

Dansk Juletræsdyrkerforenings årsberetning for 2006

Af Kaj Østergaard, Henrik Mainz, Jan Jürgensen og Claus Jerram Christensen

Denne årsberetning redegør for Dansk Juletræsdyrkerforenings aktiviteter i 2006. Beretningen er udarbejdet af sekretariatet, og skal ses som et supplement til Bestyrelsens beretning, der fremlægges på generalforsamlingen.

På det politiske plan har der i 2006 været mindre aktivitet end tidligere. Foreningen har anvendt en del resurser på reglerne vedrørende udenlandsk arbejdskraft og de mange henvendelser til sekretariatet vidner om, at det ikke er nemt at tolke det ret indviklede regelværk.

På afsætningssiden bød året på mange glæder. Det længe ventede vendepunkt indtrådte, og producenterne har haft en god sæson med prisstigninger for juletræerne og en forøgelse af udbytterne. Afslutningen på sæsonen var perfekt. Der blev udsolgt, og flere af detailhandelsudsalgene gik tør for træer nogle dage før jul. Afsætningen af klippegrønt var dog problemfyldt – især for nobilis, hvorimod nordmannsgranen gik bedre til svagt stigende priser.

På dyrkningssiden fortsatte bestræbelserne på, at sikre off label til de planteværnsmidler, 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.

ORGANISATIONS FORHOLD

Bestyrelsen

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



Amalievej 20 🌿 1875 Frederiksberg C
Tlf. 3324 2455 🌿 Fax 3326 0196
www.juletraesdyrkerne.dk

- 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**, Lundbygaard Gods, Lundby
- 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 2006 suppleret med følgende to observatører:
Forstfuldmægtig Viktor Beck Petersen afløst af Torsten Søndergaard Larsen, Skov- & Naturstyrelsen.
Seniorforsker Ulrik Bräuner Nilsen, Skov & Landskab.

Der har i årets løb været afholdt 5 bestyrelsesmøder.

Bestyrelsesarbejdet

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

Herudover har der været fokus på implementeringen af strategiplanen 2005-2010. Implementeringen går planmæssigt, men vi må erkende at det går langsomt.

Medlemssituationen

Foreningens medlemstal har gennem mange år 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 medført, at mange producenter afvikler deres produktion, hvilket alt andet lige vil medføre en tilbagegang i medlemstallet. Vi har derfor set en markant tilbagegang i medlemstallet i 2005, men i 2006 har vi fastholdt antallet. Vi ser ikke nogen forøgelse lige nu, hvorimod medlemmernes gennemsnitlige ejendomsstørrelse vokser.

ERFA - grupper

Foreningen har i dag omkring 20 ERFA – grupper, der kører som selvstyrende grupper med egen målsætning og mødestruktur. Grupperne har i sagens natur meget forskellige aktivitetsniveauer afhængig af ønsker og motivation blandt de forskellige grupperes deltagere. Deltagerne er generelt meget glade for dette tilbud i foreningen og konklusionen er, at udbyttet står fuldt ud mål med det enkelte medlems investering i form af tid og engagement i disse grupper.

Én gang om året har hver enkelt gruppe muligheden for at afholde et møde med deltagelse af en medarbejder fra sekretariatet, hvilket er med til at sikre den vigtige kontakt mellem grupperne og foreningen.



Dansk Juletræsdyrkerforening – den rene rådgivning





PS Nåledrys skiftede navn til Nåledrys, og der udkom 31 numre af korte meddelelser i 2006.



På den måde sikres også at informationer går begge veje i systemet, hvorved mange andre medlemmer også kan få glæde af det arbejde, som finder sted i ERFA-grupperne.

FÆLLESOMRÅDET

Foreningens branchepolitiske arbejde

Foreningen fik på generalforsamlingen i opdrag at se mere på reglerne for anvendelse af udenlandsk arbejdskraft. Dette medførte at vi etablerede to kurser om emnet. Vi kunne godt have ønsket os et større deltagerantal til disse kurser, der ellers blev rost for indhold og gennemførelser. Herudover har foreningen fortsat med at overvåge ændringer i love, bekendtgørelser og lignende, således at producenterens vilkår bliver tilgodeset. Vores arbejde med at sikre planteværnsmidler og en fornuftig gødningsnorm til producenterne er intensiveret i 2006. Mere herom senere. Ændringen af reglerne i 2005 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 betalingsrettigheder fra tidligere juletræsarealer bliver imødekommet.

Tidsskrifter

Magasinet Nåledrys skiftede navn i 2006 fra PS Nåledrys til nu blot at hedde Nåledrys. Magasinet udkom 4 gange i 2006 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. Formidlingen sker i et forståeligt sprog og præsenteres på en appetitlig form.

KM udkom 31 gange i 2006, hvilket svarer til et nummer hver 14. dag. Korte Meddelelser blev i 2006 udsendt på tre forskellige måder; via e-post (som fil), via fax og på papir. Der er forbundet en del administration ved denne fremgangsmåde, og selvom pa-

pir modtagerne betaler for porto, vil der fremover blive kigget på rationaliseringer i forsendelsesmåden. I den elektroniske version vil pdf-filen forsvinde og blive afløst af en version, som kan læses på medlemsiderne på foreningens nye hjemmeside.

Foreningens hjemmeside

Foreningens hjemmeside www.ps-xmastree.dk fik i 2003 et "face lift", hvor designet blev mere nutidigt, og administrationsværktøjerne blev forbedret. Trafikken på hjemmesiden har været støt stigende og i 2006 var der ca. 200 daglige hits på siden. Mange af medlemmerne har nu fået et log-in og gør brug af de medlemstilbud, som findes på siden. Hjemmeside teknologierne bevæger sig dog hurtigt og mulighederne for at bruge hjemmeside mediet mere aktivt til gavn for medlemmerne og sekretariatet har ført til, at foreningen har anskaffet et nyt CMS system (SiteCore), hvor mange vil kunne få endnu flere muligheder end tidligere. Særligt inden for videndeling og indberetning af oplysninger til sekretariatet - man vil f.eks. kunne søge og læse Nåledrys artikler.

Langesømmessen

Denne vigtige messe er et af foreningens vinduer ud mod resten af branchen. Igen i

www.juletræsdyrkerne.dk



Så er du altid up-to-date!

FÅ DIT EGET PASSWORD



Dansk Juletræsdyrkerforening – den rene rådgivning



2006 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, som havde 10 års jubilæum og her præsenterer resultater fra årets indsats. Herudover deltog foreningen, som medarrangør af busturen med en række faglige punkter.

Udenlandsk arbejdskraft

Brugen af udenlandsk arbejdskraft i pyn-tegrønbranchen vinder frem bl.a. grundet lav ledighed og strukturændringer i bran-chen. Reglerne for brugen af udenlandsk arbejdskraft er komplekse og der er enkelte producenter, som er kommet i klemme med hvad de troede var en fuld legal aftale, lige-som pressen har haft fokus på området. Derfor gennemførte foreningen i septem-ber 2006 to temadage om emnet med repræsentanter fra Udlændingsservicen, arbejdsgiverforeningen, 3F og HedeDan-mark. De fremmødte udtrykte tilfreds-hed med arrangementet, men fremmødet kunne have været større.

PR og presse

I lighed med tidligere år har kontakten til både trykte og elektroniske medier været god. Både gennem pressemeddelelser og vo-res nyhedsformidling på foreningens hjem-meside har vi opnået en god dækning i den løbende debat indenfor brancherelevante spørgsmål. I praksis er Dansk Juletræsdyr-kerforening en organisation, der altid bliver spurgt, når pressen ønsker yderligere infor-mation; både med hensyn til faktuelle op-lysninger, men også for at komme i kontakt med producenter og skabe en fængende bil-ledflade i indlægget.

Sammen med *Skov & Landskab* blev der afholdt en pressekonference op til jul og denne gav en række indslag i medierne. I den forbindelse er det nu lykkedes at over-bevise Danmarks Naturfredningsforening om, at vores produktionsmetoder ikke er mere miljøbelastende end anden jordbrugs-produktion - snarere tværtimod. Her har IP gruppen været med til at overbevise Dan-marks Naturfredningsforening om, at bran-



Foreningen får ny hjemmeside ultimo maj og siden vil findes på www.christmastree.dk

chen selv gør en ihærdig indsats for at udvikle bæredygtige produktionsmetoder.

Internationale kontakter

De tyske producenter har i de senere år arbejdet for en større organisering. Dansk Juletræsdyrkerforening har etableret et tæt-tere samarbejde med producentorganisatio-nen i Slesvig - Holstein, idet denne organi-sation minder om den danske, men med væsentligt færre medlemmer. Vi har indledt systematisk orientering vedrørende priser og afsætning, men ikke noget formaliseret samarbejde.

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

På det nordiske plan er der for mange år si-den etableret et formaliseret samarbejde. Vi er således med ved arrangementer, ligesom vi deltager i debatter og følgegrupper vedrørende de norske forskningsprojekter. Vi har ligeledes kontakt med den finske organisa-

tion, mens der ikke er nogen organisation i Sverige. Her søger særligt de dansk uddan-nede funktionærer i det sydlige Sverige na-turligt dialog med foreningen. Vi har flere af de større sydsvenske producenter som med-lem, og herigennem skabes der fælles ind-sats vedrørende afsætning og prisdannelse.

Den Europæiske Forening har ikke været særligt aktiv i 2006. I begyndelsen af året for-søgte man at overtale Danmark til at påtage sig førerrollen, men bestyrelsen besluttede, at det bedste var at følge den mangeårige tradition med at placere formandskabet i en bestemt lande rækkefølge, så det er Tysk-lands tur til at påtage sig hvervet.

Østrigerne arrangerede efter flere år uden årsmøde en velbesøgt konference i 2006. Det var en tre dages konference med mange gode foredrag og ekskursioner, der viste de østrigske producenters niveau. Konferen-cen var meget professionelt arrangeret og alt klappede for de ca. 100 deltagere. Det er en skam, at de danske producenter ikke prioriterer deltagelse i disse internationale træf, der er med til at skabe et netværk samt åbne øjnene for, at tingene med fordel kan gøres anderledes end vi er vant til i Danmark.



Samarbejdspartnere

Den store fusion mellem Forskningscenteret for Skov & Landskab, Skovskolen og Landbohøjskolen er nu helt plads, og fra januar 2007 er den næste fusion mellem KVL og Københavns Universitet jo vedtaget. Foreningen har et tæt og frugtbart samarbejde med denne institution, og der afholdes systematiske møder. Med støtte fra bl.a. Produktionsafgiftsfonden gennemføres der her en værdifuld forskning.

Danmarks Jordbrugsforskning, som nu er blevet en del af Århus Universitet, har ligeledes set nogle forskningsmæssige muligheder i branchen, og navnlig afdelingerne i Flakkebjerg og Aarslev har henvendelser til sekretariatet og Produktionsafgiftsfonden.

Samarbejdet med Skov- og Naturstyrelsen er udbytterigt. I Styrelsen foregår der 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 den lovforvaltende myndighed kender produktionen til bunds. Der var i sæsonen en ophedet mediedebat

om anvendelse af udenlandsk arbejdskraft i statsskovene, som havde solgt klippegrønt som selvklip til bl.a. udenlandske firmaer. I den forbindelse ydede foreningen en del konsulentbistand.

Med Miljøstyrelsen har vi ligeledes intensiveret arbejdet i forbindelse med vore 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 fornuftig anvendt.

Vi har i årets løb drøftet gødningsnormerne med Plantedirektoratet. Fra foreningens side ønsker vi en mere fleksibel norm, der tager hensyn til træernes alder, og her er det eneste, som tæller sikre forskningsresultater, der klart kan dokumentere såvel træernes behov som mængden af næringsstoffer, der udledes til grundvandet. Vedrørende herkomstkontrollen og certificering af frøimporter har dette emne stor betydning for producenterne. Men Plantedirektoratet kan ikke blande sig i andre landes 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 producenterne 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 2006 er foreningen som sædvanlig blevet kontaktet i forbindelse med flere retslige tvister indenfor branchens område. Vi har således været retslig udpeget skønsmænd i 4 sager. 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 uviddigt 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 2006 har vi igen 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 bevoxsninger 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



Langesømessen



Dansk Juletræsdyrkerforening – den rene rådgivning





Kandidater til Danmarks flotteste juletræ.

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.

Igennem de sidste 25 år har der fra tid til anden været etableret investeringsprojekter vedrørende dyrkning af juletræer. Projekterne har været udbudt i såvel Danmark som andre europæiske lande. Nogle af projekterne er gået godt, men mange er gået skidt. Foreningen bliver i stigende grad kontaktet af den personkreds der etablerer projekterne, og vi har valgt den politik, at gå i en positiv dialog med projektudbydere. Vores mål med denne dialog er, at prospektmaterialet bliver så objektivt og retvisende som muligt, således at investorerne får reel baggrundsviden til vurdering af om man

skal gå med eller lade være. Igennem denne aktivitet får vi megen indsigt i de enkelte projekter, og herigennem kan vi rådgive de af vores medlemmer, der påtænker investering. Samtidig får et overblik over tilplantningerne udenfor Danmark.

DYRKNINGSOMRÅDET

Temadage

Samarbejdet omkring afholdelse af temadage blev i 2006 udvidet med PC Consult, således at temadagene fremover bliver arrangeret i et samarbejde mellem PC Consult, *Skov & Landskab* og Juletræsdyrkerforeningen. Der blev som tidligere år afholdt 5 arrangementer geografisk fordelt rundt om i landet, hvoraf et af møderne var lagt som

et aftenmøde, for at give flere eventuelle fritidsproducenter mulighed for at deltage. Det kan konstateres, at interessen for disse møder er stor, idet antallet af deltagere er stigende, og i 2006 nåede deltagerantallet op på 376. Deltagelse i temamøderne er åben for alle danske producenter, idet møderne er støttet af Produktionsafgiftsfonden for juletræer og pyntegrønt.

Ved planlægningen af mødernes faglige indhold lægges der stor vægt på emnernes aktuelle værdi, samt at de er bredt dækkende indenfor pyntegrønt og juletræer. Fast emne hvert år er en status og revision over tilladte planteværnsmidler, derudover var emnerne erfaringer fra praktisk afprøvning ved udbringning af nye planteværnsmidler henholdsvis ved forårs- og sommerudbringning, mekaniseret kegleklipping af nordmannsgran juletræer, resultater fra bredsprøjtning med vækstreguleringsmidler, resistens overfor frostskafer, sensommerplantning med nordmannsgran barrødplanter samt markedsforhold og forventning til kommende sæson.

Markvandring

Der blev i maj/juni måned afholdt fire markvandring hos henholdsvis Stiftelsen Sorø Akademi på Sjælland, juletræsproducent Kirsten og Ib Jakobsen ved Mariager, juletræsproducent Søren Overgaard Laurson ved Them samt juletræsproducent Jan Knoldsborg Andersen ved Fåborg. Markvandringerne giver en mulighed for i et fagligt miljø at se og opleve, hvordan de pågældende værter i praksis dyrker juletræer og pyntegrønt.

Fremmødet til markvandringerne ligger på et niveau på mellem 50 og 80 deltagere, hvilket viser en god interesse for at deltage og møde andre kolleger og diskutere dyrkningsmæssige emner under uformelle former. De punkter, der behandles hos de forskellige værter spænder bredt over forskellige emner, og der lægges vægt på, at det er dyrkningsformer og problemer i dyrkningen på de enkelte ejendomme, der primært tages op til diskussion. Her skal kort omtales emner der blev behandlet markvandringerne: Afvikling af indplantningskulturer, erfaringer med forskellige kulturmodeller, tæt kontra almindelig planteafstande, plantekvalitet, forskellige former for renholdelse, gødskning, højde- bredde regulering, udbedring af knopdødskafer, IP produktion, mærkning og salg, 8 års juletræsomdrift samt tynding og omdrift i nobilis klippebevoksninger.



Dansk Juletræsdyrkerforening – den rene rådgivning



Primo august måned blev der i forbindelse med foreningens sorteringsmøder endvidere afholdt markvandring, hvor det var muligt at se resultaterne af årets praktiske afprøvninger af forskellige nye planteværnsmidler og blandinger, herunder sommer behandling med Roundup, Titus og Logo. Markvandringerne fandt sted på Lundbygaard, Laurits Møller Larsen ved Ringe og Clausholm med i alt ca. 120 deltagere.

Planteværnsmidler

Antallet af jordmidler, der må anvendes til bekæmpelse af ukrudt indskrænkes. Fra september 2005 er det blevet forbudt at opbevare eller anvende Simazin til ukrudtsbekæmpelse i juletræer og pyntegrønt i Danmark. Ligeledes blev Terbutylazin af firmaet trukket ud af markedet pr. 15. september 2005. Her er det dog stadig tilladt efter denne dato, at anvende eksisterende lagre hos henholdsvis brugere og forhandlere. Karmex (Diuron) afventer stadig på Miljøstyrelsens EU-vurdering, hvorfor det indtil videre må anvendes som hidtil, men det forventes at tommelfingeren peger nedad. Off-label midlet MaisTer har fået en generel godkendelse under handelsnavnet Logo.

Gratil markedsføres ikke mere, men midlet sælges fremover som Eagle, hvortil der også er givet off-label godkendelse. MCPA har fået udvidet off-label godkendelse til også at omfatte andre handelsnavne af midlet, samt til afskærmet anvendelse i løvtræ og læbælter.

Juletræsdyrkerforeningen har i 2006 igen haft et godt samarbejde med de firmaer der bl.a. afprøver planteværnsmidler indenfor juletræer og klippegrønt. Samarbejdet omfatter også Flakkebjerg, hvor alle parter gennem forsøg og afprøvninger forsøger at finde nye løsninger til bekæmpelse af ukrudt i juletræs- og pyntegrønnskulturer.

Gødning

På det lovgivningsmæssige område er der ikke sket ændringer i mulighederne for at bruge gødning i 2006. Kvælstofnormen er således stadigvæk 75 kg N/ha/år på hovedparten af jordtyperne, og 100 kg N/ha/år på JB 1 og JB 3 jorde. Selvom om træerne i særligt de sidste salgsår kan optage op mod 150 kg N/ha/år kan de fleste dyrkere med en jævn aldersklassefordring finde rum for at omfordele kvælstoffet fra de små nypantede træer til de ældre salgsklare træer. Derimod har producenter med ensaldrende

(salgsklare) bevoksninger svært ved at finde kvælstof nok til at opnå en tilstrækkelig kvalitet på træerne. Her arbejder foreningen sammen med *Skov & Landskab* på at tilvejebringe det videnskabelige grundlag for at opnå en mere fleksibel og biologisk baseret norm. Et af de "instrumenter", som foreningen ønsker at gøre brug af er konsulenterklæringer, som kendes fra landbruget, hvor særlige begivenheder kan berettiggere mere kvælstof, og hvor en konsulenterklæring kan være en vej hertil.

Fleere års forsknings- og udviklingsarbejde kombineret med en hurtig og målrettet formidling har resulteret i, at langt de fleste producenter i dag optimere deres gødskning efter træernes behov og en mindre miljøpåvirkning. Således udbringes gødningen ofte af (mindst) to omgange – særligt på de lette jordtyper, og mange producenter sparer på gødningsbøssen i træernes første år, hvor behovet er lille. Det er også vores vurdering, at brugen af jordprøver mindst én gang i omdriften vinder frem, mens det forsat ligger lidt tungt med brugen af de dyrere nåleanalyser, der næsten udelukkende tages når der iagttages mangelsymptomer.

Generelt konsulent arbejde

Medlemmerne benytter i det daglige i stort omfang telefonen, som en hurtig og direkte kontakt til foreningens konsulenter. Det kan være spørgsmål om aktuelle dyrkningsmæssige eller tekniske problemer, hvor det f.eks. drejer sig om skadedyr, bekæmpelse af ukrudt, gødningsanbefalinger, vækstregulering eller pludselig opståede skader eller lignende.

Indsendelse af e-mail anvendes mere og mere i konsulentrådgivningen. Her er der mulighed for samtidig at medsende eventuelle fotos af et uafklaret problem, og dermed normalt hurtigt at finde en løsning. Medlemmernes aktivitet og indberetninger om f.eks. angreb af skadedyr gør foreningen i stand til hurtigt gennem Korte Meddelelser at varsle foreningens øvrige medlemmer vedrørende angreb og bekæmpelse.

Ønsker fra medlemmer om et direkte konsulent besøg er stigende, og foregår oftest som en årlig gennemgang af kulturerne, hvor der udarbejdes planer for gødskning, renholdelse, skadedyrsbekæmpelse, dyrknings arbejder og andre aktuelle ting. Det kan også være besøg vedrørende enkelt opgaver, som formning af juletræer ved bredde- og højderegulering eller almindelig

drøftelse/sparring omkring dyrkning, om-drift og juletræsudtag på ejendommen.

I 2006 artede klimaet i januar, februar og marts måned sig generelt pænt uden de meget store udsving i temperaturen, set i forhold til juletræer og pyntegrønt. April og primo maj måned var forholdsvis kølige med et lidt senere udspring til følge. I træernes vækstperiode -- juni og juli måned – hvor der blev foretaget kemisk vækstregulering, blev der i perioder målt temperaturer op til 30 grader i skyggen. I Korte Meddelelser blev der advaret om behandling med Pomoxon og udbringning af bekæmpelsesmidler på de varmeste tidspunkter.

Resultaterne af vækstregulering var, at der i mange kulturer sås træer med for korte top-skud. Klimaet indtil høstsæsonen var meget mildt med en lav nedbør først i perioden og senere med mere nedbør, hvilket betød at den udbragte gødning var længe om at virke. Helhedsindtrykket ved høst af de salgbare var dog, at de fremstod pænt grønne hos de fleste producenter.

AFSÆTNINGSOMRÅDET

Prisstatistik

Prisstatistikken er nu blevet en fast del af foreningens obligatoriske arbejde. Denne opgørelse over sidste års opnåede priser på de fleste af de produkter, som branchen omsætter er uundværlig, når der skal lægges et udgangspunkt for det kommende års priser. I øjeblikket ligger der ca. 15% af en årshøst til grund for de priser, som offentliggøres i statistikken. Det ville være ønskværdigt, om dette tal kunne bringes højere op, og der må derfor lyde en permanent opfordring til alle foreningens producenter om at indberette årets handler, når den årlige statistik skal udarbejdes. På skrivende tidspunkt er statistikken for 2006 lige ved at være på trapperne – en smule senere end tidligere, men dog stadig tids nok til, at man som producent kan tage niveauet i betragtning, når næste års høst skal forhandles ind på salgskontrakterne.

Sorteringsmøderne for juletræer

I 2006 afholdt foreningen fem sorteringsmøder jævnt fordelt udover hele landet. Et møde på Sjælland på Lundbygaard, et på Fyn hos Laurits Møller Larsen samt tre i Jylland hos henholdsvis Aage Lauesgaard i Sønder-



Jylland, på Clausholm i Midtjylland samt på Rostrupgården i det nordlige Jylland. For at give fritidsproducenter en mulighed for at deltage var mødet på Clausholm i øvrigt et aftenmøde, hvorved man kunne deltage uden at skulle tage fri fra et andet arbejde.

Som altid var møderne velbesøgte. Og mere end 300 af vores medlemmer har her haft muligheden for at udveksle synspunkter, holdninger samt hente inspiration og viden i forbindelse med fastlægning af priser og sorteringer. Vi er nu nået dertil, at vi på sorteringsmøderne udelukkende debatterer Original Nordmann sorteringen. Møderne viste da også stor opbakning til denne politik, og det er da bl.a. også ud fra tilbagemeldingerne på disse møder, at foreningens fremtidige strategier og politikker fastlægges, når det videre arbejde skal planlægges.

Aktiviteter vedrørende klippegrønt

Markedssituationen for klippegrønt har udviklet sig meget negativt i de seneste tre år. Det ligger derfor højt på foreningens prioritetsliste at gøre noget mere aktivt for dette område. Det har i første omgang afstedkommet igangsættelsen af en decideret

afsætningsfremmende kampagne for klippegrøntet. Især fokuseres der meget på, hvordan vi kan forbedre vilkårene for nobilis klippegrøntet. Udbudsanalyser, kurser og temadage vedr. oparbejdning, udenlandsk arbejdskraft er nogle af de emner, som foreningen har arbejdet med i det forgangne år. Det er helt klart, at der skal ske forbedringer for grøntet, hvis det fortsat skal være en rentabel produktion i Danmark. Der er derfor også igangsat en løbende debat, som bl.a. skal være med til at klarlægge, hvordan vi som branche kan bibeholde kontrollen med både produktion og afsætning på danske hænder.

Handelsaftaler og følgesedler

Foreningen tilbyder fortrykte handelsaftaler og følgesedler til medlemmerne til brug ved handel og levering af pyntegrønt og juletræer. Og det er en populær ydelse. Der bliver købt mange tusinde eksemplarer i sekretariatet hvert eneste år. Men vi ville gerne sælge endnu flere. Ikke fordi det er nogen fantastisk forretning, men fordi disse formularer er en kolossal hjælp for mange til at undgå at havne i en situation, hvor advokater og retssager pludselig er eneste udvej. Mange reklamationer og andre tvister bliver klaret af på baggrund af disse formularer, som ganske præcist beskriver alle de detaljer, man skal være opmærksom på at få afklaret, når man indgår en handel i den her branche.

Vi forsøger løbende af få disse kontraktformularer opdateret så de altid er ajour med både lovgivning og branchens praksis. På sigt vil de kunne hentes på foreningens hjemmeside, men i øjeblikket foreligger de udelukkende som trykte eksemplarer med kopier til både køber og sælger.

Konsulentarbejde vedrørende handel

Flere og flere medlemmer ønsker rådgivning omkring de forhold, som man skal være opmærksom på ved indgåelse af handler. Hele august og september måned gløder telefonen i sekretariatet med henvendelser om alt fra salgsplanlægning til prissætning. Og adskillige medlemmer ønskede i 2006 ligeledes at få besøg af en medarbejder fra sekretariatet for at få godtgjort om sortering, prissætning eller kontraktforhold i øvrigt var fornuftige eller skulle justeres overfor køber. Det er tydeligt, at mange medlemmer stadig oplever, at købersiden forsøger at trænge igennem med vilkår, som ligner

de fra tiden, hvor det var købers marked. Og her var et konsulentbesøg af en sekretariatsmedarbejder ofte en særdeles god investering. Et sådant besøg giver jo altid det enkelte medlem en langt større viden om det faktiske marked, og det fører næsten altid forbedrede vilkår med sig, når aftalerne skal forhandles endeligt på plads.

Etiketter og brug af Original Nordmann

2006 var året, hvor der kørte flere Original Nordmann juletræer ud af Danmark end nogensinde før. En løselig estimeret beregning viser, at logoet sad på mere end 6½ millioner træer i sidste sæson. Det er en meget stor andel af samtlige træer, som blev eksporteret, og det viser, at Original Nordmann nu er 100% accepteret som det gennemslagskraftige varemærke for nordmannsgran juletræerne, vi hele tiden har troet på, at det ville blive. En stor del af etiketterne bliver produceret af de enkelte eksportører og der er derfor en ganske stor spredning i hvorledes disse etiketter ser ud. Det er et af de områder, hvor vi fremover vil blive nødt til at stramme noget op set med markedsføringsbriller. Men det er samtidig vigtigt, at der stadig er mange træer på markedet, som tilbyder forbrugerne trygheden ved at kunne vælge et Original Nordmann juletræ. Der er derfor en fortsat diskussion i foreningen, i markedsføringsgruppen vedrørende kampagnen samt i branchen generelt om, hvorledes man både sikrer enhed og kontinuitet i forbindelse med etiketterne og samtidig bevarer mulighederne for etiketten fortsat kan indeholde de informationer og kvalitet og højdeinddeling, som vi hidtil har haft det.

Markedsovervågning

Som altid har foreningen i det forgangne år gennemført en række besigtigelsesrejser for at overvåge markedet og dets udvikling. Med den indsamlede viden er foreningen derfor godt klædt på i forbindelse med den rådgivning, der løbende finder sted til vores medlemmer i forbindelse med afsætningsmæssige forhold. Men ligeledes er det en vigtig information med henblik på tilrettelæggelsen af den kommende sæsons afsætningsarbejde. Dette arbejde suppleres desuden også gennem de løbende telefonsamtaler med kontakter i hele Europa. Derved sikres et ganske komplet billede af hvorledes markedet for klippegrønt og juletræer ser ud, både i de enkelte lande samt på det mere samlende europæiske niveau.

**ØNSKER DU LANDETS
BEDST EGNEDE PLANTER TIL
NETOP DIN PLANTNING?
SPØRG PLANTEMÆGLERNE®**

Kontakt tryk:
Jens Houkjær
 Tlf.: 76 82 90 90 · fax 76 82 90 91
 ell. mobil 40 45 44 80

Steen Hougaard
 Tlf.: 86 54 53 20 · fax 86 54 53 43
 ell. mobil 21 40 30 21

Bent Hansen
 Tlf.: 87 52 20 00 · fax 87 52 20 01
 ell. mobil 40 40 98 91

Thomas Stenholdt
 Tlf.: 75 77 22 66 · fax 75 77 22 68
 ell. mobil 20 28 00 97

FORSTPLANT



Alle disse informationer er i starten af det nye år videregivet til vores medlemmer via artikler og beskrivelser i Korte Meddelelser.

Reklamationer

Selv om det trækker i retning af sælgers marked er vi i 2006 ikke helt sluppet for reklamationer. Især har de ramt klippegrøntområdet, hvor tidlige leverancer har givet anledning til reklamationer over nålefald. Også på juletræssiden har der været tale om meget tidlige leverancer, hvilket sammen med det milde klima i 2006 kunne forårsage mange og måske endda også alvorlige reklamationer. Disse sidste har vi dog ikke set så mange af, hvilket vi tilskriver det forhold, at mange af de mindre uoverensstemmelser er blevet hængende i distributions-leddene og ikke når helt tilbage til producenterne i det marked, vi nu har. Man vil jo nødig risikere at miste sine leverandører på baggrund af mindre detaljer. Derfor er de reklamationer, hvor foreningen er blevet taget med på råd, kun mindre sager, som alle har kunne afklares forholdsvist nemt og uden langtrukne sagsforløb ind i det nye år.

Projekt til afsætningsfremme Tyskland

Original Nordmann kampagnen har nu kørt i 10 år og er nået til et punkt, hvor den efterhånden skal til at bevise, at den kan leve ved egen hånd. Det samlede budget for kampagnen blev i 2006 droslet ned og det forventes, at det vil være linjen også fremover. Der blev dog stadig lagt mange kræfter i det vigtige oplysningsarbejde og elementer som Havneaktion Hamborg og info-screenkampagner blev som sædvanligt gennemført med de velkendte gode resultater. Via kampagnearbejdet blev der også i 2006 foretaget målinger og analyser af markedet og distributionskæderne. Herved er vi sikret et godt informativt udgangspunkt til markedet i de kommende år, hvor en stigende enhedspris for juletræerne vil blive sat i fokus som en målsætning.

Projekt afsætningsfremme nobilis

Som et led i bestræbelserne på at stimulere efterspørgslen på klippegrøntet – og herunder især nobilisgrøntet – blev der i 2006 iværksat et stort afsætningsfremmende projekt under navnet Nordic Green. Det er ønsket fra Produktionsafgiftsfondens side, at der anvendes større og større kapacitet på klippegrøntområdet, og derfor bliver der nu



flyttet bevillinger fra Original Nordmann til klippegrøntprojekter som Nordic Green.

Hensigten med dette projekt er at starte en langsigtet aktiv og målrettet indsats for dels at udvide forbruget af klippegrønt generelt og dels at øge efterspørgslen efter de mest velsorterede og højest betalte sorteringer. Kampagnen er beskrevet i flere af foreningens udgivelser i 2006.

Det har vist sig i 2006, at der er en overvældende interesse for de elementer, som er bygget ind i kampagneforanstaltningerne. Der er derfor en optimistisk stemning i marketinggruppen, som er tilknyttet kampagnen. Der ser ud til at være gode muligheder for dels at løfte forståelsen af at købe de velsorterede varer, som betyder mindst muligt spild hos køberne, og dels i det hele taget at udvide forbruget af klippegrønt gennem en udvidelse af den periode man kan anvende grøntet. Grundlæggende betyder det, at grøntet fra at opfattes som et decideret juleprodukt fremover vil kunne ses som råvareprodukt i en lang række andre dekorationsprodukter, som finder anvendelse på andre tider af året – typisk vinteren efter nytåret samt det tidlige forår.

Foreningen forventer, at der vil kunne mærkes resultater af en sådan kampagneindsats i løbet af en forholdsvis kort kampagneårække.

Projekt om nobilis – produktionspotentialer og udbud

Med støtte fra PAF gennemførte vi en analyse af nobilis i 2006. Med det tilgængelige datagrundlag skulle udbud og afsætning passe rimeligt godt sammen. Men anvendelsen af udenlandsk arbejdskraft samt salg på roden medfører, at der klippes større mængder i bevoksningerne, end vi tidligere har set. Dette medfører samtidig med nogle år med meget varmt vejr i september – oktober, at udbuddet overstiger efterspørgslen. Med baggrund i analysen har vi derfor startet et større arbejde med afsætningsfremme af nobilis.

Generel vurdering af sæsonen 2006 for juletræer

I starten af året blev der brugt mange kræfter på at diskutere afslutningen på sæsonen 2005. De rygteviser meget store mængder usolgte træer – specielt i Danmark hos producenterne og i Tyskland – var genstand

for megen debat. I Dansk Juletræsdyrkerforening gennemførte vi derfor en systematisk stikprøveundersøgelse, der viste mellem 50.000 og 100.000 ikke solgte træer i Danmark og ca. 300.000 usolgte træer hos tyske producenter og i tyske handelsled. Disse tal kan forekomme store, men set i forhold til de samlede solgte mængder er de ikke alarmende. Ved vores undersøgelse og samtaler med tyske søsterorganisationer kom det da også frem, at restmængderne i Tyskland var tæt på det normale. Vi må i dag konstatere, at det altså især var i Danmark debatten kørte.

Årsagen til at de offentliggjorte prognoser ikke holdt, er som beskrevet ved flere lejligheder en stærkt forøget udbytteprocent i vores kulturer, samt en delmængde træer fra overgemte kulturer herunder toptræer. Markederne var altså parate til at aftage en kvalitet af træer som i de foregående mange år havde været helt usalgbare. I Dansk Juletræsdyrkerforening så vi på vores prognosegrundlag, men måtte konstatere bl.a. gennem samråd med andre i branchen, at grundlaget ikke fejlede noget – det var der bred enighed om. Vi inviterede derfor eksportører og andre grupperinger – med stor indsigt i tilplantningerne i Danmark – med til at offentliggøre en prognose for det fremtidige udbud. Men alle takkede nej. Vi må således konstatere, at vi var de eneste der offentligt turde sige noget om udbuddet.

Vi meldte ret tidligt ud, at vi vurderede at efterspørgslen efter nordmannsgran træer ville fortsætte udviklingen i retning af større markedsandel. Med et faldende udbud både i Danmark og i Europa som helhed, skulle der ikke meget fantasi til at vurdere, at priserne igen ville stige. Det meldte vi ud igennem hele foråret og forsommeren. Ovennævnte udvikling medførte nogen forsigtighed og en del grupperinger var interesseret i, at forstærke uklarheden om udbuddet. Det medførte også, at der tidligt i foråret blev indgået handler med kæderne, som set i bakspejlet var til for lave priser. Da handlerne kom i gang i august viste det sig, at de udenlandske opkøbere var parate til at give mere for træerne – måske ikke de ønskede 10- 15 kr., men et sted mellem 5 og 10 kr. Det blev samtidig gjort klart for opkøberne, at kvaliteten skulle aftales mere specifik end året før, og ville man ikke give de 10-15 kr., måtte man acceptere en noget ringere kvalitet. Der var i starten en meget stor efterspørgsel efter B kvalitet, medens A kvaliteten først blev kraftigt efterspurgt noget senere på sæsonen. Mærkningen startede i juli, og i hele juli og august gik det

fint med at handle træer til en merpris på 7-10 kr. Modsat tidligere år kom der ikke nogen stilstand i markedet i september. Det blev nemlig ret hurtigt klart at udbuddet var mindre, og for første gang i 10 år oplevede vi at priserne steg gennem hele sæsonen og toppede i begyndelsen af december. Prisstigningen fra august til december er vanskelig at vurdere, men der er enighed om, at der skete en stigning, og at den som gennemsnit har ligget på ca. 5 kr. Den træge start på salget af A kvalitet/ON kvalitet blev afløst af en meget kraftig efterspørgsel i oktober- november.

Der var et bemærkelsesværdigt lavt antal reklamationer, og det på trods af meget tidlig hugst og varmereklorder i hele efteråret. Årsagen til denne heldige udvikling skal nok primært findes i afsætningsituationen. Det er sælgers marked, og dette medfører at man tænker sig om to gange inden man reklamerer, selv om en reklamation var berettiget. Køberne er bange for at blive hængt af som kunde i de kommende år. Herudover har det meget regnfulde og fugtige klima været til stor fordel for træernes holdbarhed, men det har medført nogen besvær med opkørte spor og tilsmudsede træer i høstperioden. Fra vores besigtigelsesrejser i december kan vi melde, at der overalt var positiv stemning. Der blev udsolgt på alle markeder. Enkelte steder er der rester tilbage, men byggemarkederne, i Tyskland, var i en del områder tomte allerede 3-4 dage før jul. Priserne for de kvalitativt ringere træer er steget markant – en del steder er der tale om en fordobling af forbrugerpriserne på to år. For de bedre træer er der noget større spredning. En del steder er der kun sket moderate stigninger, men her var prisniveauet højt i forvejen. Andre steder er de gode træer steget med 20-30 kr. i forbrugerleddet.

Når man skal evaluere sæsonen for træerne som helhed kan vi kun konstatere, at sæsonen har været den bedste i mange år. Der er dog et par opgaver for branchen til den kommende sæson. Tidligere leverancer er et stigende problem. Ansvar for eventuelt nåletab skal entydigt placeres, når køber vil have træerne leveret så tidligt. En anden opgave er, at få præciseret hvor længe træerne må blive på pallerne. Såfremt vi vil bevare vores image som leverandør af kvalitetsvarer, skal disse opgaver løses.

Generel vurdering af sæsonen 2006 for klippegrønt

For klippegrønt af nordmannsgran tegnede situationen meget godt i starten af sæsonen.



Dansk Juletræsdyrkerforening – den rene rådgivning



Der var god efterspørgsel, og det forhold, at udbytteprocenten steg markant i 2005 samt rydning af arealer i forbindelse med ændring af landbrugsstøtten medførte en optimistisk stemning. De indledende handler skete da også til stigende priser. I forhold til året før vurderes det at disse tidlige handler er sket til 25-50 øre højere priser. Men senere skete der en afmatning, og priserne faldt lidt tilbage. Årsagen hertil skal navnlig ses på baggrund af det ekstremt varme og milde klima, som medførte store vanskeligheder med eksporten. Den negative trend blev forstærket af det velkendte forhold med anvendelse af udenlandsk arbejdskraft eller salg som selvklip. Den besparelse der er ved at anvende udenlandsk arbejdskraft er foræret væk i lavere salgspriser.

For nobilis klippegrøntet har sæsonen været besværlig. Der er meget blandede tilbagemeldinger en del har solgt godt til gode priser, men mange har haft afsætningsvanskeligheder og priserne har været pressede. Handelen startede udmærket, men også her medførte det milde efterårsvejr store vanskeligheder, og da det køligere vejr indtrådte i november, var det for sent at rette op på den samlede eksport. Navnlig på nobilis området, er den strukturændring, vi ser vedrørende håndteringen af klippegrøntet, særdeles negativ. I hastig stigende grad overlader nobilisproducenterne klipningen enten til udenlandske firmaer, der køber hele bevoksninger som selvklip eller til danske selvklipkøbere. De klippede partier, kan herigennem bringes meget billigt til østeuropæiske lande, hvor klippegrøntet forarbejdes til færdigvarer, der sendes på det vesteuropæiske marked til priser, som vores normale vesttyske afsætningskanaler ikke kan matche. Den onde spiral er dannet, og danske producenter er sorteper i hele dette spil. Rent prismæssigt har vi set en udvikling, hvor navnlig selvklipprisen er faldet dramatisk, og det helt ukritiske salg til østeuropæiske selvklipfirmaer, har udkonkurreret vores sædvanlige afsætningskanaler, der ellers har givet gode priser for en velsorteret vare.

Udbuddet af nobilis burde efter det datagrundlag, der er tilgængelig for beregning, passe med de mængder, der er solgt i Danmark og eksporteret. Men selvklipsystemet med anvendelse af salg på roden medfører generelt set et større udtag i bevoksningerne, og herigennem kommer der større mængder på markedet. Selv om der i den videre forarbejdning skal frasorteres store mængder end normalt, bliver resultatet et merudbud. Dette har sammen med klimaet

mindsket afsætningsmulighederne i år, og medført et presset marked.

Generelt for klippegrønt kan sæsonen konkluderes således:

- Vi fik en forbedring på markedet for nordmannsgran klippegrønt
- For nobilis er der blandede oplevelser – generelt en dårlig sæson
- Nobilis priserne har været under pres men for velsorterede partier kunne der handles til priserne fra 2005
- Afsætningen på hjemmemarkedet forløb udmærket til fornuftige priser

- Nobilispriserne for usorterede partier til eksport har i bedste fald været som året før
- Klimaet har medført vanskeligheder og mindsket salget totalt
- Salg af selvklip til udenlandske firmaer har ødelagt strukturen i afsætningskanalerne til Tyskland
- Selvklippriserne for nobilis har i bedste fald ligget på niveau med året før



Dansk Skovkontor A/S
Rygsprøjter, Vermorel 2000 PRO Comfort,
 manuel 16 Leller eldrevet 18 L

Praktisk udstyr i professionel kvalitet:
Dansk Skovkontor A/S . Tlf. 57 83 01 10 . www.dansk-skovkontor.dk

ABIES frø

Høstområder og frøkvalitet:

- ◆ Fri for al tvivl om herkomsten i nordmannsgran – egne *udvalgte og præcist* afgrænsede indsamlingsområder i Georgien, – Ambrolauri og Borshomi, samt i Rusland, – Arhyz og Apsheronk. Og vi er til stede under høsten hvert år.

Åbenhed, faglig udvikling og dokumentation:

- ◆ *Herkomstspecifikation af frøet på afdelingsniveau*, nu bakket op af GPS-baserede indsamlingsregistreringer – det forbedrer dokumentationen af et planteparti.
- ◆ *Kvalitetssikring af hele vores proces* fra koglehøst i Georgien til forbehandlet frø til kunder i Vesteuropa – gør os bedre og giver endnu større gennemsigtighed.
- ◆ *Proveniensafrøprøvninger*, især "Frost Frø"-forsøget i nordmannsgran – de første resultater kom i 2004 og i 2006-2007 vil vi få resultaterne af dette unikke afprøvningssæt.
- ◆ *Konsekvent opfølgning på ny forskning*, – bl.a. gennem herkomstsikker markedsintroduktion af lovende provenienser, senest Arhyz / Nordkaukasus.

Fokus 2006-07:
 Resultater fra NGR-forsøget

Specialister i Nordmannsgran og Nobilis
 H Ø S T – K L Æ N G N I N G – F O R B E H A N D L I N G – O P B E V A R I N G

ABIES Frø ApS
 tel (+45) 7021 0515 · fax (+45) 7021 1218 · mobil (+45) 4010 3834
 e-mail: abies@abies.dk

