

I den fjerde artikel i serien om ildsjæle og deres projekter er vi nået til Møn, hvor juristen Kirsten Rohde har lagt sit liv om og er i fuld gang med at sætte mønske æbler på danmarkskortet.



FIND DIN EGEN NICHE

TEKST: **RIE BOBERG**, SKRIBENT

FOTOGRAFIER: **MICHAEL DAUGAARD**



◀ Billedtekst

▶ Billedtekst

Kirsten Rohde skiftede for få år siden juraen ud med æbleavl. I dag er hun leverandør til bl.a. Noma.

En æbleplantage i snevejrhår har også sin charme, og man kan jo altid lade en indre film køre med bladfyldte træer, yndige æbleblomster, tunge grene fyldte af saftspændte æbler og bier, der summer. Vi er i en terroiræbleplantage på Møn, kun afskærmet fra Østersøens brusen af et smalt bælte af høje træer. Dette vand, der i dag virker koldt og truende, er i virkeligheden den varmekilde, som gør æblerne på Rytzebækgård til noget særligt. Stedets tunge, mønske lerjord giver den specielle saft og kraft til æblerne, som gør, at Noma i dag er en af gårdens største kunder.

Inde foran kaminilden bliver der skænket æblemost op – to forskellige slags. Den ene med en så udpræget karamelsmag, at det nærmest er som at sidde med en flødekaramel i munden, indtil den syrlige eftersmag dukker op. – Jeg er spændt på, hvad de siger til den på Noma, siger Kirsten Rohde, stedets indehaver. – De vil helst have noget syrerigt.

Da Kirsten Rohde valgte at lægge sit liv om, blev det æblerne, der gik af med sejren: – Pastinak er også en dejlig ting, men æbler er nu noget særligt. De har en kulturel ballast. Vi finder dem i kunsten og i religionen, og samtidig er det en *convenience fruit*. Og så har vi et klima, der kan producere høj kvalitetsæbler.

Fra jurist til æbleavler

En række dødsfald i den nære familie og vennekreds fik Kirsten Rohde til at overveje, om hun skulle risikere at vente indtil pensionsalderen med at realisere sine drømme. Efter 25 år i en kontorstol som

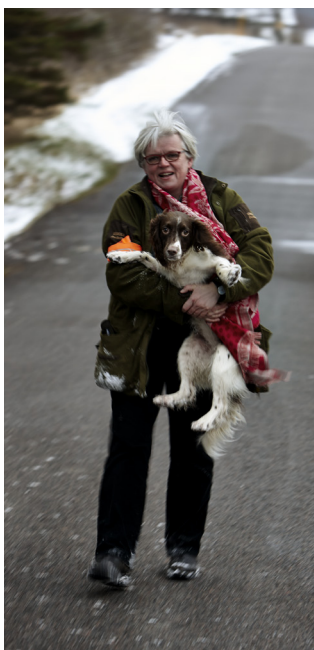


jurist var der behov for frisk luft. Selvom hun var ud af en tjenestemandsfamilie, og der aldrig havde været en landmand blandt familiemedlemmerne, så var det jord under neglene og udeliv, hun længtes efter. Samtidig havde hun en vældig lyst til at se, om hun kunne bygge en lille virksomhed op. Det solide, faste chefjob i Nationalbanken blev omdannet til en deltidsstilling på to dage om ugen, og så var der rum og plads og for så vidt også økonomi til at kaste sig ud i projektet: – Nu vil jeg være økologisk æbleavler, selvom jeg intet ved om det.

Huset på Møn havde hun allerede. Det har en vidunderlig beliggenhed lige ud til Østersøens salte vande. Bierne var også allerede på plads. – Kirsten Rohde var blevet biavler, straks efter at huset blev købt i 2001. Pengene var sparet op, så hun kunne være selvfinansieret, når plantagen skulle anlægges. Det eneste, hun manglede, var viden om, hvad en kunde var, og hvordan man i det hele taget dyrkede æbler.

Går efter smagen

Der var halvanden hektar jord at gøre godt med, og det gav plads til omkring 2.500 træer. Der blev plantet 12 forskellige æblesorter i 2006. Den professionelle hjælp kom fra Maren Korsgaard, der er hortonom og økologisk konsulent. Æblesorterne blev valgt ud fra forskellige kriterier. De skulle have modstandsdygtighed og være egnede til økologisk dyrkning, de skulle have god smag, og så skulle der være høstbare, friske æbler fra august til december.



– For mig var det naturligt at blive økolog, men det er først og fremmest smagen, jeg går efter – og det samme gælder også for de toprestauranter, der er blevet mine kunder – de vil gerne have, at det er økologisk, men det er først og fremmest smagen, der er afgørende. For mig har det aldrig alene været et mål i sig selv at være økologisk. Økologi og smag skal gå hånd i hånd.

Skab din egen niche

Kundekredsen blev i første omgang fundet ved at besøge de nærmeste restauranter på den rute, hvor Kirsten Rohde normalt færdes: Formel B og Mielcke & Hurtigkarl. Hermed blev også første skridt taget til forretningsmodellen for det lille firma: Nærhed og overkommelighed i distributionen.

– Alle os små økologiske avlere, forklarer Kirsten, må skabe vores egen niche afhængig af vores interesser og vores muligheder. Jeg kører til København flere gange om ugen fra Møn, og så er det ikke det store problem at fylde bilen med æbler og aflevere dem til kunderne. Det giver en god kundekontakt, hvor man hele tiden får feedback på sine produkter.

At Noma fik øje på Kirstens æbler var i første omgang pga. mosten. En dag blev hun ringet op af restaurationschef Lau Richter, om ikke hun kunne komme ind med nogle prøveflasker. Siden er det meste af hendes mostproduktion blev drukket som en del af bl.a. Nomas juicemenu og velkomstdrinks. Men også æblerne har fundet vej til Nomas kødgryder. En dag kom René Redzepi forbi, mens hun stod og læssede most af. Da han så en kasse med hendes ikke eftermodnede Topaz-æbler, snuppede han et, smagte på det, og så var vejen banet for to nye retter, som findes i hans store, tykke kogebog.



▲ Billedtekst.

Hold fokus

Selv om man har gode kunder, skal tingene dog hænges sammen. En pæn del af den økologiske plantageavl i Danmark i dag er nicheproduktioner, der bliver suppleret op fra andre indtægtskilder: Måske lønnen fra en ægtefælle, måske et hønseri ved siden af. Det er også vigtigt at koncentrere sig og fokusere. Det kan ikke nytte, at bare fordi man dyrker æbler, så skal man også partout til at producere cider, eddike eller calvados. Det kan være fristende, men man skal gøre sig klart ikke mindst omkostningsmæssigt, hvad sådan en ekstraproduktion vil indebære. Kirsten Rohde har koncentreret sig om friske æbler og æblemose. Æblerne bliver plukket og kørt direkte til forbrugeren, så der er ikke behov for lagerplads andet end til de to sorter, der skal eftermodne. Mostæblerne bliver kørt til et mosteri på Lolland – hver sort sin most.

Fremtidsdrømme

Når det gælder fremtiden, så udvikler drømme sig jo undervejs. For Kirsten Rohde er det ikke helt enkelt at udvide produktionen. Dels mangler hun jord, og en væsentlig forøgelse vil kræve en helt anden logistik. En anden mulighed er at købe andres æbler og videresælge dem som friske æbler eller most, for hendes kunder efterlyser ofte produkter, som hun ikke har. Men det vil også kræve andre overvejelser. Det er heller ikke helt enkelt, fordi restauranterne ofte er sene til at melde ud, hvad de mangler.

Det, der nok interesserer hende allermost, er at kaste sig over formidling af viden. Hendes baggrund giver hende mulighed for at kombinere akademikerens med den der har fingrene i jorden, nemlig producenten, og den, der forvandler produkterne, nemlig kokken. På den måde kan hun arbejde med de ting, der virkelig interesserer hende, og lade sig drive af sin passion og samtidig få en vis økonomi op at stå.

– Jeg vil gerne koble ting på tværs. Nu har jeg bevist, at jeg kan lave en lille forretning. Derfor vil jeg gerne tage næste skridt, og hvis jeg kan bidrage til, at flere mennesker kan opleve, at æbler kan smage så pragtfuldt og så forskelligt, og at det ikke er ligegyldigt, hvordan de er blevet produceret, så vil jeg være glad. Vi skal væk fra, at det kun er et spørgsmål om, hvorvidt et æble er rødt eller grønt, eller om det er økologisk eller ej.

Kirsten Rohde er også meget optaget af de gamle, danske æblesorter fra især Sydsjælland og Møn (Vordingborg Kommune) og siger, at man skal være hurtigt ude, hvis man skal nå at indsamle de erfaringer, som de lokale, der kender sorterne, ligger inde med: – De blev jo typisk ikke konfirmeret i går.

Der kendes til 17 gamle sorter i Vordingborg Kommune. Flere af dem er end ikke repræsenteret på

10 gode råd til kommende ildsjæle

Man skal:

- 1 brænde for idéen.
- 2 sørge for professionel bistand, hvor egne kompetencer ikke rækker.
- 3 på forhånd gøre sig økonomiske konsekvenser klart (best case/worst case scenario).
- 4 kort og enkelt over for sig selv – og andre – kunne forklare, hvad essensen af forretningen er, og hvorfor den har en berettigelse.
- 5 have gode sparringspartnere i – og ikke mindst – uden for branchen.
- 6 have en tæt kunderelation.
- 7 forstå, hvordan produktet skaber værdi for den enkelte kunde.
- 8 løbende have styr på økonomien.
- 9 deltage i forskellige netværk.
- 10 være en del af lokalsamfundet.

Pometet i Tåstrup, så der er indledt et samarbejde for at sikre, at blandt andet Fredskovæblet og Nysøæblet bliver en del af samlingen. Næste skridt ville så være at få lavet træer, og derefter få lokale kokke til at servere æblerne fra dem – og ikke mindst at arbejde for, at der skabes interesse i området blandt haveejere for at få de lokale gamle sorter som en naturlig del af haven.

Kirsten Rohde har ikke fortrudt sit hop ned af kontorstolen, selv om den gode, faste indtægt er erstattet af en langt mere usikker fremtid, hvor høsten ikke altid lever op til forventningerne. Men mulighederne ligger derude – og mon ikke der snart kommer et par rigtig gode æbleår.



◀ Billedtekst