

# 20 år i bestyrelsen

Af Dyrkningskonsulent Bent K. Christensen

## 20 år i en bestyrelse - 20 år i Dansk Juletræsdyrkerforening.

Fra Dansk Juletræsdyrkerforening blev grundlagt i maj 1984 – oprindeligt som Dansk Skovforenings Pyntegrøntsektion – og til i dag, har Skovrider Finn Jacobsen, Langesø Skovbrug, gennem hele perioden siddet med ved bestyrelsesbordet og fulgt udviklingen i branchen på tæt hold.

Man kan naturligvis spørge om, hvad der ligger bag et sådant mangeårigt engagement, og svaret vil hænge uløseligt sammen med en personlig interesse, men også den ånd og udvikling, som var med til at sætte foreningen i gang og skabe en branche, der gennem årene har bredt sig fra skoven og ud på markjorden.

20 år har ændret mange ting, og derfor kan beretningen fra perioden ikke undgå at be-

røre udviklingen fra en begrænset medlemskare opfyldt af pionerånd til den nuværende dagligdag med rationaliseringer og faldende indtjeningsevne i skovbruget. Denne udvikling danner samtidig afsæt for de næste spørgsmål om, hvad det er for en rolle, foreningen skal spille i de kommende år, og hvilke opgaver, der er behov for at få løst med de midler, som er til rådighed?

## I begyndelsen

Op gennem 1970'erne begyndte juletræer og pyntegrønt at udvikle sig fra at være en niche til at få større og større betydning for økonomien i skovbruget. Gennem de første mange år blev interesserne varetaget via Dansk Skovforenings Handelsudvalg, men 1981 skete der en væsentlig udvikling med ansættelsen af Eksportkonsulent Esben Møller Madsen. Et tilbagevendende problem var dog at finde penge til at kunne købe konsulenten fri til at løse specifikke opgaver om juletræer og pyntegrønt. Hvordan kunne man få samlet folk fra denne særlige produktionsgren for i flok at løfte den økonomiske opgave?

## Impulsen udefra

1982 blev på mange punkter et skelsættende år i branchens udvikling. Her deltog Finn Jacobsen og Esben Møller Madsen i et juletræskonvent ved Seattle i USA. "Det var som at træde ind i en hel ny verden", fortæller Finn Jacobsen, "og vi blev grebet af atmosfæren med forelæsninger, demonstration af blandt andet formklipping, maskinudstillinger og meget mere. Med andre ord fik vi en ordentlig en på opleveren!" Deltagelsen i konventet satte for alvor gang i tanker om at etablere et tilsvarende forum blandt danske producenter, og



knap 2 år efter, den 17. maj i 1984, skete det. Her blev Pyntegrøntsektionen oprettet som en sektion i Dansk Skovforening med særskilt kontingent. Succeskriteriet var, at der skulle kunne samles en kontingentmasse på 1 million kroner – ellers ville initiativet falde til jorden, men målet blev nået, og sektionen blev etableret. Samme år blev det første medlemsblad sendt ud med en komplet adresse-liste over sektionens 148 medlemmer!

## Et fællesskab opstår

Sektionen blev dannet på baggrund af krav fra dyrkerne om at oprette et fagligt netværk. I årene forud var det store problem, at producenterne arbejdede adskilt fra hinanden, og der var en yderst begrænset eller slet ingen kommunikation imellem dem. Det gav let spil for opkøberne, og gjorde prisdannelsen vanskelig, for det var umuligt på den enkelte ejendom at vurdere markedsudviklingen og dermed fastsætte varens pris. Den daværende grossistforening havde allerede i foråret 1984 taget forskud på en markedssituation med forøget udbud ved at udsende en indkøbsprislister. Her var priserne reduceret med 20% – hvilket i øvrigt var stærkt medvirkende til producenternes opslutning om stiftelsen af den ny forening!

## Pionerånd

"De første år var præget af stor entusiasme – en entusiasme, som man godt kan savne lidt



Finn Jacobsen

af i dag", påpeger Finn Jacobsen. Det var år med mange nyheder om blandt andet provenienser og gødskning, men nogle spørgsmål fra den tid står fortsat ubesvarede, eksempelvis hvor frøet vitterligt kommer fra.

I det nyetablerede fællesskab var pionerånden et bærende element, og her blev blandt andet forskellige metoder til formklipping afprøvet og vist frem, så det var muligt at drage nytte af andres erfaringer. I de år blev der genereret megen viden i kraft af funktionærernes lokale afprøvninger, for nye opfindelser opstår i praksis som løsninger på konkrete behov. I dag er mange funktionærer forsvundet fra skovene, og i takt med det er antallet af lokale eksperimenter faldet. Mantraerne om, at "det er for dyrt" eller "det nytter alligevel ikke noget" er desværre blevet udbredte. Samtidig er der en tendens til en akademisering, hvor en opsamlet erfaring først har gyldighed, hvis den forsøgs-mæssigt er afprøvet adskillige gange, behandlet statistisk og til sidst har vist sig at være signifikant.

## Afsætningen

Et af sektionens første projekter var at få lavet en udbudsprognose, for der var på dette tidspunkt en udbredt frygt for, at der ville opstå en situation med overudbud, hvis den årlige produktion skulle komme til at overstige 1 million træer!

"Vi var klar over, at det var nødvendigt at stjæle markedsandele fra andre træarter" for-



tæller Finn Jacobsen, men det var også et arbejde, som ville komme til at koste penge. Hvordan dette problem skulle løses, var oplhav til mange diskussioner, for gruppen af grossister ønskede ikke at bidrage økonomisk. Der blev dog fremsat et forslag om, at hvis producenterne bidrog med penge, så ville grossisterne tilbyde viden og markedsføring. I kraft af de fælles interesser, blev der etableret et positivt samarbejde mellem grossister og producenter, og det resulterede i kulturer med store udbytter af god kvalitet. Gennem en række år steg prisen samtidig med, at udbuddet blev øget. Juletræsproduktionen blev kendt som en succesbranche, og folk udenfor skovgærdet begyndte nu at fatte interesse for produktionen, og tilplantningen tog fart. Såvel producenteres antal som deres størrelse blev øget gennem disse år.

Udviklingen betød også, at der opstod en ny gruppe medlemmer, som "kun" havde juletræer og ikke skov. Kravene var imidlertid, at man skulle være medlem af både Dansk

Skovforening og Pyntegrøntsektionen og betale kontingent begge steder, for at kunne få adgang til informationerne. Enden på diskussionen blev, at Pyntegrøntsektionen i 1993 blev udskilt som en selvstændig forening for at sikre en organisering af mark-producenterne.

## At løfte i flok

"Opgaven med at få producenterne til at løfte i fælles flok har været central gennem alle årene. Allerede under besøget i USA i 1982 lærte vi udtrykket "free-loaders" at kende", fortæller Finn Jacobsen. Free-loaders betegner de ejendomme, som valgte at stå udenfor enhver form for organisation, og i stedet for lukrerede på de andres indsats, og det er ikke kun amerikanerne, som har døjet med dette fænomen. En høj organisationsgrad i branchen har vist sig altid at være nødvendig – ikke kun for at skaffe økonomiske midler til arbejdet – men også for via markedsinformation at opnå en bedre afsætning.

Da Pyntegrøntsektionen i sin tid blev oprettet, gennemførte Det Forstlige Forsøgsvæsen projekter uden brugerbetaling. Med etableringen af FSL i 1992 blev politikken ændret, så projekterne nu skulle tilføres en vis brugerbetaling. Foreningen afgav sin direktør, Kaj Østergaard, som chef for verdens første forskningsafdeling for pyntegrønt og juletræer. Dette var en oplagt mulighed for at præge prioriteringen i den ny forskningsinstitution. Senere vendte Kaj Østergaard dog tilbage til direktørstolen i juletræsdyrkerforeningen, og forskningsinstitutionen blev omstruktureret.

Med oprettelsen af Produktionsafgiftsfonden for juletræer og pyntegrønt (PAF), hvor statsmidler indgår i samme omfang som bidrag fra producenterne, blev to af foreningens ønsker opfyldt: dels at få bidrag til fællesopgaver fra alle free-loaders og dels gennem bestyrelsesarbejde i PAF at få indflydelse på prioriteringen af forskningsopgaverne gennem fordeling af forskningsstøtten.

## Kurven knækker

Ser man tilbage på udviklingen af branchen, så faldt årene med de store tilplantninger sammen med, at der begyndte at komme tyrkiske frø til landet. Mange bevoksninger så lovende ud, indtil de nåede en meters højde, men så begyndte de til gengæld at vokse for stærkt, og mange nye producenter oplevede, at produktionen ikke blev vellykket, fordi der ikke var brugt det rigtige frø. Det skæbnesvangre resultat blev, at på det tidspunkt hvor udbudskurven steg for alvor, faldt kvaliteten samtidig, og det blev alt for let at påpege kvalitetsfejl. Samtidig var der blandt producenterne en tendens til at være benøvet over udbuddet, og der gik mange rygter om, hvor store arealer, der var tilplantet. Kigger man i de første prislistes for 20 år



Finn Jacobsen har ikke kun været frontfigur i Dansk Juletræsdyrkerforening. Mange vil kende ham fra kåringen af Årets Juletræ på Langesømmessen, hvor han som ankermand i messen hvert år har "topkuppet" vindertræet for at udstyre det med Den gyldne Stjerne.

siden, er det tankevækkende, at priserne dengang faktisk var højere end i dag – også selv om man ikke regner med inflation. Det forhold har naturligvis ædt en del af entusiasmen, for mange steder blev juletræerne ikke den guldgrube, som man forventede. Det er de seneste år kommet til udtryk ved, at det økonomiske grundlag for en række funktionærer er forsvundet.

Efter en kort tænkepause fortsætter Finn Jacobsen: *"Det er frustrerende, at branchen er inde i en sådan krise, hvor man nærmest smider produktionen fra sig i et ophørsudsalg. I øjeblikket handler man langt mere ud fra tankegangen om minimering af tab frem for profitmaksimering!"*

Har foreningen ikke kunnet gøre mere for at afsætte medlemmernes træer, eksempelvis ved at etablere et handelskontor for juletræer og pyntegrønt? *"Jeg er overbevist om, at det er godt, at foreningen – trods de gentagne debatter – ikke har gjort alvor af denne ide, for foreningen ville få til opgave, at sælge de produkter, som det ikke har været muligt at afsætte til anden side. Den opgave kan man kun løse, hvis man er skraldemand",* forklarer Finn Jacobsen. *"De gode varer kan alle sælge, men det er bulk-varen og de dårlige kvaliteter, som kræver dygtighed og hånddelag at afsætte på en fornuftig måde – og nogle kvaliteter skal måske slet ikke bringes på markedet?"*

Denne problemstilling blev bekræftet med etablering af det producentejede Naturdan, hvor foreningen fungerede som fødselshjælper. Vi fik også konstateret, at de traditionelle grossister dengang godt kunne finde sammen, når der oprådte en "fælles fjende". Naturdan blev trods gode kræfter i bestyrelsen lukket efter få, men erfaringsrige år på markedet.

## Ny viden

Et tilbagevendende spørgsmål i foreningen har været forholdet til de udenlandske kollegaer – eller konkurrenter om man vil. Skal der føres en dialog, eller skal vi søge at holde vores viden indenfor landets grænser? *"Min overbevisning er klar. Frem for at bruge energi på at bygge mure med henblik på at værne om sin egen viden, skal man i stedet for hver dag søge at skabe ny viden",* understreger Finn Jacobsen. *"Det er nemlig yderst farligt at tro, at vi er de eneste, som kan skabe den nye viden! Det forspring, som vi havde en gang, er måske ikke længere så stort, og i et informationssamfund er det vanskeligt at forhindre viden i at blive spredt."*

Man kan med god ret spørge om, hvad det er, der bliver forsket i nu, for det er jo i vidt omfang producenterne selv, som finansierer dette arbejde gennem midlerne fra PAF. Mange – særligt blandt godsejerne – mener, at alle PAF-midler burde gå til afsætning. Traditionelt hænger det sammen med, at mange store ejendomme har haft deres egne funktionærer til at varetage og udvikle



det dyrkningstekniske arbejde. Måske vil man se et holdningsskift i de kommende år på baggrund af udtyndingen i skovenes medarbejderstab.

I forhold til dyrkningen er problemet, at der mangler en del grundforskning for at forstå de mekanismer i planten, der har indflydelse på eksempelvis vækstregulering og planteernæring. Med tidshorizonten i grundforskningen må vi dog ofte spørge os selv, om vi får nok for pengene i forhold til løsning af de aktuelle problemer, som vi står med her og nu.

Samtidig mener Finn Jacobsen, at der er megen viden at hente hos beslægtede erhverv ved at turde kigge ud over skovgærdet – eller vildtheget. Tænk eksempelvis på, hvordan mekaniske løsninger fra vinavlens nu kører rundt blandt juletræerne i kraft af portaltraktorerne. En sådan udvikling kræver dog, at man tør udveksle viden med eksempelvis den franske vinbonde, hvis fætter måske producerer juletræer.

## Langesømessen

En mulighed for at skabe sådanne kontakter til udlandet har der været på Langesømessen, og etableringen af den kontakthold – også til udlandet – har været meget bevidst. Finn Jacobsen forklarer: *"Det værste, der næsten kan ske for den danske branche, er, at vi bliver et spotmarked med billige træer, hvor man kun kører hen, hvis man ikke kan få træerne andre steder!"*

Da arbejdet med Langesømessen begyndte tilbage i 1992 efter maskindemonstrationer i 1978, 1984 og 1987 var hensigten at skabe et udstillingsvindue, som kunne trække udenlandske producenter og handlende til landet på et tidspunkt, hvor træerne var klar til salg. Oprindeligt bestod messen af både en foredragsrække samt en egentlig udstilling. Særligt foredragsrækken var i begyndelsen af 90'erne anledning til mange diskussioner, for mange var bange for, at man ville sætte

sit forspring over styr ved, at der blev holdt foredrag på andet end dansk. Trods sprogbarriere, må man dog erkende, at i praksis er det ikke så svært at finde en, som kan hjælpe med oversættelsen; og *"specielt når arbejdspladserne forsvinder i Danmark, synes jeg ikke, at man kan fortænke kompetente folk i at søge udenlands for at tjene til det daglige brød her",* betoner messens bagmand.

Tyskerne har forsøgt at kopiere messen, men i kraft af være først, har Langesømessens været det etablerede forum, og i praksis kan man se, hvordan indkøbsturen til Danmark bliver planlagt i forhold til den tredje torsdag i august. Langesømessen er nemlig blevet det forum i Nordeuropa, hvor man møder de folk, som har betydning for én i relation til juletræer. De tyske messer bliver nu indpasset i kalenderen, så de ikke møder konkurrence fra Langesø.

## Ny art

*"Ser man på foreningens fremtidige opgaver, så har vi i mange år, med god succes, satset på nordmannsgranen, men lytter man til markedsfolkene, må vi overveje, om det ikke er på høje tid at få udviklet en ny juletræsart",* indleder Finn Jacobsen. Langt de fleste produkter har en introduktionsperiode. Slår produktet an, følger en fase med stigende markedsandele, men efter en periode med høje salgstal ses det typisk, at markedsandelene igen begynder at falde. Indenfor juletræerne er det et mønster, man kan genfinde for både almindelig ædelgran, rødgran og blågran. De har alle haft en levetid på omkring 20 år. Nutidens juletræ har gennem flere år heddet nordmannsgran, men set i et historisk lys, må man spørge, om produkternes afløsning af hinanden mon er ophørt? Vi gør i hvert fald ikke ret meget for at få udviklet det næste produkt i rækken, og i løbet af få år kan vi blive mødt med en kraftig konkurrence fra naturtro plastiktræer.

Arten *Abies amabilis* har et par gange været i fokus som afløser for nordmannsgranen, men måske er det de forkerte provenienser, vi hidtil har forsøgt med. Det giver jo ikke et fyldestgørende billede at lave en sammenligning af arterne ud fra afprøvninger med 3–4 provenienser. Særligt, hvis man tænker på nordmannsgranen, er det slående, at hvis vi i sin tid havde fået frø fra Tyrkiet, var det yderst tvivlsomt, om vi i dag ville have dyrket denne art.





**Historisk set har moden skiftet indenfor juletræsarterne. Spørgsmålet er, om dette mønster er blevet brudt med nordmannsgranen. Vi gør i hvert fald ikke ret meget for at få udviklet en ny art. Det kan vise sig at blive en strategisk fejl! *Abies amabilis* kunne være et bud på en afløser for nordmannsgranen, men det forudsætter, at man kan finde den rigtige proveniens.**

En anden art, som jeg har haft stor tiltro til er *Abies magnifica*, der har en ensartet væksthastighed uanset træets alder. Imidlertid synes arten at have den ulempe, at den ofte får røde nåle i træets kegle.

“Set med mine øjne ligger der i udviklingen af en ny juletræsart en stor og meget vigtig opgave i foreningen; ikke kun på det dyrknings-tekniske område, men også i markedsføringen, hvor det er afgørende at påvirke såvel udenlandske som danske trendsættere i, hvordan et juletræ skal se ud. Det gælder for øvrigt, hvad enten det er vores nuværende art eller en helt ny”, kommenterer Finn Jacobsen.

## Det glemte blå

Det mangeårige bestyrelsesmedlem fortsætter: “En anden opgave er *nobilis*! Her må vi jo med skam erkende, at vi blot dyrker denne art, men ikke gør noget særligt for at sælge den!” I betragtning af, at 80 % af den europæiske produktion finder sted i Danmark, og her er koncentreret på omkring 350 ejendomme, ligger der et stort potentiale for at være markedsstyrende, hvis vi kan etablere en efterspørgsel på de eksklusive blå produkter. Hertil kommer, at vores kulturer jo allerede er etableret, og der kan ikke forventes en konkurrence fra nye bevoksninger indenfor de første 20 år. Samtidig må man ikke overse, at *nobilis* er en afgrøde, som kræver store kapitalbindinger i produktionsapparatet, og dermed kræver en væsentlig mere strategisk planlægning end produktion af juletræer. Man kan således spørge sig selv, om der mon

vil blive opbygget større klippebevoksninger i andre europæiske lande?

I øjeblikket er problemet, at administrationen og de dygtige skovarbejdere forsvinder fra mange ejendomme, og selve høstarbejdet bliver i stedet overtaget af selvklipperne. Med adgangen til billig arbejdskraft fra de nye EU-lande, er det meget sandsynligt, at mængderne af de billige bulk-varer vil blive øget i de kommende år. Derfor er det også nu, at den niche, som hedder blå *nobilis*, skal plejes.

Markedsføringen af en blå eksklusiv vare kan blive et andet nyt og centralt arbejdsområde for foreningen. Her må vi igen engagere os med trendsættere, som kan “markedsføre” skovens blå, og bringe det ind i forbrugerens bevidsthed som mere end blot gravdekorationer og billige adventskranser. I et sådant arbejde er det afgørende, at vi holder fast i kvalitet frem for kvantitet og undlader at levere de flade mosgrønne typer, som vor markedsføringskonsulent i Frankrig udnævnte til *Nobilis communis*. Uden en eksklusiv kvalitetsvare vil hele idegrundlaget i denne markedsføring forsvinde.

**Vil vi blot fortsætte med at sælge vores gode liftkvaliteter i *nobilis* som et halvfabrikata?**

Udviklingen har de seneste år været, at vi har fokuseret på mængderne og har i den forbindelse udraderet både nichearterne, men også de eksklusive blå varer fra *nobilis*. I et marked, som fokuserer på mængderne, kunne man overveje konsekvent at efterlade den blå “liftvare” på træet, og så kun høste den på særbestillinger.

Der ligger stadig mange muligheder gemt i at produktudvikle *nobilis*-klippet, som vi i dag udelukkende sælger som et halv-fabrikata. En indgang var at se på, hvordan varen skal pakkes. Måske skal spidserne klippes af og lægges i vat, for det synes ikke hensigtsmæs-



sigt at flytte rundt med de tykkeste grendele. Det er muligvis kun en tredjedel af de 350 ejendomme med nobilis, som vil gå i ind i et sådant forædlings- og markedsføringsarbejde, men jeg er sikker på, at det vil give en øget professionalisme blandt deltagerne. Ulempen med en lille gruppe er naturligvis den økonomiske side, hvor der vil være færre til at betale.

I mange år er der blevet fokuseret på afsætningen af nordmannsgran – fordi produktionen er eksploderet. Tænk en gang, hvis vi begyndte at bruge de samme ressourcer på afsætningen af nobilis! Det vil naturligvis koste penge, men afsætningsarbejdet var i sin tid udgangspunktet for etablering af foreningen. Måske vil man en dag opleve, at historien gentager sig, når der opstår en ny sektion i foreningen – Nobilissektionen.

## Drivkraften

Hvad er det, som får en person til at sidde 20 år i bestyrelsen først som formand, men senere også som både næstformand og menigt bestyrelsesmedlem? "Juletræer og pynte-grønt har interesseret mig meget, og har været en væsentlig del af mit liv", fortæller Finn Jacobsen. "Samtidig har jeg været heldig at arbejde på et distrikt, hvor området har været prioriteret gennem mange år. En del af Langesøfondens formål har været at støtte udvikling og forskning i skovbruget. I perioder med mangel på likvide midler til dette, har vi i stedet for lagt funktionærtimer og arealer til mange udvalg og forsøg. Det har naturligvis givet nye impulser og været med til at holde os på forkant med udviklingen. Erfaringsgrundlaget fra de mange års bestyrelses- og udviklingsarbejde kan dog af og til være en hæmsko for nye ideer, og derfor har jeg også valgt at trække mig fra posten som næstformand, så der kan komme nye kræfter og ideer til."

## Bevare eller nyt?

Når Finn Jacobsen ser tilbage, så har mange ting både i branchen og foreningen ændret sig gennem de sidste 20 år: "Min opfattelse er, at vi i foreningen har reageret på de fleste forhold af betydning for branchen, men har ikke kunnet ændre dem alle. I løbet af årene har foreningen ændret sig fra at være en græsrodsbevægelse præget af pionerånd til at blive en etableret institution med en masse eksisterende hjul, som skal holdes i gang. På samme måde har arbejdet i bestyrelsen ændret sig fra at være meget praktisk orienteret til at blive langt mere fokuseret på de organisatoriske forhold, hvor man søger at værne om det, man har, frem for at udvikle det, man ikke har! Situationen kan af og til minde mig om jongløren, der kaster flere og flere tallerkener op i luften, men på et tidspunkt kan han ikke håndtere flere, selv om han også tager både ben og hoved til hjælp. Her må han vælge, om han blot vil fortsætte – med risiko for at publikum begynder



**Mon ikke tiden er ved at være moden til at iværksætte en markedsføring og produktudvikling af dette eksklusive blå produkt, som vi nærmest har ene-leveringsret på i Danmark?**

at kede sig – eller han vil vove at lade enkelte tallerkener falde ned, for i stedet også at inddrage kegler og bolde i nummeret."

Efter en kort tænkepause fortsætter det mangeårige bestyrelsesmedlem og initiativtager til foreningen: "Som jeg har nævnt før,

er det min overbevisning, at det er langt vigtigere at skabe ny viden, frem for at ofre en masse kræfter på at beskytte den viden, som man allerede har!"



## Få ryddet op i skoven – effektivt og hurtigt



**Fordele ved grenknusning:**

- Klargøres til ny kultur
- Mere arbejdsvenlig skov uden ranker, også en fordel for jagtfolket
- Det knuste materiale hæmmer ukrudt og virker som gødning
- Grenknuseren klarer alt arbejdet i én arbejdsgang.
- Kapacitet: 4-7 timer pr. ha
- Vi har 3 FAE grenknusere - og vi kommer over hele landet.

**Knud Daugaard-Hansen**  
Skanderborgvej 31, 8751 Gedved  
Tlf. 7486 7018 – fax 7486 7000  
Mobil 4018 2198 – 2427 2435  
e-mail: [daugaard-hansen@mail.dk](mailto:daugaard-hansen@mail.dk)  
[www.daugaard-hansen.dk](http://www.daugaard-hansen.dk)