

Profile: Chi Do, Naturally Sweet, Gnangara, Western Australia

Aileen Reid, WA Strawberry Industry Development Officer, Agricultural Produce Commission

Chi was sponsored to come to Australia as a teenager by his uncle in May 1986. He spent the first six weeks in Australia being schooled in English but I'm sure you can all appreciate that still leaves a lot of learning to be done! Chi's first job was in a steel factory in Osborne Park where he worked for two years; it was very hard work, but Chi soon became a valued employee. During some of that time Chi also attended night school to further his English skills. Of course, there's nothing like on-the-job training and Chi credits having to run a shop and deal with customers as being a major factor helping his English proficiency.

Chi được người chú của mình bảo lãnh đến Úc khi còn ở tuổi thiếu niên vào tháng 5 năm 1986. Anh dành 6 tuần đầu tiên của mình ở đất nước này để học tiếng Anh nhưng tôi chắc rằng tất cả các bạn đều nhận ra vẫn còn rất nhiều điều khác cần phải học! Công việc đầu tiên của Chi là nhân viên trong một nhà máy thép ở Osborne Park, nơi anh đã làm việc trong vòng hai năm, tuy công việc đó rất vất vả nhưng Chi đã sớm trở thành một nhân viên sáng giá. Trong thời gian đó anh cũng tham gia các lớp học ban đêm để trao dồi kỹ năng tiếng Anh của mình. Và tất nhiên, không gì có thể so sánh bằng cơ hội học hỏi trong công việc và Chi phải công nhận rằng việc điều hành một cửa hàng và giao tiếp với khách hàng là yếu tố chính giúp anh ấy trở nên thành thạo tiếng Anh.



Chi Do showing off his berries in the packing shed.
Photo credit: Aileen Reid



Chi Do trong lĩnh vực của mình.
Hình ảnh: Aileen Reid

Chi started his horticultural career selling strawberries. The business grew but Chi found himself wishing he had more control over the product, so he started working with one of the growers he bought fruit from with the aim of expanding the business. The partnership lasted for a couple of years until Chi bought the property he now farms on, about 7 years ago, in partnership with his brother. At the time, the property was being used by two different growers for vegetables including tomatoes and some strawberry production.

Over the first couple of years, it was necessary to make many improvements to the irrigation. The main line was upgraded, and the wiring replaced on the north side of the block. On the south side, serviced by another bore, the valves were all on the surface, so they had to be sunk to avoid tractor damage and the wiring was also replaced. A lot of rubbish was left on the property by the previous owners – this all had to be cleared out, taking a considerable amount of time and expense.

Chi built a packing shed on the property and leased half of it to the person who was managing the farm at the time. The remaining half he used for cool rooms. Chi was the first strawberry grower in Perth to supply Woolworths Supermarkets direct. Unfortunately, problems with the farm manager meant the fruit quality was not as good as it needed to be, and Chi ended up cancelling his contract to supply Woolworths and took on the management of the farm himself.

When Chi first started growing strawberries it was hard work. Often growers gave him conflicting information and many mistakes were made. There were also those who told him without doubt, he would fail but happily they have been proven wrong!

Is there a particular focus for the business?

Chi is adamant he wants “to build the brand of strawberry”. He wants customers to be happy with the product and to want to come back to buy more. The focus is more on quality than quantity. It was for this reason that Chi changed back to growing Fortuna after growing Fronteras last year.

Feedback from customers showed they were unhappy with the variety “Tasteless, watery. You can’t attract customers if they don’t enjoy the experience.”

Chi also grows Festival.

Chí bắt đầu khởi nghiệp với ngành nông bằng công việc bán dâu. Công việc kinh doanh ngày càng phát triển nhưng anh cảm thấy mình cần có nhiều sự kiểm soát đối với sản phẩm hơn, từ đó anh bắt đầu hợp tác với một trong những nông gia mà anh thường thu mua trái cây với ý định mở rộng việc kinh doanh. Mối quan hệ hợp tác kéo dài khoảng một vài năm cho đến khi Chí cùng anh trai mua mảnh đất vào khoảng 7 năm về trước mà anh hiện đang sử dụng để phục vụ cho việc trồng trọt. Vào thời điểm đó mảnh đất này đang được sử dụng bởi hai nông gia khác để trồng cà chua và dâu tây.

Trong vài năm đầu tiên, Chí cần thực hiện nhiều sự cải tiến đối với hệ thống tưới. Đường ống chính được nâng cấp và hệ thống đường dây điện ở hướng Bắc của khu đất được thay thế. Về phần hướng Nam, nước sử dụng được cung cấp từ một giếng khoan khác, các van van đều nằm trên mặt đất nên anh phải lắp chúng lại để tránh bị hư hỏng do xe máy cày và đường dây điện cũng được thay thế. Rất nhiều rác bị bỏ lại trên khu đất bởi những người chủ trước – tất cả số rác này cần phải được dọn sạch và làm tiêu tốn rất nhiều thời gian và chi phí.

Tiếp theo Chí xây dựng một kho đóng gói cũng trên mảnh đất này và cho người quản lý trang trại vào thời điểm đó thuê lại một nửa. Một nửa còn lại anh dùng làm kho lạnh. Chí là người trồng sản xuất dâu tây ở Perth đầu tiên cung cấp trực tiếp cho Woolworths. Nhưng không may các vấn đề với người quản lý trang trại khiến cho chất lượng của trái dâu không đáp ứng đủ các yêu cầu, cuối cùng dẫn đến anh hủy bỏ hợp đồng với Woolworths và tự mình quản lý trang trại.

Đã có rất nhiều trở ngại khi anh Chí mới bắt đầu trồng. Các người trồng khác cung cấp cho anh nhiều thông tin trái ngược nhau dẫn đến nhiều sự sai sót trong quá trình trồng. Và cũng có những người không dẫn đo nói với Chí rằng anh sẽ không thành công nhưng cuối cùng anh đã cho họ thấy rằng mình làm được.

Có sự chú trọng cụ thể nào trong việc kinh doanh của anh không?

Chí kiên quyết rằng mình muốn “xây dựng thương hiệu cho trái dâu”. Anh muốn khách hàng hài lòng với sản phẩm và muốn quay lại mua nhiều hơn. Sự chú trọng nhiều hơn ở chất lượng thay vì số lượng. Và cũng vì lý do này mùa vụ năm nay anh quay về trồng giống Fortuna sau khi đã trồng thử giống Fronteras vào mùa vụ năm ngoái. Phản hồi từ người tiêu dùng cho thấy họ không hài lòng với giống dâu này “Nhạt và không có mùi vị. Bạn không thể thu hút khách hàng nếu họ không có một trải nghiệm tốt đối với sản phẩm”. Anh cũng trồng giống dâu Festival.

Chi acknowledges that Fortuna is not as robust as Festival and some plant deaths are expected. Some plants are beginning to show signs of wilting even now. But the death rate in Fortuna this year has not been as bad as in some previous years.

“Fortuna gives more money than other varieties.”

What gives you satisfaction, why do you keep growing year on year?

Chi is emphatic

“Customer – if they are still asking for my fruit.”

What challenges do you see ahead for the industry?

“Weather. Labour. Markets.”

The market because consumers are avoiding strawberries at the moment – mainly due to Fronteras last year but also due to overall quality.”

I asked Chi if he had thought of changing to tunnels. He responded with a firm ‘no’. Chi doesn’t want to make any more long-term investments on the property, if he was younger, he might.

Chi doesn’t have a succession plan; he is taking it year by year. He is focused on building his brand to a level he is happy with so that whoever buys the business has a good investment.

We talked about whether it might be possible to sell varieties separately. *“Yes maybe, but it’s more work, another job to do. Does it actually matter what variety the fruit is if it eats well?”*

Chi does think Fortuna should be worth more than Festival. But he can’t get a price differential in WA, only in the eastern states. He feels that markets are going backwards because of the quality of strawberries, and it will probably take a couple of years to regain our position.

I asked Chi what his top picks for varieties were *“Fortuna. Or Albion. Even though these varieties are not early, WA often has better quality fruit in September and October than Queensland due to their heat, so growers can make up for lost ground at the end of the season. Fortuna doesn’t drop size at the end of the season as much as Festival. Red Rhapsody – the presentation is not there. Both Red Rhapsody and Fronteras have too much green shoulder when it’s cold.”*

Chi thừa nhận rằng giống Fortuna không khoẻ mạnh bằng giống Festival và việc chết cây đã nằm trong dự đoán. Hiện tại một số cây thậm chí đã bắt đầu cho thấy dấu hiệu héo lá. Nhưng tỉ lệ chết của giống Fortuna năm nay không quá tệ như những năm trước.

“Giống Fortuna cho nhiều lợi nhuận hơn những giống khác.”

Điều gì mang lại cho anh sự hài lòng và khiến anh tiếp tục công việc trồng dâu qua từng năm?

Chi nhấn mạnh *“Người tiêu dùng – nếu họ vẫn có nhu cầu mua dâu của tôi”*

Anh thấy những trở ngại trước mắt nào trong ngành này?

“Thời tiết. Nhân công. Thị trường.”

Thị trường là bởi vì hiện tại người tiêu dùng đang e ngại chất lượng trái dâu – phần lớn do giống Fronteras của năm ngoái nhưng cũng bởi vì chất lượng nhìn chung.”

Tôi hỏi Chi rằng anh đã nghĩ đến việc đổi sang trồng trong nhà ni-lon chưa. Anh cho câu trả lời dứt khoát rằng ‘không’. Anh không muốn tiếp tục đầu tư dài hạn vào trang trại này nhưng có thể anh đã nghĩ đến việc đó nếu vẫn còn trẻ.

Chi không có kế hoạch giữ lại trang trại, hiện anh chỉ trồng mùa này qua mùa khác. *Anh đang tập trung vào việc xây dựng thương hiệu của mình thật tốt cho đến khi cảm thấy hài lòng để bất cứ ai mua lại trang trại sẽ có một khoản đầu tư tốt.*

Chúng tôi bàn về việc liệu bán các giống riêng biệt có khả năng không. *“Cũng có thể, nhưng việc đó sẽ phát sinh thêm công việc. Giống của quả dâu là gì có quan trọng không miễn là chất lượng quả ngon?”*

Chi nghĩ giống Fortuna nên được bán với giá cao hơn giống Festival. Nhưng anh không thể thoả thuận được việc này ở Tây Úc mà chỉ ở những bang khác. Anh cảm thấy rằng thị trường đang đi lùi vì chất lượng của quả dâu, và có thể mất một vài năm để lấy lại vị thế trên thị trường.

Tôi hỏi Chi về sự lựa chọn hàng đầu trong các giống cây dâu. *“Fortuna. Hoặc Albion. Mặc dù các giống này không cho trái sớm, thường vào tháng 9 và tháng 10 Tây Úc sẽ cho trái với chất lượng tốt hơn so với bang Queensland do nhiệt độ cao, do đó người trồng có thể bù đắp lại cho phần thất thu ở đầu mùa vào các tháng cuối mùa này.”*

People talk about changing the fertiliser program to improve the quality of Fronteras, but the evidence is not there. I haven't heard anyone saying they like Fronteras. Red Rhapsody eats OK. Festival would still be better if fertilised right.

In previous years, growers used to chase the better early season prices but lately the focus has been on quantity rather than quality.

Surely it's better to pick four pallets of fruit when the market wants five – it holds the price.”

What are you looking forward to – both for yourself and for industry?

“Retirement could happen any time if I feel I need a break can just stop. The property could be sold. There has been talk about re-zoning over the last 5-6 years but there is nothing happening yet.

The end of the season is always the reckoning. Do you have money in the bank at the end of the year? Have you been paid by all the customers? Until that happens you don't know.

What changes have you seen in industry over the time you've been in it?

“People are always improving; they learn by their mistakes. Any grower on their own land wants to upgrade to make things better and easier.”

Has industry progressed in the last 10 years?

“In recent years the emphasis on quantity has not served industry well, quality not there. It takes a long time to build a brand, but it can burn off in one year.”

Với giống Fortuna kích thước trái cũng không bị giảm vào cuối mùa như giống Festival. Giống Red Rhapsody lại không có sự bất mắt. Cả hai giống Red Rhapsody và Fronteras đều bị xanh vai quá nhiều khi thời tiết lạnh. Mọi người cũng nói về việc thay đổi chương trình phân bón để cải thiện chất lượng của giống Fronteras nhưng chưa có bằng chứng thực tế nào. Tôi chưa từng nghe nông gia nào nói rằng họ thích giống Fronteras. Giống Red Rhapsody ăn được. Còn giống Festival vẫn sẽ tốt hơn nếu được bón phân đúng cách.

Vào những năm trước, các nông gia thường chạy theo giá cao đầu vụ nhưng dạo gần đây họ chú trọng vào số lượng hơn là chất lượng.

Hiển nhiên thu hoạch bốn pallet dâu khi nhà thu mua cần năm pallet thì có lợi hơn – vì nó giữ được giá.

Anh đang mong đợi điều gì cho bản thân và cho ngành trồng dâu?

“Tôi có thể nghỉ hưu bất cứ lúc nào nếu tôi cảm thấy mình cần dừng lại và nghỉ ngơi. Trang trại có thể bán đi. Đã có thông tin về việc quy hoạch trong vòng 5-6 năm qua nhưng hiện vẫn chưa có gì xảy ra.

Mỗi khi đến cuối mùa luôn là việc tính toán. Anh còn tiền trong ngân hàng vào cuối năm hay không? Các nhà thu mua dâu đã thanh toán hết cho anh chưa? Rất khó để nói được điều gì trước khi những điều này xảy ra.”

Anh đã thấy những thay đổi gì trong ngành trồng dâu suốt khoảng thời gian từ đó đến nay?

“Con người luôn luôn cải tiến; họ học hỏi từ những sai lầm của họ. Bất kì nông gia nào trên mảnh đất của họ cũng muốn cải tiến để việc làm trang trại trở nên tốt hơn và dễ dàng hơn.”

Ngành trồng dâu có tiến bộ trong 10 năm qua không?

“Trong những năm gần đây sự chú trọng vào số lượng ảnh hưởng không ít đến thị trường dâu khi mà chất lượng không đủ yêu cầu. Cần mất rất nhiều thời gian để xây dựng một thương hiệu, nhưng nó có thể bị phá huỷ trong vòng một năm.”

Would industry profit by going to substrate and tunnels?

“Yes, they probably would. You need big money upfront and it’s a long-term investment. But it saves a lot of labour and time. It saves on having to raise and lower cloches every day, whether it be for spraying or for picking.”

What does industry need to focus on now?

“Varieties. We need good flavour, colour and quantity. But you can’t get all of that, it’s a compromise between quantity and quality.”

Chi thinks the next variety that will go will be Festival. Over the last three years it seems to have become a lot more susceptible to powdery mildew.

“Maybe we need a cross between Festival and Fortuna? Get quantity from one and quality from the other!”

What should the research priorities be for industry?

“New varieties. An emphasis on quality by industry. If you want to build the name of WA strawberry go for quality not quantity. In the end you will make more money because you will sell more.”

Chi’s parting comment was a little dig at displays of his fruit in the supermarket. Before taking a photo of his fruit he had to rearrange all the punnets so the labels all faced up the right way! I guess it’s this sort of attention to detail that carries through to the rest of Chi’s growing practices and why I have great respect for him.

Translation with thanks to Hayley Vo
Dịch với nhờ Hayley Võ

Liệu ngành trồng sản xuất dâu có cho lợi nhuận nếu chuyển sang trồng bằng chất nền nhân tạo trong nhà ni-lon?

“Có, điều đó có thể. Anh cần một số vốn cao để bắt đầu và đó là một sự đầu tư lâu dài. Nhưng anh tiết kiệm rất nhiều nhân công và thời gian về sau. Và cũng không cần tốn thời gian vào việc mở và đóng các miếng bọc nhựa mỗi ngày cho dù để phun thuốc hay để thu hoạch”

Hiện tại ngành trồng dâu nên cần tập trung vào điều gì?

“Giống dâu. Chúng ta cần vị ngọt, màu đẹp mắt và cả số lượng. Nhưng chúng ta không thể có tất cả các điều đó, vì đó là sự dung hoà giữa số lượng và chất lượng.”

Chí nghĩ rằng giống dâu bị loại trừ tiếp theo sẽ là Festival. Trong ba năm qua giống này dường như trở nên dễ bị nhiễm bệnh phấn trắng hơn.

“Có lẽ chúng ta cần một giống lai giữa Festival và Fortuna? Để có được số lượng từ giống này và chất lượng từ giống kia!”

Ưu tiên nghiên cứu cho ngành trồng dâu nên dành cho việc gì?

“Giống mới. Một sự chú trọng vào chất lượng bởi ngành. Nếu anh/chị muốn xây dựng tên tuổi cho dâu tây ở Tây Úc, hãy lựa chọn chất lượng thay vì số lượng. Cuối cùng bạn vẫn sẽ có lợi nhuận cao hơn vì bạn sẽ bán được nhiều hơn.”

Nhận xét cuối buổi trò chuyện là về cách trưng bày dâu tây của anh ấy tại siêu thị. Trước khi chụp ảnh trái dâu của mình Chí đã phải sắp xếp lại các hộp dâu để nhãn hiệu trên mặt hộp hướng lên đúng vị trí! Tôi đoán rằng đây chính là sự chú trọng đến từng chi tiết mà Chí luôn có trong việc trồng và làm trang trại của anh và lý do tại sao tôi rất kính trọng anh ấy.

