

Reseberättelse: Studieresa till tyska julgransodlare i september 2015

En underbar höstdag med krispigt klar luft var vi 18 odlare som steg på bussen. Vi for snabbt genom Danmark och ned till vårt första besök strax öster om Hamburg samma eftermiddag. Denna odlare, Carsten Rosenau är helt inriktad på att sälja julgranar som köparna själva väljer i hans odlingar om ca 4 ha. En följd av detta är att han enbart använde längden på julgranarna för att bestämma priset. "Den gran kunden väljer är naturligtvis den vackraste för denne. Då kan inte jag ifrågasätta deras val genom olika kvalitetsklasser", sa Carsten. Han betonade också vikten av en positiv upplevelse, kringarrangemang och god service, vilket innebär att han har åtskilliga medhjälpare på plats med bl.a. motorsågar när kunderna strömmar till. Produktionen är inriktad på kungsgran men därutöver finns även en hel del blågran samt en del tall. Ett problem för denna odlare var att många kunder är skeptiska till användning av kemiska bekämpningsmedel. Det innebär bl.a. att han inte använder dessa under de två sista åren innan försäljning.

Nästa dag besökte vi också en odlare med direktförsäljning i närheten av Celle. Denne odlare, Gerald von Ahsen, säljer emellertid inte sina julgranar på rot utan färdighuggna vid sin gård. Ett motiv för detta var att han ansåg att kunderna har alltför svårt att bestämma sig för "den rätta granen" i en stor odling. Liksom kollegan från föregående dag hade Gerald ca 4 ha med huvudsakligen kungsgran kombinerat med en del blågran.



I förgrunden syns Bernd Oelkers i samspråk med Jan Göransson (reseledare) och till höger Gunnar Göthner. (Bild av Marie Karlsson)

Den sista dagen besökte vi en storodlare, Oelkers, med hela 550 ha med julgranar strax söder om Hamburg. Bernd Oelkers har också direktförsäljning men därutöver en omfattande grossist- och exportverksamhet. Verksamheten hade startat i blygsam skala, men vuxit kraftigt till dagens nivå med en handfull heltidsanställda och åtskilliga tillfälligt anställda inom julgransdelen under den intensivaste perioden.

Liksom för de övriga odlarna i Tyskland hade risken för frostsador på våren varit ett allvarligt problem för Oelkers. I huvuddelen av odlingarna hade han därför grävt ned bevattning, som de sätter på när vårfrosten hotar. Bevattningen skyddar då de nya årsskotten. En kostsam lösning, även om det också ger möjlighet till bevattning under torkperioder. I hans odlingar såg vi också exempel på en mycket strikt kvalitetsindelning. Inte heller hos Oelkers sker nämligen direktförsäljningen ute i odlingen, utan vid en butiksanläggning kombinerad med en större restaurang. Ett problem för Oelkers var fågelskador på färskt toppskott. Detta begränsar de genom att låta snabbväxande julgranar, ofta med alltför långa toppskott, stå kvar. Fåglarna tenderar då att söka sig till dessa och därmed skyddas övriga julgranar.

Under hela resan hade vi en mycket god guidning kompletterad med initierad information om tyskt lantbruk och samhälle från Jan Göransson. Vi sov och åt gott på mysiga "Gasthäuser. Bussresan gav också rika möjligheter till kontakter med de svenska kollegerna. På det sättet lärde jag mig lika mycket av de svenska som av de tyska odlarna. Skulle Jan ordna en motsvarande resa framöver rekommenderar jag därför varmt att följa med.

Alexander Nilson, Spanstadsgranen.se