



Nowe wyzwania po „czterdziestce”



Fleuroselect to międzynarodowa organizacja zrzeszająca hodowców roślin ozdobnych, a także producentów i dystrybutorów materiałów wyjściowych, która powstała 40 lat temu i od tej pory co roku spotyka się na kongresach (walnych zgromadzeniach), w różnych krajach. Tym razem miejscem obrad była po raz pierwszy Polska (czyt. też HO 8/2010 oraz str. 145). I tak, 1–3 lipca br. w Bydgoszczy podsumowano dotychczasowy dorobek organizacji i omówiono dokładnie działalność w 2009 r., a ponadto radzono nad wyzwaniami, jakie współczesny rynek stawia hodowcom i dystrybutorom roślin ozdobnych.

Nowy, działający od początku bieżącego roku, prezes Fleuroselectu Niels Klemm (fot. 1) – współwłaściciel firmy Selecta Klemm – jest pierwszą kierującą tą organizacją osobą, która wywodzi się spoza biznesu „nasiennego” (do początku lat 90. XX w. członkami Fleuroselectu były tylko przedsiębiorstwa hodowlano-nasienne, a wśród prezesów znaleźli się m.in.: Holender Simon Groot, Anglik Jim Unwin, Niemiec Friedrich Benary, Amerykanin Joel Goldsmith). Niels Klemm reprezentuje mianowicie branżę „wegetatywną” (rośliny rozmnażane z sadzonek), która w ostatnich dwóch dekadach zdominowała komercyjną produkcję roślin ozdobnych. Nie tylko tego typu kierownictwo organizacji świadczy o charakterystycznych tendencjach w hodowli i dystrybucji produktów kwiatarskich. Wskazuje na nie również coraz większy udział w tej organizacji firm, które zajmują się nie tyle tworzeniem nowych odmian, ile „wykorzystywaniem” ich w praktyce (rozmnażanie, sprzedaż ogrodnikom) – pośredniczeniem pomiędzy hodowcą a producentem.



Fot. 1. Niels Klemm, prezes Fleuroselectu od 2010 r., podczas kongresu tej organizacji w Bydgoszczy fot. 1–4 A. Cecot

Karol Pawlak, właściciel Vitroflory, należącej do Fleuroselectu od ubiegłego roku, mówi, że przystąpił do tego stowarzyszenia, gdyż skupia ono najważniejszych „graczy” na rynku, na którym działa jego firma. Choć współpracując z wieloma z nich od lat utrzymuje na bieżąco kontakty biznesowe, to członkostwo we Fleuroselectie ułatwia wymianę doświadczeń i poglądów oraz podnosi prestiż wynikający z przynależności do ogólnoświatowej

organizacji. Poza tym K. Pawlak docenia aktywność tej organizacji na polu prawnej ochrony odmian, co było kolejnym argumentem za wstąpieniem w jej szeregi. Dodaje, że – choć tymczasowo Vitroflora specjalizuje się w produkcji materiałów wyjściowych odmian z innych firm – kiedyś znana była również jako hodowca (chryzantem oraz gerber) i ma w planach powrót do tej działalności.

Podobne przesłanki zdecydowały o przystąpieniu drugiej polskiej spółki – przedsiębiorstwa Plantpol – do Fleuroselectu, co miało miejsce podczas bydgoskiego kongresu. Prezes Plantpolu Jerzy Starzyński (fot. 2) również ceni sobie międzynarodowe kontakty, których wartość poznał m.in. dzięki przynależności do grupy marketingowej Proven Winners. Liczy na skuteczność Fleuroselectu w promowaniu kultury ogrodniczej, w tym roślin, wśród konsumentów, co w konsekwencji ma sprzyjać ożywieniu sprzedaży. Organizacja ta ma także reprezentować interesy branży wobec różnych organów ▶



Fot. 2. Do Fleuroselectu przyjęto w tym roku m.in. firmę Plantpol (jej prezes Jerzy Starzyński prezentuje swoje przedsiębiorstwo)



Fleuroselect – 40 lat

- Organizacja została powołana w **1970 r.** we Frankfurcie n. Menem przez przedstawicieli europejskich firm hodowlano-nasiennych – S. Groota, F. Benarego i R. Gerarda; m.in. ustanowiono wówczas ogólnoeuropejski system testowania i oceny nowych, rozmnażanych z nasion odmian zgłaszanych przez członków Fleuroselectu;
- od 38 lat co roku przyznawane są, wyróżniającym się w tych testach odmianom (ostatnio także mnożonym wegetatywnie) medale Fleuroselectu, które służą światowej promocji nowych, cennych odmian;
- organizacja, która od 1992 r. zrzesza – oprócz hodowców – również firmy produkujące materiały wyjściowe, ma swoją siedzibę w Noordwijk w Holandii;
- co roku członkowie spotykają się na kongresach odbywających się w różnych krajach, w których Fleuroselect ma swoich członków;
- w jej strukturze znajdują się 4 sekcje: „Hodowcy”, „Dostawcy Produktów dla Ogrodników”, „Dostawcy na Rynek Detaliczny”, „Prawna Ochrona”.

Organizacja liczy obecnie **74 członków (z 18 krajów)**, wśród których znajdują się m.in. firmy: Ball Horticultural, Beekenkamp Plants, Benary Samenzucht, Bruno Nebelung, Burpee, Clause, Combinations, Danziger „Dan” Flower Farm, Dümmer, Fides, Florensis, Goldsmith, Grünwald, Hem Genetics, Jelitto, Kieft-Pro-Seeds, Lazzeri, PanAmerican Seed, Rudy Raes Bloemzaden, Sakata Ornamentals, Selecta Klemm, Syngenta Seeds, Takii, Thompson & Morgan, a także Vitroflora i Plantpol.

◀ administracji unijnej oraz wspomóc ograniczenie nielegalnej produkcji chronionych odmian, na których mnożenie w Polsce licencje ma Plantpol (i inne firmy reprezentujące hodowców na polskim rynku).

PIERWSZE „P”, CZYLI PRAWNA OCHRONA

Jedną z przyczyn utworzenia Fleuroselectu, którą przypominano przy okazji 40-lecia, była chęć lepszego zabezpieczenia wartości, jaką są odmiany. Innymi słowy – dążenie do skutecznej ochrony (po angielsku: protection) prawa właścicieli do wyłącznego dysponowania nimi, czyli do komercyjnego korzystania zwłaszcza z cennych nowości. Miało się to, z założenia, odbywać na zasadach wzajemnej „dzentelmeń-

skiej umowy” pomiędzy członkami stowarzyszenia, do dziś skupiającego konkurujące ze sobą firmy.

Egzekwowanie reguł prawnej ochrony odmian stało się równie ważne dla hodowców, jak popularyzowanie własnych kreacji, na których oni zarabiają. Tym bardziej, że wspomniane już, rosnące znaczenie roślin rozmnażanych wegetatywnie, które dość łatwo reprodukcją, zwiększa prawdopodobieństwo łamania prawa (mnożenie bez zgody hodowcy, niewnoszenie opłat licencyjnych) przez uczestników rynku kwaciarskiego. Jak tłumaczył Karol Pawlak podczas konferencji prasowej towarzyszącej kongresowi i poświęconej m.in. „piractwu” odmianowemu, nowości (które z reguły przynoszą największe zyski) mają krótki żywot, a współczesna hodowla roślin ozdob-

nych jest droga, wymaga angażowania nowoczesnych technik i musi się – drogą opłat licencyjnych (*royalties*) – mieć możliwość odzyskiwania poniesionych na to nakładów.

O znaczeniu tych problemów dla członków Fleuroselectu świadczy powołanie w 1998 roku struktury działającej w ramach tej organizacji, a zajmującej się prawną ochroną odmian (od 2003 r. jest to sekcja Fleuroselectu nosząca nazwę „Wdrażanie ochrony odmian” – *Enforcement of Variety Protection*). Podczas walnego zgromadzenia ubiegłoroczne działania w tym zakresie referował Casper van Kempen z Belgii reprezentujący firmę AIB, która specjalizuje się w walce z naruszaniem wyłącznego prawa do odmian roślin. Przedstawił on wyniki kampanii prowadzonej w imieniu Fleuroselectu przez holenderską spółkę RAI (*Royalty Administration International*), a dotyczącej kontroli produkcji w Holandii, Niemczech i Belgii rozmnażanych wegetatywnie: petunii, kalibrachoi, osteospermum i werbeny. W wyniku 42 wizyt w gospodarstwach stwierdzono nielegalne ukorzenie 410 tys. sadzonek i nałożono grzywny. Prelegent zapowiedział rozszerzenie działań, między innymi rozpoczęcie w tym roku w Polsce kampanii uświadamiającej – producentom i hurtowym dystrybutorom roślin chronionych odmian (głównie balkonowo-rabatoowych i niektórych kwitnących doniczkowych) – konsekwencje naruszania wyłącznego prawa. Mówiono np. o zamiarze rozesłania pism do dystrybutorów tego typu produktów, z informacjami o konieczności handlowania tylko roślinami o pewnym pochodzeniu. Jednocześnie C. van Kempen podkreślił, że nikt nie ma prawa egzekwowania opłat „licencyjnych” ani nakładania jakichkolwiek sankcji na producentów roślin, którzy mnożą odmiany niechronione.



DRUGIE „P”, CZYLI POPULARYZACJA

Promocja (po angielsku: **promotion**) to kolejne słowo, które od 40 lat prze-wija się we wszystkich dokumentach Fleuroselectu i określa jego ważny cel. Jak podkreślił założyciel tej organizac-ji Simon Groot w liście skierowanym do uczestników tegorocznego, jubile-uszowego kongresu, stała się ona waż-ną platformą promocji dobrej jakości odmian roślin ozdobnych. Wprowadzi-ła – wzorowany na amerykańskim przy-kładzie (*All-America Selection*) – system testowania nowych, pochodzących od członków, odmian gatunków balkon-owo-rabatowych na doświadczalnych poletkach usytuowanych w różnych miejscach Europy (obecnie ok. 30 tak-ich stanowisk – *Trial grounds*). W ślad za tym idzie ocena badanych nowości

przez specjalnie powołane do tego ju-ry specjalistów, a następnie coroczny wybór najlepszych w danym sezonie kreacji, honorowanych złotym meda-lem Fleuroselectu (patrz HO 6/2010). Ocenie podlega innowacyjność odmia-ny, która ma się wyraźnie różnić od do-tychczasowych, jej wczesność i inne cechy uprawowe. Od 2009 r. wybiera się też – w 24. tygodniu roku, podczas *Flower Trials*® – odmianę, która szcze-gólnie zasługuje na miano rynkowego przeboju i ma się wyróżniać w punkcie sprzedaży detalicznej, wywołując wy-jątkowe zainteresowanie kupującego („Wow” effect). Jury przyznaje takiemu potencjalnemu hitowi nagrodę – *Fleuroselect Industry Award* – na którą do tej pory zasłużyły *Dianthus x barba-tus* ‘Diabunda™ Purple Picotee’ (patrz HO 10/2009) oraz *Petunia hybrida* ‘Phantom’ (patrz HO 8/2010).

Wprowadzenie tej nagrody (od-wołującej się do rynku detalicznego i wpływu klienta „końcowego” na powodzenie przedsięwzięć hodow-łanych), oprócz tradycyjnych medali Fleuroselectu (bardziej wewnątrz-branżowe podejście do przedmiotu), wskazuje na dotyczącą naszej branży współczesną tendencję, której ho-łduje obecny prezes organizacji. Otóż Niels Klemm podkreśla, że ważne są zwłaszcza emocje, jakie oferowane rośliny wzbudzają u ostatecznych od-biorców, a mniej powinno się liczyć do-tychczasowe, „techniczne” spojrzenie na odmiany i produkty z nich otrzy-mywane. Podczas bydgoskiego spotkania mówił m.in., że celem organizacji musi być teraz przede wszystkim stymulo-wanie sprzedaży detalicznej, przycią-ganie kupujących do roślin, które są przedmiotem działalności członków ▶

reklama

FLORENSIS

... if you want to grow

FLORENSIS POLSKA, TEL./FAX 22 616 32 63
BIURO HANDLOWE/ADRES KORESPONDENCYJNY:
03-931 WARSZAWA, UL. POSELSKA 3
E-MAIL: INFO@FLORENSIS-POLSKA.COM.PL
WWW.FLORENSIS-POLSKA.COM.PL

• nasiona • siewki • sadzonki ukorzenione i nieukorzenione

KWIATY RABATOWE, BALKONOWE, PELARGONIA TOSCANA, BYLINY, KWIATY CIĘTE, ROŚLINY TROPICALNE, POINSECJA



Jakość,
pewność,
skluczowe nowości
z własnej hodowli



◀ Fleuroselectu. Stwierdził, że być może nie wszyscy oni zdają sobie sprawę, jakie produkty oferują – wywołujące pozytywne odczucia, dobre skojarzenia z naturą, przyjaznym człowiekowi środowiskiem, pięknem, itp. Jego zdaniem, z takim postrzeganiem swoich „aktywów” – odmian, które pozwalają otrzymać rośliny dobrej jakości, atrakcyjne dla odbiorców – łatwiej walczyć o większy kawałek rynkowego „tortu” (konkurentami firm z branży kwaciarskiej są dostawcy innych produktów, które nie są niezbędne do życia, ale są lubiane i łatwo osiągalne).

DODATKOWE INFORMACJE

Podczas kongresu odbyła się też konferencja poświęcona bieżącym ten-



Fot. 3. Polskim akcentem kongresu był też wykład Ewy Langer z firmy Syngenta poświęcony naszemu rynkowi roślin ozdobnych

Tabela 1. Najważniejsi w 2008 roku producenci roślin ozdobnych (w tym materiału szkółkarskiego) na świecie, wg danych International Statistics Flower and Plants 2009, AIPH/Union Fleurs

Lp.	Kraj	Wartość produkcji (mln €)
1.	Holandia	4005
2.	USA	2992
3.	Chiny	2903
4.	Japonia	2606
5.	Włochy	1627
6.	Niemcy	1289
7.	Francja	956
8.	Kolumbia	745
9.	Korea Płd.	558
10.	Portugalia	457
11.	Wielka Brytania	431
12.	Hiszpania	412
13.	Brazylia	350
14.	Kenia	389
15.	Tajwan	360
16.	Izrael	205

Tabela 2. Najważniejsi w 2008 roku konsumenci produktów kwaciarskich

Lp.	Kraj	Konsumpcja (mln €)
1.	Niemcy	6972
2.	Japonia	6912
3.	USA	6426
4.	Wielka Brytania	3660
5.	Chiny	3500*
6.	Francja	3100
7.	Włochy	2124
8.	Hiszpania	1496

*szacunkowo, wg Jaapa Krasa

reklama



Fot. 4. Jaap Kras, wydawca „FloraCulture International” mówił o światowych trendach na rynku kwaciarskim

dencjom w hodowli (referował prof. Andrzej Przybyła z SGGW), rynkowi roślin ozdobnych w Polsce (Ewa Langer z firmy Syngenta – fot. 3) oraz światowemu przemysłowi kwaciarskiemu. Ten ostatni temat omówił Jaap Kras (fot. 4) z Holandii, wydawca miesięcznika „FloraCulture International”. Główne tezy tej prelekcji przedstawiłam we wstępie do „Kwaciarsstwa” w poprzednim numerze „Hasła”. Tym razem podaję – za wykładownicą – ciekawe dane na temat światowej produkcji (tab. 1) oraz konsumpcji (tab. 2) w branży roślin ozdobnych. Takie informacje, przydatne hodowcom i dostawcom materiałów wyjściowych – działającym na międzynarodowym rynku – z pewnością są interesujące także dla polskich ogrodników, którzy stanowią część globalnego biznesu kwaciarskiego.

Alicja Cecot



www.chryzantemy.pl

**ZAPRASZAMY
NA DNI OTWARTE**
9-10.X.2010 r. godz. 9⁰⁰ - 16⁰⁰

46-320 Praszka, ul. Kaliska 44, tel. 34 359 11 47, 602 455 841





Z TRZĘSACZA I ŁOCHOWA W ŚWIAT

Tegoroczny kongres Fleuroselectu, który odbył się **na początku lipca w Bydgoszczy** (patrz str. 141), dał uczestnikom okazję do zwiedzenia firmy **Vitroflora**. Przedsiębiorstwo to, o różnorodnych specjalnościach (m.in. urządzenie terenów zieleni miejskiej, wytwarzanie kompozycji z suszonych roślin, uprawa zbóż), ogrodnikom kojarzące się głównie z produkcją sadzonek i rozsąd, było bowiem gospodarzem kongresu jako jedyny wówczas polski członek Fleuroselectu.

Właściciele Vitroflory Anna i Karol Pawlakowie zwracali uwagę na ciągłość pokoleniową, jaką charakteryzuje ich działalność – obecnie w prowadzeniu rodzinnej firmy, którą założyli w 1977 roku, uczestniczą ich dzieci (fot. 1). To niewątpliwie jeden z powodów stabilnej pozycji, jaką utrzymuje Vitroflora w naszym

Fot. 1. Właściciel Vitroflory Karol Pawlak z pracującymi w firmie dziećmi – Konradem oraz Agnieszką Pawlak-Anhalt



kraju. Inną wartą podkreślenia specyfiką tego przedsiębiorstwa jest ożywiona i stale rozwijana współpraca międzynarodowa – jego partnerami są zarówno renomowani hodowcy (około 20, np. Dümme), którzy udzielili mu licencji na rozmnażanie własnych odmian, jak i zagraniczni odbiorcy wyprodukowanych pod Bydgoszczą roślin. Ci ostatni kupują przede wszystkim materiały wyjścio-

we pochodzące z laboratorium *in vitro*. Metodą kultur tkankowych rozmnażane są m.in. gerbery, figowce beniamińskie – odmiany 'Kinky' i 'Natasja', a także coraz więcej bylin, w tym żurawek (*Heuchera* sp.) hodowli znanej amerykańskiej firmy Terra Nova (fot. 2 na str. 146). ▶

reklama



VITROFLORA®



Siewka PW-380
Begonia semperflorens

Siewka PW-105
Begonia tuberhybrida

nie tylko sadzonka...



Półprodukt
doniczka Ø 12 cm
Pelargonium



Fot. 2. Podczas zwiedzania gospodarstwa w Trzęsaczu uczestnicy tegorocznego kongresu Fleuroselectu mogli obejrzeć produkcję materiałów wyjściowych produkowanych m.in. dla odbiorców zagranicznych – figowce, żurawki i inne rośliny doniczkowe, a także byliny



Fot. 3. Dominowała uprawa figowca beniamińskiego – adaptacja rozmnażanych *in vitro* i aklimatyzowanych w szklarni roślin



Fot. 4. W laboratorium tym działają 44 komory z laminarnym przepływem sterylnego powietrza, co pozwala produkować ok. 10 mln roślin rocznie



Fot. 5. Zwiedzanie fitotronów, w których – w warunkach kontrolowanych, przy sztucznym świetle – namnaża się *in vitro* kultury i ukorzenia eksplantaty

w których je namnażano), oferuje się też ukorzone sádzonki pobrane podczas aklimatyzacji w szklarni. Sádzonki te, umieszczane po 3 w doniczkach typu *paper pot*, ukorzeniają się w szklarni w ciągu 5–6 tygodni.

Rozwijająca się produkcja różnorodnych materiałów wyjściowych (m.in. 800 taksonów roślin balkonowo-rabato- wych), duża liczba odbiorców (2500 polskich ogrodników i parunastu, w tym 5 kluczowych, zagranicznych kontrahentów) oraz krótkie cykle uprawy szklarniowej tego typu roślin spowodowały, iż właściciele zdecydowali się na powiększenie w bieżącym roku powierzchni pod osłonami – z 3 ha do 6 ha. Jak podkreślał K. Pawlak tłumacząc konieczność takiego kroku, aby utrzymać konkurencyjność na rynku, trzeba być wydajnym. Tomasz Michalik mówił, że w dotychczasowych obiektach uciążliwe i kosztowne było stałe przemieszczanie upraw, niezbędne do zapewnienia miejsca dla kolejnych partii roślin.

„Nowe szklarnie od razu zapełnimy w 75%” – dodał. W lipcu trwała w Trzęsaczu – opóźniona z powodu nieprzychylną wiosną pogody – budowa nowoczesnego obiektu szklarniowego i połączonego z nim hektarowego ciennika, który

ma służyć do hartowania młodych bylin przed ich ekspedycją do gospodarstw szkółkarskich i sadzeniem na terenach zieleni. Inwestycję, której sfinalizowanie planuje się na listopad br., wykonują polskie firmy na zlecenie holenderskich przedsiębiorstw Gakon i wchodzącej w skład grupy Codema – Hawe Systems Europe. Jak podawali ich przedstawiciele, rośliny będą umieszczane na stołach mobilnych, tzw. kontenerach, przemieszczanych półautomatycznie (w części przygotowawczej obiektu) lub automatycznie (w pracowni/pakowni). System

◀ W lipcu w głównej siedzibie Vitroflory w podbydgoskim **Trzęsaczu**, gdzie od 2006 r. koncentruje się w tej firmie produkcja pod osłonami, dominowała uprawa figowców (fot. 3) – roślin adaptowanych do warunków *ex vitro*, po wyjęciu

z laboratoryjnych naczyń. Jak informował oprowadzający gości po gospodarstwie prezes Vitroflory Tomasz Michalik, oprócz figowców przesadzonych wprost do doniczek typu *paper-pot* i rosnących „kępkami” (jak w laboratoryjnych naczyniach,



ma zapewnić dużą oszczędność robocizny i wzrost jakości produktów.

W oddziale Vitroflory w Łochowie znajduje się m.in. uruchomione w 1984 r. laboratorium kultur tkankowych, w którym rocznie produkuje się ok. 10 mln roślin. Zdecydowana większość (ponad 90%) trafia do odbiorców zagranicznych – głównie Holendrów i Niemców, ale także do kontrahentów z innych krajów na całym świecie, np. do USA, Japonii, Australii, RPA. Vitroflora zyskała w ubiegłym roku akredytację holenderskiej instytucji Naktuinbouw (odpowiednik naszego inspektoratu ochrony roślin i nasiennictwa) w odniesieniu do mikrorozmnażania roślin balkonowo-rabatowych. Może więc oferować elitarny materiał do zakładania mateczników tych roślin (np. petunii z grupy Surfinia) opatrząc go rozpoznawalnym na ca-

łym świecie znakiem towarowym Elite naktuinbouw.

W laboratorium działającym na tak dużą skalę pracują 44 komory z laminarnym przepływem sterylnego powietrza (fot. 4), w których zakłada się kultury i dzieli namnażane rośliny. Z ciekawych innowacji zwracał uwagę wdrożony w 2008 roku system sterylizacji pożywki, który funkcjonuje obok tradycyjnego jej autoklawowania (w wysokiej temperaturze, w warunkach nadciśnienia). Nowość polega na mikrofalowym podgrzaniu do 130°C cieczy w urządzeniu pod nazwą Enbiojet i jej natychmiastowym schłodzeniu (a następnie rozlaniu do naczyń produkcyjnych w warunkach sterylnych – w komorze). Według K. Pawlaka, pożywka tak odkażona jest lepszej jakości i pozwala stosować o 20% mniej zestalającego ją agaru oraz ograniczyć zużycie energii elektrycznej.

W laboratoryjnym „banku” w Łochowie znajduje się ok. 1000 taksonów. Zależnie od potrzeb, opracowuje się technologie rozmnażania *in vitro* kolejnych roślin ozdobnych, także na zlecenie klientów.

Właściciel Vitroflory, pytany przez zwiedzających laboratorium gości z Fleuroselectu (fot. 5) o rosnącą konkurencję ze strony firm z Dalekiego Wschodu, odpowiedział, że kontrahenci cenią jakość roślin przez niego dostarczanych, sposób komunikowania się z nimi i logistykę dostaw. Stwierdził zarazem, że w porównaniu z podobnymi przedsiębiorstwami zachodnioeuropejskimi, polskie konkurują już tylko kosztami pracy. Na razie pozwala to Vitroflorze prowadzić jedno z największych komercyjnych laboratoriów kultur tkankowych w Europie.

Alicja Cecot

PRODUKCJA I HODOWLA ROŚLIN OZDOBNYCH

„POLAN-RAJSKO”

SADZONKI CHRYSANTEM

Licencja: CBA, Guittet, Sauve

SADZONKI PAPROCI

SADZONKI PELARGONII P. PELTATUM

PÓLPRODUKT PELARGONII P. PELTATUM

PÓLPRODUKT PELARGONIA P. ZONALE



32-600 Oświęcim, Rajsko, ul. Ogrody 9

tel. 33 843-22-72

tel./fax 33 843-16-19

www.polanrajsko.pl

e-mail: biuro@polanrajsko.pl

030-5

KURTYNY CIENIUJĄCE I TERMOIZOLACYJNE

OFICJALNY DYSTRYBUTOR firmy BONAR

- horyzontalne oraz wertykalne
- ekrany do upraw sterowanych
- ekrany całkowicie niepalne PhormiTex



ul. Polna 29, 62-310 Pызdry

tel./fax (063) 276 83 10

tel. kom. 0 602 106 726

e-mail: ceres@ceres.pl

www.ceres.pl



reklama

Nihil novi

zaprosili nas

Przygotowanie tegorocznych (30 lipca – 1 sierpnia) Dni Otwartych Krakowskiej Hodowli i Nasiennictwa Ogrodniczego Polan Sp. z o.o. stanowiło dla pracowników tej firmy, ze względu na trudne warunki pogodowe, nie lada wyzwanie. Ulewne deszcze, a potem powódź, które nawiedziły na przełomie maja i czerwca m.in. Igołomię (gdzie znajdują się poletka pokazowe), zdezorganizowały wiele prac, np. opóźnione było sadzenie części rozsady w pole. Po solidnej porcji opadów

nastąpiły z kolei upały, które dla młodych, delikatnych roślin były dokuczliwe. Ostatecznie udało się przygotować na czas prezentację odmian roślin ozdobnych.

W tej grupie zmiany w asortymencie zaszyły jedynie wśród gatunków cebulowych – od tego roku oferowane jest pod logo „Polanu” 8 odmian lilii trąbkowych o „wyspowych” nazwach (zostały otrzymane przed hodowcą-amatora i odkupione przez krakowską firmę). Podczas Dni Otwartych ▶



Fot. 1. Lilia 'Tonga'



Fot. 2. Kwiatostan karlowej odmiany 'Boruta' astra chińskiego

◀ można było podziwiać m.in. odmiany: 'Jamajka' o bardzo dużych, cytrynowych kwiatach z zielonym wzorem na zewnętrznej stronie płatków, 'Sumatra' – o morelowych, 'Tonga' – o pomarańczowych (fot. 1), 'Samoa' o bardzo dużych kwiatach, z szeroko rozchylonymi, białymi płatkami z zielonożółtą gardzielią i zielonym wzorem po ich zewnętrznej stronie czy 'Bahama', która wytwarza 6–8 żółtych kwiatów na pędzie. Na uwagę zasługuje odmiana 'Borneo' o przykuwającej wzrok barwie kwiatów – płatki wewnątrz są kremowe, z żółtą gardzielią i delikatnym, brązowym cieniem, natomiast z zewnątrz mają brązowobordowy wzór. Kwiaty (jest ich na pędzie 8–12) są osadzone blisko siebie, co daje bardzo ciekawy efekt.

Ważną grupę w ofercie „Polanu” stanowią astry chińskie (*Callistephus chinensis*). Asortyment znanych już odmian księżycowych z grupy Milena oraz

półpełnych z grupy Iskra polecanych do uprawy na kwiaty cięte, uzupełniają dwie kreacje karłowe – 'Boruta' wyróżnia się malinowoczerwonymi kwiatostanami (fot. 2), a u 'Ognika' są one karminowe z żółtym środkiem. Obie mają wzniesiony pokrój, osiągają wysokość 20–25 cm, polecane są zarówno do uprawy w polu, jak i w pojemnikach.

Na rabacie pokazowej wzrok przykuwały trzy odmiany szalwii błyszczącej (*Salvia splendens*): 'Ramona' o intensywnie czerwonych kwiatach (w asortymencie tego przedsiębiorstwa jest najpopularniejszą przedstawicielką tego gatunku), 'Markiza' – o ciemnoróżowych oraz 'Luna' – o fioletowośliwkowych (fot. 3). Rośliny te osiągają wysokość 35–40 cm, nadają się więc do sadzenia także w pojemnikach balkonowo-tarasowych.

Fot. 3. Atrakcyjne uzupełnienie asortymentu szalwii błyszczącej stanowi odmiana 'Luna'

fot. 1–3 I. Sprzączka



Barwne dywany stworzono z odmian lobularii nadmorskiej (*Lobularia maritima*), tzw. smagliczki, o kwiatach białych ('Capri'), liliowych ('Malta') i różowych ('Riwiera'). Ładnie prezentowała się także grupa Amulet aksamitki rozpierzchłej (*Tagetes patula*), która ma już ugruntowaną pozycję w ofercie firmy „Polan”. Znajdują się w niej odmiany o żółtych, pomarańczowych i złoto-mahoniowych kwiatach, rośliny osiągają wysokość do 30 cm.

W Igołomi można było także podziwiać w pełni kwitnienia rośliny żeniszka meksykańskiego (*Ageratum houstonianum*) o atrakcyjnych barwach kwiatów – amarantowej u odmiany 'Magia' oraz niebieskiej – u 'Oazy'.

Ilona Sprzączka