



TIDSSKRIFT FOR
Frøavl

AUGUST-SEPTEMBER | 2013 | NR. 1 | 102. ÅRGANG



Frøavl og ATV på Rødkilde

Græsfrø fra Libanon

Delegeretmøder på Fyn



Indhold

- 3** Lederen
- 4** Frøavl og ATV på Rødkilde
- 7** DLF i Libanon
- 8** Spinat – er ikke en afgrøde for alle
- 11** Priserne fik ros på årets delegeretmøder
- 14** Græspartnere i Odder
- 15** Nyt om navne



Man kan næsten ikke undgå at blive glad ved synet og duften af en blomstrende hvidkløvermark. Her nyder Tina og Kim Rasmussens datter Caroline hvidkløveren på Rødkilde Gods, læs mere om bedriften inde i tidsskriftet

Medlemsblad for DLF AmbA

Udgiver: DLF AmbA · Oplag: 5.100 stk.

Grafisk produktion: lisbeth.eilenberger.dk · Tryk: Svendborg Tryk

Artiklerne må gengives med kildeangivelse



Redaktion

Stig Oddershede (ansvarshavende) · so@dlf.dk

Tlf.: 4633 0371 · Fax: 4632 0830 · Mobil: 4030 3248

Hovedkontor: Ny Østergade 9, 4000 Roskilde, Tel: 46 330 300, www.dlf.dk

Redaktionsudvalg

Godsejer Benny Kirkebække Christensen

Gårdejer Peter Bagge Hansen

Gårdejer Anders Frandsen

Gårdejer Lars Erik Garder

Avlschef Erling Christoffersen · DLF-TRIFOLIUM A/S

Planteavlskonsulent Lars Møller-Christensen · Vestjysk Landboforening

Specialkonsulent Barthold Feidenhans'l · Videncenter for Landbrug



Truels Damsgaard
Adm. direktør

DLF-TRIFOLIUM styrker sin position i Nordamerika

Vi har en stor markedsandel i Vesteuropa, og det er svært at øge salget markant på dette marked. DLF-TRIFOLIUM har derfor gennem flere år søgt vækstmuligheder uden for vores geografiske kerneområde. Gennem en årrække har vi styrket vores tilstedeværelse og distributionskraft i Øst- og Centraleuropa, Rusland, Australien og New Zealand samt Kina. Den geografiske ekspansion har åbnet nye afsætningsmuligheder for vores kerneprodukter, kløver- og græsfrø, og vi har øget mulighederne for at udnytte den store spændvidde i vores sortsportefølje.

For nylig kunne vi offentliggøre, at DLF-TRIFOLIUM A/S har indgået aftale om overtagelse af Pickseed, der er etableret i Canada og Oregon, USA. Vi har været på udkig efter et selskab på det nordamerikanske kontinent, som kan sikre DLF en stærkere platform til at afsætte vores kløver- og fodergræsprogram på det nordamerikanske marked. Dette kriterium opfylder Pickseed, som vi kender gennem mange års samhandel, og som har en meget stærk position i Canada. Købet forventes afsluttet sidst i august.

Pickseed er en stor aktør i Nordamerika inden for forædling, produktion, salg og distribution af frø af plænegræs og foderafgrøder. Det er

et velrenommeret og solidt frøselskab med en god ledelseskultur. Med Pickseed får vi også adgang til produktion af lucernefrø, som er en af de største foderafgrøder i verden og en afgrøde, som vi ønsker at fremme i koncernen. Selskabet har en række stærke brands og sorter, som DLF koncernen kan forstærke sin i forvejen stærke platform med, og vi forventer især inden for fodergræsmarkedet at kunne tilføje nye sorter fra DLF til det nordamerikanske marked.

Med en markedsandel på omkring 40 procent er Pickseed den største aktør inden for sit felt i Canada og har en stærk position i USA gennem såvel Pickseed USA som Seed Research of Oregon. Der er beskæftiget 150 medarbejdere i frøvirksomheden, som omsætter for 600 millioner danske kr.

Opkøbet af Pickseed selskaberne er et stort strategisk skridt for DLF-TRIFOLIUM koncernen, og der er oplagte synergimuligheder mellem Pickseed USA, Seed Research of Oregon og DLF International Seed, som alle er placeret i Oregon. Vi ser derfor gode muligheder for at videreudvikle og styrke vores frøforretning på det nordamerikanske marked, hvor økonomien ser ud til at have lidt medgang.

”Opkøbet af Pickseed selskaberne er et stort strategisk skridt for DLF-TRIFOLIUM ”



Erling Christoffersen
Avlschef Vestdanmark

Frøavl og ATV på Rødkilde

På Sydfyn ved Ulbølle, mellem Svendborg og Fåborg ligger Rødkilde Gods. Her er der gode betingelser for frøavl, og det har ejeren Kim Rasmussen udnyttet til at dygtiggøre sig i to at de mest spændende frøarter, hvidkløver og engrapgræs. At man i begge afgrøder kan færdes med ATV en stor del af året er heller ingen ulempe



Rødkilde Gods. Hovedbygningen er opført i 1854

Rødkilde Gods ligger ca. 1 km fra det Sydfynske Øhav og ejes af Kim Rasmussen. Han har arvet interessen for frø, og udlever denne interesse på flere planer. Kim blev i 1995 som nyuddannet agronom ansat i DLF-TRIFOLIUM i Roskilde, hvor han blev tilknyttet salgsafdelingen. Han havde specielt ansvaret for markeder som Portugal, Spanien, Syd- og Nordamerika, Tyrkiet, Mellemøsten samt Korea og Japan. I 1999 blev han udsendt til Oregon og var her direktør for vores amerikanske datterselskab indtil 2002.

I 2000 overtog han 80 pct. af Rødkilde og tre år senere overtog han resten. Sideløbende med dette var han ansat i DLF-TRIFOLIUM på deltid, men fra 2007 har han helliget sig driften af Rødkilde, der har et areal på 280 ha, hvoraf de 230 ha er under plov. Kim er gift med Tina, og de har børnene Marie, Louise, Jens Christian og Caroline. Den praktiske del af landbruget varetages af driftsleder Hans-Oscar Kragegaard, som har været ansat siden 2007.

”Intet langsigtet perspektiv i at konkurrere med resten af verden i intensiv kornproduktion”

Stor andel af frø i markplanen

Kims interesse for frø afspejler sig også i markplanen, hvor ca. 40 pct. af arealet dyrkes med hvidkløver og engrapgræs. Desuden er der plads til ca. 30 ha hybridspinat, som dyrkes til Jensen Seeds.

”Jeg har altid ment, at det må være en fordel at prøve at finde nogle afgrøder som er lidt specielle og vanskelige at dyrke, og så prøve at blive gode til at passe disse afgrøder,” fortæller Kim. Derfor er de foretrukne frøafgrøder hvidkløver og engrapgræs. Hvidkløver dyrkes hovedsageligt i Danmark og i New Zealand, og engrapgræs dyrkes i Danmark samt i Washington/Idaho i det nordvestlige USA.

”Jeg ser ikke noget langsigtet perspektiv i at konkurrere med resten af verden i intensiv kornproduktion. I det løb er vi allerede før start bagud på rammevilkår. Eftersom jeg har arbejdet med både produktion og afsætning i frøbranchen, er jeg blevet bestyrket i, at frøavl er attraktivt for mig. Jeg har jo ‘siddet på begge sider af bordet’ i DLF, så jeg ved, at det er et omkostningseffektivt selskab, der arbejder i avlernes interesse. Og andelstanken tiltaler mig,” siger Kim.

God etablering af hvidkløver og engrapgræs afgørende for succes

Rødkilde dyrker hvidkløver Rivendel på omkring 30 ha, og der er omkring 60 ha engrapgræs Conni som 1. og 2. års marker. Tidligere blev engrapgræs udlagt i ærter eller hvede, men fra 2007 blev hvidkløver taget ind i sædskiftet, og siden da er engrapgræsset udlagt i hvidkløver.

Driftsleder Hans-Oscar Kragegaard fortæller: ”Vi sår engrapgræs ud i vårbyg, således at vårbyggen sås med hver anden tragt på 24 cm rækkeafstand og engrapgræsset ind imellem også på 24 cm. Desuden bliver der med hver anden slange fra frøsåkassen drysset frø ud på jorden, hvor byggen er sået. Vi har oplevet, at 24 cm rækkeafstand i Conni er lige lovlig meget, og derfor forsøger vi at etablere lidt engrapgræs mellem de såede rækker også. Fremspiringsprocenten



Her er det rette tidspunkt til at weedwipe gold hejre i engrapgræs



Weedwiperen på job i engrapgræs. Den særlige vinkling gør, at planterne rammes to gange med Roundup blandingen. Der findes også en bredere version



Veludført behandling af spildkorn i frømarken

i det dryssede er dog væsentligt ringere end i det, der bliver sået i 1 cm dybde. Til sidst sår vi hvidkløver med en 6 meter Nordsten såmaskine på 48 cm rækkeafstand og lidt på skrå af såretningen af engrapgræsset."

Finder balancen mellem udlæggene i samme mark

Denne såmetode betyder, at hvidkløveren ikke bliver for tæt, hvilket er en fordel for frøudbyttet i kløveren, men der bliver også et bedre udlæg af engrapgræs, da konkurrencen er mindre. Desuden bliver kløveren afpuddet i de sidste dage af maj, hvilket også hjælper engrapgræsset.

"Jeg har prøvet at undlade afpuddning i en del af marken, hvilket gav en betydelig ringere engrapgræs, så afpuddning er obligatorisk" siger Hans-Oscar.

Græsukrudt i engrapgræs – en flerstrengt strategi

Når der er frø på 40 pct. af arealet, er græsukrudsbekæmpelsen meget vigtig. Arter som enårig og alm. rapgræs, blød og gold hejre samt væselhale er de værste.

"Vi har valgt en strategi, hvor vi kører flere gange med forskellige midler i lave doseringer. Dette skyldes, at Conni kan være lidt følsom for Reglone i høståret," siger Hans-Oscar.

Rødkilde starter ukrudtsbekæmpelsen med 2,0 l pr. ha Reglone i december i hvidkløveren. Denne sprøjtning er vigtig for renheden i kløvermarken, men tager også toppen af problemet i det efterfølgende engrapgræs. I selve engrapgræsmarken behandles med 0,02 l pr. ha Hussar OD til bortsprøjtning af hvidkløver, 1,0 l pr. ha Boxer mod nyfremspiring af diverse græsser, 0,12 l pr. ha Agil mod rapgræs og hejre og endelig 1,5 l pr. ha Reglone i december/januar. I foråret følges op med 0,05 l pr. ha Hussar OD mod enårig rapgræs.

ATV weedwiper

Endelig er der jo mulighed for at weedwipe de høje ukrudtsarter som alm. rapgræs og hejre. Det sker med en ATV weedwiper, og der behandles flere gange i løbet af året. "Det er lettere end at låne den fra DLF-TRIFOLIUM, og vi har f.eks. også haft god erfaring med at weedwipe kvikkolonier i efteråret," siger Kim. ATV og weedwiper er naturligvis leveret af Rødkilde ATV.

Vælg høstmetode efter forholdene

Direkte høst er den foretrukne høstmetode i både hvidkløver og engrapgræs. I hvidkløveren høstes efter nedvisning med Reglone, og i år vil man måske prøve at anvende MCPA forud for Reglone for at undgå genvækst af kløveren. Kun i år med meget kraftig vækst i kløveren kan det komme på tale at skårlægge.

I engrapgræs høstes også direkte, hvis afgrøden er renstrået og uden for meget bundgræs. I nogle år, hvor det har været tørt i maj med efterfølgende nedbør i juni, vil bundgræsset blive meget kraftigt og vokse over frøstænglerne, så marken til høst er helt grøn. I disse situationer foretrækkes skårlægning. Afgrøden skårlægges med en 8 fods BCS slåmaskine, og der skårlægges ikke mere end der kan høstes på en dag. Efter en 4-5 dage på skår kan engrapgræsset høstes.

"Det er meget nemmere at høste, når afgrøden er fortørret. Vi har i de senere år oplevet meget dårligt vejr i høst, men det er altid lykkedes at få høstet nogenlunde fornuftigt," forklarer Hans-Oscar.

"Hvis vejret driller rigtig meget, har vi mulighed for at løfte med vores skårløfter, der løfter tre skår af gangen. Det er derfor vigtigt, at man er indstillet på at vælge høstmetode efter forholdene, og selv i år, hvor genvækst har gjort, at marken lignede noget til ensilering, er det lykkedes for os at få høstet," konstaterer Hans-Oscar.

Frøet høstes med en Class Lexion 480 (25 fod) med påmonteret returtærskesystem, så også de sidste 15 pct. af frøet kommer med hjem.

Andre driftsgrene på Rødkilde

På Rødkilde er der otte udlejningshuse og en besætning af Hereford. På taget af laden er der opsat solceller, så samtlige hustande og Rødkildes erhvervsstrøm i dag produceres af solceller. I øjeblikket er man lidt spændt på, om det lykkes at etablere et større jordbaseret anlæg, men dette er ikke afklaret på grund af ændringer i reglerne for opsætning.

fortsættes næste side ►

Fakta

Kim Rasmussen overtog Rødkilde efter sin far, P. A. Rasmussen, der var mangeårigt bestyrelsesmedlem i DLF. Også farfaderen E. Rasmussen havde tilknytning til DLF, idet han var bestyrelsesformand i DLF fra 1957-1967. Rødkilde blev købt af Kims farfar i 1959. Før købet havde farfaderen i mange år været forpagter på Gyldenholm på Sydsjælland. Rødkilde kan dateres tilbage til år 1300, og navnet udspringer af de mange okkerholdige kilder på ejendommen.

– fortsat fra side 5

Rødkilde ATV – opstået ved en tilfældighed

Selv om frøavl er vigtigt på Rødkilde, er en anden virksomhed dog økonomisk endnu vigtigere. Det hele startede for 10 år siden, da Kim Rasmussen købte sin første ATV, og denne driftsgren har nu udviklet sig, så Rødkilde ATV omsætter for langt mere end landbruget på Rødkilde

”Det begyndte egentlig lidt som en tilfældighed, idet jeg skulle købe ny ATV i 2004. Jeg fandt en i Nordjylland, og da mine naboer så den, endte jeg med at købe to til dem også. Derefter kom naboernes naboer og købte, og siden er det bare vokset og vokset. Mit første lager var derfor på kun fire m² i enden af garagen. I dag er vi flyttet til en bygning med lager på 1.000 m² med pallereoler og højlagre,” fortæller Kim.

Der er ansat en sælger, to mekanikere og desuden åbnet tre afdelinger på Sjælland, Bornholm og i Nordjylland. Rødkilde ATV har oparbejdet et unikt koncept med import af nyere, brugte Honda ATV fra USA, som klargøres af mekanikerne og sælges som ”certificerede brugte” med 12 måneders fuld garanti inklusive sliddele. ”Lidt ligesom det program BMW og Mercedes har”, forklarer Kim. Desuden sælges nye Honda ATV og et væld af udstyr.

Tilbehør – også til frø

Rødkilde ATVs vigtigste markedsføring er mund til mund metoden. Således kommer halvdelen af de nye kunder normalt via en anbefaling fra eksisterende kunder. Rødkilde ATV har fra starten af forretningen set ATV'en som et arbejdsredskab og ikke til sjov og ballade. Derfor lagerføres der nu et større program af arbejdstilbehør til ATV. Til græsfrø produktion kan blandt andet nævnes specielle sprøjter med lavt tyngdepunkt, som er ideelle til pletbehandling af ukrudtskolonier samt seks forskellige sprøjtebomme inklusiv CDA (vandbesparende) bomme. Desuden findes weedwipere i to størrelser til bekæmpelse af fremmede græsser i græsfrøproduktion, skræpper på græsmarker og bjørneklo i skov og på folde. Derudover findes brakpudsere til kanter og højt krat, plæneklippere, gødningsspredere og sneglegiftspredere.



Der kan være masser af snegle i en frømark, her i engrapgræs. Så vær opmærksom i den efterfølgende afgrøde

”Vi har alt,” viser Kim frem. ”Det nyeste og mest specielle er nok de nye langrendsspor maskiner, der trækkes efter ATV”.

Importerer tilbehør fra New Zealand og USA

Meget af ekstraudstyret købes hjem fra New Zealand eller USA, hvor ATV markederne er langt mere modne end i Danmark. Desuden finder Kim en del udstyr i England samtidig med at han gør opmærksom på, at Rødkilde ATV næsten ingen produkter har fra Kina. ”Livet er for kort til klamp, og grejet skal kunne holde til at blive brugt hårdt”.

”En af de ting, jeg forventer mig noget af i forbindelse med frøavl, er weedwiperen. Jeg synes, at alle seriøse græsfrøavlere burde have en, specielt dem der har plænegræstyper” siger Kim. Weedwiperen fra Rødkilde er speciel ved, at den har skråtstillede væger af ægte New Zealandsk uld. Det betyder, at planterne rammes to gange med Round-Up opløsningen, og at man kan køre stærkere. Væsken pumpes aktivt ud, så man elektronisk kan regulere mængden og altid sørge for, at vægen er ”helt fyldt” og fugtig. Weedwiperen kan enten trækkes af en C-Dax ATV sprøjte, eller man kan montere en tank på den så den bliver ”selvkørende” og kan deles mellem flere bedrifter. Rødkilde ATV forhandler udelukkende nye og brugte Honda ATV, som er kendt som et særdeles robust og driftsikkert mærke, der er let at vedligeholde.

”Vi sælger ikke noget, vi ikke selv kan stå inde for, og som vi ikke selv enten bruger i den daglige drift eller har afprøvet over en længere periode. Jeg møder jo vore kunder overalt i landbrugssammenhæng, og så er det rarest, når de er glade og tilfredse med det udstyr, de har købt fra Rødkilde” slutter Kim.



En særlig redskabsbærer til ATV'en gør det enkelt at montere ekstraudstyr til arbejdsopgaver



Søren Busk
Regional salgschef, Roskilde

Tørketolerant græsfrø i Libanon

En meget stor del af DLF-TRIFOLIUMS græsfrø eksporteres. Blandt de mere ukendte markeder er de mere eksotiske lande i Mellemøsten og Nordafrika. Her har vi de seneste år oplevet stigende salg til blandt andet Libanon

Vi har i over 10 år samarbejdet med firmaet ALH Group, som har profileret sig som værende Libanons førende leverandør af græsfrø til plænegræsmarkedet.

Ejeren, Abdel Latif Hussein, har tidligere arbejdet som eksportstipendiat og taler flydende dansk. Firmaet ønsker at øge salget af græsfrø i ikke bare Libanon, men også andre arabiske lande, såsom Saudi Arabien og Algeriet.

Dansk græsfrø på de libanesiske fodboldstadioner

DLF-TRIFOLIUM leverer græsfrø til alle seks fodboldstadioner i Libanon gennem ALH Group. Det største er Camille Chamoun Sports City Stadium i Beirut med plads til 47.900 tilskuere. Stadionet bruges både til fodboldkampe og atletik. Det blev ødelagt under den israelske invasion i 1982, men genopbygget i 2000, og det var dermed klar til finalekampene i AFC Asian Cup.

Jeg besøgte dette stadion dagen efter VM kvalifikationskampen mellem Libanon og Sydkorea, som endte 1-1, og kunne ved selvsyn konstatere, at fodboldbanen var velholdt og flot grøn.

Abdel Latif Hussein oplyser, at stadionet blot har fire mand ansat til at klare al vedligeholdelse og reparation, men alligevel er det lykkedes at skabe et af de mest moderne og velholdte stadioner i hele Mellemøsten.



Fakta

Libanon er et lille land, som er 55 km bredt og 190 km langt, ca. en fjerdedel af Danmarks areal. Af de fire millioner indbyggere bor ca. halvdelen i hovedstaden Beirut.

Den smalle kystslette ud mod Middelhavet er meget frugtbar, og dyrkes intensivt. Det libanesiske landbrug er præget af småbrug og produktionen er primært til hjemmemarkedet, men eksporten af citrusfrugter og grøntsager er under genopbygning efter mange krige. Kartofler er den største eksportvare, som primært sælges til andre arabiske lande. I Libanon er der cirka 65.000 stk. kvæg, svarende til 1/10 af det antal vi har i Danmark.



Salt- og tørketolerant græs til varmt klima

Det græsfrø, DLF-TRIFOLIUM leverer, er tilpasset det varme og solrige libanesiske klima. Jorden er mere saltholdig end i Danmark. Græsblandingerne består primært af strandsvingel og engrapgræs, og begge arter indgår i vores "Sportmaster Hot", som består af:

- 5 pct. alm. rajgræs NERUDA
- 5 pct. alm. rajgræs STRAVINSKY
- 35 pct. strandsvingel GALATEA
- 35 pct. strandsvingel TOMCAT 1
- 10 pct. engrapgræs YVETTE
- 10 pct. engrapgræs MIRACLE

Det meste græsfrø bruges til nye græsplæner. Jeg besøgte tre store havecentre, som alle udtrykte stor tilfredshed med græsfrøet og forventede større afsætning fremover. Oversåning af golfbaner er et mindre marked i Libanon, men ALH Group leverer også græsfrø til dette segment.

Vi forventer det kommende år at skulle levere op mod 100 tons græsfrø til Libanon, hvilket gør DLF til markedsleder. Selvom markedet mængdemæssigt er relativt beskedent, vil vi de kommende år opleve voksende salg til ikke bare Libanon, men til hele den mellemøstlige region.

Stor kontrast mellem rig og fattig

Beirut har ry for at være Mellemøstens Paris, og en køretur rundt i bybilledet afslører både stor rigdom i form af kæmpe lystyachter og dyre biler, men også stor fattigdom fra de mange syriske flygtninge, som disse dage krydser grænsen mellem Syrien og Libanon. Beirut ligger kun 85 km fra Damaskus i Syrien, og krigen i Syrien er et stort tema for mange libanesere. Beirut betragtes som en sikker by, men et planlagt dagsbesøg til nogle græsmarker i det nordlige Libanon blev aflyst om morgenen, få timer inden vi skulle af sted på grund af skyderier nær Tripoli.



Fra venstre direktør Abdel Latif Hussein og salgschef Mohammed Hussein fra ALH Group. De står på Camille Chamoun Sports City Stadium i Beirut



Morten Bang
Havefrøkonsulent
Jensen Seeds A/S



Ann Laura Luunbjerg
Kundeansvarlig
Jensen Seeds A/S

Spinat

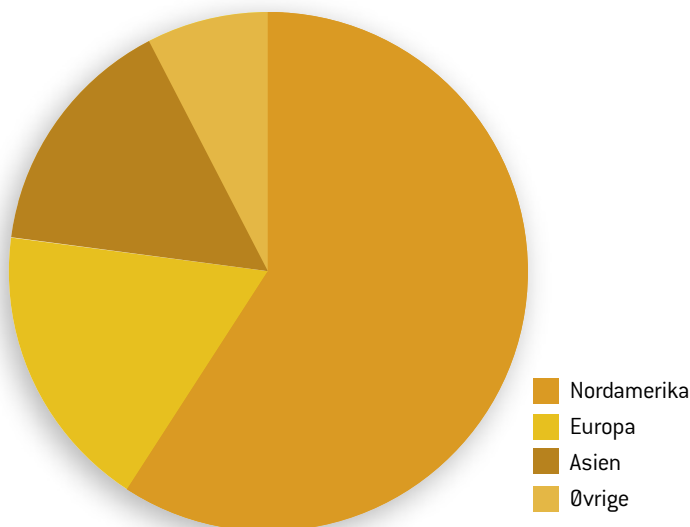
– er ikke en afgrøde for alle

Danmark har en ideel placering til frøavl af spinat. De lange dage omkring midsommer giver gode betingelser for bestøvning og frøudvikling, og derved har de danske frøavlere de bedste forudsætninger for at få denne specialafgrøde til at lykkes

Danmarks geografiske placering og lange kystlinje er ideel til dyrkning af spinat. Frøavl af spinat kræver lange lyse dage og korte nætter, samt ikke alt for høje temperaturer, hvilket er forhold, som oftest kendetegner den danske sommer. I Danmark dyrkes hvert år omkring 5.000-6.000 ha med spinat til frø, hvoraf Jensen Seeds A/S har godt halvdelen. Langt størstedelen af frøproduktionen foregår i hybrid sorter, hvilket i praksis vil sige, at der dyrkes både en han- og en hunlinie, men at der kun høstes på hunlinien.

Ni typer og mange sorter i avl

Der dyrkes ni forskellige typer af spinat, fordelt på utallige sorter. Sorterne er som hovedregel forædlet enten til baby-leaf markedet eller til industriel forarbejdning. Frøudbyttet i spinatsorterne varierer mellem sorterne, og som gennemsnit høster vi fra 800 til 2.000 kg pr. ha. Afregningsprisen pr. kg frø fastlægges, så den tager højde for udbytteforskellene mellem sorterne. Aftagerne er primært udenlandske kunder, der afsætter frøet i hele verden. Der findes ikke nogen oversigter over, hvor stort kvantum de forskellige lande aftager, men et forsigtigt bud på aftagerlandenes procentvis fordeling fremgår af figur 1.



Figur 1: Anslået fordeling af afsætning fra dansk produceret spinat til verdensdele

Spinat kræver en god muldet jord og skal dyrkes i de milde og kystnære egne af Danmark, for at give et godt resultat. Jensen Seeds har hovedsagelig dyrket på Fyn og Øerne, men vi har de senere år også set rigtig gode resultater på en del jyske lokaliteter. Spinat egner sig ikke til sædskifter, hvor der indgår raps, da det kan være vanskeligt at bekæmpe, og jorden skal generelt have et lavt ukrudtstryk.

Etableringsfasen er altafgørende

Spinat sås med enkorns-såmaskine med en rækkeafstand på 50 cm. Han- og hunlinier udsås typisk i forholdet 4:20 eller 4:18 med 2 blindrækker, så der er en meter mellem bestøverbedet og og hunbedet. Efter endt bestøvning bliver bestøverrækkerne bortfræset. Etableringsfasen er utrolig vigtig for spinat, og er hele grundlaget for en god avl.

”Etableringsfasen er utrolig vigtig for spinat”

Foråret 2013 startede sent, men den kolde vinter med masser af barfrost, gjorde det relativt nemt at lave et godt såbed i den vinterpløjede jord, dog med risiko for faktisk at lave et for fint såbed! Hvis såbedet bliver for fint øges risikoen for, at jorden slemmer til eller at såbedet er for tørt. Vi så dog i foråret generelt en pæn fremspiring af spinaten.



Spinat behandlet med 0,15 l Command + 0,5 l Goltix lige efter såning. Efterfølgende behandlet med Betanal/Asulox



Sprøjtemist! Spinat er kun behandlet med Betanal/Asulox.

Ukrudtsbekæmpelsen er en udfordring

En af de store udfordringer i spinat er ukrudtsbekæmpelsen. Vi har ikke så mange midler at gøre med, og bliver de anvendt under ugunstige forhold kan de skade spinaten. Hvis det er muligt laves der et falsk såbed inden såningen, men på grund af det sene forår, var det i år ikke muligt ret mange steder. Lige efter såning sprøjtes med 0,15 l/ha Command CS + 0,5 l/ha Goltix CS 700, som har en god effekt på blandt andet burreseerter og hvidmelet gåsefod. I 2013 blev der mange steder sprøjtet på tør jord, og vi forventede derfor en reduceret effekt. Men regn tre uger efter såning satte gang i jordmidlerne. Billederne på side 8 viser en spinatmark sået 20. april og sprøjtet med Command/Goltix 2 dage efter såning.

Når det første ukrudt er på kimbladstadiet sprøjtes med 1,5 l/ha Herbasan + olie, og her er det vigtigt at kende sin besøgstid. Vi havde en del sen nattefrost i april/maj, hvilket forøger risikoen for sprøjteskader med Herbasan betydeligt. Den forsinkede effekt af jordmidlerne kombineret med Herbasan-sprøjtningen gav flere steder sprøjteskader, der satte spinaten tilbage. Der sprøjtes typisk med Herbasan tre til fire gange, men flere steder var to behandlinger nok.

Hvis der er korsblomstret ukrudt i marken, kan det kun bekæmpes med Asulox. Dette middel har de senere år været givet på dispensation, og det samme gjaldt i 2013. Der må max. anvendes 2 l/ha Asulox, og kan kun købes mod forevisning af en avlskontrakt.

Svampebekæmpelse fire gange

For at sikre et godt udbytte og en høj kvalitet, er det vigtigt at svampebekæmpe. Vores anbefaling har i 2013 været, at svampebehandle 4 gange med ca. 10 dages interval med en kombination af de godkendte midler. Først Ridomil Gold MZ Pepite efterfulgt af Signum, så Opera og til sidst en afsluttende sprøjtning med Signum. Signum må i spinat kun anvendes 2 gange pr. sæson.

Den sorte bedebledlus kan også give udfordringer i spinat, da den kan være svær at bekæmpe. Hvis lus angriber midt på planten sker der typisk det, at alle frø, der sidder over angrebet, bliver små og af dårlig kvalitet.

Høje kvalitetskrav fra aftagerne

Kvaliteten af spinatfrøet er essentielt for afsætningen, og der er helt klare krav fra aftagerne med hensyn til sortsrenhed, forekomst af svamp og ukrudt og ikke mindst spireevne.

Som avler har man selv et stort ansvar for, at frøet kan leve op til de stillede krav, mens vi som firma også bidrager til, at den ønskede kvalitet sikres. I praksis betyder dette, at man allerede i marken er med til at sikre, at kvalitetskravene overholdes.



Eksempel på en afviger. Planten er tydeligt lysere og med en anden type blade

Ingen adgang for afvigere

Sortsrenheden øges ved, at marken jævnligt gås igennem og at afvigende planter fjernes, se billede. Afvigerne er ofte nemme at få øje på og det er landmandens ansvar, at de fjernes fra marken, således, at pollen ikke spredes. Jensen Seeds har desuden lugehold, der stilles til rådighed i sæsonen, og vi sørger for, at markerne gås igennem minimum to gange af lugeholdene. Sortsrenheden fastholdes også ved, at vi, via planlægning samt dialog med andre firmaer, sikrer at der ikke dyrkes andre typer af hanlinier inden for de afstande som pollen kan spredes. Desuden skal landmanden så vidt muligt holde øje med, at naboerne ikke har spinat i køkkenhaven og huske at gøre sine maskiner grundigt rene, hvis der har været en mulighed for, at de er blevet 'inficeret' med pollen fra en anden hanlinje.

Flere forskellige svampetyper kan inficere frøet, og dette undgås ved, at markerne sprøjtes efter firmaets anvisninger og ved at undgå pressede sædskeer. Avleren har ved rigtig planlægning af dyrkningen selv en god mulighed for at sikre sit spinatfrø optimale betingelser, og begrænse risikoen for svampeinfektioner. Der skal være minimum fire frie år mellem spinatmarkerne, men gerne flere. Sædskeer med kartoffelproduktion og spinat bør også undgås, da der er samfund af svampesygdomme mellem de to arter.

”Sortsrenheden øges ved, at marken jævnligt gås igennem og at afvigende planter fjernes”

fortsættes næste side ►



Eksempler på frø, der kan have spireproblemer grundet svamp, for tidlig høst eller anden beskadigelse



Veletableret hybridspinat med havudsigt. Til højre hunplanter og til venstre bestøverbedet

Rigtig høst og tørring for bedste spireevne

Høst, tørring og lagring er nogle af de vigtigste punkter, når det kommer til påvirkning af spireevnen i frøet. En for tidlig eller for hård tærskning er ødelæggende for frøets spireevne. Desuden kan en for langsom nedtørring eller forkert lagring også påvirke frøets spireevne negativt. Her er spinat ikke anderledes end græsfrø. Derfor er det meget vigtigt, at avleren følger vores anvisninger, og spørger om hjælp til indstilling af mejetærsker, hvis der er behov for det. Vi oplever desværre næsten hvert år, at en super mark behandles forkert og taber værdi i enten høst-, tørrings- eller lagringsfasen.

Kvaliteten af frøet testes af både Jensen Seeds og af aftageren

Råvare og renvare testes for spireevne og renhed og aftageren udsår små dyrkningsparceller, hvor sortsrenheden tjekkes. Spireevnen er essentiel for afsætningen af frøet, og derfor skal alle faser af spinatdyrkingen udføres med rettidig omhu således, at frøet ikke udsættes for skader, se billede på foregående side.

Spinatsæsonen 2013 er ved at være slut i marken, så nu begynder det store arbejde med at kvalitetstjekke frøet. Vi håber, at vores avlere har passet godt på spinaten, så resultaterne vil være positive.



Spinatfrø skal have en god spireevne for at være en god handelsvare



Fakta

Med sin beliggenhed er Jensen Seeds A/S i naturlig forbindelse med de avlere, som dyrker frø til firmaet.

Jensen Seeds A/S



Grundlagt i 1962

Domicil: Ørbækvej 761, Birkum, Odense SØ, tlf. 6597 2411
E-mail: info@jensen-seeds.dk, www.jensen-seeds.dk

6.000 m² produktionsfaciliteter med 6 renselinier med en kapacitet på ca. 5.500 tons.

Nettoomsætning: 100 mio. kr.

25 ansatte og ca. 250 avlere, der dyrker frø til Jensen Seeds A/S

Hovedprodukter: Spinat, Pak Choi, purløg samt en række andre grøntsags-, urte- og blomsterfrø.



Priserne fik ros på årets delegeretmøder

Ledelsen har kæmpet for at hæve prisniveauet i frø og sikre konkurrencedygtigheden i frøavlens ikke mindst i forhold til korn. Med rekordhøje priser for 2012 høsten og en fornuftig lagersituation er målet nu at sikre fortsat stabilitet og balance på frømarkedet

Delegeretmøderne i DLF AmbA blev i år afholdt den 11. og 12. juni på Hotel Scandic i Odense. Møderne var velbesøgte, og da afregningspriserne op til møderne havde sat nye rekorder, havde humørbarometeret fået et nok opad. Mødets dagsorden indeholdt en orientering om udviklingen generelt i koncernen samt en markedsrapport og nyheder fra avl. Sluttelig fik de delegerede en redegørelse om den strategiske forretningsudvikling i koncernen, som kan læses på side 13.



Benny Kirkebække Christensen ledede humoristisk delegeretmødet og glædede sig til årsregnskabet

Benny Kirkebække Christensen, formand for DLF AmbA, bød velkommen til møderne og udtrykte sin tilfredshed over, at det var lykkedes at hæve priserne fra det flotte niveau sidste år. Han glæder sig til årsregnskabet, som forventes at blive en positiv og behagelig læsning. For et år siden var der en negativ stemning i landbrugserhvervet, men billedet ser trods alt lidt bedre ud nu. "Jeg kan pege på mange ting i erhvervet, som ikke er positive, men holdningen til erhvervet er blevet

bedre, og det vækker anerkendelse, at 60 pct. af nettovalutaindtjeningen fra handelsbalancen hjembringes af fødevarerhvervet. Det er synliggjort, at 20 pct. af Danmarks samlede eksport kommer fra fødevarerhvervet, så det er blevet næsten legalt at være landmand og drive selvstændig virksomhed," bemærkede Kirkebække.

Også fra politisk hold er der fremskridt

Finansministeren har med selvmorderisk ildhu gennemført tiltrængte reformer. Formanden i DLF var i år for første gang nogensinde til et socialdemokratisk grundlovsmøde. Mødet blev afholdt på en naboejendom. Han følte sig lidt alene i selskabet, men Statsministeren holdt en fin tale og sagde blandt andet: "Regeringen får kritik,



De delegerede blev bedt om en høstprognose. Cirka halvdelen forventede en høst på eller over normalen

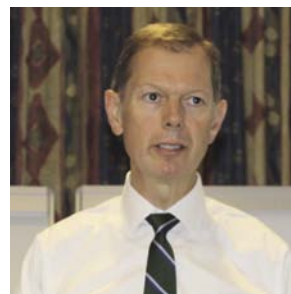
men man kan ikke beskyldes os for at lefle for vores egne vælgere, og det agter jeg heller ikke at gøre i fremtiden. Jeg vil kun gøre det, der er godt for Danmark," fastslog hun. "Dygtigt sagt og modigt gjort," mente formanden.



Chefmeteorolog Lars Johansen redegjorde for virksomhedens strategiske mål og fokusområder

Høstprognose sendt til hjørne

Inden han gav ordet til de øvrige indledere, bad formanden forsamlingen ved håndsoprækning at tilkendegive, hvilke forventninger der var til frøudbytterne i 2013. "Der er nemlig bud efter en pålidelig høstprognose til salgsafdelingen," forklarede han. Resultatet var dog ikke entydigt, og prognosen blev sendt til hjørne, idet der var modsatrettede meldinger fra de delegerede. Det mest originale bud kom fra business developer (og chefmeteorolog) Lars Johansen, der foreslog, at man i passende intervaller opsender mariehøns for at bede om godt vejr.



Truels Damsgaard glædede sig over, at det var lykkedes at holde et godt prisniveau i markedet

Høje priser trods lavere forbrug

Truels Damsgaard, adm. direktør i DLF-TRIFOLIUM, bemærkede i sit indlæg, at det var lykkedes at holde et højt prisniveau på markedet for høst 2012 til trods for et mindre forbrug af frø end forventet. Et meget vådt efterår på flere kernemarkeder gav et mindre forbrug i efteråret 2012, og den lange vinter betød, at salget stort set var fraværende i marts 2013, som ellers normalt er en af de travleste måneder.

"På den baggrund er vi både glade og stolte over, at vi har betalt de højeste afregningspriser, og vi forventer en rekordstor omsætning for 2012/13. Det er lykkedes at sende frø ud af Europa til Kina og USA, hvor forbruget er kommet godt i gang. Det har været dejligt at opleve, at presset fra USA på det europæiske marked er blevet mindre," kommenterede Truels Damsgaard.

På begge møder blev der udtrykt tilfredshed med, at virksomheden kunne toppe afregningspriserne. Anders Mondrup, avlsdirektør, gennemgik økonomien for høst 2012. Afregningspriserne for høst 2012 er i gennemsnit steget med syv pct. i forhold til høst 2011. Samtidig påvirkes økonomien positivt af generelt gode udbytter i rajrgræsserne, hvorimod svinglerne ydede knapt så godt i 2012.

Der henvises i øvrigt til foregående nummer af Tidsskrift for Frøavl, hvor frøavlsøkonomien for høst 2012 er analyseret.



Søren Halbye fortalte om den aktuelle markedsbalance

God balance i markedet

Derefter gennemgik Søren Halbye, koncernsalgs- og marketingdirektør, den forventede aktuelle markedsbalance. Det er bemærkelsesværdigt, at lageret i EU i løbet af de to seneste år er reduceret med ca. 50.000 tons og forventes at falde yderligere. Nedgangen skyldes især, at den europæiske frøproduktion de seneste tre år har været lavere end forbruget.

Når man tager det nuværende kornprisniveau i betragtning, og de udfordringer flere lande vi konkurrerer med har med at tegne frø, så er forudsætningerne til stede for at fastholde et fornuftigt prisniveau i markedet. Søren Halbye fremhævede især plænegræsmarkedet, hvor den mindre eksport fra USA til EU har skabt forudsætningerne for en stabilisering i den mest prisfølsomme del af markedet, som normalt er udsat for hård importkonkurrence fra især USA.

I den kommende sæson vil virksomheden videreudvikle 4turf-konceptet, som har vundet stor opmærksomhed i plænegræssektoren, og som DLF er ene om at tilbyde markedet. Inden for fodergræs vil Mere Mælk Med DLF kampagnen, der allerede er i god fremdrift, de kommende år være omdrejningspunkt for en øget dialog om foderkvalitet med kunderne.

Stor spørgelyst og god debat

Der var stor spørgelyst fra de delegerede og en række emner blev debatteret på mødet. Hans Gæmelke fra Østjylland ville høre, om virksomhedens fokus på planteforædling var afhængig af offentlige midler. Til det svarede Truels Damsgaard, at koncernen bruger knapt 50 millioner kroner på planteforædling, og at et nyt samarbejde mellem flere danske forædlingsvirksomheder og universiteterne øger erhvervets indflydelse på den anvendelsesorienterede forskning.

Bjarne Hansen fra Vestsjælland spurgte, om DLF nedprioriterer GMO. Truels Damsgaard svarede, at metoden ikke er vejen frem her og nu, men at virksomheden har spændende ting på hylden, hvis metoden tages i brug. Derimod prioriteres andre bio teknologier, eksempelvis Genomisk Selektion, som han ser gode muligheder for vil komme til at styrke planteforædlingen.

Derudover blev emner som afgrødeforsikring, udfordringer med at tiltrække nye medarbejdere, synlighed i markedet og i medierne, mælkekvote og foderroer taget op. Det blev også spurgt ind til og beskrevet nogle af de markedsføringstiltag, der bliver brugt på de forskellige kunder på nye markeder som Sydamerika og Østeuropa.

”Det er hammer godt”



Jan Ulrich fra Vendsyssel roste ledelsen for at have en klar strategiplan

Jan Ulrich fra Vendsyssel karakteriserede DLF som den bedst drevne andelsvirksomhed i Danmark. ”I har en klar strategiplan, hvilket vi godt kunne ønske i andre virksomheder. Vi har en fantastisk dygtig ledelse, og I fortjener stor ros. Det gælder også formanden. Det er hammer godt,” lød det fra en tilfreds Ulrich.

DLF skal have ny formand

Benny Kirkebække Christensen rundede mødet af med at meddele, at han har fundet tiden moden til at træde ud af bestyrelsen efter den kommende generalforsamling.

”DLF er i en særdeles god kondition, og afregningsprisen aldrig har været højere. Såvel direktionen som en ny generations bestyrelse er helt på plads til at videreføre DLF. På den baggrund vil jeg trække mig på den kommende generalforsamling efter 17 dejlige år som formand,” sluttede Kirkebække Christensen.



Efter mødet var der rundvisning på Højmeafdelingen

Geografisk ekspansion inden for kløver og græs er vores vækstmotor

DLF-TRIFOLIUM arbejder med en strategiplan, der rækker frem til 2015. I forbindelse med årets delegeretmøder i juni måned blev der givet en status på, hvor vi står i relation til planens opstillede strategiske mål, samt hvor fokus ligger i det strategiske arbejde

Overordnet set er strategiplan 2015 opdelt i fire overordnede strategiske indsatsområder eller temaer.

Distributionskraft

Første strategiske indsatsområde er at styrke vores distributionskraft. Som følge heraf har vi ændret salgsstrategi i Rusland. Vi har lagt strategien om fra at basere os på engrossalg til russiske frøfirmaer, som har distribueret egne produkter ud i regionerne til detailkæder, grovvareselskaber eller direkte til storlandbrug, til selv at stå for den videre distribution ved direkte at bearbejde detailkæder, grovvareselskaber, etc. Herudover fortsætter opbygningen af DLF Seeds i New Zealand og etablering af repræsentationskontoret i Argentina. Samtidig har vi konsolideret salgsgaver i DLF Zivotice, Tjekkiet, som bearbejder kunder i nærmarkederne.

Produktlederskab

Andet strategiske indsatsområde er fortsat at forbedre vores produkter, frøblandinger og koncepter, som adresserer de udfordringer frøbrugerne har i forbindelse med deres græsmark, plæne, golfbane eller hvilken anvendelse dette måtte være. Eksempler på initiativer i relation til produktlederskab er vores tetraploide plænerajgræsser,

som blev anvendt under VM i Sydafrika samt initiativet Mere Mælk fra DLF med opbygning af fodergræscentre og græspartnere, hvor vi opbygger faciliteter, der giver os mulighed for at kunne demonstrere vore produkter i forskellige brugsformer og management. Projektet Genomisk Selektion er igangsat med henblik på mere effektivt at kunne arbejde med specifikke egenskaber i planterne i forhold til traditionel planteforædling.

Kunderelationer

Tredje strategiske indsatsområde er at styrke vores kunderelationer. Vi har gennemført en større kundeundersøgelse omkring bl.a. tilfredshed med service, produktudbud, leveringsevne, etc. Som reaktion på disse mange besvarelser har vi defineret en række indsatser i forsøg på at øge den overordnede kundetilfredshed.

Omkostningslederskab

Fjerde strategiske indsatsområde fokuserer på vores fundamentale konkurrenceevne, nemlig at kunne producere frø til de laveste enhedsomkostninger. Dette skal ske i lyset af, at kunderne forlanger stadig kortere reaktionstider. Vi har investeret i høj kapacitet og fleksibilitet på Højmeafdelingen i relation til frøblandinger, opsækninger og småpakninger. Herved kan vi reducere reaktionstiden fra kundens afkaldsordre er modtaget til leverancen kan ske.

Geografisk ekspansion

Ser vi fremad er vores generelle udfordring den, at kernemarkederne i Vesteuropa ikke er i vækst, måske endda tværtimod. Samtidig har vi en betydelig markedsandel i Vesteuropa. Vi har defineret vores strategiske virkefelt meget snævert i relation til de afgrøder, vi ønsker at arbejde med. Kløver- og græsfrø er vores kerneafgrøder, fordi inden for tempererede kløver og græsser har vi de nødvendige kompetencer og infrastrukturen til at skabe konkurrenceevne.

Med et snævert afgrødevalg er vækstmulighederne primært at ekspandere geografisk ved at styrke vores tilstedeværelse og distributionskraft særligt i Øst- og Centraleuropa, Rusland, Syd- og Nordamerika, Australien og New Zealand samt Kina. Grundlaget herfor er, at vi gennem vores forskning og forædling udvikler egnede produkter. Med en bred international forsknings- og forædlingsindsats i alle tempererede områder i verden viser erfaringerne, at det faktisk kan lykkes.

Med et snævert afgrødevalg er vækstmulighederne primært at ekspandere geografisk ved at styrke vores tilstedeværelse og distributionskraft særligt i Øst- og Centraleuropa, Rusland, Syd- og Nordamerika, Australien og New Zealand samt Kina. Grundlaget herfor er, at vi gennem vores forskning og forædling udvikler egnede produkter. Med en bred international forsknings- og forædlingsindsats i alle tempererede områder i verden viser erfaringerne, at det faktisk kan lykkes.

”Med et snævert afgrødevalg er vækstmulighederne primært at ekspandere geografisk”

STRATEGIPLAN 2015 - ET OVERBLIK



Jørn Lund Kristensen
Salgschef, Højme

Græspartnere på besøg i fremtidens kostald

I december 2012 startede DLF-TRIFOLIUM projektet MERE MÆLK MED DLF – Kan du se forskellen? Projektet inddrager erfaringer fra Græspartnere, som har udfordringerne med græsdyrkningen helt tæt på. DLF-TRIFOLIUM vil i samarbejde med Græspartnerne udvikle og dele viden om græsdyrkning – fra mark til foderbord

**MERE
MÆLK
MED DLF**

Målet med MERE MÆLK MED DLF er at gøre en forskel, der kan ses på bundlinjen for de mælkeproducenter, som anvender vores græsløsninger. En forskel, der viser sig ved større udbytte, højere mælkeydelse, bedre service og en højere kvalitet af græsfrøet. Vi har også i projektet etableret grovfodercentre fire steder i Jylland. På grovfodercentre kan vi vise demo-parceller af både blandinger og rene arter.

”Alle er meget entusiastiske omkring projektet og glæder sig til næste vækstsæson”

Første møde med Græspartnere

I begyndelsen af juni havde vi inviteret vores 27 Græspartnere og værterne for vores fire grovfodercentre til et introduktionsmøde. Her fortalte den enkelte Græspartner om sig selv og sin bedrift samt hvilket græstema, de har fokus på. Hos flere Græspartnere har vi sået 4-6 forskellige græsblandinger ud for at kunne vurdere, hvorledes de trives på netop deres bedrift. Der er bl.a. fokus på:

- Kløvers udvikling i forhold til græsset
- Styling af græsblandingen for at opnå den rigtige kvalitet
- Udbytte og holdbarhed af blandingen

Alle vores Græspartnere er meget entusiastiske omkring projektet og glæder sig til næste vækstsæson. Deres observationer og oplevelser kan vi bruge i det videre arbejde med at udvikle græsmarksplanter og græsblandinger.

Seniorforsker Christian Sig Jensen fra Dansk Planteforædling gav et meget spændende og levendegjort indlæg om forædling af græs. Som en Græspartner efterfølgende sagde: ”Christian fik det fortalt på en meget jordnær og nærværende måde, selvom det jo er et forholdsvis tungt stof”.

Besøg i fremtidens stald – Vejlskovgård ved Odder

Om eftermiddagen besøgte gruppen Vejlskovgård ved Odder, hvor græspartner Claus og Hans Jacob Fenger har bygget fremtidens kostald. De 8.800 m² stald er bygget som et kryds. Når man står midt i krydset på fodergangen, kan man overskue hele stalden og de over 400 køer, og der er ikke så langt hen til de forskellige staldafsnit. Udover to malkeafsnit, et kælveafsnit og et opstartsafsnit, er der også et afsnit, hvor der endnu ikke er opsat inventar. I stalden er der seks malkeroboter, der malker køerne tre gange i døgnet. Mælkeydelsen ligger på ca. 11.000 kg EKM pr. årsko, men målet er, at ydelsen skal op på 12.000 kg EKM pr. årsko i løbet af de næste par år. På Vejlskovgård sætter vi fokus på at finde en græsblanding til 70 ha eng. Udlæg på humusjord sker først i august, da der erfaringsvis kan være kraftige angreb af stankelbenlarver i juni ved forårsudlæg. Engblandingen skal trives på humusjord og græsset skal starte væksten så tidligt, at første slæt er sammenfaldende med første slæt på gårdens agerjord.

Kuperet terræn med græs

I græsmarken så vi, at det kan være en udfordring at få sat korrekt stubhøjde på et meget kuperet terræn, når det kan være nødvendigt at køre på tværs med store vogne for at komme op ad bakkerne med spor til følge. Første slæt var netop taget på agerjorden. Det gav et flot udbytte tæt på 5.000 Fe/ha i en ForageMax blanding 45 med rajsvingel Perun. En mark med en stor andel strandsvingel havde til gengæld skuffet. Blandingen med strandsvingel bruges normalt på ejendommens lave arealer med succes, men Claus og Hans Jacob Fenger har erfaret, at udlægstidspunktet helst skal være om foråret, da strandsvingel etablerer sig langsomt. Ved renbestandsudlæg i august kan strandsvingelblandinger have svært ved at blive robuste nok inden vinteren. DLF's Græspartnere mødes igen til september på Dansk Planteforædling og i september vil der være flere arrangementer på vores grovfodercentre, hvor vi håber, at mange mælkeproducenter og andre interesserede vil komme og blive inspirerede af det grønne velduftende græs.



Claus Fenger, Vejlskovgård ved Odder



Græspartnerne modtog og udvekslede erfaringer om græsmarksdrift



Kvægstalden på Vejlskovgård blev indviet i 2012. Den har plads til 450 køer

Jensen Seeds A/S belønnet med Kong Frederik den Niendes Hæderspris

H.K.H. Prinsgemalen, formand for priskomitéen, overrakte den 20. juni 2013 på Kongeskibet Dannebrog hædersprisen til direktør Henning van Veldhuizen

Siden 1992 har Jensen Seeds A/S tidoblet frøproduktionen inden for kontraktavl af grøntsags-, urte- og blomsterfrø, der er virksomhedens speciale. Jensen Seeds A/S har således ekspanderet til at være Danmarks største havefrøfirma med en produktion på over 4.000 ha, svarende til en markedsandel på godt 50 pct. Desuden er Jensen Seeds A/S det største spinatfrøfirma i verden og eksporterer ca. 5.000 tons havefrø årligt. Eksportandelen udgør over 99,5 pct. af firmaets salg, og eksporten er steget med 30 pct. fra 2009 til 2012.

Jensen Seeds A/S's varemærke er besiddelsen af et tidsvarende og højteknologisk produktionsapparat samt højt kvalificerede og specialuddannede medarbejdere. Det har sikret en stabil og meget høj kvalitet af frø og leverancer fra virksomheden. Det er Landbrug & Fødevarer, der har indstillet Jensen Seeds A/S til at modtage den prestigefyldte pris.



Fra prisoverrækkelsen på Kongeskibet Dannebrog. Prinsgemalen er flankeret af Marijke og Henning van Veldhuizen. Foto: Finn Brøndum

Nyt om Navne

RUNDE FØDSELSDAGE

50 år:

21. august 2013

Lagerarbejder Peter Jensen, Randers

60 år:

28. august 2013

Lagerarbejder Leif Haggren, Randers

Hold på kvælstoffet med efterafgrøder



Aktuelle efterafgrøder

Olieræddike

ARENA*

- Største kvælstofoptag pr. ha
- Hurtig etablering

Gul sennep

BRACO/VALIANT*

- Største kvælstofoptag pr. ha
- Hurtig og sikker etablering
- Meget velegnet - også som mellemafgrøde

* ARENA, BRACO og VALIANT har alle ligget i toppen med hensyn til kvælstofoptagelse i forsøgene med sorter af efterafgrøder under Videncenter for Landbrug 2011/2013.

Kontakt DLF-TRIFOLIUM for at høre nærmere om, hvordan du bedst indpasser efterafgrøder i sædskiftet:

Dansk salg:
70 12 16 00

Aviskontor Vestdanmark:
66 17 02 30

Aviskontor Østdanmark:
57 66 07 34



DLF-TRIFOLIUM
Tlf. 70 12 16 00 · www.dlf.dk · dlf@dlf.dk

Afs.: DLF-TRIFOLIUM A/S, Ny Østergade 9, Postboks 59, 4000 Roskilde