



Johansens planteskole

- › 25 faste medarbejdere.
- › 50 medarbejdere i højsæsonen.
- › Produktion på 90 ha ved planteskolen i Børkop.
- › Produktionsaftale på cirka 90 ha hos primært to eksterne samarbejdspartnere.
- › Formaliseret samarbejde med Susaa Planteskole.
- › Produktion til professionelle inden for skov og anlæg.
- › Omkring halvdelen af produktionen er nordmannsgran.
- › GLOBALG.A.P.-certificeret

Flot ser det ud hos Johansens Planteskole, der er beliggende i Trekantsområdet mellem Børkop og Fredericia. Her inden opførelsen af den nye udliverings- og modtagehal.

Et stærkt **LED I KÆDEN**

Godt samarbejde med kunderne er vigtige nøgleord for Johansens Planteskole. Peter Ladegaard Jensen er derfor også bevidst om, at man ikke både kan bevæge sig bagved kunderne som leverandør og på samme tid foran dem som konkurrent. For at definere sig selv som en professionel samarbejdspartner til den professionelle forbruger blev havecenter og detailsalg skåret væk ved overtagelsen af planteskolen i 1990, og efterfølgende fik grossistforretningen og planteskolens produktion af juletræer og klippegrønt samme skæbne. Siden overtagelsen har Peter Ladegaard Jensen haft en klar målsætning om at være branchens foretrukne planteleverandør, og i løbet af de sidste 26 år har planteskolen udviklet sig til at være en af de største i branchen.

Af Rune Vesterager Asmussen og Lars Bo Pedersen

Ingen kæde er stærkere end det svageste led

Peter Ladegaard Jensen blev uddannet Skovtekniker i 1987, og efter en kort flirt med den daværende Skov- og Naturstyrelse,

blev Peter ansat på Johansens Planteskole i 1988. To år senere fik han mulighed for at købe sig ind i planteskolen og få mere indflydelse på udvikling af forretningen. I dag, 26 år senere, står han i spidsen for en af de største skovplanteskoler i Danmark.

Igennem tiden har Johansens Planteskole prøvet kræfter med forskellige forretningsgrene, hvor den i dag er bygget op omkring en model, som Peter Ladegaard tror på og føler sig rigtig



Peter Ladegaard Jensen har siden 1990 været ejer af Johansens Planteskole, som i dag er blandt en af de største i branchen.



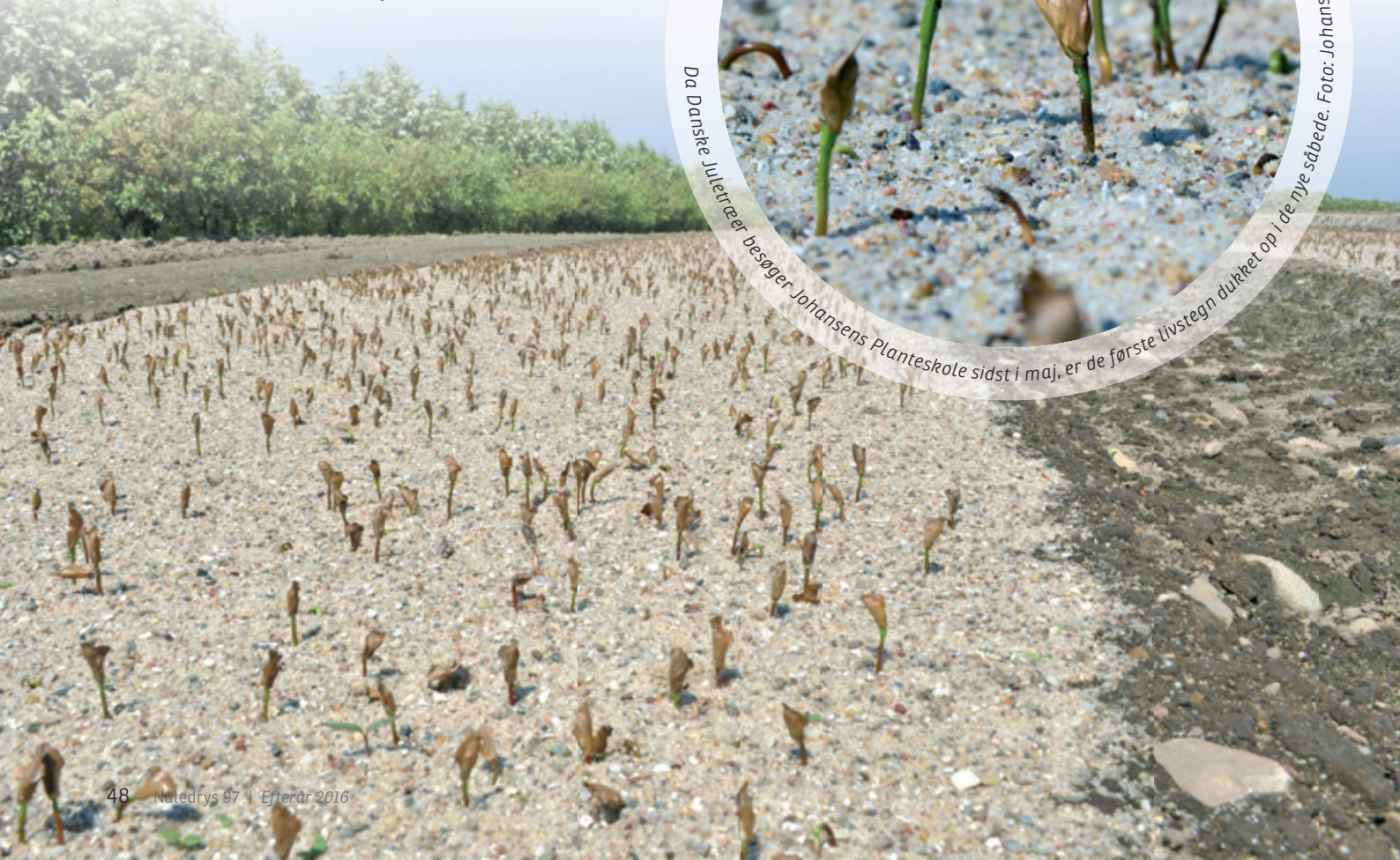
Peter Ladegaard Jensen foran den nye tilbygning, der har forbedret logistikken omkring modtagelse og udlevering af ordrer.

godt tilpas med. Da han i sin tid overtog planteskolen, var der i tillæg til de større ordrer ud af huset også et havecenter med detailsalg fra adressen i Børkop. Som nybagt ejer af planteskolen var et af Peters første tiltag at luge ud i forretningsgrene ved at skære havecenter og detailsalg fra forretningen for dermed i stedet at koncentrere sig om de større professionelle kunder.

Planteskolen har også haft grossistvirksomhed og produktion af juletræer og pyntegrønt. "Det er ikke hensigtsmæssig at jonglere med mange forskellige roller og ligeså mange kasketter", fortæller Peter som forklaring på, at alle disse forretningsgrene i dag er skåret fra, hvor der i stedet udelukkende fokuseres på planteskole drift. En beslutning som Peter Ladegaard er meget

tilfreds med: "Vi er bevidste om, at vi er en del af en kæde, og at ingen kæde er stærkere end det svageste led. Vores kunder kender vores rolle, og netop derfor har vi i dag adskillige gode relationer, som er bygget op gennem lang tid. Samtidigt giver et stærkt og afgrænset fokus i vores produktion og salg os mulighed for at være med helt fremme på vores felt, i stedet for at vi skal forsøge at sætte os på mange forskellige stole", fortæller planteskoleeieren.

De nye såbede, hvor der i millionvis står helt små spirer, som endnu ikke har smidt frøskallen.



Da Danske Juletræer besøger Johansens Planteskole sidst i maj, er de første livstegn dukket op i de nye såbede. Foto: Johansens Planteskole



Den nye modtage- og udleveringshal har givet kapaciteten og arbejdsgangen et løft hos Johansens Planteskole.

Af samme grund har Peter ikke kun rettet fokus fremad mod næste led i kæden, men han er også bevidst om, at de væsentlige led før ham selv skal være i orden. "For os som planteskole er en stabil og sikker leverance af frø et vigtigt anliggende, og derfor gør vi meget ud af at have et godt samarbejde med vores frøleverandører", beretter han.

Østjysk planteskole med sjællandsk samarbejde

Johansens Planteskole ligger i det smukke østjyske landskab mellem Børkop og Fredericia, hvor en væsentlig del af egenproduktionen foregår. Planteskolen har dog også et fodaftryk på Sjælland, hvor man siden 2004 har haft et tæt og formaliseret samarbejde med Susaa Planteskole, som drives af Jan Olsen.

"Samarbejdet med Jan på Susaa Planteskole giver os mulighed for at være tæt på de sjællandske kunder i dagligdagen og at kunne trække på Jans store netværk", fortæller Peter Ladegaard om det langvarige samarbejde mellem de to planteskoler.

Planteskoledrift anno 2016

Som på flere andre områder i samfundsudviklingen oplever Peter også, at der sker en udvikling inden for planteskolebranchen: "Desværre ser vi en lignende strukturudvikling indenfor vores branche, hvor der bliver færre og større producenter – og når jeg siger 'desværre', er det fordi, vi allerede er relativ få tilbage, og at kun få planteskoler generationsskiftes."

"Vi klager ikke over, at der er udvikling, for det er jo en af 'drivkræfterne' i hverdagen for alle på planteskolen. Men dét, at færre skal kunne mere, kræver meget af faciliteterne på den enkelte planteskole. Vi har ikke mere 'sæsonetid' til at gennemføre mere produktion og udlevering i, og da vi samtidig ikke vil forringe servicen og fleksibiliteten i forhold til vore kunder, kræver det, at kapaciteten løbende tilpasses."

Af samme årsag kunne Johansens Planteskole den 1. april i år indvie den seneste tilføjelse til planteskolen i form af en ny modtage- og udleveringshal. Den nye tilbygning er tredje etape, da planteskolen byggede et helt nyt domicil i 2000 og udvidede dette i 2009 med større faciliteter på både bygninger og jordtilliggende. Og så endeligt den tredje etape her i 2016, som var

påkrævet dels på grund af manglende kapacitet, mens også som et strategisk valg, der skal fremtidssikre og forbedre planteskolens interne logistik og effektivitet.

Samtidigt er der blevet udvidet med nye og mere miljørigtige kølefaciliteter, produktionskapaciteten er fordoblet i sortér- og pakkeafdelingen, og der er bygget flere omklædnings- og opholdsfaciliteter for de ansatte.

Netop gode kølefaciliteter er vigtige på en planteskole. I takt med at miljøkravene ændrer sig, bliver der også ændret på kravene til køleteknikken. Derfor har Johansens Planteskole

Egedal

Juletræsmaskiner

Netmaskine type EURO
Effektiv maskine til at netning af juletræer med 2 tragte
25 cm, 34 cm eller 34 cm, 45 cm

STORT
TILBEHØRS-
PROGRAM



Netmaskine type Net Let III
Effektiv maskine til netning af juletræer med 3 tragte
25 cm, 34 cm, 45 cm
Hydraulisk anlæg med 13 HK Honda motor
Selvkørende

STORT
TILBEHØRS-
PROGRAM



Juletræsmaskine type E2H
med fældeudstyr
Fælder op ø 16 cm
Fælder 250-400 træer i timen

STORT
TILBEHØRS-
PROGRAM



Egedal

Torvegade 39
DK-7160 Tørring
Telefon +45 75 80 20 22
Telefax +45 75 80 20 33
e-mail: info@egedal.dk
www.egedal.dk

Egedal tilbyder et komplet maskinprogram og kan også tilbyde individuelle løsninger

Download brochure og video på egedal.dk



Planteskoleejerer ved de lange rækker af nordmannsgraner. Her er det toårige planter, der netop har taget hul på deres tredje vækstsæson i planteskolen.

i forbindelse med tilbygningen valgt at udvide kølekapaciteten og at skifte den freonbaserede køleteknik i de eksisterende køle- og fryserum ud til et køleanlæg, som udelukkende køler med glykol.

Planteskolen beskæftiger 25 faste medarbejdere, mens antallet af medarbejdere fordobles i højsæsonen.

Peter Ladegaard er ikke kun bevidst om, at han selv er en del af værdikæden. Han er også klar over, hvad der kræves for at optimere den interne værdikæde, hvilket man slet ikke er i tvivl om, når man ser sig om på planteskolen. Hele den interne logistik og håndteringen af planteskolens forskellige produkter er optimeret på alle leder og kanter.

Det hele starter med et frø

Som planteskole starter det hele med et frø – eller det vil sige rigtig mange frø. På hver kvadratmeter i de nye såbede i nordmannsgran står der efter fremspiring mellem 400 og 550 små kimplanter, og når man har mange kvadratmeter, løber antallet hurtigt op. Det er dog ikke alle kimplanter, der kommer ud fra planteskolen som færdig plante. Der er altid en naturlig afgang

Proveniensforsøget hos Johansens Planteskole. De to yderste rækker fra venstre er den sent udspringende Apsheronisk Mesmai. Som helhed betragtet har denne proveniens endnu ikke brudt knopperne, mens alle de andre provenienser er i fuld gang med udspringet.



Salgskonsulent Kenneth Kruse Smedegaard guider os igennem proveniensforsøget.

i planterne, og der bliver desuden løbende bortsorteret i produktionsprocessen for at opnå en god teknisk salgskvalitet.

Proveniensenørderi i praksis

En af de vigtigste parametre, ikke blot i dyrkningen af juletræer men også i skoven, er et godt proveniensvalg. Det har Johansens Planteskole længe været bevidst om, men de har samtidig forståelse for, at det er vanskeligt at formidle de forskellige karakteristika af de enkelte provenienser.

Derfor har planteskolen lavet deres eget "proveniensforsøg" tæt ved planteskolen, hvor man kan se, hvordan 12 forskellige provenienser af nordmannsgran udvikler sig side om side under de samme dyrkningsvilkår.



Kulturen med de 12 provenienser er plantet som rækkevis blanding af de forskellige provenienser. Det giver et godt overblik, da man let kan orientere sig på arealet og få et indtryk af de forskellige provenienser. Danske Juletræer besøgte Johansens Planteskole i slutningen af maj, og på dette tidspunkt var der tydelig forskel mellem provenienserne. Et af de helt centrale karakteristika for nordmannsgran er udspringstidspunktet, da frost efter træernes udspring kan medføre store skader på en kultur. Den sent udspringende russiske proveniens Apsheeronsk Mesmai stod stadig med ubrudte knopper, mens stort alle de andre provenienser var i fuld gang med udspringet.

Forsøget er anlagt i to blokke, hvoraf den ene blok ikke vækst- og formreguleres, mens den anden blok behandles efter en traditionel vækst- og formreguleringsmodel. Forsøget er derfor også illustrativt på den måde, at det er muligt at se provenienserne fremtræden som naturgroede juletræer og som form- og vækstregulerede juletræer. Planteskolen fremviser gerne forsøget for interesserede.

Tilbage til kernen og ud i verdenen

Markedet for juletræer har de seneste år været under pres, og som et led i kæden mærker Peter også, at der er uro omkring de fremtidige afsætningsforhold. "Vi kan tydeligt mærke, at folk søger tilbage til kernen i proveniensvalget. Efterspørgslen har ændret sig til nu at være centreret omkring Ambrolauri Tlugi, for det er en velafprøvet proveniens, som folk kender og har gode erfaringer med". Noget lignende oplever planteskolen også for efterspørgslen på nobilis, hvor det er klassikeren C.E. Flensborg, der tiltrækker sig mest opmærksomhed.

Der er dog sket en ændring til en øget efterspørgsel efter 2/2'ere, som i stigende grad bliver plantet i sensommeren. Det er en ændring, som passer fint ind i planteskolens program, da det aflaster nogle af de andre perioder med spidsbelastning, fortæller Peter.

Provenienser i forsøget

1. Apsheeronsk/Mesmai, 2/2
2. Apsheeronsk/Mesmai, 2/1s
3. Silkeborg NordskovFP.259 2/1s
4. Tversted F. 526, 2/1s
5. Tversted F. 527, 2/1s
6. Langesø Stenbjerg afd. 62,2/1s
7. Randbøl Dallerup F. 722, 2/1s
8. Ny Saltbjerg F.808 2/1s
9. Gl.Saltbjerg F.690 2/2
10. Borchomi Tadrizi 2/1s
11. Ambrolauri Tlugi, 2/1 7-10 cm
12. Ambrolauri Tlugi 2/3 20-35
13. Ambrolauri Tlugi, 2/2f
14. Ambrolauri Tlugi 3/0+
15. Zelenzuck/Archyz 2/1s
16. Artvin Savsat Yala 2/1s



Planteskolen gør sig ikke kun i planter til pyntegrøntbranchen. Johansens planteskole har igennem mange år forsynet skovbruget bredt, men har også en afdeling, der forsyner anlægsgartnere, kirkegårde, kommuner samt entreprenører med planter fra deres brede sortiment af blandt andet nåletræer, surbundsplanter, roser, stauder, bunddækkeplanter med videre.

Planteskolen har licensret til frøhøsten i afdeling 15 i det georgiske skovområde, men tilbyder også planter med ophav i afdelingerne 14-17. På programmet er der dog også Ambrolauri Nikordsminda og Borjomi Tadrizi samt flere danske provenienser som for eksempel de to Tversted-kåringer, Silkeborg Nordskov, Tuse Næs, Skibelund og Berrizgård.

Det er Peter selv, der håndterer mange af de kunder, som har været med siden starten. Samtidigt tænkes der også på opbygning af nye kunderelationer, og her er det særligt i udlandet, at Peter ser et potentiale.

Små nordmannsgraner kan også få røde nåle

Det ligger Peter meget på sinde, at vi skal være i front med forskningen. "Går vi i stå her, så sakker den danske produktion lige så stille og roligt agter ud." Peter roser tiltagene omkring *Neonectria*, men ser samtidigt et større brancheproblem i "røde nåle". Sygdommen vender desværre jævnligt tilbage og rammer lige fra vores småplanter til store salgsklare træer og er på denne måde et meget dyrt problem for hele branchen. Derfor er han glad for prioriteringen af Danske Juletræers generelle tiltag omkring etablering af en forskningsenhed og i særdeleshed "pionerprojektet" om røde nåle. ■