

Gartnerstudietur til Holland

Introduktion

I anledning af vorse 2. hovedforløb er vi blevet sendt en tur til Holland. Og med god grund, Holland har den højeste procentvise drivhusdækning i verdenen. Det giver rig mulighed for en lille gruppe unge aspirerende gartnere at få set hvordan det gøres i et land, hvor der i den grad har været opbakning af faget. Med gnist og gejst sætter vi kurs mod det lavtliggende land, og glæder os til at besøge steder som blandt andre Fachjan og Koppert.

Groen Direkt

Efter en kort introduktion med kaffe og varm chokolade, og ikke mindst de berømte stroopwafel. Stod programmet på Powerpoint med Hans Cok, en venlig og indbydende herre med stor passion for firmaet.

Hans fortalte vidt og bredt om firmaets historie, deres fordelagtige placering og ikke mindst, vigtigheden af gode kunderelationer. Og det er netop de gode kunderelationer der ligger grund for firmaets succes. Fra det dygtige kontorpersonale til de næsten ugentlige udstillingsmesser, som tillader både købere og sælgere at komme helt tæt på produktet.

Og produktet er der taget hånd om. Minimum én gang om ugen bliver hele deres onlinegalleri opdateret med nye billeder, for at kunden kan være sikker på at det de køber, er det de får leveret, i Hans'es egne ord "we sell reality".

Rundvisningen startede stærkt i deres pakkeri, man fik med det indtryk af at effektivitet er i højsædet. Lige fra lodsning til pakning til ladning, hver en cc havde sin plads, og alle mand vidste hvad der skulle gøres. Trit og retning må også siges at være et "must" når der i højsæsonen bliver pakket op mod 1500 cc containere om dagen.

Efter pakkeriet endte vi i deres udstillingsområde, en dejlig stor plads med højt til loftet og god belysning. Skønt vi ikke var der under en udstilling, synes man stadig at kunne fornemme at her var der plads til fri leg for organisatorerne, og mulighed for at fremvise mange sælgeres produkter. Og der må da også være brug for at kunne lade fantasien spille frit når der holdes omkring 30 fremvisninger om året.

Vi fik et pænt farvel, og en venlig indbydelse til at komme igen næste år. Med en ekstra vaffel i hånden begav vi os ind i bussen og videre mod vores næste destination.

Lodder Bonsai

Lodder Bonsai er en familievirksomhed, nu 4. generation, som gennem mange år har specialiseret sig inden for bonsai. Virksomheden importerer bonsai fra blandt andet Japan og Kina, hvorefter de former og vedligeholder dem til videre salg.

Den frivillige der viste os rundt havde stor viden inden for pasning og formning af bonsai og har gjort det hele hans liv. Han havde taget et par bonsai-sakse med rundt og han viste hvordan man skulle klippe i forskellige vinkler for at få den ønskede form. Han forklarede blandt andet hvordan et færdigt bonsaitræ skal gerne "bukke" for én når man kommer ind.

Der var en masse forskellige træer, både udendørs og indendørs, de fleste bonsai der bliver formet til udenfor, er forskellige gran og nåletræer, hvorimod de indendørs kunne være mere tropiske såsom ficus, ligustrum og buxus.

Vi blev vist rundt i deres drivhuse, som er opbygget med forskellige niveauer, opsatser og baggrunde, så træerne vises frem fra deres bedste side. Dette er en fordel, når en eventuel køber går rundt, føles det som et showroom i et stort drivhus, man kan se træerne fra alle sider så man som køber, kan vurdere om de har den form man ønsker.

Da besøget var ved at være ved vejs ende, blev vi sluppet løs og fik muligheden for at købe et bonsaitræ med hjem. Alt imens fortsatte klargøringen og pakningen af de unikke bonsai, som skulle videre ud i verden.



Florensis B.V.

Vi ankom en halv time for sent til Florensis, fordi buschaufføren ikke kunne finde vej, men vi blev stadig taget godt hånd om. Det første vi kommer ind til, er deres store kontorbygning hvor vi møder en mega flink fyr som er meget klar til at fortælle alt om Florensis. Vi begynder med at gå ind i deres pakkehal hvor der er et kæmpe pakkeband som er mega teknisk og automatiseret (se figur X). Efterfølgende kom vi til deres scanner, hvor de registrerer alle containerne og bakkerne, som vil blive sendt af sted. I højsæsonen sender de 300 tusind bakker af sted om ugen fra deres pakkehal.



det

Figur 1. Meget stor pakke bånd (til venstre) og CC - scanner (til højre)

Bagefter gik vi ind for at se deres små planter, hvor han viste hvordan de var i gang med at forsøge med vækstmedie uden spagnum og med spagnum, hvor man kan se der stor set ingen forskel er (se figur 2).



Figur 2. Forsøg med spagnumfri dyrkningssubstrat

Da vi havde set gødningsrummet kom vi ind og så deres såmaskiner, som kan så 1,6 millioner bakker om ugen som de så har 6 af lige her.

Hos Florensis har de 85 hektar med moderplanter i Holland og Afrika.

Efter det fik vi deres sorteringsmaskiner at se og deres gødnings rum som er kæmpestort og mega teknisk (se figur 3).

Figur 3. Gødningsrum



Deres vaskemaskine kan vaske 10 tusind bakker om dagen. Omkring 30 procent af deres bakker, som går i stykker, bliver til genbrugsplast og lavet om til nye bakker (se fig. 4).



Figur 4. Plastik bakker for små planter til og fra genbrugsstationen

Det næste vi så var deres spire rum hvor de skal til at skifte til nyt led lys.



Da vi var færdige ville de meget gerne byde på snacks og sodavand som var meget lækkert efter sådan en lang dag fyldt med læring og oplevelser.

Min mening om Florensis er at det er en meget professionel virksomhed som kæmper for at lave de bedste produkter hvilket nok også er derfor at de også har en forsøgs afdeling så de hele tiden kan levere noget nyt og bedre.

Lige nu søger de også nye medarbejdere og elever over hele verden, som er meget spændende, hvis man gerne vil arbejde med teknologi og prøve nye kræfter af.

Fachjan

Fachjan er en familievirksomhed, der specialiserer indenfor tropiske og subtropiske planter. Virksomheden har i alt fire lokationer med væksthuse som samlet udgør omkring 100.000 m². Vi besøgte deres lokation i Honselersdijk hvor vi blev taget imod af Paul, som efter at have overtaget virksomheden fra sin far og drevet den i mange år, nu havde overdraget den til sine børn. Paul giver dog stadig rundvisninger i deres imponerende væksthuse og det var vi så heldige at få lov til at opleve. Helt unikt for væksthuse i Honselersdijk er, at de har et væksthuse med en højde på 16 meter. Det er her de importerer deres højeste planter til og efterfølgende fremviser og sælger til kunder.

Paul viste os, med sin store viden og entusiasme, rundt i deres væksthuse og fortalte os blandt andet om de spændende projekter de sælger deres planter til. Alt imens var alle medarbejderne i fuldt sving med at passe og pakke planterne til de kommende projekter.

Det mest bemærkelsesværdige ved denne virksomhed var den gode stemning blandt medarbejdere, den måde at de kunne pakke 15 meter høje palmer og sende ud til krydstogtskibe, parker og privatpersoner. Også måden de omhyggeligt passer og plejer deres træer inden pakning var imponerende, de sørgede for at der ikke var en eneste vissen plet, intet støv og at kvaliteten var virkelig høj. Måden de pakker på så ikke just nemt ud, de skulle spænde træerne fast på en truck som kunne sænke det langsomt ned så arbejderne kunne lægge plastik om bladene på toppen efter bladene var klargjort nøje. Det var tydeligt at se hvorfor Fachjan er en af de førende indenfor levering af tropiske planter i verden.

Ud over deres beundringsværdige planter har de formået at gøre deres virksomhed 100% CO₂-neutral, fordi deres anden afdeling i Afrika gror store mængder bambus, som udligner hvad de selv bruger på transport af planterne.

Derudover har de taget nogle skridt mod en mere bæredygtig produktion. De har blandt andet lagt et rørsystem i undergrunden, som gør at de er selvforsynende med varme, vandet løber koldt op i et rør og varmt ud i det andet. Vandet kører rundt i en cirkel, så der genbruges det samme vand. Dette system giver en stabil basis temperatur selv i kolde måneder.

Efter den spektakulære rundvisning sad vi og snakkede om stort og småt over et glas iste, hvorefter vi takkede af og sagde farvel til Paul og Fachjan.



Dry hydroponics

Vi besøgte Dry hydroponics demo ved TopKrop. Vi blev vist rundt af ejeren Chris Noordam.

Dry hydroponics startede i 2019 og er et familieejet firma. Ved dry hydroponics gror de kun salat. Men dry hydroponics kan også bruges til andre grøntsager og krydderurter som f.eks. salat, kål, basilikum, dild, koriander, persille og meget mere.

Det var meningen at de ville udvide produktionen af dry hydroponics. Men 10 år blev pludselig til 25 år. Og Chris er stadig i gang med at lære om dry hydroponics. Det er mest Chris ene datter, der tager sig af dry hydroponics.

Bakkerne genbruges omkring 16 gange om året, da salaterne er i 3 stadier. Hvert stadie er omkring 3 uger og det tager 8 uger fra frø til plante. Bakkerne er lavet af et dyrt materiale så de ikke bare nemt går i stykker når man arbejder med dem.

De gror også salat på jord i drivhuse. Drivhuset ligger under havoverfladen, så der er ler i jorden. De har brugt den samme jord de sidste 40 år. De komposterer de resterende plantedele efter høsten af salathovedet. Chris virkede interesseret i salat og vidste en hel del om det han lavede. Han virkede meget stolt over hans families arbejde. Det ville dog have været mere fedt at se den helt store produktion og ikke kun en lille demo. Men det var stadig en god oplevelse



Koppert

Bagefter fik vi fornøjelsen af at besøge Koppert. de er en af de førende producenter af nytte dyr og andre biologiske midler, der leverer til hele verdens gartneri produktioner lige fra væksthuse, planteskoler, frugtplantager til stor skala af landbrug.

De har 4500 forskere, gartnere og andre specialiserede medarbejdere rundt om i verden på at udvikle nye nytte dyr og midler til at erstatte konventionelle sprøjtemidler.

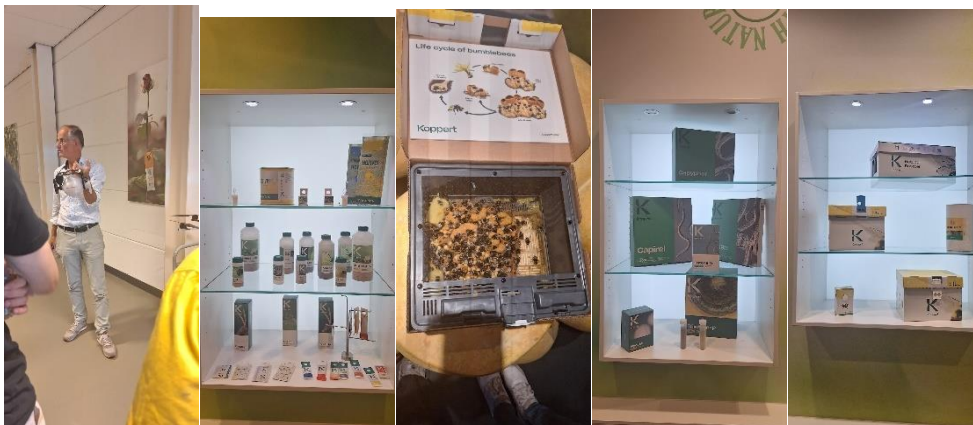
Da vi ankom blev vi budt velkommen af Jesper Smits, deres afdelingsleder for deres europa filial. hvor efter vi spillede en kahoot! omkring firmaet og deres produkter. her uddelte de en gavepose til vinderen.

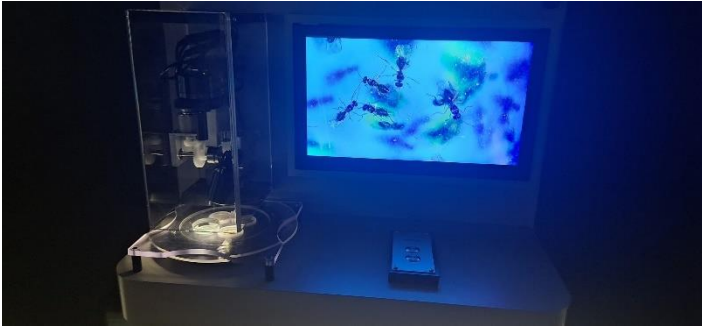
Derefter mødtes vi op med en anden medarbejder, der viste os over til deres oplevelsescenter, udenfor det var der i anledningen af deres 50 års jubilæum lavet en væg med deres tidslinje fra de blev skabt til nu, med udviklingen af nye produkter og globaliseringen vist.

Inde i centeret kunne man se produktionsprocesser, rovmider og gavnlige svampe. Humlebikuben, hvor humlebiernes rejse igennem livet og deres system vises.

Alt dette var interaktivt, med mikroskoper og skulpturer til at understøtte tekstfelter og videoer fyldt med informationen om deres produkters virkning og skabelse.

Besøget var virkelig spændende, og fagligt relevant for mange af os. Da de fleste af os bruger deres produkter i en vis grad på vores arbejde i branchen.





Hortus Botanicus - Amsterdam

Vi besøgte den botaniske have i Amsterdam om torsdagen, det var en lille grøn oase i storbyen hvor man kunne gå på opdagelse og studere planterne nærmere. Derudover var de i gang med at udvide med et kæmpe drivhus til tropiske planter.

På den anviste rute rundt i haven kunne man følge alle planternes og træernes engelske og botaniske navne. Man kunne gå rundt og se, hvor mange man selv kunne huske fra undervisningen. Der var også et flot rundt tropehus hvor man kunne gå rundt i trætoppene og kigge ned på de store palmer, én af de større træer der var i tropehuset, var leveret fra det tidligere besøgte firma Fachjan, det var også fedt at se samarbejdet mellem de forskellige steder vi har besøgt.



Konklusion

Alt i alt har vi fået set den udenlandske gartner kultur og lært hvordan ting hænger sammen i udlandet inden for gartnerverdenen. Vi synes det har været en spændende og sjov tur, selvfølgelig har der også været nedtur men det er der altid, når man tager på tur til udlandet. Vi er alle glade for at have haft muligheden og råder også andre gartner interesseret til at tage til udlandet for at opleve den udenlandske gartner kultur.