



Det mindste nedbrud kan koste dyrt

De tidlige samsøkartofler er et vigtigt varemærke for Samsø. Med en kilopris, der falder lynhurtigt fra de første kartofler frigives, stilles der store krav til avlernes maskinleverandører.

Samsøkartofflen har en helt speciel status inden for den danske kartoffelbranche. Særligt de tidlige kartofler har så stærkt et brand, at de første sælges til priser, de fleste avlere uden for øen kun kan drømme om.

Skabt ved et tilfælde

Historien om de tidlige kartofler begynder i starten af 1900-tallet, hvor en husmand på Samsø tog en kasseret kartoffel med hjem fra et fejlslagent forædlingsforsøg, hvor man havde eksperimenteret med forskellige kartoffelsorter:

- Han forædlede kartofflen og døbte den "sydens dronning," fortæller Jens Kristian Kjeldahl, der er medejer og avler hos Brdr. Kjeldahl I/S – en af Samsøs største kartoffelproducenter.

Denne kartoffelsort blev i følge Jens Kristian Kjeldahl begyndelsen på de tidlige Samsøkartofler, som vi kender dem i dag, og som er meget vigtige for øen.

Kræver stor tilpasning

I dag er der over 20 aktive kartoffelavlere på Samsø. De dyrker flere forskellige slags kartoffelsorter på øens meget varierende jordtyper og terræn:

- I den ene ende af øen har du noget fantastisk muld. I den anden ende har du en meget stiv lerjord, siger Søren Rasmussen, som er avler og bestyrelsesmedlem hos Samsø Grønt A/S, der bl. a. leverer kartofler til Samsø syltefabrik.

Med den forskelligartede jord er det vigtigt, at udstyret kan tilpasses, og det er i følge avlerne medvirkende til, at maskinerne fra GRIMME er stærkt repræsenteret på øen.

Oppetiden betyder alt

Derudover har det i følge avlerne også spillet en stor rolle, at GRIMME har reservedele liggende på øen og lynhurtigt kan levere udstyret fra fastlandet, når behovet opstår:

- De tidlige kartofler er markedsføringspsydspidsen, men det er jo ikke en fast høj pris, forklarer Jens Kristian Kjeldahl.

Priserne på de tidlige kartofler falder så hurtigt, at det kan medføre store tab, hvis kartoffeloptageren står stille en enkelt dag.

- Vi ved, at hver en time tæller. Derfor har vi et benhårdt fokus på at sikre, at oppetiden på udstyret er i top, siger Per Rasmussen, salgschef hos GRIMME Skandinavien.

GRIMME Skandinavien



Se mere på grimme.dk

