

31.8.2022

Grönsaksinspiration från Tyskland

Nina Sevelius
Utvecklingschef för trädgårdsproduktion
ProAgria SLF

Efter många korona år kom en ivrig grönsaksgrupp från ProAgrias Kasvis-projekt på väg på en Tysklandsresa i juli 2022. Förutom odlare deltog både forskare och övrigt trädgårdsyrkesfolk i resan. Här följer en kort redogörelse för vad vi såg och upplevde under resan. Allmänt kan man konstatera

gällande jordbruket i Tyskland att åkerareal är cirka 16,6 miljoner hektar och att det finns cirka 260 000 jordbruk, detta betyder att medelstorleken på ett jordbruk är 63 hektar. I Tyskland är åker-arealen cirka 47 % av hela landets areal, i Finland är motsvarande siffra 6 %. Frilandsgrönsaker odlas i Tyskland på en areal av cirka 132 000 ha och huvudkål på cirka 5 500 ha. Gårdsstorleken växer även i Tyskland men främst genom arrende, det görs relativt få markköp i Tyskland. Arrendepriiset i Tyskland är i medeltal ungefär dubbelt högre än i Finland och försäljningspriset är ungefär tre gånger högre än i Finland. I närheten av Nordsjön, med intensiv grönsaksodling kan åkerarrende stiga till 1500 euro per hektar.

Grönsaksodlingarna vi bekantade oss med är belägna i Ditmarschens grönsaksproduktionsområde i närheten av Nordsjön. Det här område är speciellt känt för sin kålproduktion, här produceras årligen cirka 90 miljoner kålhuvud. Grönsakerna odlas i detta område på åkrar som i huvudsak låg under havsnivån ännu för 250 år sedan. Dessa åkrars pH är relativt högt och åkermarken är mycket bördig och därmed lämplig för grönsaksodling. Ur växtskydds-synvinkel är området lämpligt för grönsaksodling på grund av sin närhet till Nordsjön (endast några kilometers avstånd). Här blåser det vanligen västliga vindar från havet och därifrån kommer det inte skadegörare till odlingen. Detta betyder att växtskyddet inte behöver lika stora insatser som på många andra odlingsområden i Tyskland.

Först bekantade vi oss dock med Julius Kühn Institutets verksamhetsställe i Braunschweig där man forskar i biologiskt växtskydd det vill säga biologisk bekämpning av skadedjur, ogräs och sjukdomar och därutöver även växtodling mera brett. JKL har idag flera projekt tillsammans med finländska samarbetspartners såsom Luke och ProAgria. Under besöket diskuterade vi mycket växtskydd - de hade till exempel limfällorna i 45 graders vinkel på försöksfälten eftersom de antog att skadegörarna effektivare skulle fastna i fällorna. De har även på gång ett forskningsprojekt där de undersökte olika metoder för att automatisera igenkänningen av skadegörarna på limfällor från växthus. Vi kunde alltså konstatera att de saker som är aktuella i Finland även är aktuella i Tyskland – ett viktigt forskningsområde förutom växtskydd var hur man ersätter torven i framtidens växtunderlag. Man undersökte bland annat näselfibrer och rötade träfibrer.

Det första företagsbesöket gjordes till H.C. Dieners plantupptrivningsanläggning. De har 10 ha växthus för plantupptrivning och i dem producerar de årligen hela 130 miljoner kålplantor. Av dessa plantor förblir största delen eller ungefär 80% i Dietmarchen-regionen



men några miljoner av plantorna kommer även till Finland. Av plantorna är cirka 20 % ekologiska. All plantproduktion görs på kontrakt, när kunder beställer väljer han förutom sort också åtminstone leveransvecka. För att de ekologiska och konventionella plantorna inte skall blandas ihop används olikfärgade plantbrätten. Kontroll av odlingsförhållanden såsom temperatur, bevattning, gödsling och luftfuktighet är mycket viktigt hos dem. Ägaren konstaterade att när alla odlingsförhållanden är optimala blir gröningsprocenten optimal, plantproduktionstiden förkortas och blomanlag bildas inte lika lätt.

Efter detta besökte vi fyra grönsaksodlare av vilka tre hade kål som huvudprodukt, en av dem odlade ekologiskt. På området höll man för tillfället på med att skörda kål. Skördarna för tidig kål är vanligen 70–80 ton/ha och för vinterkål 100–120 ton/ha, i ekologisk odling lite lägre. På dessa låglänta marker behövdes inte bevattning men man behövde i vissa fall investera i anläggning för bortförande av vatten var vanliga, man pumpade överloppsvattnet tillbaka i Nordsjön. På kålodlingar gjorde man årliga jordanalyser och kvävegödslingen gavs vanligen i två givror. På den ekologiska odlingen bekämpade man ogräs med flamning, ogräsharvning och genom manuell rensning. Den ekologiska odlingen hade ett 6-årigt växelodling och de konventionella vanligen 4-årig. Som mellanaxter använde man vanligen spannmål, sockerbeta, vall eller till exempel rättika. Efter kål planterade man vanligen höstvetete. Kålhuvuden skördades vanligen när de var 3,5–5 kg men en odlare berättade att man i norra Tyskland godkänner betydligt större kålhuvud än i södra Tyskland. Den tidiga kålen såldes vanligen direkt från odlingarna. Eko-odlaren konstaterade att det i år är betydligt svårare att få ett tillräckligt högt pris för produkterna, detta kan bero på att även tyskarna har mindre pengar för konsumtion än tidigare.

Energi och elpriserna var även på tapeten bland de tyska odlarna vi träffade, priserna hade gått upp där liksom hos oss och man var mycket rädd för stora prisstegringar inkommande vinter. I Dietmarchen-regionen såg vi mycket både vindkraftverk och solpaneler. I Tyskland finns det cirka 30 000 vindkraftverk och det är mycket i ett lands vars areal inte är just större än Finlands. I Tyskland får man även bygga vindkraftverken betydligt närmare bebyggelsen än i Finland. I Tyskland är investeringskostnaderna för ett vindkraftverk i stort en miljon per megawatt. Nu får en ägare till ett vindkraftverk ca 15–19 c/kWh när hen levererar till det nationella nätverket. Åtminstone en odlare som vi besökte uppskattade att hans investering i vindkraftverk kommer att betala sig tillbaka på 3–4 år och att ett vindkraftsverk livstid är cirka 20 år. Solpaneler fanns på nästa varje uthus och vi besökte även en odlare vars maskinhall tak snurrade 360 grader för att samla in optimalt med solenergi. I Tyskland får man inte investeringsstöd för solpaneler men man får betydligt mera betalt för den producerade elen.

Den här resan liksom de flesta andra resorna ger oss nya idéer – bli du också kund hos ProAgraria genom att ta del av vår rådgivning och våra projekt så kan du också delta i liknade resor och också annan verksamhet. En viktig del av resor och annan verksamhet är förutom den direkta kunskapen även möjligheten att diskutera och reflektera över det man ser med andra likasinnade.