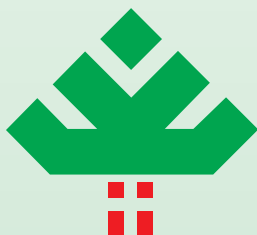


Dansk Juletræsdyrkerforenings årsberetning for 2007

Af Kaj Østergård, Henrik Mainz, Jan Jürgensen & Claus Jerram Christensen



Amalievej 20 🌲 1875 Frederiksberg C
Tlf. 3324 2455 🌲 Fax 3326 0196
www.christmastree.dk

Denne årsberetning redegør for Dansk Juletræsdyrkerforenings aktiviteter i 2007. Beretningen er udarbejdet af sekretariatet, og skal ses som et supplement til bestyrelsens beretning, der fremlægges på generalforsamlingen.

På det politiske plan har året 2007 været præget af den anonyme anmeldelse til konkurrencestyrelsen vedrørende prisvejledning og den efterfølgende ransøgning af foreningen i marts.

På afsætningssiden bød året på mange glæder. Producenterne har haft en god sæson med prisstigninger for juletræerne og en forøgelse af udbytterne. Afslutningen på sæsonen var derimod mindre god, idet der blev efterladt 100.000 - 125.000 palletterede træer i Danmark. Hovedparten kan dog ikke bære betegnelsen juletræer. Selv om disse rester "kun" udgør en lille del af den samlede hugst, er den uheldige afslutning med til at give branchen et dårligt image, og afslutningen påvirker også den kommende sæson. Afsætningen af klippegrønt var problemfyldt - især for nobilis, hvorimod nordmannsgranen gik bedre.

På dyrkningssiden fortsatte bestræbelserne på, dels at sikre off label til de planteværns-

midler, branchen har behov for, og dels at sikre at produktionsmetoderne går i den rigtige miljømæssige retning. IP gruppen har haft et intensivt år, og gruppens arbejde har været med til at sætte branchens produktionsmetoder i et gunstigt lys. Man må dog ikke glemme, at bæredygtighed også indebærer et økonomisk og socialt aspekt.

ORGANISATORISKE FORHOLD

Bestyrelsen

Dansk Juletræsdyrkerforening bliver ledet af en bestyrelse, som består af følgende 7 personer:

- Gårdejer Henrik Nissen**, (formand), Toftlund, Aabenraa
 - Juletræsproducent Laurits Møller Larsen**, Ringe
 - Godsejer Johan Scheel**, (næstformand) Ryegaard Skov- og Landbrug, Kirke Såby
 - Godsejer Bernt Johan Collet**, Lundbygård Gods
 - Skovrider Michael Glud**, HedeDanmark, Fårvang
 - Godsejer og advokat Peter De Neergaard**, Lorup Skovdistrikt, Sorø (udpeget af Dansk Skovforening)
 - Juletræsproducent Anni Skov**, Holdflod, Vildbjerg
- Bestyrelsen er herudover i 2007 suppleret med følgende to observatører:
- Forstfuldmægtig Rasmus Holmer** afløste **Torsten Søndergaard Larsen**, Skov- og Naturstyrelsen
 - Seniorforsker Ulrik Bräuner Nilsen**, *Skov & Landskab*, KU-LIFE.

Der har i årets løb været holdt 5 bestyrelsesmøder.

BESTYRELSESARBEJDET

Bestyrelsen har på det overordnede plan beskæftiget sig med de emner, der er nævnt i det efterfølgende.

Konkurrencesagen

Sagen starter i 2006 med en anmeldelse fra en ukendt kilde. Sagens kernepunkt var dengang en særudgave af Korte Meddelelser, som blev udleveret på Langesømessen, der omhandler prisstatistik for 2005, kalkulation af fremstillingsprisen for juletræer samt prisniveau for handler i 2006 frem til Langesømessen. Der sker ransøgning af sekretariatet og Kaj Østergaards private bopæl den 7. marts 2007.

Ved den efterfølgende efterforskning af sagen og afhøringer finder efterforskerne, at sagen er for "tynd", idet særudgaven af KM ikke alene kan bære en sag. Man går derfor dybere i det materiale, som er fremkommet under ransøgningen den 7. marts 2007 og det er især vores informationer i KM, som studeres nøje. Jurister gennemlæser derfor alle udgivelser fra 2001 til 2007 - i alt ca. 210 udgaver af KM, og her finder de ca. 30 forhold, som de mener er en overtrædelse af konkurrenceloven (KL).

Ved en efterfølgende afhøring trækkes ca. 10 af de 30 forhold tilbage. Af de resterende 20 forhold i KM er ca. halvdelen måske ikke nogen overtrædelse, når vi tolker efterforskerens udsagn, så tilbage står 10-12 informationer i KM samt foredragsmateriale, som sagen nu koncentrerer om. Informationstyper, der er med i disse indlæg kan rubriceres som følger:

- Almindelig markedsinformation om udviklingen samt referering fra samtaler med producenter, eksportører og udenlandske producent- og grossist-kontakter. Disse indlæg minder meget om, hvad journalister kunne skrive i



Dansk Juletræsdyrkerforening – den rene rådgivning





dags- og fagpressen. I konkurrence- lovssammenhæng burde der ikke være noget galt i denne type information.

- Omtale af statistik over priser samt indberettede priser fra medlemmer, eksportører og udenlandske kontakter. Der er tale om historiske data, som er kommet til vores kendskab enten uopfordret eller gennem mere eller mindre systematisk opsamling af data. Dette burde heller ikke i konkurrencemæssig sammenhæng være odidiøst. Der kan dog være en tidsfaktor i relation til Konkurrencestyrelsens udtalelser, idet der skal gå en vis tid mellem indgåelse af de refererede handler og vores offentliggørelse. I de fleste af de ovennævnte 30 KM tilfælde, er der tale om en tidsmæssig forsinkelse på fra 1 uge til 5 måneder.
- *Anbefalinger og råd fra foreningen. I en del KM er der anført anbefalinger og råd til medlemmerne fra foreningens side. Nogle steder er disse anbefalinger indirekte anført med baggrund i forud refererede indberetninger. Men det forekommer også eksempler på, at der ikke klart og tydeligt er relation mellem anbefalingerne og indberettede historiske data, kalkulationer eller lignende.*
- *Anbefalinger vedrørende ikke at sælge bestemte sorteringer nu eller opfordre medlemmer til at tale sammen.*

Fra den oprindelige anmeldelse: KM 215 samt de to særudgaver af KM til Langesø-messen 2005 og 2006 samt foredragsmateriale fra Temadage 2005

Medlemssituationen

Medlemstallet har gennem 1990'erne været svagt stigende med en tilvækst på ca. 10 nye medlemmer om året. Imidlertid har de dårlige priser i perioden 1997 til 2004 samt ændringerne i landbrugsstøtten med-

ført, at mange producenter afvikler deres produktion, hvilket alt andet lige medfører en tilbagegang i medlemstallet. Størst tilbagegang i medlemstallet skete i 2005, mens vi i 2006 og 2007 har fastholdt antallet. Selvom medlemstallet er konstant eller faldende vokser medlemmernes gennemsnitlige ejendomsstørrelse.

FÆLLESOMRÅDET

Foreningens branchepolitiske arbejde

På sidste års generalforsamling var der debat om medlemmernes udenlandske produktion. Der sker en kraftig internationalisering af vores branche, hvilket betyder, at flere og flere medlemmer starter produktion i udlandet, hvor produktionsomkostningerne er lavere end i Danmark. Nærheden til de store Europæiske markeder er også af betydning for disse beslutninger.

Vi har igennem en årrække haft et tæt samarbejde med vore nordiske søsterorganisationer, og dette samarbejde er udbygget for Norges vedkommende i 2007.

Herudover har foreningen fortsat med at overvåge ændringer i love, bekendtgørelser og lignende, således at producenternes vilkår bliver tilgodeset.

Vores arbejde med at sikre planteværnsmidler og en fornuftig gødningsnorm til

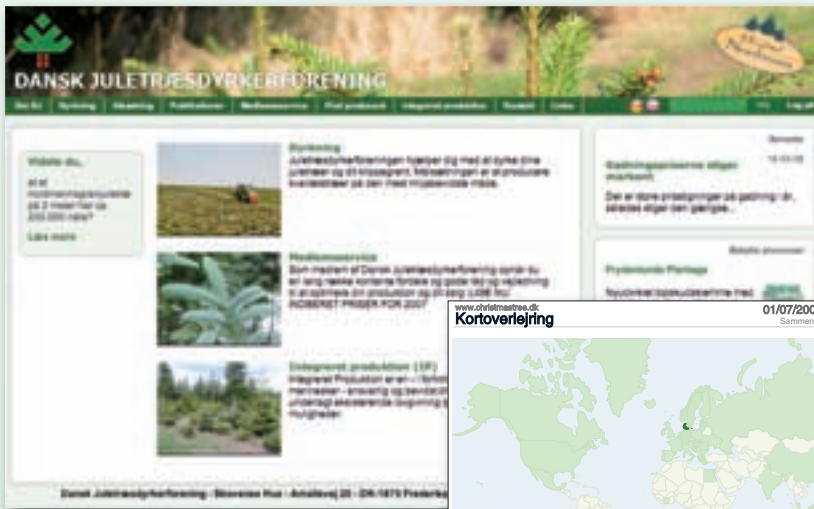
producenterne er intensiveret i 2007. Mere herom senere.

Ændringen af reglerne vedrørende landbrugsstøtten er nu fuldt implementeret, og antallet af henvendelser vedrørende regelværket er dalet. Vi kan samtidig konstatere, at vores fingeraftryk på ordningen fungerer godt. Der er midler nok i den nationale reserve til, at ansøgninger om betalingsretigheder fra tidligere juletræsarealer bliver imødekommet. Imidlertid er der ændringer på vej for analoge permanente afgrøder. Fra 2008 er det muligt – under visse betingelser – at opnå enkeltbetaling til landbrugspligtige arealer, der anvendes til produktion af frugt og bær samt planteskoledrift. Efterhånden er juletræsproduktion på landbrugsjord en af de få afgrøder, der ikke kan modtage støtte via enkeltbetalingsordningen. Dette emne bliver drøftet på bestyrelsesplan i 2008.

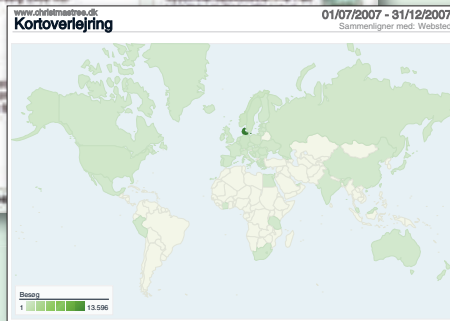
Tidsskrifter

Nåledryss udkom 4 gange i 2007 og dækkede en bred vifte af emner fra frø til forbruger, hvilket er helt i tråd med bladets mission om at være et forum for debat og formidling af ny viden til branchen. Som noget nyt introducerede vi muligheden for at bringe læserbreve i 2007, hvilket et par af vores medlemmer har gjort brug af – flere er velkomne. Sidst på året indgik foreningen en aftale med Norsk Pyntegrønt Forsøksring, som betyder, at de ca. 440 norske juletræsproducenter også modtager Nåledryss.





Her kom de besøgende fra på foreningens hjemmeside i 2. halvår 2007.



I tillæg til aftalen får nordmændene fire sider i Nåledrys, som de selv kan redigere. I udgangspunktet blev der arbejdet med en dansk og en norsk udgave af Nåledrys, men efter moden overvejelse på redaktionen har vi besluttet, at de danske producenter også kan have udbytte af de norske artikler. Nåledrys udkommer derfor kun i een udgave fremover med de norske artikler/bidrag indsat i midten med et særligt layout.

Korte Meddelelser (KM) udkom 35 gange i 2007, hvilket svarer til et nummer ca. hver 10. dag. KM blev i 2007 udsendt på tre forskellige måder; via e-post (som fil), via fax og på papir. I 2007 gik vi over til selv at trykke KM og stå for både adressering og frankering, da særligt adresseringen var meget langsommelig hos PostDanmark, hvorved medlemmerne fik KM for sent i relation til nyhedsværdien og eventuelle deadlines på arrangementer mv. Da kun en mindre del af medlemmerne nu får KM på papir, vil vi i 2008 arbejde på at udsende papirversionen i farver. Langt hovedparten af medlemmerne modtager dog KM via e-post, og her arbejder vi forsat på en afskaffelse af pdf-filen til fordel for et link til de faglige artikler på hjemmesiden. Det springende punkt i denne løsning er eksponeringen af de annoncører, som bruger Korte Meddelelser.

Foreningens hjemmeside

Foreningen fik helt ny hjemmeside midt på året i 2007, hvor layoutet er gjort mere nutidigt. Samtidigt er funktionaliteten forbedret, og der er nu indlagt Nåledrys artik-

ler samt artikler fra Korte Meddelelser (fra 2007) og disse artikler er gjort tilgængelige via søgning. Vi arbejder forsat på at få mest muligt materiale af relevans for dyrkning og afsætning af juletræer og klippegrønt gjort tilgængeligt på siden. Medlemmerne har taget godt i mod den nye side, og tæt ved 700 medlemmer har allerede bedt om adgang til medlemsrådets mange tilbud. Annoncørerne er også så småt ved at bruge den nye web annoncerings mulighed i tillæg til annoncering i foreningens andre medier. Trafikken på hjemmesiden har været støt stigende og i 2007 var der gennemsnitligt ca. 200 daglige unikke hits på siden. Næst efter danskere besøges hjem-



mesiden af tyske, norske, svenske og amerikanske brugere, og selv eksotiske lande som Malaysia, Elfenbenskysten, Egypten og Sydafrika har været blandt de lande hvorfra der har været hits. De mest viste sider er "Handelspladsen" under afsætning samt "Find producent" listerne – netop disse siders funktionalitet og layout vil vi derfor arbejde på at forbedre i det kommende år. Fra den mere tekniske side kan vi se, at hovedparten af hjemmesidens brugere har en ADSL eller kabel forbindelse, mens kun 5% bruger modem. Størstedelen af brugerne (92%) bruger Internet Explorer som browser, mens 6% bruger Firefox.

PR og presse

I lighed med tidligere år har kontakten til både trykte og elektroniske medier været god. Både gennem pressemeddelelser og vores nyhedsformidling på foreningens hjemmeside har vi opnået en god dækning i den løbende debat indenfor brancherelevante spørgsmål.

I praksis er Dansk Juletræsdyrkerforening en organisation, der altid bliver spurgt, når pressen ønsker yderligere information; både med hensyn til faktuelle oplysninger, men også for at komme i kontakt med producenter, og skabe en fængende billedflade i indlægget.

Sammen med Skov & Landskab blev der afholdt en pressekonference op til jul, og selvom der kun kommer 5-10 journalister, så kaster presseseminarer en lang række indslag af sig i medierne – ikke mindst på grund af det arbejde der ydes før og efter seminaret af Skov & Landskab.

Uheldigvis blev vores anklage vedrørende ulovlig prisvejledning offentliggjort 10 dage før jul. Tilsyneladende har såvel Konkurrencestyrelsen som Anklagemyndigheden også behov for pressebevågenhed. Dette fik de i udstrakt grad, idet sagen om ulovlig prisvejledning medførte mediestorm på sekretariatet og foreningen. Der var henvendelser vedrørende denne sag fra hele Europa, hvor historien forplantede sig som en bølge ned gennem Europa. Men efter ganske få dage døde medieinteressen ud.

Internationale kontakter

I bestræbelserne på at samle de tyske producenter, afholder tyskerne et årsmøde for de 10 regionale juletræsdyrkerforeninger. Ved dette års møde i Kassel primo februar 2007 var vi inviteret, og havde her lejlighed til at drøfte fælles optræden overfor kæderne og de større tyske grossister.



Dansk Juletræsdyrkerforening – den rene rådgivning



På det nordiske plan er der for mange år siden etableret et formaliseret samarbejde. Vi er således med ved norske arrangementer, ligesom vi deltager i debatter og følgegrupper vedrørende de norske forskningsprojekter. Vi har ligeledes kontakt med den finske organisation, mens der ikke er nogen organisation i Sverige. Her søger særligt de dansk uddannede funktionærer i det sydlige Sverige naturligt dialog med foreningen. Vi har flere af de større sydsvenske producenter som medlem, og herigennem skabes der fælles indsats vedrørende afsætning og prisdannelse.

Den europæiske forening har ikke været særlig aktiv i 2007. Det eneste arrangement var et møde i forbindelse med Langesømesen, som vi arrangerede. På dette møde blev der orienteret om aktiviteterne i de respektive lande.

Samarbejdspartnere

Foreningens samarbejdspartnere på forskningsområdet har alle været gennem efterdønningerne af universitetsreformen i 2007, og for Skov & Landskab har denne tredje fusion i træk nu resulteret i en placering under Det Biovidenskabelige Fakultet på Københavns Universitet. Foreningen har et tæt og frugtbart samarbejde med denne institution, og der afholdes regelmæssige møder. Med støtte fra bl.a. Produktionsafgiftsfonden gennemføres der brancherelevante og værdifuld forskning her.

Det Jordbrugsvidenskabelige Fakultet (tidligere Danmarks JordbrugsForskning) er nu en del af Aarhus Universitet og her ses også nogle forskningsmæssige muligheder i branchen. Det er navnlig afdelingerne i Flakkebjerg og Aarslev, hvor der efter nogen stilstand på grund af generationsskifter nu igen er kommet gang i forskningen vedrørende ukrudtsbekæmpelse og frø.

Samarbejdet med Skov- og Naturstyrelsen er udbytterigt. I Styrelsen foregår forsat en række aktiviteter indenfor pyntegrøntområdet, som resten af branchen kan nyde godt af. Den overordnede statslige beslutning om at udfase pesticiderne på statens arealer har givet statsskovdistrikterne nogle meget store udfordringer, og de landvindinger, der sker på dette område, vil komme hele branchen til gode. Branchen bør være glad for, at der fortsat bliver produceret juletræer og klippegrønt i statsskovene, så de lovforvaltende myndigheder kender produktions udfordringer.

Med Miljøstyrelsen har vi ligeledes intensiveret arbejdet i forbindelse med vores off

label ansøgninger, og vi har herigennem et godt netværk til debatten vedrørende pesticiderne. Vi er repræsenteret i flere udvalg i Miljøstyrelsen, og selv om det er tidskrævende arbejde, vurderer vi at denne tid er fornuftigt anvendt.

Vi har i årets løb drøftet gødningsnormerne med Plantedirektoratet. Fra foreningens side ønsker vi en mere fleksibel norm, der tager hensyn til de aldersmæssige forskelle, der er i behovet for tilførsel af næringsstoffer. Vedrørende herkomstkontrollen og certificering af frøimporter har dette emne stor betydning for producenterne. Men Plantedirektoratet kan ikke blande sig i andres kontrol, og selv om der har været møder mellem Georgien og Danmark, er der ikke ændret på kontrolproceduren. En større sikkerhed vedrørende frøets herkomst er stærkt ønsket fra producenternes side, men i praksis er det vanskeligt. Vi arbejder videre med sagen, og der er etableret et godt samarbejde med de betydende frøhandlere, hvoraf nogle har samme målsætning som Dansk Juletræsdyrkerforening.

Syns- og skønssager

I år 2007 er foreningen som sædvanlig blevet kontaktet i forbindelse med flere retslige tvister indenfor branchens område. De mange udpegninger som syns- og skønsmænd viser, at foreningen også blandt advokater er kendt som brancheorganisationen indenfor juletræer, og bliver betragtet som en aktør, der leverer et uvildigt og fagligt godt arbejde. Herudover bliver foreningen i stigende omfang brugt til at vurdere ejendommens handelspris i forbindelse med salg, samt ved ejendommens overgang til selskabsform. I 2007 har vi fortsat mærket en stigning i interessen for forpagtninger. Det har især været forpagtninger af tilplantede arealer, hvor træerne er ca. 1 meter høje. Denne interesse vidner om, at mange tror der bliver mangel på juletræer i de kommende år. Men også for nobilis bevoksninger er interessen for bortforpagtning vokset. Foreningens beregninger vedrørende forpagtningsafgifter har været en god støtte for de

medlemmer der har kontaktet os, og det er vores indtryk, at der er endog meget store forskelle på hvad man bliver budt i forpagtning for den meget lukrative 10-25 årige produktionsperiode i nobilis. Mange bortforpagtere glemmer, at man jo har ofret betydelige summer på at plante og passe nobilisarealerne inden klipningen kan starte.

DYRKNINGSOMRÅDET

Temadage

Deltagelsen i årets temadage rundede i 2007 over 400 producenter og funktionærer, hvilket viser, at der i branchen er et stort behov for årligt at blive opdateret bredt indenfor dyrkning og afsætning af juletræer og pyntegrønt. Afholdelse af temadagene foregik igen i 2007 i samarbejde mellem Skov & Landskab, PC Consult og Dansk Juletræsdyrkerforening.

Muligheden for at deltage i årets temadage er åben for alle danske juletræsproducenter og ansatte, idet møderne er støttet af Produktionsafgiftsfonden for juletræer og pyntegrønt. Møderne afholdes geografisk fordelt rundt i landet, og mødet i Midtjylland afholdes som et aftenmøde for at give alle en mulighed for at deltage, og ud fra den aktuelle deltagelse har det været en succes.

Ved planlægning af årets møder lægges der vægt på, at emnerne, der bliver fremlagt, er aktuelle og bredt dækkende indenfor dyrkning af juletræer og pyntegrønt. I 2007 dækkede emnerne således; opdatering og status over aktuelle bekæmpelsesmidler og nye midler; erfaringer fra praktiske behandlingsstrategier med nye bekæmpelsesmidler ved forår- og sommerudbringning; vækstregulering ved bredsprøjtning - formuleringer og miljø; røde nåle i nordmannsgran - evt. forebyggende behandling; gederamsrust i nordmannsgran - prognoseredskab og bekæmpelsesforsøg; mekaniseret klipning i nobilis med hegnsklipper; gødskning - betydning af nedbør, dosering, udbringningstidspunkt og type samt afsætningsituation for klippegrønt og juletræer i 2006 samt forventninger til markedet i 2007. Præsentationerne kan forsat hentes på foreningens hjemmeside under Publikationer → Andre udgivelser.

Markvandring

I 2007 blev markvandringerne afholdt på fire forskellige lokaliteter rundt i landet hos henholdsvis juletræsproducent Henrik Henriksen i Salling, Klelund Plantage i Sydjylland,

www.christmastree.dk



Så er du altid up-to-date!

FÅ DIT EGET PASSWORD





Lorup Skovdistrikt på Sjælland og hos juletræsproducent Peter Petersen på Langeland.

Der var som sædvanlig stort fremmøde til disse arrangementer, hvor der er mulighed for foreningens medlemmer at møde kolleger, og sammen med dem og de enkelte værter i en afslappet atmosfære at diskutere forskellige dyrkningsmæssige tiltag og problemer på de enkelte ejendomme.

De forskellige emner spænder vidt, hvilket fremgår efterfølgende af listen over punkter, der blev taget op. Der kan nævnes klargøring af arealer til plantning både 1. og 2. generationskulturer, proveniensvalg, plantestørrelse og kvalitet, læbælter, tæt kontra alm. planteafstande, etablering af juletræer i skov, produktion af store træer, gødningsforsøg, højde- og bredderegulering metoder, udtag af høstklare træer og producent mærkning.

I samarbejde med kemikaliefirmaerne Bayer A/S og Dupont har juletræsdyrkerforeningen anlagt demonstrationsarealer hos to producenter, hvor der er behandlet med planteværnsmidler, der bliver interessante indenfor de kommende år.

Resultaterne af årets behandlinger blev fremvist på to markvandring i slutningen af august måned for foreningens medlemmer på henholdsvis Lundbygaard på Sydsjælland og Bisholt ved Horsens (fotos).

Planteværnsmidler

I 2007 blev det bestemt i EU, at Karmex (diuron) fra december 2008 ikke mere må anvendes til bekæmpelse af ukrudt i bl.a. juletræskulturer. Med de kendte jordmidlers - Terbuthylazin og Diuron - bortfald fra brugslisten i henholdsvis 2006 og 2007, står juletræsproducenterne i en situation, hvor der fra sæson 2009 skal anvendes nye midler og dermed nye behandlings strategier.

Diflufenican - DFF - er et jordmiddel, og midlet har i forsøg i juletræer gennemført af DJF (Flakkebjerg), Århus Universitet vist en lignende effekt mod ukrudt, som man kender fra brug af Karmex, og vi forventer at dette kan blive godkendt til brug i juletræer i 2009. Foreningen har i 2007 fået off-label godkendelse på 2 nye ukrudtsmidler henholdsvis Boxer og Primus, hvor specielt Boxer er interessant til bekæmpelse af burresterre.

Samarbejdet med firmaerne indenfor kemikaliebranchen er fortsat meget positivt og konstruktivt, idet der løbende søges fundet brugbare løsninger med ukrudtsmidler, der



Dansk Juletræsdyrkerforening – den rene rådgivning



er kendt fra landbruget. Ligeledes er samarbejdet med DJF (Flakkebjerg), Århus Universitet udvidet, idet de udover forsøg for firmaerne nu også har udført behandlinger på de fælles demonstrationsarealer.

Generelt konsulentarbejde

Den mest benyttede kontakt i det daglige mellem medlemmer og foreningens konsulenter er via telefonen, hvor det normalt er muligt hurtigt at få afklaring på aktuelle spørgsmål indenfor dyrkningsområdet af såvel teknisk som dyrkningsmæssig art.

Medlemmernes indsendelse af mail med billeder af f.eks. skader, skadedyr eller misfarvninger af nåle/skud giver en hurtig og mere sikker "diagnose" ved eventuelle problemer, men kan også til f.eks. varseling om skadedyrsangreb til foreningens øvrige medlemmer.

Konsulentrådgivning i form af besøg på den enkelte ejendom foregår som korte besøg, hvor der ønskes en gennemgang af kulturerne for udarbejdelse af sprøjte- og gødningsplaner eller besigtigelse af eventuelle skader. Større besøg i form af en sparring, hvor der foregår en generel drøftelse omkring dyrkning, driftsform og økonomi forekommer også.

I sæson 2007 startede træernes udspring ca. 8-12 dage tidligere end normalt. Det betød, at flere producenter var lidt sent ude med både ukrudtsbehandling og især kemisk vækstregulering. I starten af perioden indtil ca. Sankt Hans var det tørt og varmt vejr, hvor det var usikkert, hvor kraftig væksten ville blive, og der var en vis forsigtighed i behandlingen. Senere kom der nedbør, og væksten af topskuddene fortsatte med fornyet kraft. Resultaterne var flere steder forholdsvis lange topskud efter vækstsæsonen, men på grund af de lempeligere markedsforhold, kunne man mange steder sælge sig ud af dette problem.

AFSÆTNINGSOMRÅDET

Prisstatistikken

Efterhånden har prisstatistikken nu fundet sin form således, at den er ens fra år til år, hvilket betyder, at den kan tages som et reelt udtryk for både prisudviklingen samt den faktiske prissætning på henholdsvis klippegrønt- og juletræsmarkedet. Det er i dag branchens eneste reelle værktøj i forbindelse med hjælp til prissætningen for den enkelte aktør. Derfor står den i dag som et helt centralt element, når vi skal danne

os et overblik over de resultater, som vi har opnået i branchen i det forgangne år.

Indberetningerne til prisstatistikkerne er desværre lidt for nedadgående, og det er derfor vigtigt at indskærpe, at man fremover ikke holder sig tilbage med indberetningerne, men derimod indsender sine tal så fyldestgørende som overhovedet muligt. Kun derved kan vi blive ved med at opretholde en troværdig og anvendelig prisstatistik til gavn for hele branchen.

Sorteringsmøderne

Møderne foregik i 2008 efter samme velgennemprøvede model, som i de mange år forud. Et enkelt møde var dog henlagt til de sene eftermiddags- og aftentimer for at give en mulighed for deltagelse for de medlemmer, som ikke ønsker at skulle bruge en hel eller halv fridag på at deltage i et sådant arrangement.

Som sædvanligt var møderne særdeles velbesøgte. Sammenlagt deltog ca. 300 mennesker på de i alt 5 møder som foregik hos følgende producenter i 2007: Poul Nicholaisen (2 steder - Midt- og Sydlige Jylland), Torben Sommer Larsen (Nordlige Jylland), Laurids Møller Larsen (Fyn) samt Sorø Akademi (Sjælland).

Igen og igen hører vi fra deltagerne på disse møder, at de er helt uundværlige for at sikre sig den nødvendige markeds- og handelsinformation, som skal til for at være korrekt klædt på til også at kunne handle sine egne produkter på en kvalitativ måde.

Aktiviteter vedrørende klippegrøntet

Det særdeles anstrengte klippegrøntmarked har været den direkte årsag til, at foreningen har brugt en stor mængde opmærksomhed på at igangsætte det nye markedsføringsprojekt Nordic Green, som på sigt skal være med til at forbedre vilkårene for klippegrøntproducenterne. Kampagnen er beskrevet andetsteds, men kort fortalt går arbejdet grundlæggende ud på at forsøge at skabe en mer-efterspørgsel på de velsorterede og frem for alt velbetalte varer. Det forsøges eksempelvis opnået ved både at demonstrere nye anvendelsesmetoder for klippegrøntet samt tilsvarende at demonstrere anvendelse af grøntet på flere tidspunkter end blot lige op til jul. Arbejdet med klippegrøntet fandt i 2007 sted for tredje år i træk. Det er dog også forventningen, at klippegrøntet kommer til at være en grundlæggende arbejdsopgave på afsætningsområdet i adskillige år fremover.

Handelsaftaler m.m.

I lighed med alle tidligere år har foreningen tilbudt branchen en mulighed for at sikre sig på det juridiske område ved at bruge de fortrykte handelsaftaler og følgesedler, som giver en sikkerhed for at man får de nødvendige detaljer med i indgåede handler. Dokumenterne er særdeles efterspurgt blandt branchens aktører og det er i tusindvis af eksemplarer, som hvert år udleveres på både dansk, tysk, engelsk og fransk. Endnu flere måtte dog gerne føle sig inspireret til at følge trop, idet vi hvert år ser unødvendige reklamationssager på baggrund af utilstrækkelige aftaler. Disse kunne være forhindret ved brug af vores standardkontrakter og følgesedler under gennemførelsen af handlen.

Som noget nyt har foreningen fra og med 2007 tilbudt, at medlemmerne kunne downloade kontrakterne elektronisk via foreningens hjemmeside. Flere og flere benytter sig af denne metode, der samtidig også giver os langt nemmere mulighed for løbende at få fornyet og aktualiseret kontrakterne under hensyntagen til de udviklinger, som hele tiden sker både i branchen og indenfor lovgivningsområdet.

Konsulentarbejde vedrørende handel

Foreningens afsætningsmedarbejdere gennemfører hvert år i sæsonen et antal besøg hos forskellige enkeltpersoner og/eller virksomheder, som har brug for ekstraordinær rådgivning i forbindelse med planlægning og gennemførelse af handler med klippegrønt og juletræer. I 2007 var det særligt temaet omkring hvordan kvaliteten i træerne bør se ud med henblik på en optimal prissætning, som var kernen i mange af disse besøg. Men også en mere langstrakt planlægning med henblik på fremtidig fastlæggelse af strategi på både ejendomsniveau samt på virksomhedsniveau har været emner for sådanne konsulentbesøg. Grundlæggende var 2007 et år, hvor handels-elementet var langt nemmere for mange producenter at se et perspektiv i, idet stigende priser og stor efterspørgsel prægede afsætnings-situationen for de fleste juletræsproducenter.

Etiketter og brug af Original Nordmann

I løbet af året 2007 blev det klart, at Original Nordmann konceptet står foran en gennemgribende udvikling i retning af at skulle stå mere på egne ben. Der blev gennemført et møde med eksportørerne, som viste en så stor opbakning til Original Nordmann, at der blev iværksat tiltag til at sikre Ori-



nal Nordmann som brand også udover den periode, hvor der kan forventes tilskud via PAF-midler. Der blev i 2007 efter foreningens vurderinger eksporteret ca. 5 millioner træer, som var forsynet med en etiket, hvor der var påtrykt et Original Nordmann logo. Denne store opbakning er altså grundlaget for den omstrukturering, som vil finde sted i det kommende år, og som forhåbentlig vil bringe vores fælles brand på linje med andre brands kendt indenfor jordbrugssektoren som eksempelvis mejeriernes Lurpak.

Markedsovervågning

Foreningen bruger en del ressourcer på at holde sig orienteret med udviklingen på markedet. Dette gælder for både klippegrøntmarkedet og for juletræerne. Dette sker både via det veludbyggede kontaktnetværk, som foreningens medarbejdere gennem en lang årrække har udviklet, men i lige så høj grad ved direkte og personlige besøg på de forskellige markeder, som vi eksporterer vores produkter til. Også i 2007 har vi været rundt i Europa for at indsamle information om hvorledes vores varer modtages af køberne. Herved opsamles information, som vi efterfølgende kan stille til rådighed for vores medlemmer ved indgangen til den ny sæson.

Reklamationer

Foreningen har også i 2007 været anvendt som rådgiver i forbindelse med behandling af reklamationer over de leverede produkter. Det ser dog ud til, at branchen har været forskånet for mange af de små, mindre serøse reklamationer, som for de flestes vedkom-

mende er samlet op hos mellemhandlerne. Samtidig har køberne været mere tilbageholdende med at afgive disse reklamationer af nervøsitet for at blive lagt lidt på is til den kommende sæsons leveringer.

Derimod har der været nogle ganske store reklamationssager omhandlende især de meget dårlige træer, som ikke levede op til de forventninger køberne havde til begrebet aktionstræer. Disse sager vil i fleres tilfælde munde ud i retssager, hvor det er ganske store beløb, som retten skal tage stilling til at fordele mellem parterne.

Det er helt klart, at sagerne opstår fordi der tydeligvis ikke er aftalt en præcis formulering for, hvor dårlige træer kan være. Og det kommer branchen til skade - formentlig også i kommende sæsoner.

Projekt afsætningsfremme Tyskland

Original Nordmann kampagnen kørte i 2007 for 11. gang. Kun afbrudt af et enkelt år, hvor foreningen i fællesskabet med Informationscentrum Nordmann tans selv måtte stå for finansieringen, har det været en uafbrudt årrække med PAF-finansiering. Kendetegnende for kampagnen er, at den nu mere og mere trækker i retning af en decideret profileringskampagne. Brandet Original Nordmann er nu sat helt ubetinget i forgrunden. Det sker for at give branchen muligheder for at gennemføre den prisdifferentiering, som et mærkevare giver mulighed for. Det er tydeligt, at udviklingen i markedet trækker i retning af yderligere fordele for de, som har en stærk forbruger-

præference på udsalgsstederne. Og det har Original Nordmann som det eneste reelle juletræsvareremærke, der er både nationalt og internationalt. Det giver en stærk platform, når Original Nordmann i den kommende tid skal til at stå mere på egne ben.

Og det vil ske allerede fra den kommende sæson, hvor det forventes, at PAF-midlerne vil blive mere begrænsede til Original Nordmann arbejdet således, at der fremover skal findes supplerende finansiering på anden måde.

Projekt afsætningsfremme nobilis

I 2007 kunne foreningen begynde at mærke resultaterne af de tre sæsoner, hvor der er sat noget mere fokus på afsætning af klippegrønt. Responsten fra de udenlandske markeder har været ganske overvældende på de gennemførte aktiviteter, men det har samtidig også kunnet konstateres, at udviklingen indenfor især distributionsapparatet gør det vanskeligt og til en langsigtet opgave at øge afsætningen af det danske nobilis klippegrønt. Der er en stor interesse for vores produkter, men vanetænkning og traditioner i både produktionsleddet, distributionssystemerne og hos de forarbejdende virksomheder gør, at nye tiltag og ideer skal bruge noget tid for at trænge igennem så det for alvor kan mærkes. Året 2007 viste dog, at der i høj grad kan forventes gode og positive resultater i fremtiden både hvad angår de afsatte mængder, men ikke mindst også hvad angår de priser, som man kan forvente at få for varerne.

Langesømmessen

Denne vigtige messe er et af foreningens vinduer ud mod resten af branchen. Igen i 2007 deltog foreningen med en stor stand lige ved indgangen. Standen var som sædvanligt utroligt velbesøgt og som en direkte resultat af anstrengelserne, kan der altid tegnes adskillige nye medlemskaber i de følgende måneder efter messen. Konkurrencen om Danmarks Flotteste Juletræ er et af trækplasterne, men også andre aktiviteter finder sted på standen, der tilrettelægges i samarbejde med Original Nordmann kampagnen. Herudover deltog foreningen på de faglige punkter fordelt rundt på messearealet, som i år havde afløst busturen.

Træerne

Da indberetningerne fra 2006 var indløbet i januar, var det klart for alle i såvel producentleddet som mellemhandlerleddet, at overudbuddet af træer var et overstået



Dansk Juletræsdyrkerforening – den rene rådgivning



kapitel. Alle i branchen havde oplevet en god sæson i 2006 og optimismen var i høj-sædet. Der var således positiv stemning for den kommende sæson 2007.

Vi gennemregnede vores udbudsprognose, hvor vi justerede på udbytteprocenten, som gennemsnitligt var steget voldsomt i både 2005 og 2006. Ved møde med udenlandske søsterorganisationer i 1. kvartal drøftedes det samlede europæiske udbud af nordmannsgran træer og træer af andre arter. Herigennem kunne vi konstatere, at udbuddet i 2007 stort set ville blive som i 2006. Skulle der i denne vurdering indskydes nogle nuancer var det svag tilbagegang. Men det afgørende i vurderingen af udbuddet ville være, hvorledes bundgrænsen for et salgbart juletræ ville blive defineret.

Efterspørgslen var i starten af året stærk, og der var interesse for at indgå handler tidligt, og navnlig de store kæder var tidligt på færde med forespørgsler om tilbud. Kæderne havde i perioden 1998-2004, hvor der var for mange træer, fået lært, at juletræer var et godt produkt til at lokke kunderne ind i byggemarkederne i december, som normalt er lavsæson. Der skulle derfor købes ind, så man kunne have et billigt juletræ til forsenden af tilbudsaviserne i november/december. Interessen fra kæderne var derfor primært et træ af B kvalitet. Ligeledes kunne vi konstatere, at interessen for at købe nordmannsgrantræer i Danmark var steget i de nye EU lande. Vi vurderede sammen med vores søsterorganisationer i Europa, at efterspørgslen for nordmannsgrantræer var højere end udbuddet, men igen afhængig af, hvor vi lagde bundgrænsen for hvad vi vil kalde et salgbart juletræ.

I de første prisforhandlinger i januar-februar mellem købere og sælgere blev der nævnt generelle prisforhøjelser på 2-3 €/træ (15-22 kr.). I starten var køberne mere villige til at betale mere for B træerne, der jo jf. ovenstående var stærk efterspurgt. Derimod var en så stor prisstigning på de gode træer ikke hel nem at få forhandlet på plads.

Mærkningen startede i juli. Vi var nervøse for, at den stærke efterspørgsel på B kvalitet ville medføre, at grænsen mellem A og B ville komme under pres, til økonomisk ugunst for producenterne. Men bekymringen var ikke berettiget, idet der stort set blev mærket efter sorteringsvejledningen, og således som vi demonstrerede på vores sorteringsmøder. Dette skyldes også, at en del eksportører gjorde et godt stykke arbejde med at overbevise kunderne om, at man på salgs-



stederne bør have både det billige træ, og et træ i den brede kvalitet A sortering.

For B træerne blev der indgået tidlige handler, og den gode efterspørgsel var vedholdende også da mærkningen startede i juli. Da man i august kunne få et overblik vedrørende mængderne i de mærkede kulturer, kom der rigtigt gang i handelen også for de gode træer, hvor efterspørgslen udviklede sig positivt. Fra august til langt ind i november vurderes det, at der var for få træer til efterspørgslen. Dette medførte, at priserne sivede opad, både for kvaliteten A og B. Den noget svagere start for A kvalitet medførte, at prisforøgelsen fra juli til november for det toneangivne produkt – kvalitet A 1,75/2,00 – steg betragtelig. Skønsvist fra niveau 90-95 kr./træ (statistikken for 2006 viste 81,22 kr./træ) til 105-115 kr./træ. B træernes prisstigning fra juli til november var mere moderat, men her var startpriserne fra foråret de nævnte 2-3 højere end 2006, hvor statistikken viste 45,91 kr./træ. Vi har altså igen i 2007 oplevet en stigende pris for træerne gennem sæsonen.

Høsten startede ekstremt tidligt – også for tidligt. På trods af tidlig nattefrost i oktober medførte den tidlige høst senere mange reklamationer, og ikke mindst fordi træerne opbevares på paller i en alt for lang periode. Men vi var begunstiget af godt vejr i det meste af høstperioden. Først omkring primo december satte det ind med regn, men da var langt hovedparten af træerne afskibet.

Den gode efterspørgsel holdt til medio december, men så sluttede festen brat. Primo december begyndte reklamationerne at indløbe fra kæderne. Årsagen var primært dårlig, usælgelig kvalitet, og i mindre udstrækning nåletab ved for tidligt skovede træer opbevaret på paller. Selv om kædeindkøberne i nogle tilfælde havde godkendt kvalitet og mærkning, var der medtaget så dårlige træer, at kunderne reagerede negativt. En medvirkende årsag var også, at forbrugerpriser for de dårlige træer var sat op med op til 5 €/træ. Ved vores besigtigelser af markedet i december, fik vi gennem samtaler med forretningsfører hos kæderne oplyst, at ved en pris på 10-15 € kan de tyske forbrugere godt acceptere en dårlig kvalitet, men når de skal betale 19,95 € eller mere, vil de have en rimelig kvalitet. I modsætning til kæderne oplevede stadehandlerne en meget god sæson.

Ved vores besigtigelse af markederne i december kunne vi konstatere, at der hos stadehandelen var udsolgt. Det er således vores konklusion, at de gode træer kunne sælges

til fornuftige priser, der lå noget højere end året før. Derimod er meldingerne fra navnlig de tyske kæder meget forskellige. Heldigvis har også mange kæder udsolgt – ja nogle gik tør for træer 3-4 dage før jul. Men der er også kæder, og heriblandt nogle af de store som f.eks. Bauhaus, der har haft en katastrofal afslutning. Her henligger der usolgte træer i for stort omfang, og ikke alle de bestilte træer er modtaget. Kvaliteten var simpelthen så dårlig, så kunderne vendte ryggen til.

Afslutningen af sæsonen var derfor ikke god. Der henstår i Danmark og hos mellemhandleren i navnlig Tyskland en hel del træer på paller. Efter en undersøgelse hos medlemmer og et udsnit af grossister vurderer vi, at der er ca. 125.000 træer i Danmark, og hertil skal lægges 10-20.000 mærkede ikke skovede træer. Som et plaster på såret skal det dog nævnes, at så godt som alle disse træer er af en særdeles dårlig kvalitet. I sig selv betyder disse resttræer ikke noget, når de sættes i forhold til den samlede danske hugst på små 10 mio. træer, men for den enkelte grossist/productent kan det være betragteligt. Imidlertid er det værste jo, at de 125.000 træer er blevet tilbudt forskellige aftagere 10 til 15 gange, og herved er den markedsødelæggende effekt voldsom. Situationen minder derfor noget om 2005.

Vi fik altså en uheldig afslutning for træerne, og der henstår en hel del tvister om hvem der nu skal dække tabet. Men denne triste afslutning kan ikke overskygge, at sæson 2007 for træernes vedkommende generelt vurderet har været positiv. Vi fik:

- Knæsat to sorteringer
- Omdøbning af kvalitetsbetegnelserne er for nedadgående
- Pæne prisstigninger
- Stor efterspørgsel hos de nye EU lande
- Optimisme og tro på fremtiden hos hovedparten af branchens aktører
- Eksportørerne overbeviste en del kunder om, at der skal være to sorteringer på hylderne

Klippegrøntet

Der var først på året et begrundet håb om, at markedet ville rette sig noget i forhold til de foregående år. Den negative indflydelse fra anvendelsen af udenlandsk arbejdskraft burde blive mindre, fordi aflønningen er stigende, og reglerne om et dansk lønniveau bliver efterlevet i større omfang. Herudover var der meldinger om at lavpriselksportørerne til Holland ville forsøge at få ca. 0,50 kr./kg mere end i 2006.

Udbuddet af nobilis klippegrønt er rimelig konstant. Vi er inde i en periode, hvor de højproduktive aldersklasser fra 10 til 25 år er relativt store navnlig efter stormfaldet i 1981. Til gengæld har de stærkt forbedrede priser på råtræ medført, at en del ældre nobilisbevoksninger er afdrevet. Men udbuddet vil først blive nedsat når aldersklassen 0-5 år og 6-10 år kommer i produktion om en del år. Udbuddet af nordmannsgran er derimod faldende, hvilket skyldes højere juletræsudbytte og rydning/gentilplantning af de overgamte kulturer fra 1990'erne.

Efterspørgslen for klippegrønt er meget stabil og konstant, men med en svagt faldende tendens fra kirkegården. Til gengæld har vi haft stor succes med den nye afsætningskampagne Nordic Green. Der er ingen tvivl om, at der kan sælges meget mere nobilis til dekorationsformål, men det store problem er logistikken. Samtidig har vi i 2007 oplevet en stigende interesse for velsorterede partier af nobilis. De stigende arbejds lønninger ved sortererbordene i Østeuropa medfører at spildprocenten ved leverancerne skal nedsættes. I høstperioden har vi været begunstiget af særdeles godt vejr.

Tilbagemeldingerne fra handelen er meget blandede. En del medlemmer har haft en rimelig god sæson, med god afsætning og priser på samme niveau som i 2006. Andre medlemmer har meldt om et surt marked, dag til dag handler og flere leveringsstop i sæsonen. Prismæssigt har der hos disse producenter været tilbagegang. Der var også i en kort periode meldinger om prismæssig kaos på det hollandske marked. På selvklipområdet er der ikke sket de store ændringer fra 2006 til 2007. For nobilis har indberetninger ligget mellem 2 og 3 kr./kg, og kun producenter, der sælger direkte til udenlandske selvklippere kan få højere priser. For nordmannsgran selvklip er oplevelserne også meget blandede. Gennem dygtigt salgsarbejde er det lykkedes nogle producenter og eksportører at få nordmannsgran selvklip op i spændet 2,25 – 2,50 kr./kg. Men der er stadigvæk mange indberetninger om handler i spændet 1,50-2,00 kr./kg. Sæson 2007 kan derfor kort karakteriseres som følger:

- Meget store forskelle i oplevelserne vedrørende afsætning og pris
- Tendens til at velsorterede partier igen bliver efterspurgt
- Vellykket opstart af Nordic Green kampagnen og relancering af nobilis
- Tendens til at den negative indvirkning fra salg på roden mindskes
- I bedste fald uændrede priser

