

# Danske Havecentre

September 2015



## IGCA i Danmark

I uge 33 var den internationale havecenterkongres i Danmark, hvor de blandt andet så 10 af landets havecentre [Side 12](#)



## Positive vinde blæser fra GB

Der er både generel fremgang i de engelske havecentre, men også plantesalget over sommeren er bedre, end sidste sommers salg. [Side 4](#)



**Asmild Plantecenter  
satser på de næste  
generationer** [Side 6](#)



# Skandinaviens største udvalg til hus og have



Eneforhandling i Skandinavien



Fausol A/S · Metalvej 7  
DK-4000 Roskilde  
+45 7027 2950  
info@fausol.dk  
www.fausol.dk

## SYNSPUNKT

# En begivenhed til eftertanke



Danske Havecentre afholdt i uge 33 den Internationale Havecentre Kongres, hvor kongresdeltagerne blandt andet besøgte 10 havecentre. Efter hvert besøg kunne man besvare et spørgeskema om, hvad man syntes om det besøgte havecenter, og hvad der eventuelt kunne forbedres eller ændres. Endvidere valgte man på et par af busserne, at udpege to personer til efterfølgende at give en mundtlig kritik af det besøgte havecentre til de andre i bussen.

Med hundredvis af besvarelser og kommentarer, mundtlige tilbagemeldinger på bussen, samt alle de mennesker jeg fik talt med gennem en uge, og de kommentarer og spørgsmål de har stillet om og til driften af danske havecentre – giver det stof til eftertanke. De generelle kommentarer til de besøgte havecentre var, at udendørsarealet er for stort. At mængden af både uden- og indendørsplanter er for stor i forhold omsætnings hastigheden. At de fleste havecentre var meget plantebaserede og manglede varegrupper, der kan bringe kunderne ind i havecentrene hele året. Hvorfor har I ingen cafeer, og hvorfor sælger I ikke fødevarer? Var spørgsmålene. Og så var der mange, der kommenterede for dårlig belysning, og i de havecentre, hvor man sælger gaveartikler, at de ikke er i shop i shop-løsninger med gulvtæppe eller trægulv for at løfte produkterne.

Det letteste er at gå i forsvarsposition, og sige sådan gør vi i Danmark, og det andet kan ikke fungere. Måske er det sandheden – måske ikke. Men fornyelse skal der til i branchen, det tror jeg alle er enige om. Interessant er det, at Brugsen nu som pilotprojekt, vil til at leje hæklippere, havefræsere og haveredskaber ud i butikker som ligger i mindre lokalsamfund. Det giver trafik i butikken, og Coop vil fremadrettet bestrebe sig på at gentænke landets cirka 375 lokale Brugser, så man overvejer at placere kaffeshops og pizzabarer i butikkerne, og prøve at skabe omgivelser, hvor kunderne kan møde hinanden. Se – det er også stof og idé til eftertanke!

**Per Boisen Andersen, redaktør. pb@danskehavecentre.dk**

## 4 Set og sket

Antallet af plantefrie forhaver vokser og det vil det engelske haveselskab sætte fokus på

## 5 Set og sket

En ny grøn plet er plantet i Roskilde

## 9 Nyt og nyttigt

Det Danske Haveselskab er ude med sortsanbefalinger på jordbær og blåbær



## 10 Story telling på Formland

God og inspirerende messe, hvor der er mange interessante input til alle der har en detailbutik



## 16 Stor indsats fra de danske producenter

Fagmessen var fyldt med flotte planter i fremragende kvalitet. Mange benyttede sig af, at varme op til Havens Dag med gode idéer

Kontrolleret af



**Udgives af** Danske Havecentre, Hvidkærvej 29, 5250 Odense SV **Tel.** 66 17 44 89 **Fax** 66 17 44 59 [www.danskehavecentre.dk](http://www.danskehavecentre.dk) - [post@danskehavecentre.dk](mailto:post@danskehavecentre.dk) - [pb@danskehavecentre.dk](mailto:pb@danskehavecentre.dk)  
**Redaktion** Per Boisen Andersen, ansvarshavende - Marianne Bachmann Andersen **Tel.** 21 22 69 03. **Artikler** i Danske Havecentre afspejler ikke nødvendigvis bestyrelsens holdning.  
**Danske Havecentre** udkommer 9 gange årligt. **Kopiering:** Mekanisk, fotografisk, elektronisk eller anden mangfoldiggørelse af dette tidsskrift er kun tilladt med foreningens tilladelse eller ifølge overenskomst med Copy-Dan.

**Layout/tryk** Grafisk Produktion Odense, Peder Skrams Vej 4, 5220 Odense SØ. **Annoncer** Marianne Kirkeby, Peder Skrams Vej 4, 5220 Odense SØ, T **Tel.** 23 74 20 00 - [marianne@gpo.dk](mailto:marianne@gpo.dk)  
**DH's bestyrelse** Jesper Nielsen (formand) **Tel.** 97 42 96 97 **Fax** 97 41 46 64 - Jørn Alstrup (næstformand) - Ulla Jensen - Steven Jørgensen - Henrik Houmann - Charlotte Andersen - Steen Vinkler - Direktør Per Boisen Andersen **Mobiltel.** 22 30 53 89 **Sekretariatet** mandag-torsdag kl. 9.00-16.00 - fredag kl. 9.00-13.00 **Deadline** Annoncer og redaktionelt stof til næste nummer skal være redaktionen i hænde *senest den 16. september 2015.*

## Positive vinde blæser fra Britannien

Salget af tøj og varer fra Food Halls havde fremgang i løbet af juli (2015), siger de seneste tal fra GCA. En stigning på 16,96% i forhold til sidste år (2014) blev målt på omsætningen af tøj, mens salget i fødevarer steg 13,97%.

Iain Wylie administrerende direktør fra GCA forklarer: "Det er dejligt at se utraditionelle kategorier som tøj og mad klare sig godt i løbet af juli. Sammen med de to højdespringere, klarede stueplanter sig med en stigning på 13,93% i forhold til 2014. Salget af udendørs planter steg med 9,09%, hvilket er meget positivt i betragtning af det stadigt skiftende britiske vejr, som måneden bar præg af. Cateringsalget steg med 10,38% og gaveartikler klarede et plus på 11,14%, så det var en god måned for de fleste kategorier."

Sally Cornelissen, direktør i Burleydam Garden Centre i Wirral, som for nylig modtog prisen for bedste Garden Centre i det nordvestlige område af England, sagde: "Denne juli har været exceptionelt god. Vi var bekymrede for, om det dårligere vejr i forhold til 2014 ville være en udfordring, men et godt salg af haveplanter, havetilbehør og møbler kombineret med den forventede stigning i cateringomsætningen har samlet leveret flotte resultater".

"Der er en klar stigning i forbrugertilliden, som resulterer i en øget interesse for højværdiprodukter. Vi håber, at denne tillid vil fortsætte – også når stigningen i mindstelønnen fra oktober får fuld gennemslagskraft; mon ikke stigningen i inflationen kan holdes i ro?"

Lauren Cocks, Marketing Manager hos Coletta & Tyson Nurseries og Garden Centre i East Yorkshire, siger: "Vi ser en stærk vækst i vores stueplanteafdeling. Vi har altid konkurreret med supermarkedspriser, men det



lader til at den tendens vender og at kunderne igen henvender sig til havecentre for at få inspiration med farver og tekstur til deres hjem og haver. Catering er nu så vigtig for vores havecentre, at folk kun kommer for at besøge vores café. Og det har betydet, at vi ikke længere er et havecenter med en café. Nu er vi for mange en selvstændig café. Det betyder, at vi er nødt til hele tiden at forbedre vores udbud og bevare interessen for både nye og gamle kunder."

GCA's rapporter udarbejdes ved hjælp af faktiske salgstal og giver en up-to-date handelsmæssige status. De stilles til rådighed midt i måneden efter udgangen af den forudgående måned efter alle medlemshavecentre har indsendt deres resultater.

Rapporterne giver medlemmerne mulighed for at sammenligne deres handelsposition med andre havecentre.



## RHS Antallet af forhaver, der anlægges med fast belægning stiger markant

Antallet af plantefrie forhaver i England er tredoblet over de sidste 10 år, fra 1,5 millioner til 4,6 millioner, har The Royal Horticultural Society udtalt.

I løbet af de sidste 10 år er omkring 400 ha blevet grå i stedet for grønne og samtidig er mængden af grønne forhaver faldet med 15%. Mere end fem millioner forhaver er nu blottet for planter, mens næsten 12 millioner er delvist brolagte med enkelte planter. De londonske forhaver er de værste med halvdelen af forhaverne uden planter.

RHS tror på, at der skal arbejdes for at få vendt denne trend, så nationens sundhed øges, dyrelivet gøres rigere og luftrensning muliggøres. Hedebløjer og ikke mindst oversvømmelse kan desuden nedsættes.

RHS direktør Sue Biggs udtaler: "Vi bliver nødt til hurtigt at få endnu flere planter ind i de urbane miljøer, for bedre at kunne forstå og selektere blandt de mange planter i stedet for at begrænse dem. Uanset om presset om at få mere belægning, vil der altid skulle være plads til planter".

Haver er gode for byer og især storbyer, for dyrelivet skal bruge steder at bo, og planterne er med til at mindske oversvømmelser.

RHS opfordrer alle til at plante flere planter i deres forhaver og dele deres erfaringer med hinanden på deres hjemmeside [www.rhs.org.uk/ggb](http://www.rhs.org.uk/ggb).



## En Grøn Plet midt i byen

En dejlig Grøn Plet, et lille stykke skov og natur, byder velkommen til Roskildes pulserende nye bydel, Musicon. Her kan man gå tur i skoven, dyrke skovfitness eller slå sig ned, mens man venter på bussen

Der hvor Rabalderstræde, Pulsen og Maglelunden mødes i Roskildes nye bydel, Musicon, er der skudt en Grøn Plet frem. På begge sider af vejen er der plantet træer, buske og masser af bregner, der giver en liflig skovbundsstemning. En flot kontrast til det urbane miljø, der præger den nye bydel på en tidligere industrigrund.

Skovstier ind gennem beplantningen kalder på en slentretur. Hvis man da ikke trænger til at motionere. Så kan man tage skovfitness redskaberne i brug og få god samvittighed under åben himmel. Fuglene synger, og insekterne summer. De finder lynhurtigt frem til beplantede områder, også midt i byen.

### Brugerne med på råd

Skovkrydset besøges dagligt af hundredevis af mennesker, hvor superbusstoppestedet bringer et stort antal elever til og fra områdets uddannelsesinstitutioner. Derfor er der også masser af siddepladser i Skovkrydset i form af store, smukt designede stabler af naturstammer, der bidrager til skovstemningen.

- Da vi skulle finde ud af, hvordan krydset, skulle indrettes, tog vi brugerne med på råd. De ønskede sig et grønt område med mulighed for at dyrke skovfitness, fortæller Marianne Wibholm fra Roskilde kommunes afdeling for veje og grønne områder.

Den Grønne Plet i Skovkrydset er etableret gennem de seneste par år på arealet, der er ejet af Roskilde Tekniske Skole og Roskilde Kommune. Kommunens gartnere står for vedligeholdelsen af skoven, der allerede er vokset pænt til, og nye tiltag er på vej så som lys, balcestubbe og flere siddepladser ind gennem skoven.

### En Grøn plet er en gave

Ideen til Skovkrydset kommer fra Landskabsarkitekterne Kragh og Berglund. Alle de mange planter er en gave fra brancheorganisationen Danske Planteskoler, der med projektet Grønne Pletter vil demonstrere, hvor stor en forskel, grøn beplantning kan gøre.

- Vi vil glæde mennesker med planter, så vi får mere bevågenhed om alt det, planter kan, og dermed får danskerne til at plante flere planter til gavn og glæde for alle og for miljøet, siger Morten Bøjden fra Danske Planteskoler's markedsføringsudvalg.

Den næste Grønne Plet skyder i løbet af efteråret frem ved Julemærkehjemmet Skælskør. Både børnene og Julemærkehjemmets personale ser frem til at modtage gaven fra Danske Planteskoler.

- Den Grønne Plet vil være med til at forskønne vores udearealer. Vi lægger vægt på et godt miljø både ude og inde, da det giver et bedre børneliv, siger forstander Henrik Hougaard Bøtkjær, Julemærkehjemmet Skælskør.

29-30 SEPTEMBER  
NORDEUROPAS  
VIGTIGSTE  
BRANCHEMESSE

ELMIA  
GARDEN  
2015

ELMIA.SE/GARDEN





# Asmild Plantecenter sætter på de næste generationer

"Det grønne blad" har Asmild valgt at bruge for at understrege at der er tale om planter her. Den nyeste tilbygning er udgangskarnap, hvor kunderne gerne skulle få den sidste positive oplevelse med, så de helt sikkert snart kommer igen



Når man hvert år uddeler mere end 4000 balloner til børn, så er man med til at sikre at næste generation også vil benytte sig af at handle. Hos Asmild Plantecenter er alle meget velkomne og heldigvis er der mange, der benytter sig af gæstfriheden på stedet.

## Legeområde

Man er da heller ikke i tvivl om, at Asmild Plantecenter byder børnene velkommen, for lige i front ved entreen til butikken, ligger et stort område til børnenes leg. Børnene kan også lege udenfor i "Bamses hus" eller i den gamle båd, der "sejler" på sandbunden. Faktisk er der tradition for, at de lokale børnehaver kommer på besøg med bør-

nene for at se de mange planter – genial måde at få de kommende generationer til at lære stedet at kende. Ballonerne har man delt ud til børn i flere år og det er faktisk et stort hit, selvom det egentlig er rimelig lavpraktisk. Omkring 4000 stk. langes hvert år over disken, så det er vist ikke så ringe endda....

## Fuldt sortiment og så lidt ekstra

Det må være en sjælden begivenhed, hvis en kunde går forgæves hos Asmild Plantecenter, som har et kæmpestort sortiment af både planter og tilbehør til haven. Buketter, delikatesseting, redskaber, gødning og en lang række gaveartikler. Butikken har stor succes med salg

af friske grøntsager fra Kastanjegården, hvis produkter står i en kølemontre ved siden af kassen og omsætter for temmelig mange penge hvert år. Asmild Plantecenter bærer også præg af at være et tidligere produktionsgartneri. Der produceres stadig udplantningsplanter og sommerblomster, hvilket er med til at bevare "gartnerånden" på stedet. Det lille ekstra ser man mange steder i havecentret. Der bliver kælet for planterne, der er passet og plejet, så de ser helt friske ud hele tiden. Måske når nogle af planterne at være mere end et år i butikken, men det kan man ikke umiddelbart se. ALT ser meget ordentligt ud, og man skal lede længe efter ukrudt, jord, snavs

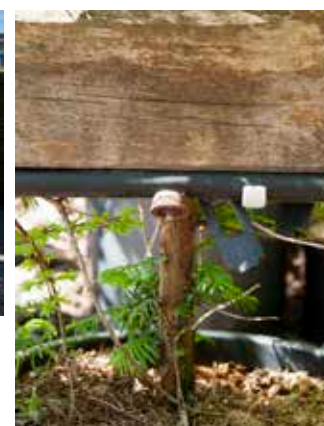
og planteaffald. Det lille ekstra ses også i eksklusive produkter, som er med til at skabe et godt miljø, men som også bruges til inspiration overfor kunderne. Endnu et eksempel på det lille ekstra, er måden hvorpå indehaveren Leif Bonde lige når at hilse på alle kunderne, selvom han er optaget af en journalist eller i at vejlede en kunde.

## Erfaren mand

Man kan kun misunde de tre havecentre, som er i erfagruppe med Asmild Plantecenter. Den mangeårige erfaring, som Leif helt sikkert deler med sine kollegaer, må give stof til eftertanke. Leif arbejdede for år tilbage i Højhave ved Hjørring



Der er masser af fokus på planter til den japanske have



Leif kan stærkt anbefale disse dryp til vanding af træer. Meget lidt vandingsspild, præcis vanding og så generes kunderne ikke af drypspyd m.m.



Flotte roser under tag men med helt åbne sider



Fast belægning hele vejen rundt i planterne, der alle står i bede med samme rulletræskant. Giver ro og overskuelighed



Frugtræer er et vigtigt område, som altid bliver holdt med friske varer



Levende grønne vægge i form af en klippet tuja omkranset af stolperne, som holder på skyggenettet over staudefdelingen – fungerer perfekt!



Gennemført varepræsentation og friske planter



Super flot opsætning

De sidste sommerblomster står klar til de kunder, der stadig mangler lidt kulør i haven



i 13 år. Der fik han blod på tanden til selv at gå i gang med en planteskole. Hans kone Susanne og han rejste egne af Danmark rundt for at kigge på potentielle ejendomme til formålet, og efter længere tids søgning faldt valget på Asmild Mølle lidt udenfor Viborg. Det er faktisk 25 år siden de købte gartneriet, som de ombyggede til et 2000 m<sup>2</sup> stort plantesalg/planteskole/gartneri, og fik navnet "Asmild Plantesalg". Allerede efter 8 år var der behov for at udvide bygningsmassen,

men der var problemer med at få lokalplanen til at hænge sammen. Det viste sig at nabogrunden kunne købes, så nu blev der brugt to år på at forberede flytningen til det nye sted. Drivhuse blev revet ned og bygget op igen og planteproduktionen skulle også startes op på den nye ejendom. D. 1. januar 2000 åbnede et helt nyt og moderne havecenter og planteskole, som i den forbindelse skiftede navn til Asmild Plantecenter, hvilket passer meget godt til stedet. Det overdækkede rosenhus blev færdigt i 2010, og helt ny er den fine udgangs-tilbygning. Området udgør omkring 4000 m<sup>2</sup> samt ca. 1000 m<sup>2</sup> butik. Årene har været travle med målet om at drive et nutidigt havecenter, hvilket indtil dato er lykkedes på bedste vis.

#### Fra buket til frugtræer

"Som ansat skal man både kunne binde en buket og sælge et frugtræ", siger Leif, der selv er flittig til

Denne lille kølemontre har den bedste omsætningshastighed i hele plantecenteret og Kastanjegården kommer selv og fylder friske vare op...

buketterne, som ofte skal afleveres både før og efter lukketid. Det kræver fleksibilitet, og den kan være svær at betale. "Vi har ikke staben delt op i afdelinger, men nogle er selvsagt bedre til buketterne. Dog skal alle kunne vejlede i salget af planterne fra det store salgsområde", forklarer Leif, der fremstår som et utrolig roligt gemyt, men som samtidig får dirigeret kunderne hen til de områder, de søger varer fra, som en anden blæksprutte. Jeg kunne ikke undgå at lægge mærke til de mange store og tydelige skilte, der er over hele området. Dem

bruger personalet flittigt til at få kunderne til selv at se på sortimentet, inden den egentlige vejledning til et salg foregår. Således er der en stor grad af selvbetjening i plantecenteret, og trods det store butiksområde med masser af tilbehør og gaveartikler, står Leif fast på, at det er et plantesalg, han har.

#### Ingen prisbaskere

Leif er ikke en del af et kædesamarbejde og har ikke ment, det var noget for ham. "Det meste af min tid går med butikken, så det er



Børn er helt klart velkomne hos Asmild Plantecenter, men har nok lommer og sko fyldte med sand på hjemturen med mor og far eller bedstemor og bedstefar





Har man god tid til at gå en tur i Asmild Plantecenter, så når man gennem mange forskellige varegrupper. Har man ikke så god tid, kan man hurtigt guides hen til afdelingen med de planter, man søger. Udover de tydelige skilte, bruges der vejledende skilte med nyttige informationer og skiltene var hverken falmede eller fyldt med vandingspletter!



Inspirerende opsætning af årstidens aktuelle planter sammen med krukker

være med til et samarbejde i en kæde", udtaler Leif, der er så privilegeret, at hans kone har valgt at passe hus, mand, børn og hjem, så Leif har haft mulighed for at passe plantecentret med god samvittighed. Markedsføring er nødvendigt, men Leif mener ikke at det er nødvendigt at sælge noget vanvittigt billigt for at få kunder. Prislejet skal passe til kundegruppen, og sørger man for at være rimelig med prisen, så skræmmer man ikke kunderne væk. Et godt sted at måle det er på spagnum, som hvert forår gennemgår et gevaldigt prispres fra mange butikker. Så længe pri-

sen er rimelig og vejledningen er i top, så betaler kunderne gerne for produktet hos Asmild Plantecenter. Annoncering med aktuelle varer og events giver langt større resultat, men markedsføringsproblematikken fylder meget hos Leif, der spekulerer noget over behovet for en e-butik. Facebook har Asmild Plantecenter benyttet sig af i 2½ år og er flittige med nye opdateringer.

#### Åbenhed for omverdenen

"Det er vigtigt at sætte sig selv på landkortet, når man ikke ligger på hovedgaden", siger Leif, som ikke længere har nogen konkurrerende

kollega i Viborg (udover Plantorama), og derfor faktisk dækker et stort område. Han mener at være heldig stillet, for udbygningen af Viborg med private parcelhuse er nu nået helt ud til hans Plantecenter. En udvikling indenfor de seneste 5 – 10 år, som også har været medvirkende til, at det er gået godt. Kunsten er at være synlig, uden at være irriterende for potentielle kunder. Når Asmild Plantecenter åbner dørene for den lokale fugleforening for 24. gang, er det jo ikke fordi de køber en masse planter og tilbehør den aften, de holder deres møde, men mon ikke de husker stedet, når de har brug for produkterne frem til næste års møde? Spændende har det også været at åbne dørene for kunstnere, der både udstiller og maler i havecentret. Samarbejdet med atelierer er givtigt, og de interesserede kunder skatter også blomster og planter højt. I det hele taget er Asmild Plantecenter

åbne for nye samarbejder med foreninger, der eksempelvis vil lære at binde buketter eller få mere viden om vand i haven.

#### Stadig brug for gartneren

"Branchen har absolut en fremtid foran sig, for der er i høj grad brug for gartneren", mener Leif. Dog kan han godt blive lidt i tvivl om, hvordan branchen fortsat får nye brugere til butikken. Han ville ønske, han havde mere tid til at deltage i brancheforeningens aktiviteter og få inspiration til fremtidens udfordringer, men det er helt tydeligt, at hjemmebanen skal være i orden, og den bliver højt prioriteret af den særdeles kompetente gartner.



Stor staudefdeling med masser af A5 kort og tydelig skiltning



I butikken går de samme elementer igen som bliver brugt i planterne udenfor. Giver sammenhæng og skaber ro. Det store kølerum med afskårne blomster er meget synligt og det er godt



Inspiration og unikke planter



# Haveselskabet springer ud i direkte sorts-anbefalinger til de danske haveejere

## Jordbærarter med god smag

Her kommer Bodil Damgaard Petersens anbefalinger til sorter med en rigtig god smag. Alle er mulige at købe på planteskolen. Hvis de ikke har dem på lager, kan du spørge, om de har mulighed for at bestille dem hjem til dig.

- Polka – Halvgammelsort der helst skal spises umiddelbart efter, den er plukket.
- Sonata – Nyere sort og den mest dyrkede herhjemme. God smag og god holdbarhed.
- Korona – Gammel sort med god og mild smag. Angribes ofte af gråskimmel og meldug. Skal spises umiddelbart efter, de er plukket.
- Malwina – Helt ny sort på markedet med god og sød smag. Bærrene modner sent. Sund plante.

## Eksperten anbefaler

Seniorforsker Martin Jensen fra Aarhus Universitet underviser studerende i økologisk dyrkning af storfugtet blåbær. Han anbefaler følgende sorter, som er kendte og afprøvede til kommerciel dyrkning, men også egner sig fint til havedyrkning.

## Duke – tidlig sort med mild smag

'Duke' blev frigivet i USA i 1987, og er stadig en af de mest dyrkede sorter. Den blomstrer sent, og har derfor minimal risiko for frostskafer om foråret. Bærrene begynder allerede at modne

sidst i juni, og når at modne, før det bliver for koldt om efteråret.

Udbyttet er højt og bærrene er faste, relativt store og lyseblå. Smagen er mild. Busken bliver tæt og op til 2 meter høj. 'Duke' er selvbestøvende.

## Reka – tidlig, sund og aromatisk

'Reka' er en ret ny og højtydende sort fra New Zealand. Ligesom 'Duke' er det en af de tidligste sorter. Bærrene er meget aromatiske med både sød og syrlig smag.

Busken er opret og åben med svag til middel vækstkraft. Den er meget sund og så tolerant over for jordens pH, så den kan vokse i almindelig havejord, når blot den får en sur gødning. Sorten er selvbestøvende, men der kan opnås højere udbytte ved at plante flere sorter sammen.

## Bluecrop – en god gammel sort

'Bluecrop' blev frigivet i USA i 1952. Den regnes stadig for at være en af de bedste allroundsorter og dyrkes både i private haver og i bærplantager.

Busken er opret og åben med lidt overhængende vækst. Den kan blive op til to meter høj. 'Bluecrop' har god tolerance overfor forskellige jordtyper og tåler også tørke bedre end mange af de andre sorter. Bærrene modner over en lang periode fra sidst i juli.



## Puru – god til krukker

'Puru' er en relativt ny sort fra New Zealand. Den er middeltidlig, og busken er af middelstørrelse med opret vækst. Den egner sig godt til at blive dyrket i krukke eller balje.

Bærrene er store og meget aromatiske. Sorten er afprøvet i bl.a. Danmark og Tyskland, og har vist sig at være meget vinterhårdfør.

## Draper – vinterhårdfør med søde og holdbare bær

'Draper' er en ny middeltidlig og højtydende sort fra forædlingsprogrammet ved Michigan State University. Busken vokser kraftigt med mange oprette grene og bliver op til 1,5 m høj og 1 m bred. Faste bær med sødme og lang holdbarhed. Busken tåler fluktuerende temperaturer forår og efterår og er meget vinterhårdfør.

Kilde: Haveselskabet

# Og hvad kan vi så lære af IKEA denne gang?

I disse dage dumper IKEA's katalog ind ad brevsprækkerne rundt omkring i verden. Ifølge internettets visdom udkommer den glittede tryksag i et større oplag end biblen.

Om det er sandt eller ej, skal jeg ikke kunne sige (internettet har trods alt en vis forkærlighed for facts, der er mere opsigtsvækkende end faktuelle).

Men hos Birch & Birch omgås IKEA-kataloget med en ærbødighed, der ville være de hellige skrifter værdig.

## Og hvorfor nu det?

Fordi IKEA-folkene er usandsynligt dygtige til at skabe billeder af, hvad helt almindelige mennesker, (næsten) helt realistisk kunne tænke sig at gøre og opleve i deres helt almindelige hverdag.

Og ja, selvfølgelig er det iscenesat og reklamelækkert. Men vi kan vel godt blive enige om, at morgenkrøllet-farmand-i-hætte-trøje-hælderjuice-op-til-junior har et lidt mere hverdagsnært præg end Natalie-Portman-iført-Dior-parfumestikker-af-fra-bryllup-og-flyver-ud-i-solnedgangen-med-smuk-og-spændende-fremmed, ikke?

## Og hvad er det så familien IKEA fylder hverdagen med i 2016?

MAD! Ud af de første 80 sider fandt jeg kun 2-3 stykker, hvor der ikke var mad på billederne. Mad, der bliver tilberedt.

Mad, der bliver spist.

Mad, der bliver dyrket.

Mad, der bliver grillet.

Mad, der bliver syltet og henkogt.

Mad, der opbevares i et sirligt spisekammer.

Mad, der samler familie og venner til at godt og hyggeligt måltid.

## Og hvorfor skal du interessere dig for, hvad menneskene laver på IKEA's billeder?

Fordi det faktisk er noget nyt. Det er ikke mange år siden, at mad i boligmarkedsføring, det var noget med fire appelsiner i et ståfad – og det var IKKE meningen, at de sku' spises!

Selv IKEA's eget køkkengrej handlede mere om den store flytte-hjemmefra-pakke til ingen penge, end om at indrette et spisekammer(!) med hjemmesyltede(!) lækkerier.

Du skal med andre ord interessere dig for IKEA-kataloget fordi det ret håndfast viser en bevægelse, der er i gang på markedet: Maden og måltidet får så høj status, at det bruges til at sælge varer, der ikke kan spises.

Måske er det noget, du skal forholde dig til? Ligger der nogle muligheder i det for dit produkt/service/markedsføring/forretningsmodel?

## Men er det rationelt? Er det rimeligt?

Sikkert ikke. Men at bruge én forestilling om, hvad der er godt/vigtigt i tilværelsen til at sælge noget helt andet er en praksis, der har rødder tilbage til den første bilforhandler, der fandt på at smække en ung dame i bikini op på køleren af en bil – selvom hverken dame eller bikini fulgte med i handlen. Kunsten er at vide, HVAD det er man skal sende Natalie Portman ud i horisonten efter – næste gang bliver den høje, mørke fremmede sandsynligvis skrottet til gengæld for en surdej og to hjemmedyrkede artiskokker?

Kilde: Birch&Birch





Skal man tro på havecentereksperter John Stanley fra Australien, så er story telling noget at det mest fremtidssikrede i hele detailbranchen. Med den tanke i baghovedet, tilbragte jeg nogen tid i Formlands hal med de spiselige produkter.



## Trend og tendenser

# Story-telling på FORMLAND

## Frugtlakrids?

B'GUM er økologisk håndlavet frugtlakrids uden nogen form for tilsætningsstoffer. Med brug af naturens egne råvarer har gastronauten Per Guldbrandt udarbejdet opskrifter på 5 forskellige smage af dette mystiske slik, der er en mellemting mellem lakrids og vingummi.

**BLUE** har smag af aronieabær, blåbær, honning og bergamot

**BLACK** har smag af æbler, solbær, lakrids, ingefær, honning, citrus og lakridssalt

**RED** har smag af æbler, jordbær, hyldeblomst, honning og citrus

**YELLOW** har smag af æbler, havtorn, hybenrose, honning og citrus

**GREEN** har smag af æbler, honning og citrus

Per Guldbrandt står selv for fremstillingen, der udelukkende sker uden opvarmning og derfor efterlader mange smagsnuancer.

Spændende og velsmagende!

[info@naturebitesback.com](mailto:info@naturebitesback.com)

[www.naturebitesback.com](http://www.naturebitesback.com)



## Lav selv dine egne sæber

Sæberiet på Ærø, der udover sæber også fremstiller og sælger urtesalte, te og krydderier, har lavet måske den første smelt-selv-sæbe, som børn kan lave. "Idéen har vi fået, fordi vi hvert år byder byens børn til workshop, når alle vores sæberester skal genanvendes", fortæller Henning Guddal, der sammen med sin kone driver Sæberiet. Sæben, som man skal smelte, er duftneutral, men kan med hjælp fra havens duftende planter let blive en lækker én af slagsen. Sæbens form bestemmer man selv og alt fra muffinsforme, æbleskivepander, kageforme eller mælkekartoner kan anvendes. Man kan også pynte sæben bagefter og så er den unikke hjemmelavede gave en realitet.

[kontakt@saeberiet.dk](mailto:kontakt@saeberiet.dk)

## Er du vild med ÆGTE chokolade?

Chokolademageren Mikkel Friis-Holm kunne i hele og halve timer underholde i den relativt ukendte chokoladeverden, som enhver story teller nemt kan blive helt væk i. Det viser sig nemlig, at en kakaobusk-plantage ikke er sortsren og derfor har Mikkel brugt nogle år på at udvælge sorter ud fra smag, fået buskene podet og kan nu lave chokolade på ni forskellige sorter af kakao. Desuden ligger al chokolademagten på ganske få hænder i verden, hvilket gør, at næsten al chokolade i princippet smager ens. Det har Mikkel viet sit liv til at lave om på!

I processen med fremstillingen af chokolade fra kakaobønner, skal massen igennem en fermentering. På standen kunne man smage, hvor stor forskel der er på chokolade afhængigt af, om det er fermenteret to eller tre gange. Faktisk minder det rigtig meget om den måde, man behandler de forskellige druesorter til forskellige typer af vine. Har du derfor kunder, som godt vil give en høj pris (ca. 80 – 90 kr. for 100 g) for vidunderlig koncentreret og meget spændende chokolade, så bør du tage fat på den rare chokolademager og få produkterne på hylden.

Ønsker du at stifte nærmere bekendtskab med produkterne, kan man købe dem i hans webshop.

[www.friis-holm.dk](http://www.friis-holm.dk)



## Batik bliver det nye "sort"



## FAR OUT into nature

Designerparret Fly og Helsted havde i efterårets udgave af Formland udsmykket hele gården, der binder hallerne sammen. Med inspiration fra flere af tidens urbane trends, der også omfatter guerilla gardening, skal hver en lille udendørs plet dekoreres med vildt udseende planter, der tillige gerne skal være spiselige eller hjemmehørende. Tilbehør til brug i køkkenet, møbler i rå og rustik nature stil og masser af miks af gammelt og nyt. Farverne er tone i tone og skal skabe ro og afstressende atmosfære.

**Farverne er:** jord, terracotta, grå, grøn, koral, pink og aubergine.  
**Materialerne er:** træ, beton, sten, betal, læder, glas og græs.



Hele kongressen startede med H.C. Andersen alias Torben Iversen foran Hotel H.C. Andersen i Odense



# i Danmark

Hele uge 33 stod i International Garden Center Associations tegn. Omkring 170 deltagere fra 22 forskellige lande gæstede vort beskedne land i strålende sol. De var nemlig deltagere på den årlige kongres, der bringer den internationale forening rundt i hele ver-

dens havecentre. Størstedelen af de delegerede er selv ejere af et havecenter, mens enkelte journalister, sponsorer og administratører også følger med hele turen rundt.

Danske Havecentres udsendte journalist fulgte med ved startskuddet søndag aften, hele torsda-

gen rundt i Jylland samt den afsluttende fest på Valdemar Slot.

### Seriøst arbejde

Hvert eneste besøg bliver debatteret i de fire busser, som kører fra sted til sted. Forlods udpeges to personer til at lave en udførlig

vurdering af det sted, de besøger. Personerne afleverer så deres bedømmelse til resten af bussen, og nu kan resten af passagererne så byde ind med deres observationer. Typisk vil indehaveren/indehaverne blive yderligere interviewet af deltagerne under besøget og



Et par hundrede mennesker fylder altså meget...



GardenShop Høsterkøb



Bo Grønt Skæring



Havecentret Skrædderbakken



Haveoasen



Langeskov Planteskole



Langeskov Planteskole

**10** havecentre  
blev besøgt

Tantes Have  
(se filmen på Youtube  
<https://www.youtube.com/watch?v=TSUwmsV5IF8>)

Bo Grønt Skæring  
Langeskov Planteskole  
Holbæk Planteskole  
Havecentret Skrædderbakken  
GardenShop Høsterkøb  
Plantorama Hillerød  
Haveoasen  
Laubjerg Planteskole  
Jespers Planteskole



Jespers Planteskole



Plantorama Hillerød



Laubjerg Planteskole



Jespers Planteskole



Holbæk Planteskole



Tantes Have



Rachel Doyle

efterfølgende sammenholdes de oplysninger, som man på forhånd har givet, de visuelle indtryk og så selvfølgelig den yderligere information. Kritikken er hård og det siges, at der ikke bliver lagt fingre imellem overfor de manglende tiltag, som man vurderer burde have været der. Oplysningerne bruger hver enkelt deltager til at underbygge de noter man hver især har lavet og de mange billeder, der tages.

## ” Interview med præsident Rachel Doyle

Den nu afdøde præsident for IGCA hedder Rachel Doyle. Hun

er irer og ejer to havecentre i Irland sammen med hendes mand. Begge deres sønner var med på turen og forventes at føre familiens havecentre videre.

### Hvorfor er det vigtigt at deltage i IGCA?

Formålet med at deltage er først og fremmest at lære fra de bedste i verden. Kongressen bruger vi også til at holde vores netværk ved lige og udvide det endnu mere. Med årene opbygger man desuden en masse venskaber, så hver eneste kongres er også en uge sammen med "havecenterfamilien".

” Kongressen bruger vi også til at holde vores netværk ved lige og udvide det endnu mere ...

### Hvordan anvender I de mange informationer når det bliver hverdag igen?

Vi er fire deltagere med på turen som alle hver især tager noter, masser af billeder og al det materiale finder vi frem, når vi kommer hjem. Det hele sorteres og deles op i emner for derefter at blive præsenteret på et diassideshow foran medarbejderne i de to havecentre. Og selvom man har set mange forskellige landes havecentre, er der i hvert land en gennemgående stil, som vi helt sikkert kan lære af. Især de små "nuggets" – idéer og løsninger på problemstillinger er guld værd. Et eksempel på en sådan "nuggets" så vi i Plantorama Hillerød, hvor indkøbsvognene er udstyret med et områdekort, så kunderne kan finde vej til de varegrupper, som de har brug for. Vi har et udtryk som hedder R&D (Research and Development) det oversætter vi ofte til Rob and Duplicate!

### Har du gode generelle råd til de danske havecentre?

Jeg er helt overbevist om, at de danske havecentre skal opføre caféer. Vi startede selv med 6 borde og 24 stole, men nu har vi 240 sæder plus 100 udendørs, og til december udvider vi med 45. I vores nyeste havecenter har vi 100 indendørs og 80 udendørs sæder. 30% af vores omsætning kommer fra caféen og kunderne køber blomster på deres vej ud. Vi serverer kun god kaffe med hjemmelavet morgenmad, frokost og eftermiddagste. Caféen bruges til events, workshops og der er selvfølgelig også en kidzone. Jeg er overbevist om, at vores satsning på caféen har reddet os gennem recessionen.

Der næst er det min klare overbevisning, at de danske havecentre skal arbejde på at få deres varelager bragt ned. Da vi indførte reglen om at ingen planter må have fødselsdag i vores butikker, så løftede vi markant kvaliteten og



Turen blev en succes takket være de frivillige guides, som her takkes på Valdemar Slot den sidste aften. Fra venstre: Kirsten Kragh Jensen, Katrine Damgaard-Sørensen, Malene Nygaard Jensen, Steen Vinkler, Anette Vinkler, Niels Bergen, Axel Wiberg og Michelle Æbelø fra Udvikling Fyn

mindske arbejdet med gamle planter. Nu bliver planterne sat kraftigt ned i pris, når de nærmer sig deres etårsdag.

### **Hvad får værtshavecentre ud af jeres besøg?**

Vi kommer alle med vores bud på gode og mindre gode indtryk. Vi udfylder hver især et evalueringsskema, som havecentret efterfølgende får stillet til rådighed. Det indeholder konstruktiv feedback set fra rigtig mange sæt øjne. Desuden håber vi, at værtshavecentre bruger anledningen til at få den lokale presse til at dække begivenheden med så mange gæster fra hele verden på én gang – en begivenhed, som de helt sikkert kan anvende til deres markedsføring.

### **Hvordan sikrer i at næste generation får mulighed for at drive havecentre?**

Det er et emne, som vi i den internationale bestyrelse har brugt mange kræfter på. Vi finder det meget vigtigt og nødvendigt at få de unge til at deltage i kongresserne. Derfor er den ene af de fire busser en Study-bus. De unge deltagere skal forlods aflevere marketingsplaner, generationsskifteplaner og andre nøgletal fra deres forældres virksomheder. I år blev John Stanley bedt om at skubbe til dem i forhold til deres kommende udfordringer i de kommende generationsskifteår – en metode, som vi har haft god succes med. Desuden lærer de at gennemgå et havecenter kritisk, stille konstruktive forslag til forbedringer, og så ikke mindst at bygge netværk op, så de i hverdagen kan trække på ligesindedes erfaringer. For hvert år de deltager, vil de kunne bygge nye venskaber og bringe havecenter-

branchen frem til fremtidig fortsat eksistens.

Slutteligt opfordrede Rachel Doyle alle danske havecentre til at deltage i næste års kongres i Schweiz, hvor alle igen skal se og opleve en masse spændende havecentre og løsninger på tidens store udfordringer i branchen.

### **” Interview med Martine Schullian [www.schullian.it](http://www.schullian.it)**

Det er ikke så mange år siden, at Martine Schullian, der ejer et havecenter i Bolzano, stiftede bekendtskab med IGCA. Faktisk blev hun bedt om at hjælpe til med at lave en kongres i den nordligste del af Italien.

### **Hvorfor er det vigtigt at deltage i den årlige kongres?**

Vi får set landets Highlights – ofte kommer vi ind bag parkerne og får

**” Vi får set landets Highlights – ofte kommer vi ind bag parkerne og får et indblik i, hvordan de arbejder for at få kunder til at besøge dem... ”**

et indblik i, hvordan de arbejder for at få kunder til at besøge dem. Det er helt klart noget vi kan bruge til vores butikker. Jeg har aldrig fortrudt, at jeg sagde ja til at være medvært ved den internationale kongres, for jeg fik så mange nye venner og bekendtskaber i den store IGCA familie. Det er et stort arbejde at afholde en kongres og



*Martine Schullian*

der er store forventninger fra de deltagende, men det er vigtigt at holde fast på, at alle er medvirken- de til at det bliver en god uge, hvor vi er sammen om at lære mere.

### **Hvad er det vigtigste, du har set?**

Når man kommer med fremmede øjne til en butik, som har eksisteret i mange år, har man lettere ved at se de mindre gode ting. Det behøver ikke at være graverende fejl, men kan godt være forskel-

– så ved jeg også, hvad jeg ikke skal vælge.

### **Er der forskel på de danske havecentre og resten af verden?**

Der er helt klart en anden kultur i de danske havecentre, end i mange af de andre europæiske havecentre, som man nok kan sammenligne dem mest med. Måske havde jeg forventet en større afspejling af den nordiske kunst i butikkerne, men nu er jeg også selv meget optaget af design og kunst, hvilket afspejler min egen butik. Vores besøg på Formland gav mig god inspiration til nye emner i min butik.

### **Skal du med til Schweiz næste år?**

Det skal jeg helt sikkert! Schweiz har nogle særdeles flotte havecentre med forskellige løsninger, der er meget moderne. Jeg overvejer også at bede min voksne søn om at være med på study-tour, for selvom han ikke umiddelbart er interesseret i at overtage min forretning, så skal han bruge en uge på at sætte sig ind i den verden, som jeg selv er meget begejstret for.



**Hennecke Stauder**

*Stauder, der passer til rosenbedet.*



**Grønløkke Planteskole**

*Øer med kompakte roser.*



**Majland Stauder**

*Aktuelle impulsplanter til rosenbedet.*

**Havens Dag**  
Flere af udstillerne havde lavet oplæg til at understøtte dette års tema til Havens Dag; Sans for haven med roser og stauder.



**Gunnar Christensens Planteskole**

*Brug af plakater, pallesvøb og masser af impuls.*



**Hviids Planteskole**

*Igen har Åse tryllet inspirationskunstværker frem.*

# Stor indsats fra de danske producenter

Plantefagmessen må vel betragtes som en forholdsvis lille messe, men ser man på udbuddet af planter og ikke mindst kvaliteten af planterne, må man konstatere, at messen i hvert fald er værdig at deltage i og besøge.

## Besøgstallet

Efter to lange dage på standene, hvor de besøgende i nogle af timerne lod vente på sig, er det altid

spændende at få opgjort besøgstallet. Danske Planteskoler her desværre ikke helt mulighed for at lave en så præcis opgørelse, for samlet set besøgte næsten 800 personer de to messer – Handelspladsen og Plantefagmessen. Hos Danske Planteskoler registrerede man 341 besøgende, men da alle frit kan gå fra udstilling til udstilling, er det ikke muligt at sige noget om et eventuelt fald i besøgende.

Ikke desto mindre viser tal tilbage fra 2013 at 478 besøgte fagmessen i Langesø, sidste år registrerede man 409 besøgende i Odense, så man må nok sande et mindre fald i antallet af de besøgende.

## Har ikke armene over hovedet

Spørger man producenterne om deres generelle tilfredshed med messen, får man for det meste et positivt svar. Dog melder ingen om store ordre og fornemmer da heller ikke at detailbranchen har armene over hovedet af begejstring og optimisme. Jeg tror det er vigtigt at huske tilbage på sidste års sensommer og efterår, som for mange rettede op på manglende omsætning fra foråret. Varer, og varer i høj kvalitet er der udbud af til alle.

## Nyheder til efteråret og den kommende sæson

Stort set alle udstillere kan remse op til flere nye produkter op til den kommende sæson. Fik du ikke fat i dem alle, kan det anbefales at kigge seneste nummer af Danske Havecentre igennem – her er et stort antal af dem nævnt.

Mange af producenterne har en til flere produktgrupper, som de satser ekstra på, så det var ikke svært at få øje på, hvad man forventer efterspørgsel på.



*Hos Peter Sørensen kunne man bl.a. opleve en ganske stor sortssammensætning af årstidens populære Heuchera.*







Der er masser af frugttræer og buske til efterrets kunder hos Prima Plant.

Hos Gl. Sunds Planteskolen er sortimentet af hedeperler som altid stort og spændende. Behovet for større pletter får nu planteskolen til at udbydde et bredere sortiment i 2L.



Også hos Salomonsens Planteskole kunne man tilbyde et udvidet sortiment af både prydræer, stedegrønne, slyngplanter og buske i store pletter. Hvor høj skal dine opstammede være? Du bestemmer selv.



Staudegaarden viste impulsplanter frem på deres staudestand.

Højgaard Planteskole viste denne imponerende frilandsudstilling af helt nye, nyere og gamle sorter af roser frem.



For første gang med nyt firmanavn, kunne Strøjers Planteskole melde om nye tider/generation.



Hjorthede Planteskole gør klar til den kommende barrodsplante-sæson.

Spændende sortiment med mange nye sorter i særdeles god kvalitet fra Agtrupvig Planteskole.



Nygaards Planteskole har fortsat stor succes med salg af deres krydderurter i store pletter dyrket på friland. På standen kunne man få en snak om, hvor enkelt det er at bygge en krydderurtevæg med brug af en passebund og lidt mypex – så bliver der hurtigt læ og smag til grillen.



Hos Gunnar Christensen ser man længere ud i horisonten og de bød på et pænt sortiment af julens stedegrønne planter.

etiketter

**Etiketter** til alle formål

- Stort udvalg i plante etiketter & tilbehør
- OKI Toner "ab lager"
- Digitaltrykket plante hængere, stik etiketter efter opgave...



DES LABELS ApS - 86 97 46 00  
www.deslabels.dk

planteleverandør

Roser og hækplanter



**BUDDES PLANTESKOLE**  
HUGGETVEJ 123 · 5400 BOGENSE  
TLF. 64 81 18 16 · FAX 64 81 26 20



**PRIMA PLANT**  
Tlf. 8694 8875  
www.prima-plant.dk

**Leverandørannonce**  
43x86 mm - farve  
kr. 750,-



diverse



**fausol**  
vækst & trivsel

+45 7027 2950 - info@fausol.dk - www.fausol.dk



**R&G - EXPORT B.V.**  
Boskoop - Holland

Laag Boskoop 19  
2771 GV Boskoop  
Holland  
Tel: +31 172 236520  
Fax: +31 172 217341  
E-mail: info@rg-export.nl  
www.rg-export.nl

René van der Rijst:  
Mobil: +31 651394511

**Stort sortiment**

- Læplanter
- Hækplanter løv
- Hækplanter nål
- Skovplanter
- Bunddække
- Prydbuske
- Turbo hæk
- Sommer hæk



**SALLING PLANTESKOLE**  
Siden 1896

Lavrsensallé 5 · 7870 Roslev  
Tlf +45 9757 4333 · www.salling-planteskole.dk  
salg@salling-planteskole.dk

forsikringer

**Gartnerens Forsikring**  
Dansk Jordbrug



**Vi har forsikret jordens folk i mere end 100 år**

- HOVEDKONTOR  
Struergade 24  
DK-2630 Taastrup  
Telefon +45 43 71 17 77  
Telefax +45 43 71 36 16  
www.garfors.dk  
E-mail gaf@garfors.dk

kemikalier · gødning

**Organisk og miljørigtig havepleje**

- Biologisk og organisk gødning
- Mykorrhiza plantestarter
- Jord- og barkprodukter
- Biologisk havedamspleje

Find us on Facebook



**osmo**  
- helt naturligt  
www.osmo.dk  
E. Marker A/S - Tlf. 74 67 08 08

PLANTESKOLEN



**Vester Skovgaard**

Annette og Ole Pedersen  
Nordrupvej 101 · DK-4100 Ringsted  
Tlf: 57 64 03 13 · Fax: 57 64 01 04  
E-mail: mail@vesterskovgaard.dk  
www.vesterskovgaard.dk

Et spændende sortiment af **Rhododendron og surbundsplanter**



**BASTA PLANTER**  
Ravnbjergvej 6  
3450 Allerød  
T: +45 4817 7237  
M: +45 2028 8187  
basta@e-box.dk  
www.basta-planter.dk

uddannelser

**Vilvorde**  
- for en grøn fremtid

Et mål med fremtiden...

www.rts.dk

Roskilde Tekniske Skole • Vilvorde • Kogevej 172  
• 4000 Roskilde • Telefon 46 300 400

kontorartikler

**KØB ORIGINAL OKI PRINTERE OG TILBEHØR**

Alle printere leveres med special software til print på alle specielle godkendte etiketter til den grønne branche. Print sløjfe, stik, hængere etiketter m.m. og sikre mindst UV fælsomhed og kør problemfrit uden stop.



**Kontakt os for:**

- Tilbud på originale Oki forbrugsvarer
- Fordelagtig service ordning
- Besparelses beregning
- Reparation & Vedligeholdelse
- Ombytningspris

**GULDFELDT A/S**  
Kontor & Data  
www.guldfeldt.com  
Hans Egedes Vej 8 · 5210 Odense NV  
Tlf. 7020 6095 · E-mail: post@guldfeldt.com

Roser af kvalitet



**Grønløkke Planteskole**  
Huggetvej 94 · 5400 Bogense  
Tlf. +45 6481 1162

rådgivning

Vi møder kunder direkte i øjenhøjde - hver gang



**RSM plus**  
revision · skat · rådgivning  
Munkehatten 1B · 5220 Odense SØ · 6615 8555 · www.rsmplus.dk

**Gør dig synlig**  
- indryk annonce

43x41 mm kr. 550,-  
43x86 mm kr. 750,-  
91x41 mm kr. 750,-

### DANSKE HAVECENTRE

Laila og Bent Poulsen - frugtdag	3. september
Laila og Bent Poulsen - frugtdag	10. september
Havens Dag	13. september

### UDSTILLINGER/ØVRIGE AKTIVITETER

Four Oaks	8. - 9. september
Glee Birmingham	14. - 16. september
Elmia Garden	29. - 30. september
Groot Groen	30. september - 2. oktober
Handelspladsen vinter, Odense	21. oktober

9				8		6	7	5
5	1	7	6		4			
					9		1	
	9	3	1	2				
			3			1	6	2
	6	1		7			9	
					2		3	9
	7	2		1			8	
3		9	5	6				1

TAGE  
A  
B  
R  
E  
A  
K

**Grøn efteruddannelse**  
Tørstig efter viden • [www.rts.dk](http://www.rts.dk)

Scan QR-koden og læs om vores uddannelser og AMU-kurser

Roskilde Tekniske Skole • Vilvorde • Køgevej 131 • 4000 Roskilde

## Brandsoft Detail 6 Ny Internet udgave af butikssystemet

Nordiske Havecentre foretrækker Brandsoft Detail, da det er udviklet af fagfolk til brug for fagfolk

#### Detailsystemet indeholder bl.a.:

- Kontant salg.
- Kreditsalg.
- Avanceret rabat styring.
- Praktiske statistikker.
- Gavekort håndtering.
- Kundeklub håndtering.
- Udskriv plantevejledning direkte på bon.
- Mulighed for at udskrive skilte og etiketter.
- Betjening via touch skærm

#### Samtidig med Brandsoft Detail 6 introduceres:

##### Plantsoft mobile

- iPad løsning til bl.a. vareoptælling

##### Plantsoft webbutik

- Fuld integration til Brandsoft Detail 6

##### Plantsoft Infostander

- Info stander med integration til Brandsoft Detail 6
- Selvbetjening m. planteinfo og kundeklub

Kontakt EG Brandsoft for en demo, så kan du og dit personale opleve, hvor enkelt det er at udskifte det 'gamle' kasseapparat med en nyt moderne kassesystem.

*Salgschef Benni Hansen . Mail: [benni.hansen@eg.dk](mailto:benni.hansen@eg.dk) . Tlf: +45 9928 3565*

**EG Brandsoft**

# CARE Bird

BEST QUALITY

## Vinterens stærkeste udvalg til havens fugle



**GARDMAN**

Nu over 1000 artikler til  
dine kunders vildeste fugle



vækst & trivsel  
**fausol**

Fausol A/S · Metalvej 7  
DK-4000 Roskilde  
+45 7027 2950  
info@fausol.dk  
www.fausol.dk



DANMARK

**PP**

Returneres ved varig adresseændring



danske havecentre  
Hvidkærvej 29  
5250 Odense SV  
www.danskehavecentre.dk

Afsender: