



Tvillingerne Jacob Andersen og Bodil Johansen er nu blevet medejere af gartneriet, som deres far, Jørgen K. Andersen (i midten), står i spidsen for. Bodil er salgsschef og Jacob produktionschef.

# Årtiers kamp for at sælge

Fynsk gartneri brugte 38 år på at blive godkendt på det amerikanske marked. Nu sendes de første containere af sted med påskekaktus

## Gartneri

AF JENS BERTELSEN  
FOTO: MORTEN GROTH  
SCHÄRFE

Selvom det er lavsæson i de danske gartnerier, er der hektisk aktivitet på Gartneriet Thoruplund uden for Odense. 13 lastbillæs bliver i disse dage pakket og sendt til Tyskland, hvor tusindvis af kaktusplanter skal fordeles til Aldis mange discountbutikker.

Det europæiske marked er ellers blevet vanskeligt at navigere i for gartnerierne, for udbuddet er enormt, og priserne bliver derefter. Derfor er det noget af et gen-

nembrud, at Thoruplund langt om længe – og som det første danske gartneri – er blevet godkendt til at eksportere planter til USA. Plantedirektoratet har siden 1972 forhandlet med amerikanerne om betingelserne for at eksportere, men først nu er aftalerne faldet endeligt på plads.

## Kaktus klargøres

»Det er et meget organiseret marked med store supermarkeds kæder, og har man først fået foden indenfor, er der meget store udviklingsmuligheder i USA,« konstaterer Thoruplunds direktør Jørgen K. Andersen.

De amerikanske detailkæder har da også taget godt imod det fynske gartneri, som i øjeblikket klargør de første containere med påskekaktus, der skal sælges i verdens største supermarkeds kæde Wal-Mart.

Jørgen K. Andersen har tidligere forsøgt at sælge til det amerikanske marked ved at eksportere til Canada. Derfra kunne planterne sælges videre til USA, men det fik de amerikanske myn-

digheder sat en stopper for. Amerikanerne er stærkt bekymrede for at få fremmede skadedyr og plantesygdomme ind i landet. Sådan lyder den officielle forklaring i hvert fald, men gammeldags protektionisme, der kan beskytte egne gartnerier, kan også forklare de årelange forhalinger, hvor flere forskellige fødevarerministre har forsøgt at sparke dørene ind.

»Det er faktisk Ritt Bjerregaard, der gjorde det bedst. Hun tog sagen op ved nogle WTO-forhandlinger, og det satte skub i sagen,« siger Jørgen K. Andersen.

Hver måned får Gartneriet Thoruplund besøg af Plantedirektoratet, der skal kontrollere forholdene i det særlige USA-drivhus, der er indrettet specielt til de amerikanske kaktusser. Gartneriet har investeret i en lang række detaljer i ny indretning for at leve op til de skrappe krav. Der skulle nye automatiske døre ind, og under bordene med kaktusplanterne skal der ligge et tykt lag strandsten.

Vinduene i drivhuset skulle beskyttes med nye net

med ultrasmå masker, og regnvand, der normalt bruges til vanding, skal filtreres til drikkevandskvalitet.

Et krav om omvikling af kobbertråd på bordbenene blev dog frafaldet. Meningen skulle være, at kobbertråden ville forhindre snegle i at kravle op i planterne.

»Det har ikke været så store investeringer, men det har været tunge investeringer. De 180 ton sten skulle køres ind på trillebør,« smiler Jørgen K. Andersen.

## Fra 3 til 20 containere

I år bliver det til tre skibscontainere, der hver har plads til 52.000 kaktusplanter, men inden for de kommende år skulle eksporten til USA gerne kræve mindst 20 containere. Dermed vil amerikanske forbrugere købe en stor del af hele kaktusproduktionen, der i øjeblikket er på 2,5 mio. færdige planter om året.

*Er du ikke bange for, at gartnerier andre steder i verden begynder at eksportere til USA, hvis markedet er så attraktivt?*

»Jo, men det tager så 38 år, før de kan regne med at blive godkendt,« svarer Jørgen K. Andersen hurtigt.

## Stor ekspertise

Han tilføjer, at Thoruplund efterhånden har udviklet en så stor ekspertise i netop kaktusplanter, at gartneriet er meget konkurrencedygtigt på disse produkter.

»Det er ikke ret nemt at lave kaktus, og det stiller meget store krav til leveringens kvalitet, som kunderne regner med. Samtidig er det en plante, der har en lang produktionstid, og mange gartnerier foretrækker andre kulturer, der ikke er så længe undervejs,« siger Jørgen K. Andersen.

Han understreger, at Thoruplund allerede tjener penge på de containere, der sendes til USA i år.

Transportomkostningerne per plante er på niveau med at sende en lastbil til Sydtydskland, fordi kapaciteten i en skibscontainer er større end på en lastbiltrailer.



Neringa og Diana pakker kaktusser. Thoruplund har 60 ansatte.

# til USA bar omsider frugt

## Tvillinger i ledelsen

Et erhverv på mangeårig katastrofekurs og en finanskrise har ikke skræmt Bodil C. Johansen og Jacob M. Andersen fra at glide ind i ledelsen af deres fars gartneri, Thoruplund ved Odense.

De 32-årige tvillinger er efter karrierer andre steder i gartnerisektoren nu blevet medejere af familievirksomheden, der hvert år producerer 2,5 mio. kaktusplanter og lige så mange klokkeblomster (campanula).

Generationsskiftet er langt fra en pludselig indskydelse. Bodil C. Johansen var kun en lille pige, da hun sagde til sin far:

»Når vi bliver store, skal Jacob stå for planterne, og så skal jeg nok sælge dem,« og sådan er det blevet.

Bodil er salgsschef og rejser rundt på messer og kundebøger, mens Jacob er pro-

duktionschef og stort set altid kan findes blandt de 60 ansatte på det 39.000 kvadratmeter store gartneri. Øverst i hierarkiet står faderen Jørgen K. Andersen, der prøver at vænne sig til en ny rolle i anden række.

I forvejen er hans egen far, virksomhedens grundlægger Sigurd Andersen på 92 år, en daglig gæst i gartneriet, så det ligger ikke til familien at gå på pension.

De seneste år har der også været rigeligt at se til. Gartneriet var i krise og tabte penge år efter år, men efter en omfattende turnaroud har Jørgen K. Andersen nu afleveret to regnskaber med overskud.

Dele af den løntunge produktion er outsourcet til jointventure-selskaber i Sri Lanka og Vietnam, der forsyner gartneriet i Odense –

og flere andre kunder – med de små stiklinger, der siden skal vokse sig store til salgsklare planter. Samtidig er der automatiseret en række processer, og der er investeret i robotter og et skinsystem, hvor plantebordene automatisk flyttes rundt.

»Vi har stort set ikke haft prisstigninger på vores novemberkaktus i 20 år, så det betyder, at der hele tiden skal effektiviseres, hvis vi skal være med. Heldigvis har vi haft noget at stå imod med,« siger Jørgen K. Andersen og henviser til egenkapitalen, der for de to driftsselskaber samlet er på over 13 mio. kr.

Herhjemme sælges planterne til Coop og Dansk Supermarked, men op mod 90 pct. af produktionen eksporteres til Europa og nu også USA. jb

### Gartneriet Thoruplund

Producerer årligt mere end 6 mio. planter i 39.000 kvadratmeter drivhuse og 27 hektar frilandsarealer.

De primære produkter har i over 30 år været november- og påskekaktus (Schlumbergera) og klokkeblomst (Campanula). Gartneriet havde i 2009-2010 et driftsresultat på 2,6 mio. kr. og et overskud på 500.000 kr. før skat.

Produktionen af færdige planter foregår i Danmark, mens store dele af forarbejdet er outsourcet til Sri Lanka og Vietnam.

Ejes af Jørgen K. Andersen og hans børn, Bodil Johansen og Jacob Andersen. jb

## Ølviden bliver til klokkeblomster

Gartneriet Thoruplund bruger utraditionelle samarbejdspartnere, når der skal tænkes i nye produkter. I år har gartneriet således lanceret en ny type klokkeblomst, også kaldet campanula, der er udviklet sammen med bryggerigiganten Carlsberg.

Det er Carlsberg Research Center i Valby, der har hjulpet med forædlingen af de nye planter, der har ekstra mange knopper, større blomster og kan leve længere hjemme hos forbrugeren.

»Carlsberg har udviklet nogle metoder inden for forædling, som vi også kan gøre brug af, og det har ført til et samarbejde, som vi er meget tilfredse med,« siger Thoruplunds direktør Jørgen K. Andersen.

Carlsberg forskningsafdeling, der ellers primært arbejder med projekter inden for ølproduktion, sælger også sin viden til andre virksomheder, og i tilfældet med Thoruplund er aftalen skruet sammen, så parterne deler gevinsten ved de nye forædlingsresultater. jb