

HF1 GARTNER STUDIETUR



08. – 12. SEPTEMBER 2025

SPECIALERNE PLANTESKOLE, VÆKSTHUS OG HAVECENTER

TIRSDAG D. 09



ONSDAG D. 10



KONINGSHOF



TORSdag D. 11



FREDAG D. 12



STORT TAK TIL

KIRSTEN WIEDEMANNS MINDELEGAT

som har muliggjort studieturen med økonomisk støtte

KIM G. BAK, LUKASZ CHRYSTOFIAK OG ANNETTE OVERBY

vores undervisere som har planlagt studieturen og holdt os ud undervejs

Rapporten er samlet af Lee Strømfeldt

PRODUKTION

Størrelse: Rijnbeek driver et areal på omkring 8 hektar fordelt flere steder i Boskoop, hvor de selv producerer en bred vifte af flerårige planter. Derudover samarbejder de også med andre eksterne avlere, som dyrker planter for dem.

Medarbejder: ca. 40 medarbejdere, 50 lige nu og i højsæson

Hovedproduktion: Producerer +5.000 varianter af flerårige planter (9-11 cm), inklusivt bare-root (bar rod), potter og specialmix.

Speciale: Bæredygtig produktion (100% spagnum-fri), DOPA-potter, plante-mix koncepter (fx Climate Gardeners-programmet).

Produktudvikling: De laver stiklinger og rod-de-ling. Grundig test af nye sorter fører til stærkere planter.

Bæredygtighed: 100% spagnum-fri produktion; DOPA-potter som bæredygtigt emballagevalg.

Salgsstrategi: Salgskoncept de kalder Climate Gardeners-mix, som er et klar-til-salg koncept.

Innovation & netværk: De samarbejder med forældre, testfaciliteter og partnerskaber omkring bæredygtige initiativer.

FREMTIDEN

Rijnbeek står stærkt, især fordi de har satset tidligt på bæredygtighed. De er helt spagnumfrie og har lanceret Climate Gardeners, som rammer lige ned i tidens fokus på klima og biodiversitet. Det giver dem en klar fordel i et marked, hvor efterspørgslen på grønne løsninger kun vokser. Markedet for blomster og pryddplanter ser ud til at stige støt de kommende år både i Europa og globalt. Rijnbeek er godt placeret til at udnytte den vækst, fordi de kombinerer innovation med et tydeligt grønt brand. Derudover styrker samarbejder som det med Keukenhof og deltagelse på messer deres synlighed og gør dem sværere at overse i branchen.



SÆRLIGE INDTRYK

Vi syntes det var meget spændende at de har en 100% spagnum fri produktion, specielt at de tilbyder andre virksomheder at hjælpe dem med på vejen. Vi fik også et indtryk af deres climate Gardeners de har 4 forskellige, Urban jungle mix, Biodiversity mix, drought resistant mix og bulb mania mix, vi syntes det er en god salgsstrategi en god måde at vise deres kunder hvordan man kan bruge deres planter specielt også når deres kunder så skal sælge dem til almene kunder, så de kan tilpasse det til deres klima og ønsker.

SAMMENLIGNING MED DANSKE FORHOLD

I Danmark har vi producenter som Majland Stauder, der også producerer stauder og har fokus på bæredygtighed.

Vi lagde mærke til hos Rijnbeek at planterne udenfor stod alfabetisk og ikke feks efter vand og lysforhold som hos Majland, men tilgængæld er Rijnbeeks pakkesystem meget nemt og effektivt de kan cykle rundet med mange cc'er bag på i forhold til ude ved Majland der kan vi ikke have lige så mange cc'er bag på.

VIRKSOMHEDEN

Dry-Hydroponics er en hollandsk virksomhed, der producerer salat i deres eget unikke hydroponiske dyrkningssystem, der består af bassiner med vand, hvor flamingo med forskellige størrelse h uller (baseret på salaternes kulturlængde og størrelse) holder planterne flydende. Virksomheden er relativt lille med ca. 2-10 ansatte og drives i dag af ejeren, der har overtaget fra sin far.

PRODUKTIONSMETODER OG SALG

Alle planter dyrkes i flydende næringsopløsning. Vandpumper sørger for iltning, og vigtigst af alt - at rodspidserne er under vand, mens rodhalsen og bladene holdes tør for at undgå råd. Produktionen tager ca. 8 uger fra såning til salg og der eksperimenteres med forskellige dyrkningsmedier, med henblik på at være mere miljøvenlig. Markedsføringen lægger vægt på effektivitet og mulighed for både lav- og højteknologisk drift. Nogle udfordringer med denne fremgangsmåde er, at smagen er ikke helt så rig som jorddyrkede salater, hvilket har skabt problemer ift. forbrugernes accept, og denne mindre kendte metode at dyrke salater på, har også gjort økonomien vanskelig, fordi mange kunder er skeptiske overfor kvaliteten.



FREMTIDEN

Efter besøget hos Dry-Hydroponics har vi set styrkerne og svaghederne ved systemet: effektiv ressourceudnyttelse, kort dyrkningscyklus og hygiejnisk produkt, men udfordringerne ligger især i, forbrugeraccept og økonomisk bæredygtighed. I Danmark findes der allerede konkurrence fra højteknologiske vertikale farme og drivhusproduktion, men et system som dette kunne med den rette erkendelse, blive et populært alternativ til produktion af salat.



af Morten Lund Thulstrup og Benjamin Ås Fabrin

VIRKSOMHEDENS

Arcadia Chrysanten er en hollandsk gartnerivirksomhed, som specialiserer sig i produktion af chrysantemum (krysantemum) til snitblomster. Virksomheden har samlet dyrknings areal på 25 hektar (de planlægger at udvide med 3,5 hektar) moderne væksthuse og ca. 80 ansatte til både produktion, sortering og pakning.



SÆRLIGE INDTRYK

En ting, der gjorde særligt indtryk, var den høje grad af **automatisering og optimering**. Mange processer var styret af maskiner, f. eks transportbånd til blomsterne. Det gav indblik i, hvor avanceret moderne blomsterproduktion kan være. Vi blev også imponeret af, hvor **stor en skala** produktionen foregår i, og hvor lidt plads der går til spildevand, og det er fordi de har fokus på de mindste detaljer, fra spred billedet fra glas panelerne, til automatiseringen af biologisk bekæmpelse. Det viser, hvordan Arcadia Chrysanten har specialiseret sig i effektivisering af snitblomsts produktion. Det som der også imponerede os, var Arcadia Chrysantens fokus på grøn omstilling i form af integrering af geotermisk varme til deres produktion, samt et fokus på

organisk gødning, i form af hestemøg, frem for traditionel kunstgødning. Det vi lærte, var især, hvor vigtigt **teknologi, planlægning og samarbejde** er i moderne gartneri, og hvordan kvalitet sikres gennem både teknik og menneskelig kontrol.

Arcadias fokus på geotermisk varme til deres produktion, er et inspirerende og nødvendigt fokus på grøn omstilling, som danske gartnerier også bliver nød til at gøre brug af i fremtiden, da det er med til at reducere vores CO₂ aftryk samt gøre produktioner billigere på sigt.



PRODUKTIONSMETODER

/ SALG OG MARKETING

Planterne dyrkes i store væksthuse med high-tech systemer for klima-, vandings- og lysstyring. Dyrkningen er meget intensiv, og planterne styres i deres vækst gennem brug af abiotiske systemer ned til mindste detalje, så der kan opnås en optimal og fejlfri produktion. Blomsterne sælges primært gennem de store hollandske blomsterauktioner (f. eks FloraHolland), hvor de hurtigt distribueres videre til eksportmarkeder i hele Europa. Virksomheden fokuserer på høj kvalitet og ensartethed, hvilket gør deres produkter eftertragtede.

af Gustav Skovholm Nielsen og Peter Larsen

EN LILLE PERLE I BYEN

Koningshof består af 1 ha der ligger i udkanten af Utrecht. Her sørger fire faste arbejdere for at dyrke økologiske grøntsager i jorden glas og på friland. Grøntsagerne bliver solgt i kasser som kan bestilles, eller på deres lørdagsmarked. Udover at købe grøntsager kan man leje sig ind på 50m² privat have, hvor man kan gå helt agurk så længe man ikke sprøjter.



ØKOLOGISK LANDBRUG

Grøntsagsproduktionen foregår efter konservative dyrkningsmetoder som familien har brugt i 100 år. Her kan man se kål anbragt i gitterformation og inde under glasset hænger tomaterne bundet op og vinrankerne kravler i loftet. Der er bede med ræddiker og mynte. Der er endda et figentræ. Alle disse afgrøder bliver dyrket uden pesticider. Mynten har besøg af flotte blå biller, nogle vinblade har vævet tæt gråskimmel på undersiden. Både vindruerne og myntens smag bar ikke præg af skadevolderne. Smagen bar til gengæld præg af god jord behandling ved brug af møg fra lokale landmænd og kompost som gødningstilførsel. Koningshof promoverer sig selv på sociale medier, hvor man kan følge med i aktiviteter og opdateringer. Der er plads til sociale arrangementer fra begravelse til yoga til koncert. Udover grøntsagsproduktion til salg, afholdes der workshops i havedyrkning og produktion af grønt for dem der lejer sig ind i de private haver.



FORTID OG FREMTID

Robbert Jongerius som faciliterer besøget, giver indtrykket af at være en mand med skruen i vandet. Han har sans for både fortid og fremtid. Han fortæller om landbrugshistorien i Nederlandene fra dens begyndelse til vore dage. Om hvordan hans forfædre har stået foran byportene med grøntsager i trækvogne og diskuteret kål priser ved daggy. Han fortæller om sin far som har dyrket hektaren konventionelt og hvordan han, sønnike, har gjort det til hvad det er i dag. Ønsket for fremtiden er at Koningshof skal udvides, Robbert har et ideal om en by hvis grænser er frodige haver. Han mener at det kræver et sundt landbrug at have en sund by og en sund by at have et sundt landbrug.



af Mai-Britt Jensen Ketelsen og Kieu Nguyen

VIRKSOMHEDEN

Det er en af kun tre haver i Holland, der stadig er direkte forbundet med et universitet. Det er hjemsted for forskning og uddannelse, herunder om biodiversitet og økosystemers modstanddygtighed.

Arealet: Utrecht Universitets botaniske have er den største største botaniske have i Holland med størrelse omkring 100.000m².

Medarbejder: 40 arbejde og 100 frivillige

Åbningstider: Åbent dagligt fra 1. marts til 30. november fra kl. 10 til 16.30. Lukket om vinter.



HOVEDPRODUKT

Leje, forplejning, butik og billetter

Utrecht Universitets botaniske have tilbyder et unikt sted for receptioner, drinks, familiedage, workshops, præsentationer og møder. Det har indendørs pladser i tropiske drivhus og to telt udenfor eventplæne i de varme måneder. Man kan også leje havecaféen til receptioner og drink. Deres indtægt kommer primært fra salg af billetter til haven.

SÆRLIGE INDTRYK

Den botaniske have i Utrecht er et lille fristed for folk der bor i byen, og måske nødvendigvis ikke har en have eller mulighed for at komme ud i helt stille og rolige omgivelser. Man kan gå rundt i haven og betragte alle de mange planter der tilbydes, søge pause under et træ i skyggen, eller lytte til vandets rislen ved de enkelte vandfald der er etableret. Rundt i haven er der sat små skilte ved de enkelte planter, så man kan følge lidt med i, hvad det er man går og kigger på, og lære planterne at kende. I cafeen kan du købe lidt godt til ganen, og gå en runde i deres lille butik.

Der er noget at opleve for alle og enhver, om man er til planter, sommerfugle, fugle eller bare vil have en pause fra byens støj. Haven er også for dem der er interesserede i planternes evolutionære udvikling igennem 900 millioner af år. Rundt om i parken finder du forskellige insekthoteller og bistader. Bagerst i parken er der yngleplads for ikke-giftige slanger, men de er ikke nemme at få øje på, da de er en smule generte.

FREMTIDEN

Haven har den samme funktion som den botaniske have i Aarhus, hvor man også kan komme og nyde et lille fristed og roen. Jeg vurderer at der nok kommer flere af disse små oaser rundt omkring i verden, da folk desværre kommer længere og længere væk fra naturen, og derfor er det en god ide med de her haver, hvor folk kan komme og se på planter, lære planter at kende og komme ned i gear sammen.

KORT OM FUNGI FACTORY

Fungi Factory er en virksomhed beliggende i hjertet af Utrecht og består af syv containere, hvor der dyrkes, tørres og sælges svampe, og stedet byder på masser af charme og venlige ansigter. De dyrker et væld af svampe, fx lion's mane, reishi, østershatte mm. primært til konsum samt reishi og elverbænk til medicinsk brug. Fungi Factory er drevet af mennesker med stærke idealer og en fascination af at lave restmaterialer om til noget nyttigt. Fungi Farm er et team, der i dag består af 4 betalte ansatte, to praktikanter og en enkelt frivillig. Ideen om at producere produkter i høj kvalitet er især også en stor drivkraft.

MARKEDSFØRING OG INDTÆGTER

Fungi Factory har en relativt lille og hyper-lokal kundekreds indenfor Utrechts bygrænse. Udover deres hjemmeside har de tråd på signal med omkring 200 mennesker. De kontakter nye kunder ved blandt andet at opsøge restauranter. Ordre hentes enten direkte fra deres container-hub, ellers suser en af medarbejderne ud med ordre på



"We see ourselves less as farmers and more like city dwellers who try to make do with what we've got." (Wieger, Mushroom Magician hos Fungi Factory)

deres ladcykel. Deres hovedindtægt virker til at være fra lion's mane og østershatte, som sælges til restauranter og privatpersoner. Trods deres store fokus på at producere lokale højkvalitetsprodukter, sælger de også growkits, som især er populære som gaver, samt østershattesnacks, der dog ikke laves på stedet.



"I må gerne citere mig, men de der svampesnacks var megagode." (Ida Moos, poet, JU)

OBSERVATIONER

Vi blev overrasket over at deres virksomhed kunne fungere på et meget lille areal i nogle få containere i stedet for på et større sted. Deres "laboratorie" interesserede særligt, da vi havde forventet et mere omfattende budget og dyrt laboratorie-udstyr, men at det faktisk kunne gøres relativt økonomisk venligt.

FREMTIDEN

I øjeblikket har de ikke et konkret ønske om at ekspandere, men fokuserer i stedet på at producere god kvalitet samt at etablere gode kundereationer. Hvis man skulle perspektivere til en dansk virksomhed, ville Funga Farm i København være et godt bud. De har, ligesom Fungi Factory, også deres faciliteter i urbane omgivelser med salg primært til gastronomiske hoveder i København.

NOORLAND PAPRIKA

Parallelweg 8, 8271 PB IJsselmuiden, Holland

af Laura Dalgas Andersen og Ida Skytt Knudsen

Vi har været ude at besøge Noorland paprika. Noorland paprika er 9,4 hektar stort og dyrker udelukkende grønne peberfrugter. Der er 7 fastansatte og op til 25 medarbejdere i højsæsonen. I år har de haft en høst på cirka 20 millioner frugter. (1 ansat kan høste op til 300 kilo frugt i timen) Hos Noorland paprika dyrker de peberfrugter 11 måneder om året, de har vinterlukket fra midt december til midt januar.

Noorland paprika får småplanter hjem, gror dem op til en bestemt højde for at klippe dem ned så planterne får mere end en stængel, så de får mest ud af den enkelte plante. En enkelt plante kan lave op til 25 kilo frugt, det ville sige omkring 100 frugter på en sæson. Hos Noorland fylder de væksthuset op med 173.000 planter hvilket ville sige at der findes cirka 18.000 planter per hektar. Noorland leverer verden over men har også store partnere som Hello Fresh og Subway.



Vi som besøgene bed meget mærke i at væksthuse i området arbejdede sammen med hinanden, de deler med hinanden hvis der er fejl eller mangler i de andre væksthuse, det kunne være hvis man enten mangler energi (solceller), vand eller varme (geotermisk), det kan man godt lære af i Danmark så alt ikke føles som en konkurrence om overlevelse - men som et fællesskab.



Geotermisk varme er energien fra det varme saltvand i undergrunden. Geotermisk varme er en vedvarende energikilde da jordens indre varme breder sig til de ydre jordlag.

Vi var rigtig glade for at få muligheden for at besøge Noorland paprika da det var meget lærerigt at se hvordan en væksthushproduktion også kan foregå. Det var fedt at se hvordan de brugte en maskine til at sortere høsten i vægtklasser, kvalitet og farve.

ZU JEDDELOH PFLANZEN

Wischenstraße 7, 26188 Edeweicht, Tyskland

af Anna Willemoes Pedersen

Torsdag d. 11. september stod vi af bussen hos Zu Jeddelloh Pflanz, og blev mødt af den store park og gamle bygninger. Planteskolen, hvis historie gør mange til skamme, har på 15 generationer udviklet sig til en topmoderne virksomhed med sans for detalje og kvalitet. Ejendommen der tidligere har været drevet som både hesteopdræt og landbrug, danner nu rammer for planteskolen, som strækker sig på 95 af de 150 ha der hører til Jeddelloh familien. Når sæsonen er på sit højeste, rummer stedet op til 250 medarbejdere der får hjulene til at dreje rundt.



Zu Jeddelloh er ikke blot en stor planteskole, men rummer også muligheden for at kunne uddanne sig som gartner, på henholdsvis 2 og 3 år alt efter erfaring. Uddanner man sig her får man en unik mulighed for at lære det tyske sprog, og blive dannet i deres unikke omgivelser, som i den grad er bemærkelsesværdige! Den tidligere Jeddelloh var entusiastisk plantesamler, hvis samling med hjælp fra Adrian Bloom, nu er blevet til en botanisk lomme, hvor man kan gå på opdagelse, og fortabe sig i de mange forskellige planter.

Udover at være smuk er de en nytænkende virksomhed, der benytter sig af løsninger såsom "pot-i-pot" konceptet, der ellers ikke er meget anvendt hverken andre steder eller i Danmark. Ideen er Amerikansk, og går ud på, at især træer og store buske, som står i potter, bliver sat ned i en nedgravet potte i jorden. Løsningen er dyr men effektiv. Det sikrer at planten ikke vælter, og er let at håndtere ved flytning/salg. Derudover giver det mulighed for et effektivt dræn, hvor man opsamler overskudsvandet, der herefter kan genbruges. En anden unik løsning de benytter sig af, er en deres egen labelmaskine. Ideen er at give kunden muligheden for at få planten bragt ud med deres eget unikke label, men også at spare på materiale da der ofte går meget papir til spilde når man producerer labels til virksomheder.



I forhold til fremtiden er Zu Jeddelloh allerede i gang med en grønnere tiltag, og arbejder mere og mere i, hvordan de kan gøres deres produktion mere grøn. Nogle af de tiltag som allerede er implementeret i det daglige, er omlægning til vilde blomstermarker for at give mere til bier og omlæggende natur. Derfor tegner fremtiden godt for virksomheden, der allerede er ved at klargøre den næste generation til at overtage.

Vi besøgte Garten Von Ehren i Hamborg, et traditionelt havecenter med rødder helt tilbage til 1865. centeret udmærker sig med det store indgangsparti lavet af glas og logo i guldskrift. Foran stod der flotte snorrelige nyklippet hække og kegleformet træer.

De har meget store indendørs arealer og et omfattende udendørs område, hvilket giver besøgende mulighed for at opleve et bredt sortiment af planter og haveartikler i inspirerende omgivelser.

Indretningen fremstod gennemtænkt og æstetisk, hvilket skabte en helhedsoplevelse snarere end blot et indkøbsmiljø. De forskellige afdelinger var opbygget på en måde, der gjorde det muligt at hente idéer til både små og større haver, og det bidrog til en atmosfære af professionalisme og inspiration.

Garten von Ehren beskæftiger omkring 35 medarbejdere, heraf 5–7 uddannede gartnere, som bidrager med høj faglig viden og rådgivning til kunderne. Ud over det faglige fokus tilbyder

centret også servicefaciliteter som en café og en grill, hvilket forlænger opholdet og gør besøget mere behageligt for kunderne.

Det særkende ved centret er dets evne til at fastholde liv og aktivitet gennem året. Dette sker blandt andet ved at arrangere mindre events i forbindelse med højtider, såsom jul, hvilket både styrker fællesskabet og tiltrækker nye besøgende.

Et dejligt stort havecenter der ligger meget centralt, således at kunderne har nemt ved at komme til og fra. Samtidig gør den centrale beliggenhed at leveringstiden bliver hurtigere og nemmere for kunder som bestiller større planter.

Samlet set fremstod Garten von Ehren som et veldrevet og attraktivt havecenter, der formår at forene handel, faglighed og oplevelse. Kombinationen af et inspirerende miljø, kompetente medarbejdere og sociale arrangementer understøtter centrets position som et markant og levende lokalt samlingspunkt.

