gran till hovet under hela 1970-talet, men på 1980-talet tog Domänverket över kundregistret och även den kungliga granen. Det var också då som namnet ”Kungsgran” myntades. Det är inget botaniskt korrekt namn. I stället handlar det om *nordmannsgran*, på latin *Abies nordmanniana*. Det är en ädelgran, så snarlik en *Kalle Anka-gran* som går att komma.

STUDENTKÅREN ÄR NUMERA ÅTER KUNGLIG HOVLEVERANTÖR. Det är ett årligt spektakel när granarna levereras till Borggården och till Haga. När prinsessan Estelle hade kommit till världen 2012 tog de fyndiga jägmästarstudenterna fram ett särskilt sortiment. En ”prinsessgran” är en liten ädelgran för små hem, eller varför inte barnkammaren. Ett smart sätt att få bra betalt för bara några år gamla granar.

I omgångar har studenterna också levererat stora granar för torg och gårdar. Åke Barklund minns man i slutet av 1960-talet fick en beställning av Stockholms stad som behövde femtiotalet kommunala granar. Uppgiften var att hitta rätt enligt beställningar av typen ”3 st cirka 20 cm i stubbskåret och 17 meter långa, och 4 st 16 centimeter och 14–15 meter långa”. Granarna avverkades på Domänverkets mark i Tullinge. Det krävdes 10–12 man för att bära ut en färsk okvistad 17-metersgran till bilväg.

En ännu större utmaning var att sända en jättegran till Haag i Holland. Det var en traditionell vängåva från Stockholm sedan den katastrofala stormfloden 1953, som krävde mer än 2 000 liv. Granen skulle vara cirka 30 cm i stubbskåret och 24–25 meter lång. Den skulle också vara inslagen i säckväv och försedd med lyftögla i tyngdpunkten för att kunna hanteras av kranarna i frihamnen.

Stockholms stad lade alltid ut anbud på de offentliga granarna och studentkårens var alltid de lägsta. Det kan ha berott på att man hade goda kontakter med stadsjägmästarens kansli.

Flera andra kurser har också hanterat stora granar, som den som 1982 hamnade på helsida i Falukuriren med rubriken ”Faluns fulaste gran”. Idag nöjer sig studenterna med att sälja normalstora granar.

NYTTIGA ERFARENHETER. När en hel årskurs studenter ska samordna inköp och försäljning av granar, testas ledarskap, organisationsförmåga och samarbetsförmåga. En som varit med och sålt granar själv, men också följt jägmästare under utbildningen i 30 år är Skogis-läraren, Erik Walfridsson, mer känd som Waffe.

Han håller med om att julgransprojektet är en viktig del i utbildningen. Här får studenterna träna planering, ekonomi, marknadsföring, logistik och försäljningsteknik. Det handlar också om byråkrati, att få de nödvändiga tillstånden och att redovisa resultaten.

– Men julgransprojekten är inte bara av godo, säger han. Det ställer till det för oss som planerar undervisningen. Vi måste vrida och vända på schemat eftersom så många studenter är borta under december. Ändå är det värt besväret.

Waffes egen kurs sålde julgranar 1974. Själv tillhörde han transportplutonen och rattade den trafikfarliga lastbilen i vådliga färder genom Stockholm, oftast nattetid.

ÅRETS FÖRSÄLJNING BLIR DEN 54:E sedan den ”riktiga” starten i Stockholm. Kårordföranden Christian Syk och grangeneralerna Viktor Vasell och Ellen Bergvall håller ihop organisationen. De berättar att man främst satsar på svenska granar, även om de är lite dyrare än importerade.

Antalet säljställen har reducerats betydligt över tiden. I början av 1980-talet såldes granar på 30 ställen bara i Stockholm, och dessutom i Uppsala, Upplands Väsby och Södertälje. Idag har kursen fem fasta ställen: Rådhuset, Zinkensdamm, Eriksdalsgatan, Medborgarplatsen och Karlaplan. En ny plats har också tillkommit, Sickla.

– Vi måste helt enkelt dra ner på säljställen. Dels kostar det med tillstånd, dels har konkurrensen ökat, framförallt från stormarknaderna som satsar på billiga, subventionerade granar. Vårt säljargument blir i stället kvalitet, och Skogis granar har ett bra rykte, säger Christian.

Christian och Viktor hoppas på lika gott resultat som fjolåret. Bra marknadsföring är A och O. Skogsstudenterna har under många år nått ut till media, både TV, radio och tidningar, numera också via sociala medier. Dessutom samarbetar man med Musikhjälpen.

Reskassan går numera inte till kursresor utan till stipendier som studenterna kan söka för att ordna egna resor.

– Alla har sina egna individuella reseönskemål. Det går helt enkelt inte att samordna, berättar Christian för den förvånade reportern.

När den här årskriften gick i tryck i början av december 2017 befann sig studenterna på Trolleholm i Skåne för att välja ut, hugga och packa 2 000 svenska granar och 1 000 ädelgranar. En dryg vecka senare stod de uppställda i Stockholm i väntan på sina köpare. Garanterat färskhuggna. ■



Den grupp som organiserar 2017 års granförsäljning. Från vänster Ludvig Essebro, Jon Nordström, Viktor Vasell, Christian Syk, Sanna-Maja Breiman Wistbacka, Gunnar Boglind, Ellen Bergvall, Erik Westin. Och hunden heter Storm. Foto: Matilda Essebro.

Har du egna julgransminnen?

Som säljare, huggare eller kanske köpare av Skogis Granar? Hör gärna av dig till Skogshistoriska Sällskapet. Den här artikeln innehåller bara en bråkdel av alla berättelser vi fått in. Kanske kan vi fortsätta minnas på webbsidan.

SKOGSMUSEET
LYCKSELE • LAPPLAND



UTSTÄLLNINGAR • KONFERENSLOKAL
SKOGBIO • LEK & LÄR • BUTIK MM.

www.skogsmuseet.se

skogsmuseet

skogsmuseetsbutik