

VÆKSTPUNKTER

Tekst og foto: Arne Kronborg

Freelancejournalist med speciale i de grønne emner.

Dagspressens meddelelser om planteskoler der lukker eller sælger jorden fra og fortsætter som havecentre kan efterlade det indtryk at dansk planteproduktion er under afvikling. Det er imidlertid ikke tilfældet. Uden for dagspressens bevågenhed findes mange planteskoler der ikke bare overlever, men vokser. Grønt Miljø har besøgt nogle af dem i en artikelserie der blev bragt i Grønt Miljø fra maj 2008 til februar 2009. Hertil kom en afsluttende statusartikel af Søren Holgersen. De gengives her med et let justeret layout. Grønt Miljø 1.4. 2009



John Grinderslev
Masser af rododendron. Side 4.



Kim Nielsen, Tine Nielsen og Søren Storm
Vejen frem ligger oven for rillen. Side 8.



Lone og Henrik Christensen
Næste år tæller ikke. Side 12



Leif Salomonsen
Succes ved håndkraft. Side 16.



Frode Jensen
Planteskolernes sammenhold i knibe. Side 20.



Lars Strarup.
Færdig have er kommet for at blive. Side 24.



Søren Iversen, Morten Jacobsen og Anders Fischer
Planteskoledrift er en holdsport. Side 28.



Erik Lund Andersen,
Vist kan det nytte. Side 32



Ole Hviid
Planteskolen og humlebien. Side 36.

Status efter ni besøg:

De specialiserede planteskoler

Erhvervet ekspanderer ikke generelt, men har alligevel mange vækstpunkter

Planteskoleerhvervet ændrer sig. Strukturrationalisering, internationalisering og nye kundeønsker har været med til at give erhvervet nye rammer. Der er langt færre planteskoler end førhen, men de er større, mere professionelle og satser i højere grad på nicher. Samlet set ekspanderer erhvervet ikke, men det er dynamisk og ikke under afvikling som antallet af virksomheder måske kunne antyde.

Arne Kronborg har i ni artikler fra maj 2008 til februar 2009 beskrevet hvordan ni planteskoler klarer sig. Fælles for dem er at de trives vel og alle har været i stand til at forny sig og udnytte sine særlige potentialer. De har demonstreret innovation og vist erhvervets levedygtighed. Men de har også vist nogle overraskende træk, nemlig satninger på håndarbejde og store sortimenter. Noget som man skulle tro hørte fortiden til og som efter alt at dømme ikke dækker branchen som helhed.

At vise eksempler er i det hele taget en metode der har sin begrænsning. Eksemplerne er måske ikke dækkende for den generelle tendens, men de kan anviser nye veje.

Generelle tendenser

Dansk Planteskoleejerforening har i dag 69 aktive medlemmer. I 1990 var der 197. Tilbage i 1970'erne var der op mod 650. Op til 1990'erne lukkede især små planteskoler. De seneste ti år har også større planteskoler lukket.

Produktionen er dog ikke blevet mindre. Gennem flere årtier har planteskolearealet været relativt stabilt, som det bl.a. bekræftes bl.a. af Dansk Planteskoleejerforenings to planteskoletællinger fra 2007 og 1999. Planteskolernes gennemsnitsstørrelse er med andre ord steget kraftigt. Når en planteskole er stoppet, er dens marked suget op af de overlevende. Tallene bekræfter dog

samtidig at erhvervet samlet set ikke har ekspanderet.

Erhvervet er samtidig blevet internationaliseret. Der er opstået en stigende udenlandsk konkurrence som har presset priserne ned. Det har været med til at få de danske planteskoler til at udvikle en mere udpræget nicheproduktion. Den er delvist er baseret på import af halvfabrikata og kendskab til det lokale marked. Små planter tages hjem, udvikles og sælges.

Mange års råd og kampagnen om at bruge hjemmehørende arter og sorter har ikke ændret den internationale tendens. Det skyldes bl.a. at nogle arter som f.eks. Potentilla har så stor klimatolerance at de uden problemer kan dyrkes længere mod syd - og derfor billigere. I andre tilfælde, hvor klimatilpasningen er vigtigere, har man de såkaldte Dafo-planter fremavlet til danske forhold, men her er sortimentet begrænset og bliver heller ikke altid brugt.

Prisfaldet hænger sammen en anden generelt tendens, nemlig det faldende sortiment. Udviklingen drives frem af de store handelshuse og grossister der - groft sagt - hellere vil have omsætning end sortiment. Og det opnår man bedst med store hold af få kulturer.

Priskonkurrence og import af få sorter i store partier forklarer hvorfor danske planteskoler er presset i periode med byggeboom og et omfattende parcelhusbyggeri og en tilsyneladende stor haveinteresse. Til gengæld har havecentre haft nogle gode år.

Der er dog stadig et marked for kvalitet og stort sortsbud. Det kan f.eks. se i udenlandske leisure-centre hvor man køber alt til fritiden. Også planter. De giver tit plads til mindre specialhandlere af bl.a. planter som søges af de mere dedikerede kunder. Som Kronborgs eksempler viser, er der også plads til planteskoler der

fremstiller specialvarer i en produktion der stadig er baseret på meget håndkraft.

Niche og sortiment

Specialiseringen er den mest udprægede tendens blandt de planteskoler Kronborg har talt med. De laver ikke det samme. Grinderslev.dk arbejder med rododendron, Frode Jensens Planteskole med frugttræer, Hviids Planteskoler med roser i potter, Staudegaarden med stauder og Salomonsens Planteskole med prydtæer og prydbuske i potter, Møllegårdens Planteskole med Færdig Hæk og Færdig Bunddække.

Andre planteskoler med bredere sortimenter skærer produktionen til, f.eks. Gunnar Christensens Planteskole så man retter sig mere mod tidens tendenser. De øvrige har også en vis specialisering. All-round-producerende planteskoler findes ikke mere.

Specialiseringen er ofte ledsaget af store sortimenter. Det går ellers mod tendensen om kun at lave de mest solgte sorter. Hviids Planteskole vil være totalleverandør inden for sit speciale. Skaffer den rose der kun skal bruges én af. Og tager bøvlet med. Grinderslev.dk har 500 rododendronsorter. „Hvis jeg kun har de samme planter som Bilka, kan jeg kun få samme pris som i Bilka, og den kan jeg ikke leve af,“ siger John Grinderslev. Også Staudegaarden er med sine omkring 800 stauder et eksempel på at store sortimenter kan være levedygtige.

Effektivitet

Flere af planteskolerne baserer mod alle odds deres produktion på relativt meget håndarbejde. Det gælder især Frode Jensens Planteskole, Hviids Planteskole og Salomonsens Planteskole. Som Leif Salomonsen siger: „Kig dig omkring. Du finder ingen maskiner. Vi har ingen pottemaskiner og ingen snedige indret-

ninger der kan sætte potter på afstand i marken. Vi har ingen automatik. Alt hvad vi laver, er håndarbejde.“

Håndarbejde kan altså lade sig gøre i nogle tilfælde, men i alle tilfælde til nicheproduktioner, ofte baseret på halvfabrikata som er grundlaget for f.eks. Hviids Planteskoles roser og Salomonsens Planteskoles træer og buske.

Den arbejdsintensive produktion er dog tilsyneladende for de få. Det store flertal af planteskoler kæmper i hvert fald stadig med rationaliseringer for at holde omkostningerne nede, måske fordi de i vid udstrækning laver det samme.

Effektivitet er dog et krav alle ledes af. Staudegaarden vil fremstille stauder lige så effek-



tivt som andre producerer potteplanter. Det er lykkedes selv om man stadig kæmper for at effektivisere produktionen. På grund af sin specialisering udvikler man selv teknikken. Møllegårdens Planteskoles specialisering har nødvendiggjort en særlig maskinudvikling. Her er udviklingen af maskiner næsten lige så vigtig som udviklingen af nye produkter, forklarer Lars Strarup.

Instant garden

Flere af de ni planteskoler gør meget ud af at imødekomme den moderne haveejeres ønsker om at alt skal være nemt og se færdigt ud fra starten af. Hviid roser og Salomonsens træer og buske er i pletter så de kan sendes og plantes hele

sæsonen. De er lette at plante og ser færdige ud med det samme.

„Folk gider ikke vente på at haveplanter vokser til og kan ikke forstå at det skulle være nødvendigt,“ siger indehaver Ole Hviid. Det er han ikke ene om. En anden er Ole Strarup fra Møllegårdens Planteskole der indførte 'Færdig Hæk' og siden udvidede med 'Færdig Bunddække'. „Vi har travlt når vi har fri. Folk har mindre tid til haven. Så vil de da ikke gå og vente på at den vokser op,“ forklarer han.

„Ingen tænker på næste år når de skal købe planter,“ forklarer Henrik Christensen fra Gunnar Christensens Planteskole der er ved omlægge produktionen så man bl.a. får sto-

re stauder og prydgæsser i store pletter og i det hele taget indretter produktionen efter markedstendenserne som dog er meget skiftende og impulspræget. Folk vil have oplevelser her og nu - og betaler for det. For dem spiller planternes hårdførhed ikke noget mere. Dermed falder også grundlaget for Dafo-planterne hvor netop klimatilpasningen er afgørende, forklarer han.

Personale og elever

Især Frode Jensen fra Frode Jensens Planteskole og Erik Lund-Andersen fra E. Lund Andersens Planteskole beklager at planteskolefagets teknikeruddannelse er gået i stå på grund af for få elever. De to er også de to mest udprægede

organisationsfolk, Frode Jensens som gammel formand og Erik Lund Andersen som bestyrelsesmedlem.

De ser den begrænsede søgning som et udtryk for at erhvervet er temmelig usynligt. „Mange andre fag har taget initiativ i fællesskab. Hvad har vi gjort? Ingenting,“ beklager Frode Jensen der selv mærker at der er svært at få faguddannede medarbejdere. Han venter at det bliver sværere i fremtiden.

Hjorthede Planteskole, der fremstiller barrodsplanter til landskabsplantninger, får imidlertid masser af uopfordrede jobansøgninger og må sige nej til de fleste. Her satses der stærkt og seriøst på at udvikle medarbejderne og inddrage dem så meget som muligt i arbejdsprocessen. „Alle skal kunne se deres rolle i virksomheden og forstå at det er vigtig rolle,“ forklarer Søren Iversen der er med i planteskolens ledergruppe.

Faglig udvikling

Erhvervet kan også udvikle sig gennem foreningen, Dansk Planteskoleejerforening, og dens aktiviteter der i fællesskab markedsfører området, trækker elever til og udvider de faglige redskaber. Eksempler er det udvidede engagement i udstillingen Have & Landskab og erhvervets nye ankenævn samt samarbejdet om Dafo-planterne der er fremavlet til det danske klima.

Denne vej frem er især Erik Lund Andersen en ihærdig fortæller for: „Når man ser regnskaberne fra de store planteskoler herhjemme, er der ikke det overskud der er nødvendigt for en nogenlunde konsolidering, endsige udvikling. End ikke de store kan gøre det alene. Der er kun én vej: at gøre det sammen.“

Frode Jensen er dog skeptisk: „Vi er ikke gode til at løfte i flok. Enhver passer sit. Virksomheder, klubber, organisationer.“ Selv er han dog fyldt med gode idéer. Det er alle de andre planteskolefolk også. Så langt så godt.

Søren Holgersen

KILDER
Danmarks Statistik (2008): Planteskolelærling 2007. Statistiske Efterretninger Landbrug 2008:17.

Siden 1980'erne har mange planteskoler saneret sortimentet. John Grinderslev går den anden vej. Han mener et bredt sortiment giver ham den handlefrihed der sikrer overlevelse

På en planteskole i Rom-lund, en halv snes kilometer nordvest for Viborg, farer John Grinderslev rundt og bekræfter den evigt gyldige erfaring at livet går i ring. Tøj, biler, planter eller arbejdsmetoder går godt i nogle år, så går det ned ad bakke, og meget ryger ud i glemsel. Men efter endnu nogle år dukker meget af det op igen.

Som nu tanken om planteskoler med fuldt sortiment - sådan, næsten. Tanken om at hvis man producerer en plantegruppe producerer man alt hvad der hører til i denne gruppe, hvis det kan produceres herhjemme. Man producerer ikke lige mange planter af alle sorter. De skal jo også kunne sælges. Men man har dem i sit moderkvarter, og man producerer dem, om ikke af hensyn til salget så til sin faglige stolthed.

Hvis man kun producerer de mest solgte sorter, er man nærmest populist - en lykkeridder der vil møde sin skæbne når markedet vender og interessen for de stort sælgende sorter falder. Hvilket kun er et spørgsmål om tid.

Tanken har gennem tiderne kostet et ukendt antal planteskoler livet fordi det blev for dyrt at holde liv i og rent omkring de sorter der ikke var nævneværdig afsætning af. Andre virksomheder nåede at luge ud i sortimentet og fortsætte med et mindre, men mere lønsomt sortiment. Specialplanteskoler så dagens lys, og en muteret faglig stolthed knyttede sig til dem.

Alligevel - eller måske netop fordi alt går i ring - driver John Grinderslev sin virksomhed med 500 rododendronsorter foruden et udvalg af andre surbundsplanter samt andre sirbuske og nu også specielle stedsegrønne. Har han da ikke lært lektien 'Du skal kun lave de sorter der kan sælges'. Hvor har han dog gået på gartner-skole?

„Det har jeg hørt. Men hvor

er de der siger sådan? Mange der fulgte det råd er jo lukkede,“ siger han uden på mindste måde at hovere eller kokettere. Problemet ligger ham på sinde.

Det skal være sjovt

„Jo mindre jeg har at handle med, jo mindre kan jeg handle. Hvis jeg kun har de samme planter som Bilka, kan jeg kun få samme pris som i Bilka, og den kan jeg ikke leve af. Jo mere jeg har at handle med, jo mere kan jeg handle, og så kan jeg få en ordentlig pris for mine planter. Måske ikke for dem alle, jeg må handle med nogle og måske slå af på prisen. Men jeg kan handle. Og for mine kunder er jeg mere interessant at handle med, når jeg har et stort sortiment så de kan få mere af det de skal bruge hos mig.“

„For det andet - og det er lige så vigtigt: Hvis jeg skal gå her døgnet rundt næsten året rundt, skal det være sjovt. Men kun at lave 10 eller 20 sorter er ikke sjovt. Så ville meget andet være sjovere end at have planteskole.“

„I øvrigt er der stor interesse for andre sorter end de gængse. Mange har gjort og gør et stort arbejde for at fortælle folk at der er mere end det de finder i Bilka. Og haveejerne vil jo helst ikke have det samme som naboen. Så anlægsgartnere der laver haver, har også brug for lidt andet. Vi laver ikke 500 forskellige sorter hvert år, nogle år laver vi måske kun 300 - foruden det andet. Det afhænger meget af hvad vi kan nå, og hvad vi kan få fat på i en ordentlig kvalitet. Vi ville gerne lave det hele selv, men det kan vi ikke nå,“ fortæller han.

For tiden laver han omkring 120.000 salgsplanter om året, heraf cirka 100.000 rododendron. Halvdelen er egen produktion, hovedsagelig ved stiklinge, resten ved videredyrkning af importerede ungplanter. Desuden laver han cirka

Masser af RODODENDRON

John Grinderslev: Hvis jeg skal gå her døgnet rundt næsten året rundt skal det være sjovt. Men kun at lave 10 eller 20 sorter er ikke sjovt. Så ville meget andet være sjovere.



20.000 andre surbundsplanter fordelt på omkring 100 arter og sorter. Dertil en mindre produktion af coniferer, fordelt på 150 sorter, samt andre prydbuske og -træer, bl.a. 15-20 sorter af japanske løn.

Fra udlandet

Også han har måttet ty til udenlandsk arbejdskraft.

„Jeg har i mange år haft en

hortonom som kom fra forsøgscentret i Foulum, en virkelig dygtig pige. Men pludselig kommer hun og siger at hun vil prøve noget andet. Hun er ikke utilfreds, der er ikke noget i vejen, hun har bare fået lyst til noget andet. Sådan tænker unge mennesker i dag, og de har jo mulighederne. Men alt hvad hun havde lært her har hun taget med sig, og



vi må se at finde en anden og lære ham eller hende op. Det tager nogle år, og der er et hul i bemanningen så længe. Men det er vilkårene.“

„Vi har nogle østeuropæere, de er meget arbejdsomme, og de gør bestemt hvad de kan. Men de skal jo lære planterne at kende, før de kan se hvornår de skal knibes, og hvordan de skal behandles. Og nogle af

dem er ikke gode til at sortere - endnu. De har svært ved at kassere en plante. 'Måske kan den sælges i morgen', tænker de og vil helst ikke smide noget væk. Hvad mon de fortæller om os, når de kommer hjem,“ funderer Grinderslev.

Rod på stiklingen

John Grinderslev blev plante-skolemand fordi han synes det

er sjovt at der kan komme rod på en stikling. Efter en turbulent barn- og ungdom var begyndte han at læse teologi ved Aarhus Universitet i 1987. Men da han efter tre år var færdig med græsk, hebræisk og latin syntes han at han trængte til en pause og til at tjene nogle penge.

Så han fik et job på Gartnernet Skjoldvang ved Århus hvor

han skulle stikke potteroser. Og der kom rod på dem, og det var sjovt. Så han begyndte at stikke andre planter hjemme i villahaven i Skovby vest for Århus. Der kom også rod på. På et tidspunkt stak han et par rododendron - som der ikke kom rod på!

„Jeg blev ikke stædig, sådan er jeg ikke. Men jeg havde hele min skoletid og min ung-



Grinderslev.dk har haft succes med at lancere færdige bede på nettet. Dermed slipper anlægsgartnerne for alt det med sorter, variation, afstemte farver, blomstringstid mv. Det hele klares med et klik, og alt leveres til døren.

dom fået tudet ørene fulde med at 'du bliver aldrig til noget'. Så det er blevet vigtigt at vise for mig selv at jeg kan. Jeg kan arbejde i døgndrift hvis jeg støder på et problem som fænger mig, og jeg standser ikke før det er løst."

Rododendron som sådan interesserede ham ikke mere end mange andre planter. Men at den ikke ville som de andre, tændte ham. Så han fandt ud af hvordan man får rod på rododendronstiklinger, formerede i et væk, byggede et drivhus på 46 m² i villahaven til naboernes bestyrtelse og forærede planter til højre og venstre og det meste af Skovby. Alligevel kunne man dårligt komme frem på parcellen for bare planter. Så han måtte ud at leje jord til sin hobby.

Fra teologi til Beder

Lidt efter lidt mistede han interessen for teologien og ringede i stedet til Beder Gartnerskole. Han kom ind og fik en læreplads hos rosenplanteskolen Knud Pedersen i Harlev,

men efter et par praktikperioder kunne ryggen ikke mere. Men han fik dispensation, så han kunne blive gartneritekniker uden praktik, og ved en eksamen traf han planteskole-ejer Søren Nygaard, Vejen, som var censor ved en anden eksamen og havde lagt et katalog fra salgsselskabet Primaplant på et bord. John Grinderslev kiggede i det og spurgte frejdigt hvorfor der ikke var rododendron i det.

Så gik det stærkt. For John Grinderslev kunne komme af med sine rododendron gennem Primaplant, men der skulle mange flere til hvis han ville være med. Han lejede sig ind i et nedlagt gartneri i Harlev, lånte 400.000 kroner i banken, importerede unplanter fra Tyskland og satte dem lige ud i vinteren 1996 som tog hver og en. Op i banken igen, men fik et nej, og så kom mantraet 'Jeg skal vise at jeg kan' igen op i ham.

Han satte en annonce i avisen og tilbød at lave haver - at modernisere sølvbryllupshaver-

ne i Skovby og omegn. Han ramte en åre, fik forrygende travlt, ansatte medhjælp, og han fandt en bank der troede på ham, så han igen kunne komme i gang med det han helst ville, rododendronplanteskole, denne gang i Romlund ved Viborg.

Han købte et brugt gartneri med godt fem hektar vindomst og noget kuperet terræn som måtte nivelleres, før der kunne sættes læhegn op, anlægges containerpladser med drypvanding, dræn og afløbning. Siden er arealet udvidet flere gange, og der er bygget nye væksthuse.

Samarbejde med grænser

John Grinderslev trådte ud af Primaplant for to år siden da han fandt at samarbejdet begrænsede hans og virksomhedens udfoldelsesmuligheder. Hans største fornøjelse er at finde på nyt og få det i gang. Når først det kører, skal nogle andre helst overtage det, for så er han i gang med noget andet.

Han skabte hjemmesiden faerdigbed.dk for at lette anlægsgartnerens arbejde med finde sorter og sætte dem sammen, så de harmonerer og har noget at byde på i en lang sæson. Det hele - plan, planteliste, spagnum, gødning og vandingsanlæg - leveres samlet hos kunden. Anlægsgartneren skal bare bestemme hvor stort bedet skal være, klikke sig frem på hjemmesiden og anlægge bedet hos kunden.

Han gjorde det fordi han ved at anlægsgartnerne ikke har noget stort plantekendskab og i en højkonjunktur ikke har tid til at sætte sig ind i det. Men også fordi han ad den vej kunne styrke interessen for 'lidt andet' når han både kunne præsentere og levere det.

Ud fra samme tanke - at gøre det nemt for de udførende og øge kendskabet til et lidt større sortiment - arbejder han med et koncept for kirkegårde. Interessen er der, siger han, men kirkegårdenes personale og ledelse har dårligt tid

til at sætte sig ind i emnet. Trenden er at der gerne må ske lidt mere på kirkegårdene. Gravstederne skal i højere grad være små, personlige haver side om side i stedet for en stor have hvor ingen må stikke ud fra helheden.

Han forsøger i sine præsentationer at benytte samme fremgangsmåde som livsstils-markedet: Et bolighus viser ikke en ny trendy vase på et billede i sit katalog. Det viser tre vaser i et trendy miljø. Det viser ideen, ikke produktet. Grinderslev viser bedet eller gravstedet, ikke planterne, der skal bruges. Og han er langt fremme med en hjemmeside hvorpå forbrugere eller haveejere kan lave hele haveplaner blot ved at se på billeder, bestemme sig og klikke med musen. Og igen: Det hele leveres til døren.

Konkurrencen om arbejdskraften og hensynet til lønsomheden inspirerer konstant til forsøg på mekanisering og automatisering. Hvad kan gøres nemmere og hurtigere uden at det går ud over plantekvaliteten? For tiden tumler han og medarbejderne med et tilbehør til traktoren som auto-



John Grinderslevs planteskole råder over fem hektar, heraf 10.000 m² under glas lidt uden for Viborg samt tre hektar med 1000 m² drivhus i Løvel ikke langt derfra. Foto: Grinderslev.dk

matisk kan sætte planterne på korrekt afstand på containerpladsen så der spares både tid og hænder.

Dyrke inspiration

For nylig har han taget et stort drivhus ud af produktionen for at indrette det til inspirations-

have for blandt andre anlægsgartnere.

„Man kunne lave planter i huset, men det er jo også vigtigt at vi viser hvad vi har, og hvad det kan bruges til. At vi får spredt noget inspiration. Behovet er der,“ siger han med henvisning til at huset er

flittigt besøgt, og den lille café i den ene ende har flere gange vist sig for lille.

I løbet af sommeren lancerer han plantebutikken.dk med alt til haven: planter, lamper, belægnings, jord og gødning – til både professionelle og haveejere. Inspiration og vejledning inklusive haveplaner og plantelister med foto og beskrivelser på nettet, bestilling ved et klik og levering til døren. Han er klar over at nogle danske havecentre vil se mørkt på at han dermed åbenlyst går ud på detailmarkedet: „Det må vi tage som det kommer,“ siger John Grinderslev. Vi skal jo videre. Jeg skal i hvert fald.

Men hvor er han og planteskolen om for eksempel fem år? „Planteskolen er her, og den er min for jeg har skabt den. Vi laver stadig rododendron, men vi laver også mange andre planter, nok flere andre, end vi gør i dag. Men det er ikke sikkert jeg er her - hele tiden. Måske sidder jeg i Korea og laver haveplaner for folk via internet og computer, og så kommer jeg her i perioder nogle gange om året. □



For nylig tog John Grinderslev et drivhus ud af produktion og indrettede det til inspirationsanlæg. En mulighed anlægsgartnere flittigt benytter.

Grinderslev.dk, Ravnstrupvej 27, Romlund, Viborg, www.grinderslev.dk. tlf. 8726 0090.

Grinderslev.dk er det ene af bare tre medlemmer i Dansk Planteskoleejerforenings surbundsklub. De to øvrige er Planteskolen Alperosen i Langå, og Basta Planter i Allerød.

Vejen frem ligger oven for rillen

Et par unge gartneriteknikere ville producere stauder lige så effektivt som andre producerer potteplanter. Det lykkedes, men der kæmpes stadig for at effektivisere produktionen.



StaudEGAARDENS ledelse i en pause i marken da det værste ræs var ovre for i år. Fra venstre Kim og Tine Nielsen og driftsleder Søren Storm.

Gartneriteknikerne Tine og Kim Nielsen forlod deres job i et potteplantegartneri. Det blev for kedeligt efterhånden som produktionen blev mere og mere industriel betonet. Kræfterne og interessen samlede sig om teknikken, ikke om planterne.

I stedet købte de i 1990 et lille landbrug lige over for kirken og præstegården på kanten af Rudme-Herringe uden for Ringe mellem Odense og Svendborg. De ville etablere et staudegartneri, for stauder er på mange måder noget andet end potteplanter. De er, firkantet sagt, meget forskellige og kan være kræse, nærmest individualistiske.

Men Tine og Kim Nielsen ville skabe en staudeproduktion der skulle være lige så rationel som potteplanteproduktion. Det ville ikke kunne lade sig gøre, mente mange. Dertil var stauder for forskellige. Og

netop dette var udfordringen der skulle sikre fokus på planterne for de unge gartneriteknikere - med tryk på gartner, ikke på teknik.

De lejede et lille væksthuse til formering ude i byen og begyndte med et lille sortiment - 200 af de mest solgte sorter. Det kunne ligne de første skridt på en sikker vej mod ulykke - at producere det samme som mange andre. Det kan gå godt, indtil en af producenterne sætter prisen ned.

Ikke kun dumpe prisen

„Da vi begyndte var der ikke mange der producerede stauder som vi gjorde det, så risikoen var lille. Og nu har vi efterhånden samlet så megen erfaring at vi har lidt at stå imod med. Det bliver ikke den første den bedste der tager tæppet væk under os,“ beroliger Kim Nielsen.

„Men det undrer mig me-

get,“ tilføjer han, „at dette at dumpe prisen tilsyneladende er den eneste vej frem som unge gartnere kender. Vi har mange unge på rundvisning her, men når jeg trækker dem til side og spørger hvad de har tænkt sig, er svaret at de vil lave det samme som de har lavet i deres praktik. De vil bare lave det billigere og på den måde komme ind på markedet.“

„Så siger jeg til dem at det tror jeg ikke de slipper af sted med. Praktikværten har sin erfaring, han har måske også lidt på bogen at stå imod med, og han har nogle kontakter som kunne gøre det svært for den unge gartner at komme af med sin produktion. Og hvis det sker tre gange, kender vi resten af historien.“

„Det kan bekymre mig at det er den eneste vej frem de unge mennesker tilsyneladende kender. Hvor har de det fra? Er de virkelig - så godt

som alle - kommet på den idé hver for sig? Men hvis de har lært det på skolen, er jeg bekymret for dansk gartneri,“ pointerer Kim Nielsen.

Daglig kamp mod vanen

Spørger man ham hvad der efter hans mening er vejen frem, svarer hans hustru Tine Nielsen: „Det gælder om aldrig at falde tilbage i vanen, aldrig falde ned i rillen med kendte hits som 'det går jo godt', og 'vi plejer'. Det er vigtigt hver eneste dag at se på om der er noget vi kan gøre mere effektivt. For vi lever af de sidste procenter, så bare en lille forbedring i det daglige bliver væsentlig i det lange løb,“ tilføjer hun.

„Det er vigtigt at medarbejderne i alle led er med til at finde det vi kan gøre bedre. Det er dem der har det i fingrene,“ supplerer driftsleder Søren Storm. „Det er svært at få



Staudegaarden producerer cirka 800 sorter, bl.a. farverige valmuer. Stauderne fremstilles efter samme teknik som pottedplanter.



Selv gjort er velgjort, og så kan man selv reparere det så man ikke skal vente på montører udefra. Derfor er transportbåndet der sender planter fra væksthuset til containerpladsen, bevidst holdt enkelt og robust.

tid til når man har travlt i det daglige. Men vi har det i hovedet, og en gang imellem sætter vi os ned og kigger på det hele: Hvad kan vi gøre bedre? Nogle gange har vi folk udefra til at kigge os igennem. Det er sjældent vi kan bruge deres forslag, men de er gode til at se det vi ikke kan se. Det er inspirerende at høre hvad de ser, og hvordan de tænker," føjer han til.

Ikke at de principielt har noget imod løsninger udefra. Det er bare sjældent at de kan bruges i virksomheden. „Edb-systemer for eksempel kan måske 90% af det vi har brug for," forklarer Kim Nielsen.

„Men hvad så med de sidste 10%," spørger vi sælgerne.

„Jamen, kunne I så ikke, spørger de og vil have at vi skal ændre vores arbejdsgang for at den passer til deres systemer. Vel vil vi da ej. Sådan gør vi ikke her. Så laver vi det selv i stedet. Og efterhånden er det blevet en del af vores måde at være virksomhed på. Vi vil have noget der passer til os, ellers har det ingen interesse. 90% ikke godt nok. Vi skal jo leve af de sidste 2-5-10%."

Eget transportsystem

Af den grund har de selv opfundet og konstrueret det interne transportsystem der sen-

der unge planter fra væksthuse ude i marken. Her tager medarbejdere bakkerne af båndet og sætter dem på plads. Omvendt den anden vej med salgsklare planter til pakkeriet. Ét langt transportbånd med kædetræk. Enkelt og robust.

„Vi har prøvet med en truck, men den kræver for megen plads, og den er for længe om det," forklarer Kim Nielsen.

„Vi har også prøvet med en automatisk truck der selv kunne finde rundt ved hjælp af nogle ledninger i jorden. For det meste. Men pludselig var den væk. Var kørt forkert med et eller andet. Men det tager jo tid at få den fundet og få rettet fejlen, så reelt duede den ikke. Nu har vi lavet vores eget system, og vi har med vilje holdt det enkelt og robust. Vi ved hvad det består af, vi ved hvor det kan gå galt, og vi har et par ekstra motorer og nogle stumper liggende, så hvis noget går i stykker, kan vi hurtigt reparere det selv. Vi er ikke afhængige af hjælp udefra af folk som har deres dagsorden hvorpå vores problemer måske ikke er så store."

Ventetid og spildtid

Det er kopimaskinen han henviser til. En avanceret maskine, som kan både faxe, kopiere og



Alexandra Denman Skriver sætter planter på plads på containerpladsen. Der er cirka 30 medarbejdere i sæsonen, halvdelen danske, ellers polske.

printe. Når altså den kan. Den er godt et år gammel, og forleden gik den i stykker, og de måtte have hjælp.

„Efter et par dage kom en montør som skiftede farvepatron og nogle tromler. Det hjalp ikke. Så var der ikke mere han kunne gøre. Så gik der en uge mere, inden en anden montør nåede frem. Han kunne fortælle at det var en dårlig maskine vi havde købt. Den ville altid gå i stykker. Hvorfor skal vi have den besked af montøren, og ikke af ham der solgte os den? Han fik den lavet, men da der var gået ti dage, og nu kan vi så bare vente på næste gang. Men hvad, hvis det havde været pottemaskinen der stod stille i ti dage,“ spørger Kim Nielsen sig selv og ser et mareridt for sit indre blik.

„Det går bare ikke. Vi skal køre 80% af vores årsomsætning igennem på 10 uger om foråret, og da skal tingene fungere for fuldt tryk - og ellers må vi selv reparere det. Vi kan ikke stå stille i ti dage og vente på en montør. Vi vil helst ikke have noget vi ikke selv kan reparere, så vi bliver afhængige af folk og deres kalender som vi ikke har indflydelse på. Så vil vi hellere lave det selv. Så det passer til vores

forhold, og så vi selv kan reparere det.“

Og det er, mener Kim Nielsen, noget af det de er gode til på Staudegården, og som er væsentligt for at virksomheden er blevet en af landets største staudeplanteskoler. Den er naturligvis ikke uafhængig af teknik, men søger at gøre sig så uafhængig som muligt af hjælp udefra.

Ny etiket - nye potter

Indtil for nylig har Kim Nielsen brugt meget tid på at være med til at udvikle en såkaldt slidsetiket og en potte med en slids til den. Fidusen er at etiketten sættes fast i potten i gartneriet så den ikke falder af under distributionen, men også at etiketten knækker hvis man forsøger at fjerne den så den ikke kan bruges i en anden potte. For når en staude koster 20 kroner i havecentret og en anden tæt ved 100, kunne en og anden måske fristes til at flytte rundt på etiketterne med stregkoden.

Men at sætte etiketten i potten skal være nemt og hurtigt. Det bliver sværere når der er jord i potten, sværere endnu når jorden er våd, og nærmest umuligt når jorden er frossen. „Men vi har en stor eksport af frosne planter tidligt på sæso-

nen, så det er vigtigt at vi nemt og hurtigt kan sætte en etiket i. Løsningen blev en ny potte med en udvendig krans med hul til en etiket. Og derefter blev vi nødt til at lave en ny bakke der passer til de nye potter,“ forklarer Kim Nielsen.

De skulle naturligvis også passe til pottemaskinerne. „Vore bakker er kraftigere end mange andre, for de skal kunne holde til maskinerne. Det nytter ikke at produktion går i stå fordi nogle bakker sætter sig fast. Så kan de være nok så

meget billigere. Vores medarbejdere gider da ikke stå og vente på at maskineriet fungerer. De er her for at arbejde, og de synes også det er sjovt, når det kører, og vi laver 20.000 potter med et eller andet på en dag. Ingen synes det er sjovt at stå og vente selv om de får løn for det,“ forklarer Kim Nielsen.

Så staudegartneren er mildt sagt ikke sluppet af med al den snak om teknik der gav anledning til at han og fru begyndte for sig selv. „Ind imellem kan man synes at det at lave planter er det mindste af arbejdet. Men den slags hører med. En plante kan ikke sælges uden en etiket, og når man har været med til at udvikle systemet, ved man at det virker. Det er meget værd.“

Frosne planter til Japan

Det med de frosne planter vedrører en god kunde i Japan som hvert forår får en stigende mængde planter der sælges som en specialitet under mærket Danish Collection. Planterne sendes med skibscontainer og skal være frosne for at klare transporten.

„Du ville ikke tro det var noget der kunne sælges hvis du så det. Modtageren tør planterne op og driver dem i

STAUDEGAARDEN

■ Staudegården er grundlagt ved årsskiftet 1990-91 med 3000 m² containerplads og formering i et lejet væksthuse. I dag har virksomheden eget væksthuse på cirka 4000 m².

■ Virksomheden producerer cirka 1,4 millioner stauder om året, fordelt på cirka 800 sorter. Cirka 70% af produktion går til eksport, det meste til Europa, men eksporten til Japan stiger.

■ Der er cirka 30 medarbejdere i sæsonen, halvdelen danske, øvrige polske.

Staudegården, Rudmevej 27, Herringe, Ringe.
www.staudegarden.dk

POPULÆRE STAUDER

Staudegaardens mest solgte stauder og græsser:

- 1 Lavendler
- 2 Geranium
- 3 Hosta
- 4 Primualer
- 5 Phlox
- 6 Campanula
- 7 Assarum
- 8 Pæoner
- 9 Astilber
- 10 Miscanthus

blomst. Han synes han er sparet for en masse besvær, og vi har en god ordre tidligt på sæsonen,” forklarer Kim Nielsen.

„Japanerne kom og så og snakkede ivrigt indbyrdes - men uden at sige noget til os - en gang om året i tre-fire år, før de sagde: Nu vil vi gerne købe. Og efter et par år fik vi et brev fra den største kunde om at nu gad han ikke det med at købe noget hos os, an-

det i Holland og så videre. Nu ville han gerne samle det hos os. Så bliver man glad. Vi hører så tit at hollænderne har vundet en lille markedsandel her eller der. Men denne gang vandt vi. Stille og roligt. Vi kan godt være med.“

De næste skridt

Men hvad bliver det næste. „Vi har længe gerne villet have en pottelinje mere, så vi kan køre fast med to pottestørrelser, og nu er maskinen endelig på vej efter et halvt års leveringstid. Det bliver godt,” siger Kim Nielsen, mens hustruen tydeligt ser ud til at længes efter en pause i alt det nye. „Og så skal vi udnytte vore medarbejdere bedre,” supplerer Søren Storm.

„Vi vil minimere deres spildtid, f.eks. mellem to opgaver. De skal have besked, og de skal et andet sted hen i marken. Vi overvejer at give dem en lille terminal med i lommen,

der giver dem besked så vi ikke skal sende en mand ud at fortælle dem det. Terminalen skal være linket til pakkeriet så den aflæser hvad det næste er vi får brug for til den ordre vi er ved at pakke. Systemet findes, siges det. Spørgsmålet er om vi kan bruge det? Det vil kræve en masse planlægning. Hvis tiden med at gå fra et sted i marken til et andet skal bringes ned, skal planterne måske placeres på en anden måde. Men den bedste måde til den ene ordre, er nok ikke den bedste til den næste. Det skal vi lige have fundet ud af.“

„Desuden skal vi nok blive lidt bedre til at udnytte vores produktionsapparat hele året. Vi har stort pres på i en periode om foråret, men der skal jo nye planter ud at stå der hvor dem vi solgte, stod. Det gør der allerede, men det kan godt blive bedre.“

Hvad sker her om fem år?

„Vi laver stadig stauder og

græsser. Og kun det,” siger Tine og Kim Nielsen samstemmende. Der er absolut ingen planer om at gå ind i andre grupper. „Men vi laver andre stauder end dem vi laver i dag. Nye farver, nye sorter, måske også andre slægter. Men det er ikke et mål i sig selv at lave mange sorter. Der vil stadig gælde i hvert fald to krav: Vi skal kunne sælge mindst 1000 planter om året af en sort, ellers er den uinteressant. Og vi har kun én jordblanding til det hele. Arter og sorter der ikke vil gro i den, har vi ikke,” pointerer Kim Nielsen. □

STAUSESEKTIONEN

Staudegaarden er et af syv medlemmer i Dansk Planteskoleerforenings staudesektion. De øvrige er: Lammejordens Stauder, Gislinge. Majland Stauder, Sdr. Omme. Overdam Planteskole, Hørsholm. Rødbylund Stauder, Tureby. Gl. Sunds Planteskole, Sunds. Hennecke Stauder, Sandved.



Væksthusene bruges til formering og vinteropbevaring. Planterne tilbringer vækstsæsonen på containerpladsen.

Næste år tæller ikke

Gunnar Christensens Planteskole lægger om til produktion af store stauder og græsser og skruer ned for prydbuskene fordi haveejerne kræver hurtige løsninger. Men de tænker ikke frem, og derfor er f.eks. hårdførhed ikke længere en kvalitetsparameter.

I hele havekulturhistorien har det været nærmest underforstået at træer, buske og stauder går igen fra år til år og vokser med årene, hvorved haven langsomt skifter karakter. Planternes evne til at komme gennem vinteren har været central. Men nu er det slut, skal man tro Henrik Christensen, indehaver af en af landets største planteskoler, Gunnar Christensens Planteskole i Fjenneslev på Midsjælland.

Haveprogrammerne i tv har flyttet fokus fra de langvarige til de øjeblikkelige haveglæder, mener Gunnar Christensen der vil indrette sin virksomhed efter det.

„Det nytter ikke at jeg kan fortælle om en plante at den er hårdfør. Folk er ligeglade, og så er mine kunder, have-

centrene, det også. Hårdførhed er ikke et argument for et køb og dermed ikke en kvalitet ved en plante,“ mener Henrik Christensen.

Hans planteskole er uhyre velrenommeret og har gennem mange år været kendt blandt kolleger og professionelle plantebrugere for et stort sortiment af prydbuske af fornem kvalitet i gode, sunde og hårdføre sorter og for at være med hvor det sker når der for eksempel skal findes nye planter eller udvikles nye produktionsmetoder.

Men nu lægger Henrik Christensen produktionen om. Der skal luges ud i prydbuskene fordi de ikke sælger så godt som tidligere. Produktionen skal skæres til, færre sorter, færre planter. I stedet satses på

stauder og græsser. Store planter i store potter. Planter der gør en iøjnefaldende forskel straks de er sat i haven og ikke en gang i løbet af sommeren eller måske næste år.

„Folk er ligeglade med om en plante kommer igen næste år. De er interesserede i at planten ser godt ud og giver en oplevelse i haven når de har fået den hjem og ikke om en måned eller næste år. Ingen tænker på næste år når de skal købe planter. Begrebet eksisterer ikke når folk overvejer hvad de skal købe,“ forklarer Henrik Christensen.

„Vi taler ikke om de passionerede, erfarne haveejere. Vi taler om folk der har en have der skal være flot og spændende, uden at de vil bruge deres tid på det. De har set i fjernsy-

net at sådan laver man have, og sådan vil de have det. Det må vi indstille os på og indrette produktionen efter.“

Færdige løsninger

Virksomheden begyndte allerede for fem år siden at producere stauder, og siden er antallet af varenumre fordoblet, men ikke omsætningen. Det har overrasket Henrik Christensen hvor hurtigt, udviklingen er gået, og hvor stor efterspørgslen er blevet på færdige løsninger - store planter i store potter der ser ud af noget og omgående præger haven eller terrassen.

„Det var et sløvt forår for os og for mange andre. Det var selvfølgelig på grund af vejret - først var det for koldt til at gå i haven, og så blev det pludse-

Store planter der giver en oplevelse i haven straks de er sat på plads, er vejen frem, mener Lone og Henrik Christensen, her med Nepeta i blomst.



lig for varmt til ret meget andet end at grille og dase. Men det var også fordi der sker en ændring i efterspørgslen - en ændring som har været større end vi har været opmærksomme på. Vi tror tendensen fortsætter, og vi indretter os efter det. Vi vil stadig lave blomstrende buske, men vi skærer sortimentet til, så vi laver de sorter der sælges i det antal der kan sælges - og det er væsentlig færre end i dag. I stedet skal vi blandt andet lave flere frugtbusse. Der er en enorm interesse for køkkenhaven blandt folk," siger Henrik Christensen.

Derfor vil virksomheden i sensommeren introducere blandt andet blåbær - store buske i store potter og med bær som bare lige skal modne før de er klar til tærten. Derefter vil langt de fleste smide busken ud, og det var så det. Ingen vil overhovedet spekulere på om den er hårdfør - om den måske kunne give til en tærte mere næste sommer.

249 kr. her og nu

„Folk vil ikke give 30 eller 50 kroner for en staude i en lille potte som der måske kommer noget op af i løbet af nogle måneder og lidt mere til næste år. Men de vil gerne give 249 kroner for en stor flot plante der giver en oplevelse i haven, straks de får den hjem. Det vil de i København og Nordsjælland, og det varer ikke længe før fynboer og jyder i de store byer også vil, og så følger resten efter. Forudsætningen er at planten lever op så der sker en ændring i haven eller ved fordøren, når planten er sat der," forklarer han.

„Ser en Buddleja godt ud i en krukke? Vel gør den da ej. Er en Potentilla pæn i en krukke? Man kan jo næsten høre det er noget fra i går. Men ser en hosta godt ud i en krukke? Eller en Digitalis eller en Verbascum? Find to-tre, måske fire stauder der klæder hinanden i tre-fire velvalgte krukker. Det dur," siger han.

Omlægningen kommer bl.a. til at betyde at Gunnar Christensens Planteskole melder sig ud af Dafo-klubben - en kreds af planteskoler der har overtaget rettighederne til Dafo-varemærket med henblik



De foregående år har man set stadig flere rødbladede planter på de store engelske haveudstillinger, The Chelsea Flower Show og The Hampton Court Palace Flower Show (herover), som om de kunne blive en ny trend i haverne. Skulle det ske, er Henrik Christensen klar med sine bidrag, bl.a. Phormium cookianum 'Black Adder' (herunder til venstre) og rødbladet lobelia (til højre).



på at fortsætte det arbejde som tidligere forskningsleder Poul Erik Brander i mange år gennemførte ved Statens Planteavlsvforsøg og Danmarks Jordbrugsforskning - nu Det Jordbrugsvidenskabelige Fakultet ved Aarhus Universitet.

Sigtet var at finde træer og buske der var særligt velegnede til dyrkning herhjemme. Sunde og hårdføre planter til haver, parker og landskabet. Det er et arbejde som Gunnar Christensens Planteskole har fulgt med stor interesse og deltaget i når lejligheden bød sig. Det skete senest ved introduktionen af fire blomstringssikre Hortensia-sorter Alma, Bella, Clara og Dorthea der er sendt i handlen, og et par stykker mere er på vej.

„Min kone Lone der styrer pengene, spørger hver gang vi får en opkrævning på kontingentet til Dafo-klubben, hvad vi får for de penge, og jeg kan ikke svare. Vi får hårdføre sorter, men det er som nævnt ikke et argument. Men vi får ingen nyheder derfra, dem må vi selv ud at finde.“

En halv time til haven

Henrik Christensen er ikke i tvivl om at fremtiden kræver flere færdige løsninger og byder på flere impulskøb.

„Et haveprogram i fjernsynet varer en halv time, og det er i



Med et produktionsareal på cirka 18 hektar er Gunnar Christensens Planteskole en af landets største.

mange familier den tid der er til haven. De har jo set at det kan lade sig gøre på 30 minutter, og nu vil de have det. Det kan godt være det ikke er virkelighed i traditionel haveforstand. Men det er det de har set og det de vil have.“

„Et af de store havecentre i København har revet hylderne ned hvor planterne stod i alfabetisk orden efter latinsk navn. I stedet står planterne samlet i grupper - inspirations-øer - afstemte i farverne eller til forskellige formål. Store planter,

færdige løsninger, lige til at tage med hjem. Jeg tror at vi producenter fremover kommer til at stå for disse øer, så vi tegner os for et antal øer i en sæson, og så er det vores opgave at sørge for at de er spændende hele sæsonen. Det er jo en enorm mulighed for at skabe en omsætning når man har en god idé.“

„Vi tager til de store engelske haveudstillinger et par gange om året for at få ideer, og besøger samtidig et par havecentre for at se hvad der

rører sig. Så kigger vi i boligmagasiner og følger med i haveprogrammerne. Det er dér kunderne får ideerne, det er dér vi skal se signalerne. I tide,“ understreger Gunnar Christensen.

Er dette godt om tre år

„Tag nu hortensierne igen. Vi har produceret dem fordi de er 'hårdføre' - mere blomstrings-sikre end andre sorter, fordi haveelskabet sagde at det var et problem at nogle sorter pludselig ikke blomstrede, også selv om de ikke var frosset. Så fandt Danmarks Jordbrugsforskning og haveelskabet frem til disse sorter. Men i dag kommer der jo nye sorter af alt muligt alle mulige steder fra. Min formand har lige lavet et skema for vores produktion frem til 2012, et vist antal af én sort i én størrelse på ét tidspunkt, en anden størrelse til et andet tidspunkt, en anden sort et andet tidspunkt og så videre. Det hele er tilrettelagt. Han forlanger bare at jeg skal sætte navne i kasserne: Hvilke sorter skal han producere i hvilken kvalitet til hvornår,“ fortsætter Gunnar Christensen.

„Men ved jeg at Alma, Bella, Clara og Dorthea er gode sorter i 2012 når hårdførheden ikke længere tæller? Folk køber jo bare en hortensie med knopper i, den skal nok blomstre. Og når den ikke blomstrer mere, ryger den ud. Så meget af det vi ved, kan ikke bruges



Produktionen er gennemaftomatiseret. Det nyeste er en maskine der lægger et lag findelt bark i toppen af potten så ukrudt ikke kan spire. Virksomheden regner med at den i kraft af nyanskaffelsen kan spare 1000 arbejdstimer til lugning næste år. Potterne roterer i høj fart, mens barken lægges i potten. Rotationen slynger den overflødige bark af.

GUNNAR CHRISTENSENS PLANTESKOLE

■ Planteskolen producerer et stort sortiment af pryd- og frugtbuske, buske på stammer, stauder, græsser, bregner og bunddække. Produktionen af prydbuske vil fremover blive mindre, mens produktionen af stauder, græsser og bregner vil blive øget.

■ Virksomheden producerer årligt cirka 700.000 potter med planter i størrelser fra 2 til 25 liter, heraf 450.000 i 3-3,5 liter potter. Der er en stigende produktion af store planter i store potter.

■ Virksomheden er grundlagt i 1962 af Gunnar og Nina Christensen - Henrik Christensens forældre - på seks hektar i Hedehusene ved Roskilde. Den flyttede i 1966 til Fjenneslev.

■ Planteskolen er i dag på cirka 18 hektar med knap to hektar væksthuse. Den har siden 2003 været ejet af Henrik og Lone Christensen. Der er cirka 25 medarbejdere, cirka halvdelen fra udlandet.

Gunnar Christensens Planteskole, Ringstedvej 92, Fjenneslev. www.gcplant.dk.

til noget mere. I stedet skal vi til at finde ud af alt det nye. Stauder, græsser og bregner. Men hvilke? Og måske kartofler - i en potte på terrassen, så man bare lige løfter toppen, høster hvad der er, sætter planten på plads igen og lader den gro videre. Ny høst næste lørdag.“

Mere salg om sommeren

Når det generer Henrik Christensen at han har undervurderet udviklingen, er det blandt andet fordi han mener at netop evnen til at finde det

nye, producere det og sende det på markedet, er en meget væsentligt grund til at virksomheden er blandt landets største. Det handler om omstillingsparathed og -evne.

„Dernæst har vi nogle fagligt dygtige medarbejdere til nøglefunktioner som kan arbejde selvstændigt, og som jeg kan uddelegere til. Især vores formand, Morten Slot, er et unikum af viden og inspiration. Desuden har vi nogle flittige medarbejdere der virkelig går til den i de øvrige funktioner,“ forklarer han.

„Vores sommersalg bliver lidt større år for år. Vi er på vej væk fra et marked med et stort forårssalg og et mindre efterårssalg. Det er ved at udjævne sig. Vi sælger planter hele året, der er gang i den hele året. Halvdelen af vore folk i marken er udlændinge, og det går fint.“

Udfordring og grænser

Hvor ligger udfordringerne i fremtiden?

„I dag er det ikke nok at kunne producere planter. Vi skal være forrest i hele proces-

sen: idé, vare, billeder, markedsføring, etiketter, forbrugsinformation, præsentation i havecentre. Lige nu er vi ved at finde en fotograf - vi skal bruge langt flere og langt bedre billeder.“

„Der ligger en stor faglig udfordring i alt det nye, vi skal lære. Det bliver da spændende. Men vi skal også lære at styre os så vi ikke pludselig står med 500 sorter som Tine og Kim (Staudegaarden i Ringe, Grønt Miljø, juni 2008) der begyndte med 200 sorter og nu vist kører med 800. Vist er det spændende, men er det rentabelt? Tingen bliver vigtig. Vi skal være først med det nye, men ikke for tidligt. For 15-20 år siden var nogle tidligt ude med store planter i store potter, men der var også nogle der brændte fingrene. Det er synd, de havde jo set rigtigt, de var bare for tidligt ude.“

Vi har hvad der skal til

Du nævner ikke automatiseringer og mekaniseringer i produktionen som mange andre ville fokusere på.

„Det er fordi vi har de produktionsfaciliteter der skal til, for at vi kan være med, ellers var vi her ikke. Vi automatiserer og rationaliserer alt det vi kan. Senest er vi gået over til at dække jorden i potterne med et lag bark som ukrudtet ikke kan spire i. Det krævede en ny maskine og et ekstra bånd i produktionen. Men vi regner med at spare 1000 timers lugning næste år på grund af den maskine. Og så tror jeg det fremover kommer til at spille en større rolle at vi ligger tættere på. Det kan ikke blive ved at gå at hente varerne i Belgien med de aktuelle benzinpriser og CO₂-udslip og hvad ved jeg. Nogle kører gratis eller i hvert fald meget billigt lige nu, men de der ikke laver penge, bliver jo ikke ved at køre.“ □



En potentil i en potte lyder som noget fra i går, mener Henrik Christensen. Men en fingerbøl i en potte er vejen frem - når farven er rigtig, og planten er så stor at den træder frem i haven.

PRYDPLANTEKLUBBEN

Gunnar Christensens Planteskole er et af medlemmerne i prydplanteklubben i Dansk Planteskoleejerforening. De øvrige er:

Nygaards Planteskole, Vejen
Agtrupvig Planteskole, Bjert
Verners Planteskole, Hammel
Thomsens Planteskole, Aalborg
Midtfjord Planteskole, Fjerritslev
Westerly, Skjern
Jobcenter Århus Nord, Risskov.

Succes ved håndkraft

En bi kan ikke flyve, men ved det ikke og gør det alligevel. Og herhjemme kan man ifølge lærebøgerne ikke overleve ved at producere ved håndkraft. Leif Salomonsen ved det og gør det alligevel i sin planteskole. Nøgleordene er sortiment og kvalitet.



Salomonsen er begyndt at lave paradisæbler som spindeltræer, så frugterne sidder som perler på en snor, tilsyneladende hele vejen op ad stammen, i virkeligheden på meget korte sideskud. På den måde kan også haveejere med en lille have få plads til en allé langs indkørslen. Her er det sorten 'Red Sentinel' - fotograferet før den blev rød.

Der er noget overbevisende over en mark med 60.000-70.000 træer og buske i store potter og gudskelov for det. Ellers ville man ikke tro det kunne lade sig gøre. De står i Salomonsens Planteskole i Vormark mellem Nyborg og Svendborg og modbeviser et af de mest centrale mantraer i erhvervsudviklingen og den økonomiske politik herhjemme de sidste 20 år eller mere: „Håndarbejde kan ikke betale sig i Danmark. Det kan ikke løbe rundt på grund af de høje danske lønninger. Man må mekanisere og automatisere.“

„Kig dig omkring. Du finder ingen maskiner. Vi har ingen pottemaskine og ingen snedige indretninger der kan sætte potter på afstand i marken. Vi har ingen automatik. Alt hvad vi laver, er håndarbejde,“ fortæller Leif Salomonsen der grundlagde virksomheden for 29 år siden.

Han får unge planter hjem fra først og fremmest hollandske, men også enkelte danske underleverandører om foråret, pletter dem op, vander og gøder i én vækstsæson og sælger - så vidt muligt - det hele om efteråret til levering det følgende forår. Det bliver til de nævnte cirka 60.000 store træer om året, samt cirka 10.000 buske, fordelt på cirka 150 arter og sorter. Uden mekanik ud over vogne, traktorer og drypvanding, men med hjælp fra seks fuldtidsmedarbejdere og yderligere tre i sæsonen.

Hemmeligheden, Salomonsen?

„Sortiment og kvalitet. Hvis du har de rigtige planter - dem som haveejerne vil have - i den rigtige kvalitet, kan du få prisen for dem. Vi har et stort sortiment, så vore kunder - havecentre - kan få hvad de skal bruge hos os i en kvalitet vi kan stå inde for, og som kunderne lærer at kende. Vi laver



Først med det sidste: Sorbus matsumurana 'Noriko' som tidligere forskningsleder ved Danmarks Jordbrugsforskning, Poul Erik Brander fandt i bjergene på øen Honshu i Japan, er nu i produktion hos Salomonsens Planteskole.



Med sine sølvgrå blade kan pilebladet pære, Pyrus salicifolia 'Pendula' godt minde om et oliventræ, hvorfor det nogle gange kaldes nordisk oliven. Til forskel fra oliven er den nordiske version fuldt hårdfør.

ikke 10.000 planter af én slags, som vi så kaster på markedet. Den slags kan vi slet ikke være med i. Vi vil ikke være med. Vi laver mange arter og sorter, men i et forholdsvis lille antal, og vi sælger ned til to ad gangen hvis det skal være.

Tag hånd om transporten

„Noget af det kan de sikkert få i Holland, måske også billigere, men hvis de skal have et nogenlunde dækkende sortiment i Holland, skal de ud til flere leverandører med alt det bøv, det indebærer. Og så er der transporten. Det er meget vigtigt i dag at varerne når frem til aftalt tid, og at de er i orden, så de er klar til at blive solgt når de når frem. Det nytter ikke at vi skal ud i lange diskussioner om årsag og skyld, bytning og erstatning fordi varerne ikke er i orden på det tidspunkt, da vi skulle have travlt med at sælge dem. Det skal være i orden. Der skal tages hånd om planterne under transporten. De skal pakkes så de står sikkert og når frem i ordentlig stand. Og vi er tættere på vores kunder, så

planterne ikke skal rasle på landevejen det halve Europa rundt,“ fortæller han.

„Fordelen ved vores måde at producere på er at vi hurtigere kan stille om. Planterne er jo tre-fire år gamle når vi får dem - den tid sparer vi. Hvis interessen for en plante pludselig falder, kan vi bare bestille nogle andre. Vi har ikke et-årige, to-årige og tre-årige planter undervejs i marken som vi pine-død skal have solgt selv om interessen er væk. Vi bestiller om foråret, får leveret det følgende forår og sælger det følgende efterår. Så vi skal 'kun' se halvandet-to år frem, når vi bestiller, ikke seks-syv år.“

Ud at finde nyheder

Men hvad vil havejerne have, og hvordan finder han ud af det?

„Nyhederne kommer jo ikke flyvende til os. Vi er nødt til at finde dem selv. Ud at se os om, helst fire gange om året, men det kniber at nå det så tit som vi gerne skulle. Nogle gange kan vi også finde på nyt ved at finde nye måder at bruge kendte planter på. For eksem-



Kuglehorn, *Acer platanoides* 'Globosum' med den kugleformede krone er et smukt og stærkt træ, hårdfør og vindstærk og velegnet til byformål.

pel har vi lavet spindeltræer af paradisæbler, altså træer med meget korte sidegrene, men stadig med masser af frugter der sidder som perler på en snor hele vejen op ad stammen. Reelt sidder de på sideskud som vi holder korte ved at klippe dem. Det er meget flotte træer, både når de blomstrer, og når æblerne modner og får farve. Og de fylder 30-40 cm i bredden og ikke tre-fire meter som et normalt paradisæbletræ. På den måde kan haveejerne få en allé langs med indkørslen, også i de helt små haver."

Der er vækst i Sverige

Hovedparten af produktionen afsættes herhjemme, navnlig til danske havecentre, men der er ved at komme god gang i en eksport til Sverige. I år er den steget cirka 30 %.

„Der er en stærkt stigende interesse for det grønne i Sverige, så stærk at svenskernes egen produktion ikke kan følge med,“ fortæller Leif Salomonsen. Tilsyneladende har haveejerne god købekraft, og havecentrene er begyndt at se sig om i EU for at købe ind.

„De kommer til os og spørger om vi ikke kan organisere det så de kan få hvad de skal bruge ét sted, så de ikke skal hele landet rundt. Jeg har meget, men jeg har dog ikke alt. Det er oplagt at forsøge at samordne salg og transport fra danske producenter, men det er desværre ikke helt enkelt,“ konstaterer Leif Salomonsen.

Lige fra han var knægt, har han følt sig i godt selskab med træer og buske, fuglereder og haletudser. Så da han skulle i vej efter skolen, foreslog hans forældre at han kunne blive planteskolemand. Det var vist det der lå tættest på hvis man skulle skabe en levevej ud af glæden ved naturen. Og sådan blev det.

Ordentligt og godt

Ungdommelig udlængsel efter uddannelsen og soldattiden sendte ham til Norge hvor han så at der er mange måder at lave planter på - og mange måder at behandle dem på. Men han følte sig utilpas når han så at planter bare blev stuvet sammen eller fik lov at gå til i sygdom. Han kunne ikke



Salomonsens Planteskole ligger mellem Nyborg og Svendborg. Produktionsarealet er cirka fire hektar.

med det. Han synes at planter skal behandles ordentligt, hvis man vil have gode planter ud af det.

Efterhånden fik han styr på hvad han mener med ordentligt og godt: Velformede buske der ikke er trykket eller mangler et par grene fordi de er knækket under trykket og efterfølgende klippet af. Buske med forgrening fra jorden. Buske på stamme med samme stammehøjde, opstammede træer med samme stammehøjde og en velformet krone, der ikke er trykket eller klippet

skæv. Planter der har det så godt at man kan se det.

Og det er ifølge Leif Salomonsen ikke det store hokus-pokus at lave sådanne planter. Opmærksomhed er nøgleordet. De skal passes. Stå på en ordentlig afstand så de kan få det lys de skal bruge. Stå fast, det vil sige i en stor potte på et fast underlag og bundet fast i toppen. Vandes og gødes efter behov og ikke mere. Alt det som så mange siger ikke kan betale sig.

„Lad os da prøve at gøre det og se om ikke det kan betale

sig,“ sagde han i 1979 og det er gået fremad siden.

Et godt år

Han var med i salgsselskabet Prima Plant i en periode, men er trådt ud igen og står nu selv for både produktion og salg. Det betyder blandt andet at telefonen ringer i ét væk i august og september.

Årets produktion sættes til salg 1. august, og da opdateres kataloget på internettet. Midt i august var 75% af årets produktion afsat, og det er godt - på grænsen til for godt. „Det

er jo også kedeligt at skulle sige nej når kunderne ringer,“ siger han.

Det gode salg skyldes blandt andet at planteskolernes fagmesse i Nyborg i august gik usædvanligt godt. Salomonsen havde en ekstra stor stand i år: „Kunderne vil se varen før de køber, så vi tog hele butikken med derud - i hvert fald næsten hele sortimentet.“

Det viste sig al arbejdet værd. Leif Salomonsen solgte godt på messen, men han solgte endnu mere i telefonen før og efter: „Vi søger jo altid at finde noget som kunderne ikke kan finde på det næste gadehjørne. Vi laver de ting vi tror på, i den kvalitet vi tror på, og så laver vi lige så mange som vi kan sælge - og ikke flere.“

SALOMONSENS PLANTESKOLE

- Der produceres 60.000-70.000 træer, buske og buske på stamme i store potter om året. Hovedkulturer er syrener, ca. 10.000 stk., paradisæbler i syv-otte sorter, 5000-6000 stk. og prydkirsebær, 6000-7000 stk.
- Produktionsarealet er ca. fire hektar.
- Planteskolen er grundlagt i 1979 af Leif Salomonsen der forinden var uddannet hos blandt andre Erik Andersen, Lange-skov, og P. Kortegaard.

Salomonsens Planteskole
Svinget 21, Vormark, 5874 Hesselager
Telefon 6225 3590. www.salomonsensplanteskole.dk.



Leif Salomonsen blev selvstændig for at lave planter som han synes de skal være, på en måde som han gerne ville lave dem på. Næste år er det 30 år siden.

FRUGT- OG PRYDTRÆKLUBBEN
Salomonsens Planteskole er medlem af Frugt- og Prydtræklubben under Dansk Planteskoleejerforening. De øvrige medlemmer er Arne R. Jensens Planteskole Ørting ved Odde Planteskolen Bøgely, Oure Frode Jensens Planteskole, Sabro Joel Klerks Planteskole, Skævinge Minks Planteskole, Svendborg.

Planteskolernes sammenhold i knibe

Det kniber med viljen til at løfte i flok, og snart kniber det også med at få folk til at føre faget videre, frygter planteskoleejer Frode Jensen der er specialiseret i frugttræer til private.

Der gik ikke mange dage fra statsministeren i marts i fjor bekendtgjorde at FN's næste klimakonference skal holdes i København i december næste år, til planteskoleejer Frode Jensen i Sabro lidt uden for Århus var klar med en plan.

„Konferencen kommer til at handle om CO₂, og planter 'spiser' CO₂. Så jeg synes vi skulle holde en stor udstilling i Bella Center - lige uden for konferencens dør - og vise hvad dansk planteproduktion formår,“ er hans forslag.

„Det er så stor en chance at dansk gartneri og planteskoleerhverv nok ikke får en større i min tid. Det vil komme til at vrimle med pressefolk fra hele kloden - foruden ministre og embedsmænd. Der vil være så mange muligheder for at sprede ideer over hele kloden og skabe kontakter at man ikke kan forestille sig det,“ tilføjer Frode Jensen.

Som tidligere formand for Dansk Planteskoleejerforening, 1996-2003, har han kontakterne i orden, og han har forelagt sin plan og drøftet sine tanker med høj og lav i erhvervet. Men uden at møde forståelse, endsize opbakning.

„Vi er ikke gode til at løfte i flok i erhvervet,“ konkluderer Frode Jensen. „Enhver passer sit. Virksomheder, klubber, organisationer. Det er ikke lige os, men prøv de andre, lyder svaret. Ingen vil satse, med mindre de er helt sikre på konstant gevinst til lige netop deres virksomhed. At det kunne komme branchen og faget til gavn er tilsyneladende ikke nok.“

Folk vil gerne yde

Men vil man kunne sælge så lidt som et æbletræ til en haveejer blot med det argument, at han eller hun derved kan binde lidt CO₂?

„Sagtens. Se til Thomas Hart-



I mange år har et frugttræ haft den stammehøjde 'som et frugttræ skal have' for at det er nemt at plukke frugten. Men den nuværende højde gør det svært bl.a. at klippe græsset under træerne. Frode Jensen overvejer at sende træer som disse i handelen, så haveejerne selv kan bestemme stammens højde. Men kan man få dem til at klippe i deres træer, spørger han.

tung - ham med aarstiderne. com som leverer kasser med frisk frugt og grønt til døren. Han har sat en del af sin skov, Barrit Skov ved Vejle, til salg i 150 små lodder som hver binder 20 tons CO₂ om året, svarende til en families årlige udslip. Så her kan en familie for 4000 kr. købe sig kompensati-on for sit udslip, og det går, så vidt jeg ved, strygende. Og så kan familien en gang imellem køre ud og se til sin gode samvittighed - og slippe en masse CO₂ ud ved det, og det er selvfølgelig ikke så heldigt. Men det viser at folk er villige til at gøre noget, også når det koster,“ pointerer Frode Jensen.

80.000 træer om året

I det hele taget mærker han stor interesse for sine produkter, og når planteskoler og havecentre i disse år klager over at det er svært at sælge træer, gælder det ikke frugttræer, mener han. Frode Jensens Planteskole laver 80.000 træer om året og regner med at skulle lave flere de kommende år. Blandt andet fordi de professionelle frugtavlere har fået tilladelse til at bruge holdbarhedsmidlet Smart Fresh.

„De siger ganske vist at de ikke vil bruge det, men man kan høre at de er svært tilfredse med at have fået muligheden. Men forbrugerne vil da ikke have det. De danske frugtavlere har i årevis kunnet profilere sig på at deres produkter er friske, ikke har kørt Europa rundt og forurennet med CO₂ og ikke er behandlet med de værste sprøjtemidler. Og så kommer skandalen om at sælge frugt fra sidste års høst når en ny sæson begynder, og nu SmartFresh. Jeg forstår ikke avlerne, men det er godt for mig. Efter hver eneste af den slags sager er der folk, der beslutter at dyrke deres frugt og grønsager selv,“ siger Frode Jensen.



Frode Jensen glæder sig: Hver gang pressen har nyt om kvaliteten af frugten i butikkerne, stiger frugttræsalget fordi flere vil dyrke deres frugt selv.

Han kan sagtens være glad, for han leverer kun til havecentre og detailplanteskoler. At lave træer til de professionelle avlere er en anden produktion som han ikke beskæftiger sig med.

„Mange træer til haverne bliver købt som prydtæer. De er jo flotte når de blomstrer og igen når de står fulde af frugt. At frugterne så oven i købet kan spises og smager godt, er vist nærmest en sidegevinst i vore dage. I gamle dage dyrkede man frugt for at være sikker på at have mad nok. I dag gør man det for at være sikker på at have god mad - frisk, med smag og uden sprøjtemidler.“

Hvad bliver det for et land

Selv om han således kan synes at have sit på det tørre, deler han sine kollegers bekymring over at det er svært at sælge andre træer end frugttræer. Han undrer sig når han læser at Gunnar Christensens Planteskole skærer ned på sin store produktion af prydbuske og satser på impulsvarer. Fordi haveejerne vil have planter der giver en øjeblikkelig effekt (Grønt Miljø 8/2008 side 32).

„Hvilke haver kommer der

af det,“ spørger Frode Jensen. Han fortæller om et villakvarter i Ugelbølle - en soveby nordøst for Århus - hvorfra der er udsigt over Århusbugten og forbud mod alt højere end fire meter. Det kunne jo gå ud over naboens udsigt.

„Hvad bliver det for haver når de er vokset op? Hvilket kvarter, hvilket landskab kommer der ud af det,“ spørger Frode Jensen. Haveejerne er lovligt undskyldt, mener han. De ved ikke bedre. Ganske vist

er mange af de unge der nu køber hus, vokset op i et parcelhus, men de ved ikke hvad det vil sige at have have.

„Mine forældres generation blev sendt i roerne eller ud at køre halm ind, for dengang var der brug for alle de hænder der kunne skaffes. Børn i min generation blev sendt ud at slå græs og feje fortovet og måske luge en gang imellem. Vi hjalp til med det vi kunne magte. Men vore børn blev jo sendt i idrætsklubber og skole-

fritidsordning, og hvad ved jeg, fordi min generation fik mere fritid da arbejdstiden blev sat ned. Så vi ville hellere ordne det selv end diskutere med ungerne. Derfor kan de unge i dag købe hus og have uden at ane hvad det indebærer. De kan ikke vurdere hvad det betyder om otte-ti år at de ikke må plante træer.“

Tænk langt, tænk grønt

„Det er planlæggerne vi skal have fat i. De er af samme generation og ved heller ikke bedre. Men så må vi forklare dem at der altså er andre faktorer end havudsigten og ejendomsvurderingen at tage hensyn til. At sådanne kvarterer ønsker vi ikke. Sådanne næsten bar plet i landskabet vil vi ikke have.“

Frode Jensen har også et godt øje til dem der planlægger erhvervsarealer. „Se industriområderne langs motorvejene - betonklodser og store skilte. De kunne da pakke det pænt ind i lidt grønt. Der kunne laves nogle gode, grønne korridorer på begge sider af motorvejen. De ville dæmpe støjen og skabe et smukkere landskab.“

„Det burde være sådan at 10



Det ser godt ud når et æbletræ sætter frugt tæt ved jorden og vidner om tidlig bæring. Men på nogle sorter kan det være problematisk fordi det påvirker stammens vækst og træets forgrening senere hen.

procent af byggesummen skulle gå til grønne områder som en forudsætning for en normal belåning. Det er jo ikke et spørgsmål om hvad den enkelte virksomhed vil bygge. Spørgsmålet er hvad vi vil med vores land. Skal det virkelig se ud som det gør mange steder? Både bygherrer, planlæggere og politikere skal lære at tænke grønnere og længere frem. En fælles opgave for branchen, hvem ellers," mener Frode Jensen. Men så er den der igen, den med at løfte i flok.

Holder lav profil

Frode Jensen erkender at han i dag holder lav profil udadtil. Han var med i en gruppe der forsøgte at få en hjemmeside for hele den grønne sektor, Flora Info, op at stå, men det kneb med viljen og med midlerne. Den blev aldrig til det Frode Jensen drømte om.

„Det var en skuffelse. Siden har jeg holdt lav profil," siger han i dag. Der er ikke kræfter, hverken økonomisk eller mentalt, til at tænke langt, mener han. I en artikel i Dansk Plantereskolejerforenings 100 års jubilæumsbog i 1998 forudså han at medlemstallet i løbet af ti år ville falde til omkring 75 mod dengang godt 120. Allerede omkring 2005 var tallet i begyndelsen af 70'erne.

„Man kan glæde sig over at produktionsarealet ikke er blevet mindre, men man må også se i øjnene at værdien af produktionen ikke er steget. Det har selvfølgelig nogle konsekvenser," siger Frode Jensen.

Faget savner prestige

Det gik også galt i sommer kan man sige: Jordbrugsteknologuddannelsens gartnerilinje på Jordbrugets Uddannelsescenter Århus - dvs. Beder Gartnerskole - havde kun tre tilmeldte elever da fristen udløb, og der skal ti til et hold.

„De der gennemfører den uddannelse, er dem der skal udvikle vores fag og bringe erhvervet videre. Nu kommer der ingen. Men hvad har vi gjort for at gøre opmærksom på erhvervet og på at her er en levevej? En spændende levevej synes vi selv med masser af udfordringer. Intet har vi gjort."

„De små årgange kan jo ikke være kommet bag på nogen.



Små højtydende træer til krukker, så dem der kun har lidt plads, for eksempel en terrasse på plejehjemmet, også kan dyrke deres egen frugt.

Alle har vidst at der ville blive konkurrence om de unge. Mange andre fag har taget initiativer i fællesskab. Hvad har vi gjort? Ingenting. Fordi der skulle løftes i flok. Der var brug for en langsigtet indsats, og det var måske svært for hver enkelt virksomhed at se sin gevinst. Nu ser vi resultatet."

„Man har altid sagt 'kan du ikke blive andet, kan du altid

blive landmand'. Nu tror jeg de siger du altid kan blive gartner. Der er ingen prestige i det. De unge aner knap nok, at faget eksisterer. Man roser sig af at man betaler en ordentlig, konkurrencedygtig løn. Men det er først for nylig man er begyndt på det. Lønnen har været for ringe i årevis, og det rygtes hurtigt. Men sådan et rygte lader sig ikke

bare lige vaske af."

„De unge vil gerne være anlægsgartnere", siger man „og arbejde med store planter og lave frodige haver på en halv dag, for sådan har de set det i fjernsynet. Men vil de også ligge og hamre i brosten i regnvejr? Vel vil de da ej. Men det viser de jo ikke i fjernsynet. Der er altid godt vejr i haveprogrammerne," siger Frode

Jensen i en pause mellem bygerne i august.

Mangel på faglærte

Han mærker tydeligt at det er svært at få faguddannede medarbejdere og forudser at det bliver sværere i fremtiden. Han klarer sin store og voksende produktion med hjælp fra tre faste medarbejdere året rundt plus fem-seks løse medarbejdere i sæsonen til trods for at hans produktion er uhyre mandskabskrævende. Da han for nylig havde en gruppe beboere fra Sabro på besøg, kom de ved fælles hjælp frem til at en plante har været i menneskehænder 27-28-29 gange inden den forlader virksomheden. Hovedsageligt fordi Frode Jensen vil lave sine træer på sin måde. Det betyder blandt andet at alle podninger foregår i marken, ikke i potten som planten sælges i.

Han planter grundstammer om foråret, poder på dem om sommeren, klipper grundstammens top af senere på sommeren, sætter planterne i

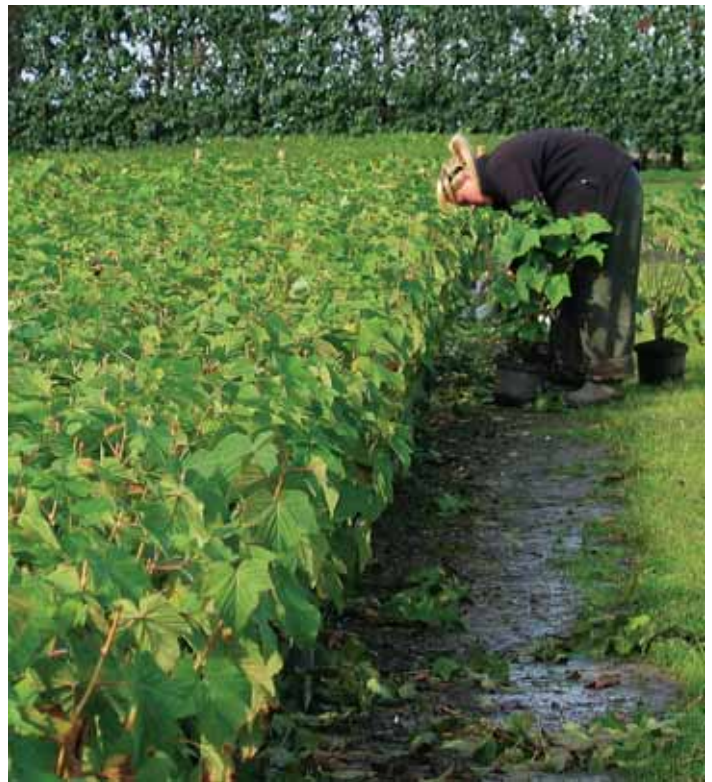
potter det følgende forår og sælger dem det følgende efterår. For sådan får han de bedste træer, mener han. Han holdt fast ved denne gammeldags måde at gøre det på, da 'alle' andre gik over til potte dyrkning sidst i 1970'erne. Fordi han kunne se at træerne gror bedre når de er podet i marken. Forklare hvorfor kan han ikke, bare se at sådan er det. Først og fremmest får de en tykkere stamme og en bedring forgrening.

Det fulde sortiment

Han lægger vægt på at have fuldt sortiment og lidt til. Han har alle de sorter nogen kunne drømme om at dyrke herhjemme, de fleste som både et-, to- og tre-årstræer, nogle som spindeltræer, nogle til krukker „så de der bor på plejehjem, også kan have et lille æbletræ“. Foruden de nye sorter han laver i tillid til at der en dag er nogle der får lyst til at prøve dem.

„Jeg er nødt til at kende dem, inden jeg kan sælge dem,“ siger han. Han ved at dele af hans produktion ikke i sig selv er rentabel og ville falde en revisor i øjnene.

„Men de er nødvendige at have for at vi kan være med. Vil vi være de bedste, så skal vi også have sortimentet. Mange af vore kunder får kun specialiteterne hos os - indtil videre,“ siger Frode Jensen med et smil. For øjeblikket går han og overvejer om æbletræer har den rigtige størrelse, eller om stammen måske skulle være lidt højere. „Det er jo tit svært for både haveejere, ejendomsfunkti-



Frode Jensen lægger vægt på at have det fulde sortiment i frugt og bær til haven. Her mærkes et parti vin før det sendes til havecentret.

onærer og anlægsgartnere at komme ind under dem og klippe græs,“ siger han.

Han overvejer at lave træer som haveejerne selv skal klippe til når de synes, stammen har den ønskede højde. Men kan man få dem til det? Mange er jo bange for at klippe i deres træ af frygt for at gøre noget forkert.

„I gamle dage spurgte de altid i planteskolen når de havde solgt et træ om de skulle klippe det tilbage eller kunden selv ville gøre det når han og hun kom hjem. Det gør de jo ikke mere. De kan ikke klippes til før de er solgt, for den pist der bliver tilbage, vil ingen da

købe. Så mange bliver jo nok aldrig klippet. Det er igen det med det faglige personale. En kassedame i havecentrene ved jo ikke at det skal gøres, end-sige hvordan.“

En glad tosse

„I foråret havde jeg besøg af Søren Ryge Petersen og viste ham og et kamerahold hvordan man poder frugttræer. Jeg tror det overraskede ham hvor meget arbejde der er ved det. Men han er ikke den eneste. Siden programmet blev sendt, har der ikke været så megen diskussion med havecentrene om prisen på vores træer. Der er nok nogle der der også har lært noget,“ siger Frode Jensen.

Men han er helt på det rene med at 27-28 gange i menneskehænder er i strid med al god latin. „Det kan godt være det er mig der er tosset når jeg bliver ved på den måde. Men hvis jeg så er en lille glad tosse, gør det så noget,“ spørger han med et stort grin. □

FRODE JENSENS PLANTESKOLE

- Den producerer 70.000-80.000 frugttræer og buske om året.
- Produktionsarealet er cirka 15 hektar.
- Der er cirka 8,5 medarbejdere på årsbasis.
- Virksomheden er grundlagt i 1977 af Frode og Kirsten Jensen.

Frode Jensens Planteskole A/S,
Mødalvej 19, Sabro.



Planteskolen har cirka 30 hektar hvoraf cirka halvdelen bruges i produktionen. Ekstra jord er nødvendig for at produktionen kan flyttes rundt. Kun med års mellemrum kan man dyrke æbler i jord der før har stået æbler i.

FRUGT- OG PRYDTRÆKLUBBEN
Frode Jensens Planteskole er medlem af Frugt- og Prydtræklubben under Dansk Planteskoleejerforening. De øvrige medlemmer er: Arne R. Jensens Planteskole, Ørting Planteskolen Bøgely, Oure Salomonsens Planteskole, Vormark Joel Klerks Planteskole, Skævinge Minks Planteskole, Svendborg.

‘Færdig have’ er kommet for at blive

Er forbrugernes krav om store planter og ‘færdige haver’ en varig tendens eller bare et forbrugsflip? Planteskoleejer Lars Strarup i Ringe mener at tendensen er varig.

Et varmt emne i plantesko-
ler, havecentre og anlægs-
branchen i sommer har været
færdige haver. Det fænomen
at forbrugerne bestiller en
‘færdig’ have hos en anlægs-
gartner, gerne efter dennes
oplæg så de er fri for at tænke
på andet end regningen som
midt i en forbrugsfest blot er
en blandt mange.

Og skal der suppleres, for
eksempel i havens krukker,
sker det med store planter der
giver et fornyet indtryk af ha-
ven - en ny oplevelse - straks
planterne er sat der. Vente på
at en plante vokser og folder
sig ud eller en have gror op, vil
de ikke.

Er det en trend der holder?
Skal man som planteskole, an-
lægsgartner eller havecenter
indstille sig på den og indrette
sin produktion og virksomhed
efter den? Eller er det bare et
københavn-fænomen, en
dille der går i sig selv når af-
matningen kommer. Og det
gør den vel? Spørg Lars Stra-
rup på Møllegårdens Plante-
skole lidt uden for Ringe mel-
lem Odense og Svendborg.
Som manden bag Færdig
Hæk-konceptet var han først
færdig. Han må vel vide om
det er en tendens eller en dille.

„Når forbrugerne beslutter
sig for at gøre noget ved ha-
ven, forventer de at kunne
gøre det færdigt. De køber jo
heller ikke et køkken uden lå-
ger,” siger Lars Strarup. „Nok
har vi fået mere fritid, men vi
har også fået mange flere fri-
tidstilbud. Vi har travlt når vi
har fri. Folk har mindre tid til
haven. Så vil de da ikke gå og
vente på at den vokser op.“

Også han mærker som sin
kollega Frode Jensen i Sabro,
(se Grønt Miljø 10/2008, side
36) at den generation der nu
køber hus og stifter hjem er
uden haveerfaring. Mange af
de unge er vokset op i et par-
celhus, men de har ingen for-
nemmelse for haven. De har
ikke været med i havearbejdet
- luget, slået græs, gravet kar-
tofler op. De ved ikke at en ha-
ve vokser op og hvordan. Men
de ved at man kan sidde i den,
grille bøffer og drikke rødvin.

„Dertil kommer at vi flytter
mere end vi gjorde for en ge-
neration siden. Dengang blev
man boende når man havde
fået eget hus. I dag flytter vi
efter behov - hvis vi lige ser
bort fra stilsanden på bolig-
markedet i disse år. Og når vi
flytter, vil vi ikke vente på ha-
ven. Den skal være i orden, så

vi kan bruge tiden på at nyde
den,” forklarer Lars Strarup.

Lidt stille tid forude

„Lige nu tror jeg at vi står for-
an nogle lidt stille år. Heller
ikke jeg ved hvor mange og
hvor stille de bliver. Men også
planteskolefolk ved at kon-
junkturerne går op og ned. Ef-
ter gode år kommer knapt så
gode. Men generelt er jeg sik-
ker på at forbrugerne frem-
over vil have køkkener med lå-
ger.“

Lars Strarup ser udviklingen
som en meget stor chance for
branchen. Den skal, mener
han, i meget højere grad end i
dag præsentere ideer og færdi-
ge løsninger i stedet for pro-
dukter, akkurat som køkken-,
badeværelses- og møbelfirma-
er præsenterer de færdige rum
- ikke vandhaner, gulvfløb og
gyngestole. Producenter og
forhandlere ved at det er stør-
re og dyrere planter der brugs-
es i færdige løsninger, men
det ved forbrugerne ikke. De
køber løsningen.

„Det interesserer dem ikke at
de kan få mindre og billigere
planter, for det er ikke den løs-
ning de vil have,” pointerer
Lars Strarup. „For forbrugerne
kan det være valget mellem at

modernisere køkkenet eller
haven. Det er det marked vi
skal operere i, blandt andet
ved at tilbyde flotte rum og
færdige løsninger. Vi skal hol-
de op med at konkurrere ind-
byrdes om at levere de billigste
planter. Vi skal stå sammen om
at konkurrere med køkken-,
badeværelses- og møbelbran-
chen om forbrugernes store in-
vesteringer. De er klar til at be-
tale for de rigtige løsninger.
Det ser vi jo i køkkenerne,”
mener Lars Strarup.

Ærgerlige raftehegn

Det var nu ikke efter en ana-
lyse af forbrugeradfærd i fri-
tidssamfundet at han fandt på
Færdig Hæk-konceptet.

„Jeg undrede mig bare over,
at det ikke var muligt at købe
et par store hækplanter så
man kunne lappe sin hæk hvis
der af en eller anden grund -
en opgravning eller en bil på
afveje - kom et hul i den. Så
skulle man se på det hul i seks-
otte år til nye planter var vok-
set op. Det syntes jeg var ær-
gerligt for dem der gik ud
over, og det ville jeg gerne
gøre noget ved. Og så ærgre-
de det mig når jeg så at have-
ejerne satte raftehegn eller
plankeværk rundt om haven
fordi de ikke ville vente på en
hæk. Det var jo ikke nogen re-
volutionerende idé. Jeg havde
været nogle år hos Korte-
gaards Planteskole i Lange-
skov, og derfra vidste jeg lidt
om hvordan man laver store
planter, og hvordan man flyt-
ter dem.“

Siden 1984 havde Lars Stra-
rup haft egen planteskole med
en stor produktion af traditio-
nelle barrods hækplanter, og
han var med til at stifte salg-
selskabet Prima Plant i 1992.
„Fordi det måtte være bedre
at planteskoler gik sammen
om at ansætte en professionel
sælger i stedet for at de hver
for sig kørte landet rundt i hæ-
lene på hinanden,” som han
siger.



Møllegårdens Planteskole blev grundlagt med hovedvægten på barrodsplanter, men de færdige hækplanter - her bøg - udgør en stadig større del af produktionen.



Flere materialer blev afprøvet som bund i Færdig Bunddække-kulturerne før løsningen blev fundet: et groft, fuldt nedbrydeligt net af kokosfibre som Lars Strarup løfter op i. Han mener bestemt at forbrugerne vil kræve flere „færdige“ planter og haver i fremtiden.

Kollegerne mente bestemt at selskabet ville kunne sælge store hækplanter.

Fra idé til produktion

Så kom nogle år da ideen skulle omsættes i praksis, så der kom en rationel produktion ud af den. Plantetæthed, rækkeafstand, vanding, gødning, formning til hæk og ikke mindst rodbeskæring.

„Roden skal beskæres for at planterne kan danne en tæt rod i rodklumpen - en masse små rødder der er klar til at komme i gang når planterne sættes ud på blivestedet. Men man skal ikke beskære hele roden på én gang, så går tilvæksten i stå. Så vi beskærer dem på den ene side og i bunden det ene år, den anden side og i bunden det andet år. Bundbeskæringen skal hindre at der dannes pælerod som går dybt i jorden og ville gøre det besværligt at tage planterne op.

Færdig Hæk-konceptet betyder ikke kun at planterne leveres i 'færdig højde', f.eks. 150 eller 180 cm, men også at der GRØNT MILJØ / VÆKSTPUNKTER

kan plantes hæk en større del af året, om end ikke hele året.

„Vi tager nogle planter op om foråret og sætter dem i indslag med henblik på levering i løbet af sommeren. Planterne kan bedre klare at blive plantet sent, når de har været taget op på et normalt tidspunkt, end hvis vi tager dem op midt i vækstsæsonen. Men vi er forsigtige med at levere om sommeren. I en normal dansk sommer med gråvej og byger kan det gå, men vi leverer helst ikke under en hede-bølge,“ siger Lars Strarup.

Lidt for meget liguster

Hovedkulturen var og er bøg og liguster, og de dækker stadig hver cirka 40% af produktionen, resten fordelt på godt en halv snes slægter og arter. Men Lars Strarup gør meget for at udvide sortimentet og udvikle sin virksomhed. Man ved jo aldrig hvad der kan blive efterspørgsel på. Og han ser en faglig udfordring i at få flere slægter og arter ind i konceptet. Som udgangspunkt

skulle det nok kunne lade sig gøre, mener han, men måske skal nogle behandles lidt anderledes end andre, og så må man jo finde ud af det.

Endelig synes han rent privat at det af og til kan blive for meget med liguster gade op og gade ned i et helt villakvarter. Eller bøg. Den bedste måde at gøre noget ved det på, er at præsentere noget andet. Blomstrende klippede hække f.eks. bærmispel, Amelanchier lamarckii, surbær, Aronia melanocarpa, foruden tjørn og spiræa.

„De er ikke sværere at holde end andre klippede hække. Det er kun et spørgsmål om at klippe dem på et andet tidspunkt end bøg og liguster, nemlig lige efter blomstringen om foråret eller i forsommeren,“ fortæller Lars Strarup.

I marken står også et par rækker med kirsebærkornel, Cornus mas, men de er ikke i sortimentet endnu, og det er et åbent spørgsmål om de kommer det. Planten er uhyre langsomtvoksende, det vil tage

sin tid inden den bliver både høj og tæt som en hæk. Men når den bliver det, er den flot med sine særprægede gule blomster i marts - i milde vintre måske februar. „Lad os nu se,“ siger Lars Strarup med fynsk tålmodighed.

Kirsebærkornellerne står ved siden af et par rækker med pyrenæisk røn, Sorbus mougeotii. „Et rønnehegn bliver aldrig tæt som en ligusterhæk. Men der er brug for et rønnehegn mange steder. Sorbus mougeotii er især god på vindudsatte steder, og hvorfor skulle et rønnehegn ikke kun leveres lige så færdig som en hæk, siger han.

Kan stadig blive bedre

Selv om der arbejdes med produktudvikling på både langt og meget langt sigt, skal der også være tid og kræfter til forbedringer i det nuværende sortiment. Nyeste tiltag er at planterne ikke kun beskæres på siderne, men skæres lidt i kegleform så de i højere grad står hver for sig i marken.

„De store planter gror jo ind i hinanden, mens de står hos os. Det skal planter jo gøre i en hæk. Men når vi bryder hækken op og står med de enkelte planter, mangler nogle af dem en gren her og der fordi pladsen i hækken var optaget af en gren fra naboplanter som havde været hurtigere ude. Så nu forsøger vi at holde hver plante for sig så alle planter har alle grene i behold og er klar til at gro sammen som de nu kan finde ud af det når de kommer ud på blivestedet.“

Færdig Hæk blev introduceret i 1995, men Lars Strarup har stadig en produktion af 'gammeldags' barrodshækplanter. Det bliver til halvdelen til to millioner planter om året. Da Færdig Hæk var godt i vej, indførte Møllegården Færdig Bunddække-konceptet. Heller ikke det er noget særligt, skal man tro manden bag. „Den idé er taget direkte fra produktionen af rullegræs. Det lå da lige for,“ siger Lars Strarup. „Det må være lige så nemt at rulle et bunddække sammen som at rulle græs sammen, tænkte vi.“

Tunge ruller

„Men selvfølgelig har vi skullet gøre vores erfaringer ned hensyn til plantevalg, stikke-

tidspunkt, plantetæthed, klipping og så videre. Det tog tre år før vi kunne sige vi havde en produktion.“

„Rullerne med bunddække er kun halvt så lange som græsruller for at holde vægten nede så både vores medarbejdere og kunderne kan håndtere dem. De lægges ud med håndkraft, og sådan bliver det nok ved at være, lige som det meste rullegræs lægges med håndkraft. Det nytter jo ikke at man kan få en maskine til at gøre det hvis maskinen ikke kan komme ind i haven,“ forklarer Lars Strarup, suppleret af sin salgskonsulent Flemming Rasmussen der tidligere har arbejdet med rullegræs.

Bunddækket etableres på et stykke sort plastic der rulles ud på marken. Derpå lægges siveslanger og derover et groft net af kokosfiber som skal holde på rødderne. Oven på lægges fem centimeter spagnum som der stikkes og dyrkes i.

„Vi prøvede meget forskelligt for at finde frem til det rette net, lige fra hønsetråd til diverse plasticnet. Men vi nåede frem til at nettet skulle være biologisk nedbrydeligt så man ikke står og graver i hønsetråd hvis det en dag skulle blive nødvendigt at fjerne bunddækket.“

Planterne stikkes sidst på sommeren, som regel af skolepiger. Kulturerne klippes maskinelt én gang om efteråret og en gang om måneden den følgende vækstsæsonen, inden de er klar til salg fra efteråret. De vinterdækkes med groft plastnet - nærmest som det man køber kartofler i. Det giver lidt læ og lidt skygge, nok til at hindre udtørring.

Ved høsten kommer en maskine og løfter det hele, skærer måtterne i 40 cm brede og 125 cm lange baner som rulles og

pakkes på en vogn. Plastic og siveslanger kasseres.

„Omhyggelig vanding er selvfølgelig vigtigt når der ikke er mere jord under planterne, men vi har lært at dræn er lige så vigtigt. Så på den nye bunddækkemark der skråner en del, har vi lagt et godt dræn på det laveste punkt,“ forklarer Lars Strarup.

Jorden har det hårdt

Da han anlagde sin planteskole var den på ti hektar. I dag har han 90, men der er kun planteskoleplanter på godt halvdelen. Resten sås til med korn. Ikke fordi byg giver bedre afkast end planteskoleplanter, men så jorden kan hvile.

„Hvis vi konstant brugte samme jord til planteskoleplanter, kunne vi få problemer fordi jorden bliver kørt fast. Vi kører med tunge maskiner hen over jorden mange gange, og desværre kører vi mest om foråret og efteråret når jorden er blød. Så jorden har brug for en pause med mellemrum så den kan få vejret.“ Lars Strarup siger at han ikke har flere færdig-ideer lige nu, men tilføjer, at „et eller andet har man jo altid i tankerne.“

Automatisk opgravning

Lige nu er det en fuldautomatisk portaltraktor der optager ham. En maskine der, når den er færdigudviklet, kan køre hen over hækkene, automatisk finde planterne i den rigtige højde, grave dem fri i rækken, lægge net om klumpen og sætte dem uden for rækken til afhentning. Og så skal den naturligvis kunne forsynes med klippere og sprøjter. Men der er et stykke vej endnu i udviklingen, f.eks. evnen til at finde planterne i den rette højde.

„Der vil altid være variation i rækkerne, mest i bøg og andre frøplanter, men også i stiklingekulturer som kan variere på grund af forskelle i jorden. En lille plet med lidt lettere jord vil kunne ses på planterne når de står på stedet tre-fire-fem år. Derfor kan man ikke bare høste en række eller ti og få det antal planter man ønsker i en bestemt størrelse. Man er nødt til at køre rækkerne igen og finde dem man skal bruge, og det skal vi så have lært traktoren.“

MØLLEGÅRDENS PLANTESKOLE APS

■ Etableret i 1984 med vægt på produktion af unge planter og barrodsplanter.

■ I dag specialiseret i varemærkerne Færdig Hæk® og Færdig Bunddække®.

■ 20% af produktionen eksporteres, især til Sverige, resten afsættes til havecentre og professionelle plantebrugere herhjemme.

■ Der er 10 faste medarbejdere som suppleres med cirka 20 danske og udenlandske, i højsæsonen.

Møllegårdens Planteskole Aps
Ravnshøjgyden 6, Sdr. Højrup,
5750 Ringe.
www.primafaerdig.dk



Færdig Hæk-sortimentet netop nu:

Navr, Acer campestre
Bærmispel, Amelanchier lamarkii
Surbær, Aronia melanocarpa
Sibirisk ærtetræ, Caragana arborescens
Avnbøg, Carpinus betulus
Skarlagentjørn, Crataegus intricata
Engriflet hvidtjørn, Crataegus monogyna
Bøg, Fagus sylvatica
Rødbøg, Fagus sylvatica 'Purpurea'
Storbladet liguster, Ligustrum ovalifolium
Almindelig liguster, Ligustrum vulgare 'Atros' Dafo
Almindelig liguster, Ligustrum vulgare 'Liga' Dafo
Almindelig liguster, Ligustrum vulgare 'Listrum' Dafo
Ribes alpinum 'Dima' Dafo
◀ Pyrenæisk røn, Sorbus mougeotii
Snedrivebusk, Spiraea cinerea 'Grefsheim'.
Buketspiræa, Spiraea vanhouttei
Småbladet lind, Tilia cordata



Færdig Bunddække-sortimentet netop nu:

Dværgmispel, Cotoneaster 'Coral Beauty' Dafo
Pandajordbær, Fragaria 'Pink Panda'
Skovjordbær, Fragaria vesca 'Rügen'
Vedbend, Hedera 'Hesma' Dafo, 'Hevil' Dafo, 'Hestor'
Nåletrædepude, Leptinella dioica
Almindelig trædepude, Leptinella squalida
Myrtegedebled, Lonicera 'Maigrün'
Ligustergedebled, Lonicera pileata
Liden singrøn, Vinca minor
◀ Krybende guldbjørn, Waldsteinea ternata



'Ude bagved' har Lars Strarup flere planteslægter under observation som mulige nye hækplanter. Hvad med - som her - snebær?

Den del af portaltraktoren der lægger net om rodklumpen er patenteret så den også kan bruges i andre produktioner, men resten af maskinen er der vist ikke så meget nyt i at det kan patenteres, mener Lars Strarup.

Tid, plads og folk til nyt

Traktoren udvikles i samarbejde med en tidligere kvægavler han stødt på, men udviklingen af maskiner er næsten lige så vigtig som udviklingen af nye produkter i planteskolen.

„Vi er nødt til at sætte tid og kræfter af til det. Vi skal finde folk der kan, og som synes det er lige så sjovt som vi synes, og de må gerne vide lidt om alt muligt. Man ved aldrig hvornår man skal ud og lede efter

et specielt leje, og så er det rart med folk der ved noget om det eller kender nogen der kan finde ud af det.“

Derfor er planteskolens værksted ikke blot indrettet og bemanded til reparation og vedligehold, men også til udvikling. Fordi det er sjovt, men især fordi det er nødvendigt.

„Timelønnen herhjemme er jo noget højere end i lande vi konkurrerer med. Derfor må vi sørge for at have en mere effektiv produktion, blandt andet ved at mekanisere hvor vi kan. Men planteskolebranchen er jo lille. De store maskinfabriker og -udviklere synes ikke vi er interessante. De kan ikke sælge så mange nyudviklede maskiner til branchen som de synes der skal til før det er

rentabelt. Det er vanskeligt at få dem med på ideerne. Så må vi jo prøve selv.“

„Vi bliver aldrig færdige, så vi kan sige at denne virksomhed er så god som den kan blive. Der vil altid ske et eller andet vi skal reagere på. Ellers kan vi da heldigvis selv få en idé en gang imellem. Det ville blive kedeligt hvis vi en dag var færdige,“ siger Strarup.

Hvis traktoren, når den er færdig, skal kunne alt det der forventes af den, skal planterne stå på helt lige rækker og med præcis den planteafstand traktoren har fået besked om. Så på Møllegårdens Planteskole styres plantemaskinen af satellitter via gps, og Lars Strarup glæder sig over at den allernyeste teknik dermed kan holde

nogle af fagets gamle dyder i hævd i stedet for at løbe dem over ende. „Så får vi de helt lige rækker, og det er nu en rar fornemmelse. Man er vel planteskolemand, siger han. □

HÆKPLANTEKLUBBEN

Møllegårdens Planteskole er et af medlemmerne i hækplanteklubben under Dansk Planteskoleejerforening.

De øvrige er:

Akkerup Planteskole, Hårby
Buddes Planteskole, Bogense
Børsting Mikkelsens Planteskole, Randers
Hedeselskabet, Fårvang
Heides Planteskole, Thisted
Holdens Planteskole, Vejen
Højgaard Planteskole, Højslev
Højmoses Planteskole, Spjald
Juelsminde Planteskole, Juelsminde
K.S. Nielsens Planteskole, Varde
Lund-Andersens Planteskole, Gørlev
Mariager Planteskole, Mariager
Nibe Planteskole, Nibe
Niels Kirketoftes Planteskole, Tarm
Nielsens Planteskole, Holsted
Nielsens Planteskole, Varde
Salling Planteskole, Roslev.



Portaltraktoren her skal når den er færdig selv kunne finde planterne i den ønskede størrelse i marken, tage dem op, lægge net om rodklumpen og sætte planterne uden for rækken.



Fire spader, to på hver side af planten i en 45-grader vinkel, sænkes omkring planten. I den ønskede dybde skubbes spaderne ind under rodklumpen så planten graves fri.



Spaderne lukker om rodklumpen så planten kan løftes hvorefter en holder med nettet svinger ind under planten. Holderen lukker nettet i bunden med en klips, og spaderne sænker planten i nettet.



Til sidst sættes planten uden for rækken den stod i. Maskinen kører videre og finder næste plante der opfylder bestillingen. Når opgravningen er slut kan planterne nemt samles ind på en vogn.

Planteskoledrift er en holdsport

Produktionen, kunderne og medarbejderne er lige vigtige på Hjorthede Planteskole der fremstiller millioner af barrodsplanter til landskabet

I en planteskole er der vel fokus på planterne, det ligger næsten i ordet. Men den holder ikke, skal man tro ledelsen i Hjorthede Planteskole. Den ligger i Østjylland omtrent midtvejs mellem Viborg og Randers og er en af landets største producenter af barrodsplanter til skove, hække og læ, vildtremitter og andre landskabsplantninger.

„Her i huset har vi fokus på tre områder: produktionen, kunderne og medarbejderne. Og de er alle lige vigtige,“ forklarer Anders Fischer, uddannet forstkandidat med speciale i kulturetablering og hos Hjorthede ansvarlig for blandt andet salget til den grønne sektor, eksporten til Sverige og tilbudsgivning ved udbud.

„Selvfølgelig skal produktionen være optimal. Vi skal lave gode planter rationelt. Men hvis ikke de to andre fokusområder er lige så optimerede,

nytter det ikke at produktionen er det. De tre ting skal passe fuldstændig perfekt sammen. Det nytter ikke at vi har en perfekt produktion hvis vi ikke har medarbejdere der kan sortere og pakke dem perfekt. Og det nytter ikke at produktion og medarbejdere er perfekte hvis vi ikke har passet vores kunde så vi ved hvad de vil have og kan levere det.“

Det seneste års tid er der sat ind på at udvikle de 15 faste, danske medarbejdere som tre måneder om året suppleres med 15 lettere og litauere - stort set de samme år efter år. Målet er at de faste medarbejdere skal opgraderes til mellemledere.

„I år har vi brugt cirka 1100 timer på medarbejderudvikling, og det har været sjovt og spændende og det hele værd,“ forklarer direktør Søren Iversen, uddannet gartneritekniker suppleret med ledel-

sesuddannelse og øverste ansvarlige for produktionen og for virksomheden.

„Først og fremmest har vi talt sammen for at finde ud af hvad medarbejderne gerne vil, hvad de kan, og hvilke ressourcer de eventuelt mangler for at kunne det de gerne vil. Vi har lagt vægt på at forklare dem at vi ikke er ude på at rationalisere og skille os af med nogen. Vi er ude på at lave en bedre virksomhed, en bedre arbejdsplads for dem, og en bedre hverdag for os alle sammen. Det gør vi blandt andet ved at sørge for at alle ved hvad der foregår, og hvorfor det foregår, og alle skal kunne se deres rolle i sammenhængen.“

„Vi har fået en stærk og positiv respons. Medarbejderne vil gerne være med. De er lige så ivrige som vi. Mange er blevet overrasket over hvad de egentlig kan, vi skal bare finde

ind til det. Ved at tale sammen. Det er jo også sjovt for dem - nye udfordringer, udvikling, fagligt og menneskeligt. Det har krævet en stor og seriøs indsats fra begge sider. Men det har også været sjovt og givet gode resultater,“ konkluderer Søren Iversen.

Kommunikation, tak

Ud over de individuelle samtaler er der holdt mange medarbejdermøder om stort set alt i virksomheden. Fordi alle skal vide alt for at kunne se sin egen rolle i virksomheden. Emnet for et af møderne var: Hvordan kan vi gøre det hele bedre? Hvad skal der til for at alle får en bedre hverdag? Alle kunne komme med forslag, alle forslag med blev skrevet ned, og derefter kunne medarbejderne på et skema prioritere dem med fire, tre, to og en stjerne. Resultatet blev:

- Fire stjerner: Bedre kommunikation - (tavlemøder i parentes).
- To stjerner: For meget spildtid.
- En stjerne: Når folk snakker ordentligt.
- En stjerne: Positive bemærkninger (ros og ris).

Tavlemøderne holdes ved arbejdsdagens begyndelse og byder på en orientering om dagens opgaver. Hvad skal vi lave? Hvem er på arbejde i dag? Har nogen fri? Er der nogen der går tidligt - så det ikke ser ud som om de pågældende bare lusker af, men har fri efter aftale. Og så videre. Enhver har ret til at bringe ethvert spørgsmål op ved tavlemøderne. Tavlen tjener til at notere alt ned, så intet bliver glemt eller hænger uafklaret i luften.

Det har fungeret godt, men kunne åbenbart ifølge medarbejderne blive endnu bedre. Men så kom Søren Iversen til at se fjernsyn. Tilfældigvis et afsnit af serien Skolen på TV 2. Serien handler om en klasse på Gauerslund Skole ved Vejle



Søren Iversen har overtaget Hjorthede Planteskole efter sin far, Thorkild Iversen. Virksomheden producerer årligt fem-syv millioner barrodsplanter, blandt andre de lærk som Søren Iversen står inde i.

Da dukker af disen en novembermorgen to traktorer af lidt forskellig årgang og en flok medarbejdere. Den ene traktor trækker optageren, den anden en vogn. Den første, til venstre, er stort set førerløs, om end den skal holdes i køresporet en gang imellem. Medarbejderne tager planterne, som optageren har løsnet, og lægger dem på vognen. De skal være så mange at de kan følge med traktoren, men ikke så mange at de går i vejen for hinanden. Derfor skal gruppen sammensættes af folk der arbejder nogenlunde lige hurtigt og går godt i spænd.



hvori mange elever ikke klarer sig særligt godt i de målinger der ridder folkeskolen som en mare. Ambitionen er på 100 dage at løfte klassen til verdensklasse. Under - redigeret - tv-overvågning.

Udgangspunktet for serien er at ikke alle mennesker lærer på samme måde. Kun få får det bedste ud af at se på en tavle og høre en lærer messe. Nogle vil gerne se det de beskæftiger sig med, ikke bare høre om det. Nogle vil helst røre ved det før det giver mening. Nogle vil helst bevæge sig mens de lærer - så kan de huske lektien. Og at dømme efter programmerne har det meget stor effekt at indrette undervisningsformen efter elevernes behov. Hvis læreren kan tilrettelægge undervisningen så eleverne kan komme til at røre ved en førstegrads ligning, er der flere der kan finde ud af den end når den bare står på tavlen, og læreren forklarer.

Når det gælder i Gauerslund, hvad så i Hjorthede, slog det ned i Søren Iversen. „Måske var det ikke så genialt som vi troede at vi holder morgenmøde ved en tavle. Der kan være medarbejdere som det ikke siger så meget,“ konkluderer han efter programmet.



Sikkert blik, hurtigt videre. Der er ikke mange halve sekunder til hver plante, men det er vigtigt at sorteringen er omhyggelig og korrekt.

derede han efter programmet.

Så han tog sagen op på et møde ved tavlen og ganske rigtigt: Mange medarbejdere havde også set programmerne, og da de skulle skrive sig på lister over hvilken undervisningsform de foretrækker, var der mange der hellere vil se hvad det handler om og have det på fingrene end bare se emnerne skrevet på en tavle.

„Så må vi jo finde en anden måde at holde møder på. Det er vigtigt at alle er med hele vejen, og for nogle er en tavle altså ikke nok. Jeg ved ikke endnu hvordan vi så skal gøre det; det må vi finde ud af sammen. Men jeg er glad for at vi fandt ud af at tavlen ikke er så god som vi troede.

Engagerede ansatte

Medarbejderudviklingen og medarbejderinddragelsen skal sikre medarbejdernes engagement.

„Ingen skal lave noget fordi vi på kontoret siger det. De skal gøre det fordi de ved at det er godt for virksomheden,“ forklarer Anders Fischer. „Vi skal fortælle dem hvordan resultatet skal være og hvorfor - omhyggelig sortering, levering til tiden osv. - for ellers får virksomheden problemer. Og

HJORTHEDER PLANTESKOLE A/S

■ Hjorthede Planteskole A/S blev etableret i 1973 da Thorkild Iversen købte det der dengang var et mindre havecenter med en egenproduktion på cirka syv hektar. Indtil da havde Thorkild Iversen været hos Erik Andersens Planteskole i Langeskov ved Nyborg. Efter nogle år blev planteskolen lagt om til at producere planter til skove og andre landskabsplantninger.

Siden 2002 har Søren Iversen været direktør for planteskolen.

■ Produktionen er i dag på fem-syv millioner barrodsplanter til skovplantning, juletræer, læhegn, vildtremiser, hække, beplantninger langs motorveje og andre større landskabsplantninger. Virksomhedens areal er ca. 90 hektar.

■ 70% af produktionen sælges i Danmark, resten eksporteres til Tyskland og Skandinavien.

Hjorthede Planteskole A/S

Tukærvej 12, Hjorthede, 8850 Bjerringbro. www.hjorthede.dk

når de gør det godt, får vi en god virksomhed og en god hverdag. Og omvendt: medarbejderne i marken skal fortælle hvordan de gerne vil have det fra medarbejderne på kontoret for at de kan have en rational arbejdsdag og en god arbejdsdag. Så ikke medarbejderne i marken f.eks. får ekstraarbejde fordi en på kontoret ikke er opdateret om hvad der foregår i marken.

„På kontoret kan vi jo se på

computeren hvad vi har i marken. Men det er medarbejderne der ved hvordan et parti ser ud i marken. Skal vi tage dobbelt så mange planter op som vi har solgt for at få kunne levere det ønskede antal i en ønsket størrelse - og så er resten spildt? Eller skulle vi have solgt dem i en anden størrelse? Det ved de, og de skal nok fortælle os det hvis vi ikke følger med i marken. Hvordan er vejret på kontoret, spørger de.“

Alle skal se deres rolle

„At drive planteskole er en holdsport,“ indskyder Søren Iversen. „Alle skal kunne se deres rolle i virksomheden og forstå at det er en vigtig rolle. Og vi på kontoret skal vide hvad de laver i marken så vi kan hjælpe, hvis der er problemer - også hvis hjælpen er at give en hånd med i marken. Hvis der står en traktor og hoster i det bagerste hjørne af marken, er det også mit problem, og jeg skal gerne reparere den hvis jeg kan. Det er før set,“ bemærker han.

Morten Jacobsen er tredje mand på kontoret og i ledelsen. Han er uddannet skov- og landskabsingeniør og tager sig primært af skovkunder, juletræsproducenter og eksporten til Tyskland. Så salget er fordelt på især Anders Fischer og Morten Jacobsen, men der er ingen sælgere i virksomheden.

„Vi kan ikke leve af kun at sælge planter. Vi skal hjælpe vores kunder med alt hvad de har lyst til at få vores hjælp til. To måneder om året laver vi

ikke ret meget andet end at skrive ordresedler. Da er vi sælgere. Resten af året vil vi være konsulenter og sparringspartnere,“ forklarer Anders Fischer. „Vi bruger meget tid på at tale med kunder. Vi skal vide hvad de tænker, senest når de tænker det. Helst lidt før. Vi skal vide hvad der rører sig i branchen og hos kunderne. Vi bruger meget tid på at besøge kunderne og tage til messer. Her kommer de når de har tid til at snakke.“

En anden verden

„Visse ting kan klares på telefonen, men verden er en anden, og samtalen bliver en anden når vi går i marken eller plantagen med kunden og kan se hvad han taler om. Det den ene kalder sin gode jord, er måske det en anden ville kalde flyvesand. Det kan du jo ikke høre i en telefon,“ forklarer Anders Fischer.

For nogle uger siden var Søren Iversen en tur i Skotland for at besøge en kunde som havde problemer med nålefald. De havde talt sammen i



Hjorthede har en foreløbig lille økologisk produktion til nogle få kunder. Mest for at være på forkant hvis tanken slår an. Men der bruges mange timer på mekanisk og manuel ukrudtsbekæmpelse.



Ledergruppen i Hjorthede Planteskole består af fra venstre, Søren Iversen, Morten Jacobsen og Anders Fischer.

telefonen, og kunden havde mailt billeder. Men det er noget andet at se problemerne i marken, f.eks. sygdommen i forskellige stadier.

„Jeg er ikke plantepatolog, men jeg har da set meget, og jeg kunne foreslå kunden at få taget prøver af de syge træer, inden de dør, og jeg kunne henvise ham til et laboratorium der er godt til den slags. Jeg har vel ikke løst problemet endnu, men jeg har da hjulpet ham på vej,“ siger Søren Iversen. „Det er jo en tillidserklæring fra kunde at han kommer til os i tiltro til at vi kan hjælpe ham. Så må vi gøre hvad vi kan. I dette tilfælde var det så en hurtig udrykning til Skotland, bare ud og hjem. Og så fik jeg hilst på kunden, så hans virksomhed og lærte ham lidt bedre at kende. Det er også meget værd.“

Gider ikke spilde tiden

„Næst efter en ordentlig kommunikation fandt medarbejderne at spildtid var det vigtigste spørgsmål i virksomheden da problemer og ønsker skulle prioriteres.

„Det var ikke ledelsen der bragte det op. Medarbejderne syntes de brugte for megen tid på at køre frem og tilbage mellem markerne og frokoststuen ved pauserne. Vi har ikke fundet løsningen, men det

siger da noget om medarbejdernes engagement at de rejser spørgsmålet,“ mener Søren Iversen.

„Det sker også at de kommer og siger at de er for mange på en opgave,“ supplerer Morten Jacobsen. Om ikke en af dem kan blive flyttet til noget andet? Og det sker at de kommer og siger at de keder sig, eller at en eller to går hjem og tager et par feriedage fordi det er for kedeligt at være på arbejde.

„Man kunne vel godt forestille sig virksomheder hvor medarbejderne nok skulle finde ud af at få tiden til at gå. Men ikke her,“ indskyder Søren Iversen. „De går hjem og holder fri. De får en bedre dag synes de, og bidrager samtidig til en bedre virksomhed. Det viser at det kan lade sig gøre at inddrage medarbejderne i virksomhedens trivsel og udvikling. Det er ikke et 'dem og os'. De er også os.“

Virksomheden har ingen problemer med at skaffe medarbejdere, tværtimod må man hver måned sende en lille stak afslag på uopfordrede ansøgninger.

Økologisk produktion

Et af de nyeste tiltag i virksomheden er en økologisk produktion af skovplanter, foreløbig godt en snes arter og sorter.

Som al anden økologisk produktion er den underlagt statskontrol med kontrolbesøg - og bøger, journaler og prøver af både jord og planter. Produktionen er etableret på cirka 10 hektar i en afdeling for sig selv, et lille stykke fra planteskolen for at undgå diverse indslæb og afsmitning fra den konventionelle produktion.

„Foreløbig er statsskovene de mest interesserede kunder og i begrænset omfang,“ forklarer Søren Iversen. „Men vi laver en kontrakt for hver enkelt produktion så der bliver ikke sået eller stukket ret meget der ikke er solgt. Det er be-

stemt på et indledende stadium, men vi vil gerne være med så vi er klar hvis det slår an. Og måske kan vi lære noget som vi kan bruge i andre sammenhænge. Men indtil videre må vi nok sige at både tid og jord kunne have været brugt bedre.“

I en tid da nogle planteskoler indskrænker eller lukker, er det værd at notere at Hjorthede Planteskole har fordoblet omsætningen de seneste fire år. Og så ligger det jo på tungen: Hvad sker der de næste fire år?

„Vi bliver større, det er sikkert. Men vi bliver ikke dobbelt så store, det er lige så sikkert. Men måske bliver det en dobbelt så sjov arbejdsplads,“ siger Søren Iversen og lader skinne igennem at han selvfølgelig har en præcis plan for hvad der skal ske - også for, hvad 'dobbelt så sjov' vil sige i praksis og hvordan det skal gøres op. Men detaljerne vedkommer ikke Grønt Miljøssendte. □

SKOVPLANTEREN

Hjorthede Planteskole er et af medlemmerne i Dansk Planteskoleejerfor- enings skovplanteklub. De øvrige er: Aastrup Planteskole, Karup Akkerup Planteskole, Haarby Bondes Planteskole, Jelling Bredal Planteskole, Terndrup Hedeselskabet, Vojens Danplanex Planteskoler, Rødekro Suså Planteskole, Haslev Frijnsborg Planteskole, Hammel Holms Planteskole, Øster Vrå Johansens planteskole, Børkop Lindensborg Skovselskab, Arden Nibe Planteskole, Nibe JBJ Forstplanteskole, Assens Salling Planteskole, Roslev Peter Schjøtt's Plantesk., Ejstrupholm Siim Planteskole, Ry.



Det er tungt, hårdt og beskidt, og det kan være både vådt og koldt når høsten skal bringes i hus, enten til kølehus eller til omgående levering.

Vist kan det nytte

Samarbejde er den eneste mulighed for at udvikle den grønne sektor. Derfor sidder Erik Lund-Andersen i planteskoljeejerforeningens bestyrelse. Nu som for 35 år siden.

I begyndelsen af oktober sidste år fik Erik Lund-Andersens Planteskole i Gørlev mellem Korsør og Kalundborg ny hjemmeside. Her kan man i firmaprofilen blandt andet læse at virksomheden er en af landets ældste og største en gros planteskoler, og at:

„Virksomheden deltager i flere forskellige aktiviteter inden for branchen. Vi føler os forpligtet til at være med, for at gøre vores erhverv til et aktiv der stabilt udvikler sig i en positiv retning. Eksempelvis: Dansk Planteskoljeejerforening, Have og Landskabsudstillingen, Have og Landskabsrådet, Det faglige udvalg for uddannelse, Gartneri, Land- og Skov-

brugets Arbejdsgiverforening, Flora Info.“

Vi lader den lige stå et øjeblik som de siger i fjernsynet: Forpligtet... gøre vores erhverv til et aktiv... stabilt udvikler... i positiv retning. På hvor mange andre danske planteskoler hjemmeside finder man sådan en erklæring eller en der bare ligner? Ingen så vidt vides.

Man kan roligt tage den alvorligt. Han mener hvert et ord, Erik Lund-Andersen. Hans virksomhed var seks-syv år, da han første gang kom i planteskoljeejerforeningens bestyrelse, og efter en lille pause sidder han der igen. Foruden alle de andre nævnte aktiviteter, foruden dem han ikke

nævner, en årrække i kommunalpolitik for eksempel. Foruden planteskolen, ikke at glemme.

Han er med her og der fordi han helt ind i sit inderste er overbevist om at den grønne sektor i Danmark - planteskoler, anlægsgartnere, landskabsarkitekter, forskning, undervisning og vejledning - kun kan udvikle sig gennem samarbejde. Og overbevist om at den skal udvikle sig for at overleve.

„Alle siger at vi skal udvikle os, at stilstand er tilbagegang. Men det er vist ikke alle der har erkendt hvad det indebærer,“ siger han venligt og uden undertone. „Når man ser regn-

skaberne fra de store planteskoler herhjemme, er der ikke det overskud der er nødvendigt for en nogenlunde konsolidering, endsiges udvikling. End ikke de store kan gøre det alene. Der er kun én vej: at gøre det sammen.“

Det kan lade sig gøre

Derfor er han begejstret for blandt andet udstillingen Have og Landskab der holdes hvert andet år på CEU Selandia i Slagelse og arrangeres af Danske Anlægsgartnere, Dansk Planteskoljeejerforening, Maskinleverandørerne Park og Vej samt Skov og Landskab ved Københavns Universitet.

„Her får vi virkelig gjort op-



Lund-Andersens Planteskole rummer mark efter mark med allétræer, store træer i mange arter og sorter til snart sagt ethvert formål.



Nogle producenter venter en større efterspørgsel på frugttræer med gennemgående stamme - store frugttræer - nu da villagrundene igen er blevet større. Lund-Andersen har produceret dem hele tiden og er leveringsdygtig.

stensens planteskole - en af landets flotteste og mest seriøse planterskoler - fået så meget andet for kontingentet," mener Lund-Andersen.

Han nævner arbejdet med dronningebusk som et eksempel. En populær busk i haver og anlæg, men tidligere en meget dyr busk fordi kun få stiklinger satte rod. Gennem Dafo-arbejdet blev planterne rensat for virus, og så kunne de sætte rod så de kunne produceres lige så rationelt som andre prydhuse. Der blev udvalgt en sort, 'Syvdal', der er en lidt mindre busk end de gamle i handelen, og som passer bedre til de små haver.

„Desuden fik vi ryddet op i sortimentet så vi nu har én sort der kan sælges i hele landet i stedet for en masse forskellige planter under samme navn. Orden så vi ved hvad vi taler om," pointerer Erik Lund-Andersen og tilføjer:

„Alt dette har Henrik Christensen fået. Og andre med ham. En langt mere lønsom produktion af en populær busk. Og sunde planter. Ingen er jo interesseret i at have en masse skidt stående - eller sende det rundt i landet. Og dronningebusken er bare et

eksempel. Dafo-arbejdet skal blive bedre, det er ingen uenige i. Men vi må stå sammen om at gøre det bedre, ellers bliver det ingen ting til," konstaterer Lund-Andersen.

Nu falder hammeren

Om flere af de ting han slås for - sammenhold og samarbejde, reel konkurrence og ikke bare underbud - kan man sige at de har været diskuteret i 10 og 20 år eller flere uden at der er sket meget. Men det betyder i Lund-Andersens terminologi ikke at det ikke kan lade sig gøre eller ikke er værd at røre ved. Det betyder bare at her er der arbejde at gøre.

Men glæden er tydelig da han lægger en lille fire-sidet tryksag på bordet: Vedtægter for Ankenævnet for Planteskoler. „De er vedtaget. Så nåede vi så langt," siger han. Underforstået: Vist kan det nytte. Men det siger han ikke, lige som han ikke nævner hvor længe den sag har været diskuteret. „Vi ved hvem vi gerne vil have til at sidde i ankenævnet, men vi har ikke alle aftaler klar med de pågældende. Når det sker, er vi klar. Så falder hammeren.“

„Ankenævnet bygger på de

mærksom på faget. Man kan mærke at alle er klar over hvor vigtigt det er. Alle lægger sig i selen for at lave noget godt, og så fyrer vi det hele af på tre dage, næste gang 26.-28. august 2009. Have og Landskab viser at vi kan få noget op at stå i fællesskab. Men der er brug for meget mere fællesskab til mange andre opgaver," siger han.

Flere Dafo-nyheder

I den sammenhæng har han 'bemærket', siger han, Henrik Christensen, Gunnar Christensens Planteskole, 'lille vittighed' i artiklen 'Næste år tæller ikke' (Grønt Miljø 6/2008) om at han ikke ved hvad han skal

svare, når hans hustru Lone Christensen spørger hvad han får for kontingentet til Dafo-klubben. Fordi der de senere år ikke er kommet plantenyheder ud af arbejdet.

„Der er ikke kommet det antal nyheder vi havde håbet på, det er korrekt," erkender Erik Lund-Andersen. „Det må vi gøre noget ved og ikke bare give op. Klubbens bestyrelse har uddelegeret ansvarsområderne mellem medlemmerne for at få mere dynamik i bestyrelsen. Alle ved nu hvem der er ankermand for hvad, og alle er enige om at arbejdet med plantenyheder skal styrkes.“

„Men har det knebet med nyhederne, har Henrik Chri-



Planter skal jo ikke bare leveres i god kvalitet og til aftalt tid. De skal også være pakket i den orden som anlægsgartnerne eller entreprenørerne skal bruge dem i. Planteskolen overtog for mange år siden et antal kølecontainere fra et mejeri og bruger dem til planteleveringer.

regler alle kender, og som har været gældende i mange år. Deri er ikke noget nyt. Det nye er at der kommer en instans der skal sikre at det får konsekvenser når reglerne ikke bliver holdt. Mærkbare konsekvenser som vil holde antallet af gentagelser nede," siger han.

Gaden skal plantes til

Også en anden af hans mange og mangeårige mærkesager mærker medvind, mener han. Emnet er: flere planter i byerne. Det er lige før han jubler over at Ritt Bjerregaard og Klaus Bondam har lukket Nørrebrogade i København for biltrafik - foreløbig som et forsøg. Og at politikerne i Odense er langt fremme i deres snak om at gøre noget tilsvarende i deres midtby.

„Men det er jo kun begyndelsen," siger han. „Nørrebrogade skal da plantes til nu, da bilerne er væk." Helst så han bykerne omdannet til grønne områder, store og gerne sammenhængende. Ikke kun for at han og kollegerne kan levere planterne, men mere af

hensyn til byernes beboere. Og hele den danske forståelse af grønne områder.

„Hvis man sammenligner København eller andre danske byer med store byer i udlandet, står det skidt til. Vi har jo ikke den tradition for ordentlige grønne områder i byerne - områder af en størrelse, så de får betydning for dem der bor og færdes i byen og for byens karakter. Der står et par træer hist og her, men det er ikke noget der batter. Se til London, New York, Paris og så videre - der er der grønne områder, og se hvordan indbyggerne bruger dem, se det liv der er i og omkring dem. Men danskere har da de samme behov for åndehuller og grønne oaser og steder at mødes og udfolde sig."

Bedre klima i byerne

Også i den sammenhæng er klima- og CO₂-debatten vand på Lund-Andersens mølle.

„Træer optager CO₂ - rensen luften. De skaber skygge, ned sætter temperaturen i byerne og øger luftfugtigheden, fordi planterne fordamper vand.

Det betyder i praksis at en heдебølge som klimatologerne siger der bliver flere af - og de bliver varmere - mærkes mindre voldsomt i et område med mange træer end i en by med sten og asfalt. Det er den vej vi skal. Vi er i gang, men det skal blive meget bedre."

Når 'vi er i gang' skyldes det ikke mindst at kommunerne arbejder mere med de grønne områder end for blot få år siden, mener Lund-Andersen.

„Der er flere folk med en grøn uddannelse ansat i kommunerne end nogen sinde tidligere, og de har tilsyneladende fået nogle budgetter at arbejde med. Det er vigtigt at vi viser at det kan lade sig gøre at lave grønne områder der virker. Plantninger der lykkes, og som folk bemærker, bruger og er glade for."

„I mange kommuner er der et godt samarbejde med dygtige anlægsgartnere, så private firmaer hjælper med det kommunerne ikke er så gode til. Der sker noget, og det kan ses, og hver gang noget lykkes, bærer det vejen for nye projekter. Det skaber respekt om fa-

get, når arkitekter, entreprenører og boligselskaber kan se at landskabsarkitekter, anlægsgartnere og planteskoler kan skabe gode resultater. Det kan lade sig gøre. Det nytter."

Underskoven

„Vi har nogle meget dygtige anlægsgartnervirksomheder som er blevet meget store, og de har en underskov af mindre virksomheder de kan trække på. Den kombination betyder de kan dække bredt. Hvad der er for stort til den ene, kan en anden klare og tilsvarende med de små opgaver. Jeg kunne ønske mig at vi havde den samme underskov blandt planteskolerne så vi kunne samle os om det vi hver især er gode til og arbejde sammen på tværs. Vi har nogle få, mindre virksomheder. De er gode, men nogen skov er de ikke. Og vi har nogle handelsvirksomheder som gør et stort arbejde for at udvikle samarbejdet, men de får for lidt ud af deres anstrengelser," siger han.

Udviklingen i byer og boligområder - nye materialer, moderne arkitektur - kræver nye,



Erfaring er en god ting når man skal bakse med store træer. Lederen af planteskolens forsendelse, Jette Jensen, og chefen for træafdelingen Uffe Baden Rasmussen, gør et par store træer klar til afgang.

grønne ideer. Hvad der så godt ud og virkede for 20 år siden, er sjældent løsningen i dag. Men landskabsarkitekterne er ifølge Erik Lund-Andersen godt med:

„Vi har nogle solide gamle virksomheder med en masse erfaring, bl.a. et godt plantekendskab. Og vi har en underskov af yngre, mindre firmaer med en masse fantasi. Det er vigtigt at vi giver fantasien plads hvis vi skal videre. Hvor tit har vi ikke hørt den med 'Det har vi prøvet, det virker ikke her hos os'. Der er ikke noget mere dræbende for fantasien. Skal fantasien leve - og det skal den, for at faget kan udvikle sig som også omgivelserne udvikler sig - må vi give den plads, realisere de nye ideer de unge kommer med, også når det ser lidt anderledes ud end vi er vant til.“

På ét punkt vil Erik Lund-Andersens dog gerne holde fast i de gamle dyder, nemlig når det gælder plantevalg.

„Vi har gennem et stort arbejde gennem mange år fundet frem til en lang række sorter og provenienser hvorom vi ved at de klarer sig godt i Danmark. Vi har lært at producere disse planter i høj kvalitet, og vi har lært at bruge dem rigtigt. Men nogle er klar til at bruge alt muligt andet - også planter af ukendt oprindelse - for at spare et par kroner. Den besparelse holder imidlertid ikke længe. Hvad nytter det at man sparer lidt ved anlægelsen når man får en plantning der ikke trives, som brugerne ikke har glæde af, og som måske må fornyes efter nogle få år. Vi ved at forholdene for plantevækst er sådan i Danmark at langt fra alt klarer sig godt. Vi har i faget stor erfaring med hvilke planter der dur til forskellige formål under forskellige vilkår rundt om i



Bunddække, herunder Hedera, er en stor og vigtig produktion hos Erik Lund-Andersen.

landet, og vi har en stor produktion af disse velegnede planter i god kvalitet. Så er det da underligt at man bruger pengene på det vi ved ikke dur,“ påpeger Lund-Andersen.

Han efterlyser politisk initiativ der kan sikre at de grønne fag får mulighed for at lave de gode, grønne løsninger som brugere og beboere efterlyser:

„Gang på gang ser vi at pengene er brugt på mursten, når vi når til etablering af udearealerne, og så skal det grønne bare være billigst muligt. Vi har talt om det i årtier, nu må der snart ske noget. Vi må have fat i politikerne, så der falder en sanktion eller en straf når de grønne områder ikke fungerer. Vi må have sikkerhed for at de penge der sættes af til grønne områder, er til rådighed når opgaven skal løses. Det skader jo alle de grønne fag når vi må lave noget, der

ikke er optimalt, og det går ud over brugerne - beboerne - i mange, mange år. Hvorfor skal de 'betale' for, at budgetterne ikke er holdt,“ spørger han.

Gode ideer med hjem

Han grundlagde sin virksomhed for at få afløb for sin virkelyst da han efter en bred dansk uddannelse til planteskollegartner kom hjem fra arbejdsophold i Tyskland, England og USA, sidstnævnte suppleret med universitetsstudier. Hjemme igen fik han job i en planteskole, men han ville gerne prøve noget af alt det han havde set og lært i udlandet, og så blev han selvstændig i 1966. Købte en lille ejendom i Gørlev og gik i gang.

Siden er virksomheden udvidet flere gange så den på et tidspunkt rådede over 120 hektar, blandt andet fordi Erik Lund-Andersen lagde vægt på at producere mest muligt i sit enorme sortiment selv. Det gør han ikke mere. Egenproduktionen er skåret til, og han køber flere ting fra danske leverandører hvor det er muligt - det var det med den danske underskov af planteskoler - ellers fra udlandet.

„Timelønnen herhjemme er 100 kr. højere end i andre lande. Det kan jeg jo ikke hamle op med,“ siger han. Vi leder

efter et ord for hvordan han har det med det. Det skal ikke være for stærkt. 'Ærgerligt', måske?

„Jeg ved ikke om det er ærgerligt at vi ikke kan lave tingene selv. Men det er en kendsgerning. Det er jo også ærgerligt at stå med et parti planter der ikke kan sælges, fordi de er blevet for dyre. Det skal man ikke gøre ret mange gange.“

Han kom i planteskolleejerforeningens bestyrelse i 1973 og var formand 1976-79. Efter en pause kom han med igen for fire-fem år siden.

„Jeg kan godt lide at være med til at bringe os videre. Det koster tid og kræfter, men det er godt når det lykkes - når der sker noget. Men nu har planteskolleejerforeningen fået ny struktur og på næste generalforsamling ryger alle de gamle og ubrugelige ud. Jeg ved ikke i hvilken kategori jeg hører til, men stopper - det gør jeg,“ siger Lund-Andersen med vanlig venlig bestemt. □

ALLETRÆKLUBBEN:
E. Lund-Andersens Planteskole er medlem af Allétræklubben i Dansk Planteskolleejerforening. De øvrige medlemmer i klubben er: Birkholm Planteskole, Allerød Freys Planteskole, Trustrup Salling Planteskole, Roslev Joel Klerks Planteskole, Skævinge Kortegaards Planteskole, Langeskov Strøjers Planteskole, Ejby.

ERIK LUND-ANDERSENS PLANTESKOLE APS

- Planteskolen er på cirka 30 hektar hvortil kommer et lille gartneri i Gildehøj, tæt ved planteskolen. Siden 2002 har Søren Iversen været direktør for planteskolen.
- Der produceres 1,5-2 millioner planter om året, primært bunddække, træer og hækplanter.
- Planteskolen beskæftiger 14 medarbejdere plus fire-fem medhjælpere i sæsonen.

Erik Lund-Andersens Planteskole ApS
Enghaven 10, Vinde-Helsing, 4281 Gørlev. www.elaplanter.dk

Planteskolen og humlebien

Sortimentet i Ole Hviids rosenplanteskole i Midtjylland er så stort at mange vil betragte det som den sikre vej til ruin. Ole Hviid mener det er vejen til succes.

Der er noget humlebi over planteskoleejer Ole Hviid på planteskolen af samme navn lige uden for landsbyen Gerning (!), en halv snes kilometer sydøst for Bjerringbro i Midtjylland. Det er nogenlunde hvor en lige linje fra Viborg til Århus ville skære en lige linje fra Silkeborg til Randers. Ligheden er ikke kun at han er lille af statur og af natur bevæger sig hurtigt. Han 'flyver' selv om han ikke kan. Men til forskel fra humlebien er han klar over det.

Han griner når vi taler om at han på mindst to områder driver sin planteskole i strid med evige sandheder og gældende fornuft. Han lever af håndarbejde, og det kan ifølge den evige klagesang fra de store erhvervsorganisationer som bekendt ikke lade sig gøre her-

hjemme på grund af lønniveauet. Og hans sortiment er mange gange større end mange af hans kollegers, hvilket strider mod den evige sandhed om at man kun skal dyrke de sorter der sælges flest planter af. Andet kan ikke betale sig, ja, dårligt nok forsvares.

Det er tydeligt at også han har fået tudet ørene fulde af de to sange. Men han synes at han skal have en dispensation, at han lige netop må det man ellers ikke må. „Det går jo meget godt. Sidste år steg omsætningen måske ikke så meget som den plejer, men den er steget siden vi begyndte at gøre som vi gør nu,“ siger han som en forklaring.

Hvad han gør er at producere roser i potter. Det vil sige, han lader underleverandører producere roserne og andre

om at producere potterne og pottemulden. Hans (folks) indsats består i at sætte roserne i mulden i potterne, vand og gøde og lade roserne gro til og derefter sælge dem. Det bliver til cirka 270.000 roser i potter om året foruden et halvt hundrede tusinde af de gammel-dags - de barrodede som skal plantes, enten når de er taget op hos producenten i oktober eller meget tidligt forår.

Lang sæson

Og det er hele fidusen, mener han. Fordi han sætter roserne i potter, kan de sendes og plantes hele vækstsæsonen og ikke kun de par uger tidligt for- og sent efterår som i stigende grad passer haveejerne så dårligt. Stadig færre haveejere går i haven når sæsonen for shorts og korte bukser er forbi, og

skal roserne plantes om foråret, skal det ske så tidligt at de har fat inden varmen sætter ind - og da er det stadig for koldt til korte bukser. Men med Hviids pottede roser kan haveejerne leve fantasien ud den dag ideen slår ned, og de vil plante roser. De skal bare lige huske at vande bagefter...

Den anden store fordel ved de pottetekultiverede roser er at Ole Hviid kan levere 'Færdige Roser', akkurat som Lars Strarup i Ringe leverer 'Færdig Hæk' (se Grønt Miljø 9/2008), og akkurat som mange anlægsgartnere møder kravet om at haven skal være færdig - vokset op og i fuldt flor - inden de forlader opgaven, og i hvert fald inden de sender regningen. En rose er ikke en pind eller tre der en gang bliver til en blomstrende busk. En rose



Man kan ikke være for omhyggelig når det gælder om at sikre at rosen når frem til haveejeren med det rigtige navn. Derfor er der store skilte med i marken når planterne hentes, og de følger planterne til de har fået egen etiket med navn.
Foto: Hviids Planteskole.



Ole Hviid i sit kølerum hvor knapt 300.000 roser midt i februar ventede på forår.
Foto: Arne Kronborg

de råder over meget store arealer, og på den fede, efterspurgte østjyske muld blev det et problem for Ole Hviid. Han risikerede at skulle langt omkring for at finde plads til sine roser og betale dyrt for den. Når alt kommer til alt, har han måske heller ikke det bedste klima til roser derinde midt i Østjylland. Han ligger lidt lavt på et af meteorologernes udsatte steder. Sen frost kan nemt skade forårets nye skud hvis han ikke får planterne dækket, så han må ud og skære tilbage, og planterne må begynde forfra.

Hviid valgte roserne

Ole Hviid måtte som så mange andre specialisere sig i 1990'erne. Men medens 'så mange andre' valgte roserne fra, valgte Ole Hviid dem til. Han valgte alt det andet fra og satsede på roserne og pottedyrkningen. Det var i 2000.

I begyndelsen producerede han selv roserne og solgte flere barrodsplanter og færre pottede planter end i dag. Men nu produceres roserne hos Minks Planteskole på Tåsinge og hos planteskolen Grønlykke

i Bogense. „Vi lejer deres jord, deres mandskab, deres maskiner og deres milde fynske klima som er bedre til roser end vores,“ forklarer Ole Hviid.

Roserne kommer til Bjerringbro når de er taget op om efteråret, rub og stub så at sige. Ole Hviid får hvad der er lavet til ham, både dem med mange sidegrene, A-kvalitet, og dem med færre, B-kvalitet - og så er det hans opgave at få en A'er ud af en B'er ved at skære den tilbage og passe den godt et stykke tid. Det kan nok lade sig gøre, men omkostningen er Ole Hviids. Sådan har han og leverandørerne aftalt det.

Personaleudnyttelse

I første omgang bliver roserne lagt på køl, men i løbet af vinteren bliver de gået igennem og skåret til i top og rod, så de har den rette størrelse til potterne. Og så tilbage i kølehuset, indtil potningen begynder midt i februar.

Hvorfor ikke lade producenter opbevare dem til du skal bruge dem og få dem leveret, skære dem til, potte dem og sætte dem ud på containerpladsen i én arbejdsgang?

skal være en busk i fuld størrelse og fuld af blomster. Den tendens tror Ole Hviid også vil holde i fremtiden - trods afmatning og krise.

De vil ikke vente

„Måske skal vi ikke lige de næste par år lave helt så mange planter i meget store størrelser i meget store pletter som vi plejer. Men vi skal stadig lave mange, især til de københavnske havecentre, i Vestjylland sidder pengene ikke så løse. Og vi skal stadig lave færdigvarer, lige til at plante og have fornøjelse af. Folk gider ikke vente på at haveplanter vokser til og kan ikke forstå at det skulle være nødvendigt, siger han - som også Lars Strarup har sagt det. Og som også Fro-

de Jensen, Sabro (Grønt Miljø 8/2008) og Henrik Christensen, Fjenneslev (Grønt Miljø 6/2008) har sagt det.

Ole Hviid anlagde sin planteskole i 1977 som en gammeldags planteskole med et bredt sortiment af hækplanter, prydbuske, frugttræer og roser. Og som det skete for mange andre, var det ved at blive for meget. Det kneb at nå det hele, men mest kneb det at blive ved med at skaffe jord fordi der skal gå syv år før en jord der har været dyrket roser eller frugttræer i igen kan bruges til formålet. Den kan bruges til andre planteskoleplanter i den tid, eller planteskolen kan dyrke korn i den.

Men et problem er det alligevel for mange, med mindre



Hvad der måtte være tilbage af roser når sæsonen slutter om efteråret, overvintrer under dække af fibernet som holdes på plads af et groft nylonnet eller i plasttunneler. Planterne skæres tilbage tidligt om foråret når vækstsæsonen begynder. Foto: Arne Kronborg



Containerplads med bunddækkeroser i fuldt flor. Til højre en af plasttunnelerne der bruges til vinteropbevaring, men nu er åbnet og indgår i containerpladsen. Planteskolen lægger vægt på at kunne forsyne havecentrene med 'færdige' roser i fuldt flor hele sæsonen. Foto: Hviids Planteskole.

„Vi har jo kølehuset fra den gang vi selv producerede, og så kan vi lige så godt udnytte det. Det betyder at vores leverandører kan udnytte deres huse til planter til andre kunder. Og vi vil gerne skære dem til i løbet af vinteren. Det ville blive for presset hvis vi skulle skære og potte samtidig. Nogle vil kalde det en ekstra arbejdsangang, jeg kalder det en effektiv udnyttelse af personalet. Det betyder at vi kan beskæftige personalet hele året. Vi skal ikke ud og finde nye hvert år og lære dem op.“

Arbejdsgangen betyder at Ole Hviid kan nøjes med fire ekstra medarbejdere i de hektiske tre måneder mens pottinger er på sit højeste. De fire er to elever og to ældre medarbejdere - alle fra Østeuropa, som regel Ukraine.

Mavefornemmelser

Hver sommer skal han afgøre hvor mange roser i hvilke sorter han vil have leveret i oktober-november året efter med henblik på salg et halvt år senere - næsten to år efter bestillingen. Denne tidlige bestilling udgør cirka 80% af årsproduktionen og kan suppleres med nye bestillinger om foråret, eventuelt hos andre leverandører, afhængigt af hvem der har de efterspurgte sorter i de ønskede antal.

Men hvordan ved man to år i forvejen hvilke sorter forbrugerne vil foretrække?

„Det ved man heller ikke. Vi kigger på hvilke sorter vi har solgt mange af de foregående

to-tre år og ser om der er en trend i det. Vi forsøger at følge med i have- og boligmagasiner for at se hvad der rører sig og hvilken vej trenden går. Men sikker viden kan man ikke få at handle ud fra. Salgstallene fortæller noget, erfaringer tæller meget, fornemmelser tælle resten,“ forklarer Ole Hviid.

Og så er vi tilbage ved hans sortiment som er så stort at han end ikke kender antallet af sorter, men skyder på at det ligger mellem 600 og 700.

Totalleverandør

„Nogle laver vi måske kun 25 af om året, f.eks. visse sorter af historiske roser. Andre laver vi et par hundrede af, nogle laver vi 25.000 af. Hvis man kun ser på dem vi laver 25 af, kan det jo ikke betale sig. Men det drejer sig jo ikke om de enkelte sorter. Det drejer sig om virksomheden. Og vi har bestemt at vi vil være totalleverandør til de danske havecentre. Det betyder at vi har de sorter som havecentrene skal bruge - fordi haveejerne skal bruge dem eller anlægsgartnerne der laver haver. Havecentrene skal vide at de kan få dem hos os.“

Så behøver de kun at handle ét sted som de siger i Kvickly?

„Nemlig. Bortset fra at Kvickly er et dårligt eksempel. Vi handler som sagt med havecentrene, ergo ikke med brugsen og alle de andre.“

Det store sortiment er ifølge Ole Hviid nøglen til virksomhedens succes, uanset hvad der måtte stå i lærebøgerne: „De

virksomheder der laver roser sammen med andet, laver måske kun de 100 sorter der bliver solgt flest af. Dem laver de så alle sammen, og så har de kun prisen at konkurrere på. Så er man sårbar. Vi laver også nogle vi ikke har det store overskud på. Men så har vi da heldigvis også de andre,“ tilføjer Ole Hviid.

Det fulde sortiment

Ambitionen om at være totalleverandør betyder at Hviids i princippet har alle roser - eller

kan skaffe dem. Akkurat som man i gamle dage sagde at den store Thomsens Planteskole i Skalborg ved Aalborg havde alt i stedsegrønt. Og de mente alt. Eller som man sagde om stauder hos Maylands Planteskole i Sønder Omme: 'Hvis den kan gro her i landet, har Mayland den'.

Eller som der stod nederst på spisekortet på en stor fiskerestaurant i Haag i Holland for mange år siden: 'Hvis den kan svømme, har vi den'. Store ord som er sjældne i vore dage. Ambitionen indebærer at Hviids tager imod bestilling på så lidt som ét stk. af en sort, en kunde har set, måske i et blad på en rejse.

„Vi har kontakterne. Hvis kunden har et sortsnavn, kan vi som regel finde planten. Så vi tager mod bestilling, men nogle gange vil vi gerne vente med at levere til oktober når roserne tages op i marken og den store distribution foregår over Europa. I stedet for at køre med én ad gangen. Men vi giver besked til kunden når vi har fundet den hvis der er tvivl,“ siger Ole Hviid.

Nye kunder hvert år

„Hvert år får vi nye kunder som spørger om vi har den



I løbet af vinteren skæres roserne til i top og rod så de passer til potterne. Foto: Arne Kronborg

rose de står og mangler. Og når de har ringet et par gange eller tre, lærer de at vi har hvad de skal bruge og - at de lige så godt kan få det hele hos os. Det er den vej vi skal. Derfor skal vi have det store sortiment.“

Ikke kun skal han have planterne, han skal også kunne levere al den service, havecentret skal bruge indtil rosen er solgt og betalt. F.eks. etiketter med navn, adresse og logo, stregkode med detailprisen og så videre.

Seneste tilbud er et stort katalog, 66 sider i A4-format som rummer en skematisk - og dermed sammenlignelig - beskrivelse af roserne i det faste sortiment, inddelt i grupper (storblomstrede, bunddække, historiske mv.) med oplysninger om sortsnavn, blomsterfarve, højde og duft. Og dertil oversigtstavler hvor sorter af samme farve kan sammenlignes indtil kunden har fundet lige den det skal være. Se et eksempel her til højre.

Brugerinformation til og som end ikke den fineste rosenbog til dato kan måle sig med. Tilsvarende oversigter kan findes på planteskolens hjemmeside, brug den udvide- de søgefunktion. □

ROSENKLUBBEN

Hviids Planteskole er medlem af rosenklubben under Dansk Planteskolejerforening. De øvrige medlemmer er: Buddes Planteskole ApS, Bogense Freys Planteskole, Trustrup Grønløkke Planteskole, Bogense Heides Planteskole, Thisted Højgård Planteskole, Højslev Juelsminde Planteskole, Juelsminde Kirketoftes Planteskole, Tarm Martin Jensens Planteskole, Bogense Minks Planteskole Engros, Svendborg Poulsen Roser A/S, Fredensborg Salling Planteskole A/S, Roslev.

RØD



Storbloemstret rose
Barkarole



Storbloemstret rose
Courage



Storbloemstret rose
Erotika



Storbloemstret rose
Gisselfeld



Storbloemstret rose
Hanne



Storbloemstret rose
Ingrid Bergman



Storbloemstret rose
Isabella Rossellini



Storbloemstret rose
Leonora Christine



Buketrose
Allotria



Buketrose
Christian IV



Buketrose
Europeana



Buketrose
H. C. Andersen



Buketrose
Nina Weibull



Slotsrose
Kronborg



Bunddækkende rose
Bassino



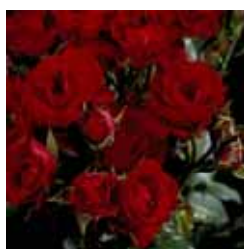
Bunddækkende rose
Fairy Dance



26 Towne- & Countryrose
Charming Cover



Towne- & Countryrose
Intense Cover



Towne- & Countryrose
Velvet Cover



Lav rose
Morsdag

I planteskolens katalog kan man bl.a. finde oversigter hvorpå roser af samme eller matchende farver er samlet på én side. På andre sider finder man tabeloplysninger om højde, farve, duft mv. Alle de oplysninger, forbrugeren har brug for til sit valg - samlet ét sted. Uddrag fra kataloget.

HVIIDS PLANTESKOLE

- Planteskolen blev grundlagt i 1977 af Aase og Ole Hviid Jensen med en bred produktion af roser, frugttræer, hækplanter og prydbuske. Siden 2000 har virksomheden kun produceret roser.
- Den årlige produktion omfatter 40.000-50.000 barrodede roser og cirka 270.000 roser i pletter. Produktionen af roser i pletter er stærkt stigende, de barrodede svagt aftagende. Sortimentet tæller 600-700 sorter, øvrige sorter kan skaffes.
- Virksomheden har en halv snes faste medarbejdere der suppleres med cirka fire i pottetæsonen i det tidlige forår.

Hviids Planteskole
Orholmvej 1, Gerning, 8850 Bjerringbro. www.hviidsplanteskole.dk

EN ROSE BLIVER TIL

År 1, forår: Frø af grundstammer sås hos producent eller i specialplanteskole.

År 1, august: De ønskede sorter podes - okuleres - på grundstammerne.

År 2, forår: Grundstammernes top klippes af så de okulerede sorter kan udvikle sig.

År 2, sommer: Toppen klippes et par gange for at stimulere udvikling af sideskud.

År 2, efterår: Planterne tages op, nogle sælges med det samme som barrodede, de fleste lægges i kølehus vinteren over.

År 3, forår: Nogle roser sælges barrodede til plantning tidligt forår. Andre sættes i pletter. Pletterne sættes på friland hvor de passes med vand og gødning. Løbende salg fra forår til efterår.

