

Årsberetning

Dansk Juletræsdyrkerforenings årsberetning for 2000

Af Kaj Østergård, Bent K. Christensen, Henrik Mainz og Jan Jürgensen

Denne årsberetning redegør for Dansk Juletræsdyrkerforenings aktiviteter i 2000. På afsætningsområdet har år 2000 været et skidt år for de danske producenter. Sorteringen af juletræerne i eksportleddet har været helt ude af trit med sund fornuft og aftagernes opfattelse af sorteringsreglementet. Det har medført en uacceptabel pris til de danske producenter. Klimaproblemer gjorde afsætningen af klippegrønt besværlig.

For Dansk Juletræsdyrkerforening blev året også præget af en fortsættelse af de aktiviteter vedrørende en generel markedsføring, som begyndte i 1997. Det er glædeligt at se, at den markedsføring virker efter hensigten med en stigende mængde af eksporterede træer.

På området vedrørende information og dyrkning har foreningen udvidet aktiviteterne til gavn for medlemmerne. Foreningen er således klædt på til at klare ønskerne om rådgivning og løbende information.

Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt (PAF) har nu fungeret i næsten 4 år. I den periode har foreningen været kraftigt involveret i såvel den daglige drift som iværksættelse af projekter med støtte fra fondens midler. Administrationen af fonden har vist sig at være væsentligt tungere end forventet.

Organisatoriske forhold

Bestyrelsen

Dansk Juletræsdyrkerforening ledes af en bestyrelse bestående af følgende 11 personer:

Godsejer Kim Berner (formand),
 Clausholm Gods, Hadsten
 Skovrider Finn Jacobsen (næstformand),
 Langesø Skovbrug, Morud
 Godsejer Johan Scheel (næstformand), Rye-
 gaard Land- og Skovbrug, Kirke Såby
 Godsejer Chr. Wedel-Neergaard, Svenstrup
 Gods, Borup
 Forstkandidat Lars Vilhelm, Orenæs Gods,
 Falster
 Skovrider Frands Fraas Nielsen, Skovdyrker-
 foreningen Fyn Nord, Odense

Skovfoged Kim Bech Nielsen, Frijsenborg,
 Hammel
 Godsejer Torben Halbye, Høvdingsgaard,
 Mern
 Skovrider Michael Glud, Hedeselskabet, Får-
 vang
 Godsforvalter Bo Jung, Mølleskoven m.fl.,
 Store Merløse
 Gårdejer Henrik Nissen, Åbenrå.

Bestyrelsen er herudover suppleret med følgende tre observatører:

Direktør Jan Søndergaard, Dansk Skovfore-
 ning
 Kontorchef Karsten Gasseholm, Skov- &
 Naturstyrelsen
 Forskningschef Jens Peter Skovsgaard,
 Forskningscentret for Skov & Landskab.

Der har i årets løb været afholdt 7 bestyrelsesmøder, og Forretningsudvalget har holdt møde 5 gange.



Sekretariatet

I sekretariatet er der ikke sket udskiftninger i løbet af 2000, men i Frankrig er Lone Nielsen fratrådt, efter at de afsætningsfremmende aktiviteter er droppet ned på dette marked. Pr. 1. marts 2000 ansatte vi Jan Jürgensen på halv tid. Gennem Jans ansættelse er foreningens kapacitet på dyrkningsområdet blevet forøget, og med en person placeret i Jylland burde der være grundlag for at spare rejsetid i forbindelse med det stigende antal konsulentopgaver. Sekretariatet består herefter af 5,5 helårsmedarbejdere samt en studentermedhjælp til forsendelse, kopiering og diverse arbejder. Efter indkøring af de relativt mange nye medarbejdere, der kom til i 1999, fungerer sekretariatet nu godt.

Telefon og edb

I løbet af året har foreningen fået installeret nyt edb- og telefonsystem, og vi håber, at vi på denne måde kan følge med den rivende udvikling, der er på hele IT-området. Vi arbejder på at få forbedret foreningens hjemmeside, ligesom vi undersøger mulighederne for at omlægge en del af vores informationsformidling til de elektroniske medier.

Bestyrelsesarbejdet

Bestyrelsens arbejde i 2000 har, udover den daglige drift, især drejet sig om følgende:

- produktionsafgifter
- sekretariat
- markedsføringsprojekter
- markeds- og prisforhold
- revision af vedtægterne og kontingent-aftaler
- gennemførelse af vedtægtsændringer

Produktionsafgifter

Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt er i 2000 blevet evalueret for at skabe grundlag for en beslutning om fortsættelse eller nedlæggelse efter den første 5 års periode. Der blev i fondens regi afholdt en evalueringsdag i april, og på generalforsamlingen sidste år blev emnet debatteret. Ved begge lejligheder var der stemning for en fortsættelse. Behandlingen af produktionsafgifterne har i høj grad involveret et samarbejde med Skov- og Naturstyrelsen. I regi af Skov og Naturstyrelsen blev der foretaget en evaluering af fonden ved hjælp af analysefirmaet GFK. Bestyrelsen for fonden har efterhånden skabt en hel del rutiner vedrørende sagsgangen for projekterne m.m.

Sekretariatet

Bestyrelsen har behandlet sekretariatets bemanding og fremtidige arbejdsopgaver. Vi har i 2000 kunnet fastholde et højt fagligt niveau i de eksisterende aktiviteter samtidig med, at det på kvalificeret vis har været muligt at gennemføre de nye aktiviteter i Produktionsafgiftsfonden og de relativt store afsætningsprojekter.

Markedsføringsprojekter

Bestyrelsen har arbejdet med at udvælge indsatsområder og prioriteringer i forbindelse med Dansk Juletræsdyrkerforenings ansøgninger til Erhvervsfremmestyrelsen og Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt. De fleste ansøgninger resulterede i bevilgede midler.

Markeds- og prisforhold

Bestyrelsen har i løbet af året behandlet markedets udvikling. Samtidig har prisniveau og spredning af markedsinformation har været indgående behandlet. Bestyrelsen har set særligt på sorteringsreglerne og navnlig fortolkning af reglerne i forhold til den tolkning, som andre producentorganisationer i Europa foretager.

Revision af vedtægterne og kontingentaftaler og gennemførelse af det

På generalforsamlingen blev vedtægterne ændret, så at alle nu skal være direkte medlem af foreningen, hvis man ønsker løbende at modtage information fra foreningen. Der er dog mulighed for, at de enkelte skovdyrkerforeninger, Hedeselskabets distrikter og administratorgrupper kan opnå rabat, såfremt man kan samle minimum 5 medlemmer hver med et produktionsareal på 0-9 ha.

Medlemssituationen

Foreningens medlemstal er stigende i forhold til 1999. Foreningens ordning, hvor nye medlemmer kan få første års medlemskab gratis, giver gode muligheder for potentielle medlemmer til at danne sig et indtryk af Foreningen.

Erfa-grupper

Sekretariatet deltager ofte i møder hos de ca. 15 erfa-grupper. Vi har brugt år 2000 til at få et overblik over hvilke aktiviteter, der finder sted i de forskellige erfa-grupper. Det har bevirket, at vi nu må konstatere, at mange grupper fungerer godt, men at andre til gengæld ikke fungerer optimalt. Ligeledes har vi haft dialog med flere grupper om et udvidet samarbejde indenfor gruppen. Det kan omfatte såvel samarbejde på afsætningsiden som samarbejde på dyrkningsiden eller fælles indkøb med mere. Det er tanken, at der i løbet af 2001 vil blive taget initiativ til en reorganisering af hele systemet med erfa-grupper, hvilket også skal ses i lyset af, at der fremover ikke må udsendes vejledende priser.

Fællesområdet

Tidsskrifterne

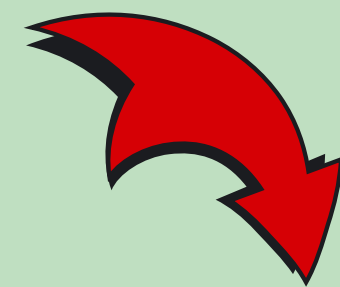
PS Nåledrys er tidligere blevet udgivet 2 gange årligt, men fra år 2000 kommer bladet nu 4 gange: marts, juni, september og december. Juni nummeret kommer i praksis ofte midt i maj, så medlemmerne kan have foreningens beretning i rette tid forud for generalforsamlingen.

Ideen ved at udgive 4 årlige numre er, at det på den måde bliver muligt at bringe artikler, der er aktuelle på udgivelsestidspunktet. Til gengæld skal det enkelte bladnummer så kun være halvt så stort som tidligere; sådan at stofmængden bliver den samme. Indtil videre er mængden dog blevet øget, men

det skyldes delvist, at mange projekter, der er støttet af PAF, formidler deres resultater i PS Nåledrys. På den måde ser en stor gruppe af producenterne, hvad de får for deres produktionsafgift. Den større mængde stof har ikke haft direkte økonomisk betydning for foreningen, da indtægterne fra annoncerne har nået et niveau, hvor de kan dække omkostningerne til trykning og porto. Magasinet er derfor omkostningsneutral for foreningen. De 4 udgivelser og stofmængden har imidlertid medført et øget tidsforbrug for medarbejderne til bladproduktion, og heri ligger en indirekte omkostning.

Dyrkning og afsætning er de to hovedområder, man kan læse om i magasinet, men nye produkter og forskningsresultater bliver også beskrevet. Flere holdningsprægede artikler – også gerne skrevet af medlemmerne – bliver dog ofte efterlyst. Hensigten er at holde en seriøs linie i stofvalget, men at præsentere det i et letforståeligt sprog og et indbydende layout. I vores informations-samfund er det ikke længere problemet at få information ud, men derimod ind.

Ved siden af PS Nåledrys udsender Dansk Juletræsdyrkerforening løbende Korte Meddelelser. I 2000 blev det til 39 numre eller lidt mere end 3 gange om måneden. Korte Meddelelser er nyhedsbrevet, der orienterer om aktuelle dyrknings- og markedsforhold samt nyheder i branchen. På den måde forsøger vi løbende at holde vores medlemmer orienteret, og de tilbagemeldinger, vi får, er da også, at netop Korte Meddelelser er en af de største fordele ved at være medlem af foreningen.



I år 2000 begyndte PS Nåledrys at udkomme 4 gange årligt mod tidligere 2 gange. Samtidig bliver foreningens medlemmer også løbende orienteret via Korte Meddelelser.





Dansk Juletræsdyrkerforening deltog på Langesømessen med 2 faglige punkter på busturen samt en stand, hvor både Original Nordmann kampagnen og kåringen af Danmarks flotteste juletræ havde til huse.

Korte Meddelelser bliver læst, så snart den kommer ind ad brevsprækken, mens PS Nåledrys godt kan tåle at ligge og så igen senere blive fundet frem fra reolen.

Mange medlemmer giver udtryk for, at endnu flere informationer i Korte Meddelelser vil være ønskeligt. Her vil sekretariatet fremover foretage en yderligere prioritering af arbejdsopgaverne for bedre at kunne tilgode vores medlemmer på det område.

Begge blade bliver udsendt med avisposten. Samtidig har en mindre gruppe medlemmer også modtaget Korte Meddelelser pr. fax. Efter omlægningen af foreningens edb- og telefonsystem har udsendelse med fax vist sig at være meget arbejdskrævende. I stedet for er det nu muligt at modtage Korte Meddelelser pr. e-mail, men der bliver arbejdet videre med muligheden for igen også at udsende via faxen.

Langesømessen

Traditionen tro, deltog Dansk Juletræsdyrkerforening igen meget aktivt på Langesømessen. Dels med en stand lige ved indgangen til messeområdet, dels med to punkter - sortering og vækstregulering - på den faglige rundtur.

Messedagen var travl med mange besøg, og omkring 75 besøgende gav udtryk for, at de gerne ville meldes ind i foreningen. Kåringen af årets juletræ trak mange mennesker til standen, ligesom mange gerne ville have en uformel snak, købe bøger eller lige se nærmere på materialet fra Original Nordmann kampagnen. Det sidste blev præsenteret af vores tyske reklamebureau Koop und Hagenkötter, der i dagens anledning havde medbragt en Volvo af ældre dato. Ligesom Original Nordmann træerne var den mørkegrøn og havde lang holdbarhed.

De to punkter på den faglige rundtur viser Dansk Juletræsdyrkerforening som en meget aktiv medspiller i branchen. Vi er på ingen måde en videnskabelig institution som Forskningscentret for Skov & Landskab, men derfor kan vi godt fremvise praksisnære afprøvninger. I virkeligheden er sådanne 2 punkter nok en meget bedre reklame for, hvad foreningen kan og er gode til, end mange fine foldere og flotte farvestrålende plakater.

Internationale kontakter

Dansk Juletræsdyrkerforening er medlem af den Europæiske Forening for Juletræsdyrkere, og vi har en plads i bestyrelsen. Denne forening er ikke særlig aktiv, men vi finder, at det er nødvendigt at være med. Dels for at have et beredskab så man på vegne af alle Europas juletræsproducenter kan agere i relation til EU, dels af hensyn til øvrige politiske tiltag af betydning for vores branche. Endelig giver et aktivt medlemskab også et

netværk, som kan anvendes i forbindelse med markedsovervågning, information om den udenlandske produktion og i forbindelse med landvindinger på produktions- og afsætningsområdet.

De tyske producenter har i de senere år arbejdet for en større organisering. Man har valgt at danne organisationer for hver enkelt delstat, og man forsøger at få et paraplyforbund op at stå for de indtil videre 9 lokale delstatsforeninger. Dansk Juletræsdyrkerforening er blevet kontaktet med henblik på et tættere samarbejde med producentorganisationen i Slesvig - Holstein, da den organisation minder noget om den danske, men med væsentlig færre medlemmer. Vi har indledt systematisk orientering vedrørende priser og afsætning, men har ikke noget formaliseret samarbejde.

De irske juletræsproducenter har vi igennem årene haft en omfattende dialog med, da en række forhold i Irland og i Danmark kan sammenlignes. På sidste års generalforsamling kom den irske formand med et spændende indlæg om irsk juletræsproduktion, og vi blev inviteret til at besøge Irland for at se, hvordan man laver juletræer her. Ca. 25 af vores medlemmer deltog efterfølgende i en interessant og spændende rejse til Irland i juli måned.

På det nordiske plan er der for flere år siden etableret et formaliseret samarbejde, og det er blevet udbygget i løbet af år 2000. Således har nordmændene ønsket vores hjælp i forbindelse med sorteringsmøder, og på den organisatoriske plan har vi orienteret om, hvordan vi finansierer og opbygger forskning, produktudvikling og rådgivning. Vi har ligeledes kontakt og samarbejdsaftale med den finske organisation, mens der ikke er nogen organisation i Sverige. De dansk uddannede funktionærer i det sydlige Sverige søger dog naturligt dialog med foreningen.



Som en del af Original Nordmann kampagnen havde vores tyske reklamebureau medbragt en Volvo af ældre dato. Hvad er ligheden med Original Nordmann træer?



Samarbejdspartnere

Der er nu gået ca. 3 år siden Forskningscenteret for Skov & Landskab (FSL) meddelte, at man nedlagde Afdelingen for Pyntegrønt. Blandt andet med støtte fra Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt bliver der gennemført en del forskning indenfor området. Der er mellem foreningen og FSL en god dialog om, hvilke indsatsområder, der skal prioriteres. FSL er nu blevet en del af det store center for Skov og Landskab, og de tidligere rådgivende udvalg er blevet væsentlig bredere i sit indhold og virke. Det er derfor nødvendigt, at der fortsat er en dialog på mere konkrete områder, ligesom dialogen om en mere praktisk indgangsvinkel til forskningsprojekterne er blevet et prioriteret område for foreningens sekretariat og bestyrelse.

Medarbejdere ved Landbohøjskolen (KVL) viser en stigende interesse for branchen, da det er blevet klart, at der ligger spændende forskningsopgaver og mulighed for finansiering i Produktionsafgiftsfonden her. KVL trækker ligeledes på sekretariatets ekspertise i forbindelse med undervisning og ved studerendes specialer.

Danmarks Jordbrugsforskning har ligeledes set nogle forskningsmæssige muligheder i branchen, og navnlig afdelingen i Aarslev har hyppige henvendelser til sekretariatet og Produktionsafgiftsfonden.

Med Skov- og Naturstyrelsen er samarbejdet intensiveret og udbytterigt. Der foregår i Styrelsen en række aktiviteter på pyntegrøntområdet som resten af branchen kan nyde godt af. Den overordnede statslige beslutning om at udfase pesticiderne på statens arealer, har givet statskovdistrikterne nogle store udfordringer. De landvindinger, der sker på det område, vil komme hele branchen til gode. Branchen bør være glad for, at der fortsat bliver produceret juletræer og pyntegrønt i statskovene. Herved kender de lovforvaltende myndigheder produktionen til bunds. Sekretariatet har derfor også udvidet dialogen med såvel styrelsens centralt placerede medarbejdere som distriktspersonale, der gennemfører mange spændende udviklingsprojekter.

Med Miljøstyrelsen har vi ligeledes intensiveret arbejdet i forbindelse med vores off-label ansøgninger. Vi har gennem denne samarbejdspartner et godt netværk til debatten om pesticiderne.

I løbet af året har vi holdt møder med Plantedirektoratet for at drøfte gødningsnormerne. Fra foreningens side ønsker vi en mere fleksibel norm, der tager hensyn til de jordbundsmæssige forskelle, der giver forskellige behov for tilførsel af



Ca. 25 danske medlemmer tog imod den irske juletræsdyrkerforenings invitation om at komme på besøg.

Til USA har vi et mangeårigt samarbejde på dialogbasis. Det er navnlig på forskningsområdet og vedrørende produktudvikling, at dialogen er intens. Det giver et godt grundlag for at vurdere udviklingen i USA, og der jo er en tendens til, at den amerikanske udvikling med ca. 5 års forsinkelse kommer til Europa.

PR og presse

Foreningen har i løbet af året haft en særdeles god kontakt med såvel de trykte som de elektroniske medier i Danmark. Det betyder, at når debatten opstår, fremstår Dansk Juletræsdyrkerforening som en aktiv part i den. I flere tilfælde har vi ligefrem været med til at sætte dagsordenen for debatten.

I løbet af året er der udsendt pressemeddelelser om relevante emner både af interesse for pressen, men også af betydning for vores medlemmer. Et eksempel er vores liste over detailsalgssteder, der er både efterspurgt og ofte bliver trykt i lokale og regionale aviser.

I udlandet har vi gennem vores samarbejdspartnere også haft et godt forhold til pressen. Gennem vores afsætningskampagner opnår vi en god og effektiv omtale i en lang række medier. Især har der i det sydtyske område i år været god effekt af indsatsen. I det område har vi tidligere oplevet både usaglige og useriøse angreb på dansk juletræs- og pyntegrøntproduktion.

Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt

Dansk Juletræsdyrkerforening har siden fondens oprettelse i 1997 varetaget sekretariatsfunktionen for Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt. Der har desværre været stor udskiftning af medarbejdere på dette område, men det er vores

håb, at der nu er fundet en løsning, som giver mere stabilitet. Miljø- og Energiministeren har udpeget en bestyrelse for Produktionsafgiftsfonden. Siden oprettelsen har der været en meget stor interesse for fonden, hvis man måler det på antallet af ansøgninger om støtte. Det samlede ansøgte beløb overstiger derfor langt de midler, som fonden har til rådighed.

Sekretariatet har lagt et stort engagement i at oplyse om fondens eksistens og i at informere om indberetningspligten. Det er blandt andet sket gennem pressemeddelelser, annoncer og redaktionel omtale i alle relevante skovbrugsmedier samt i en række landbrugs- og jagt faglige medier. Der er blevet taget fat på den efterfølgende kontrolfase, som vil være en løbende aktivitet også i årene fremover. For arealer, der ikke har været tilmeldt fonden, vil afgiften blive opkrævet med rente tilbage til 1997 eller tidspunkt for kulturanlæg. Yderligere information om fondens arbejde kan findes i fondens årsberetning.

Oprindelig blev fonden vedtaget for en fem års periode, og den udløber med udgangen af 2001. Der har derfor i løbet af året været afholdt en temadag, hvor man fremlagde resultater fra nogle af de støttede projekter; ligesom der var mulighed for at debattere fondens fremtid. Emnet var også til debat på vores generalforsamling og endelig har Skov- og Naturstyrelsen ladet analysefirmaet GFK gennemføre en undersøgelse af fondens virke. Alle de tiltag har medført muligheden for en bred debat om fonden, og ved alle arrangementer var der overvejende flertal for en fortsættelse af fonden. Dansk Juletræsdyrkerforening har derfor drøftet fondens fortsættelse med Skov- og Naturstyrelsen, og det er nu indstillet til ministeren, at fonden bør fortsætte på samme vilkår som nu.



Markvandringerne fandt sted på Bredal Planteskole, Holckenhavn Skovdistrikt og Dønnerup Skovdistrikt. Markvandringerne giver mulighed for at møde andre praktikere og udveksle erfaringer i marken.

næringsstoffer. Vi er blevet meget positivt modtaget af de embedsmænd, der administrerer reglerne, men det kniber med at få positiv dialog med de øvrige jordbrugsorganisationer. I sidste ende er der jo politik i, hvilke afgrøder man skal regulere kvælstofnormerne for i relation til vandmiljøplanerne.

Syns- og skønssager

I år 2000 er foreningen igen blevet kontak- tet i forbindelse med retslige tvister indenfor branchens område. Vi har således været retslig udpeget skønsmænd i 6 sager og udenomsretlig udpeget som skønsmænd i to sager. De mange udpegninger som syns- og skønsmænd viser, at foreningen også blandt advokater er kendt som brancheorganisatio- nen indenfor juletræer. Samtidig bliver vi betragtet som en aktør, der leverer et uvil- digt og fagligt godt arbejde. Sagerens ind- hold spænder vidt, og de berører alt fra planteleverancer over dyrkningsmæssige skader til afsætning. Herudover bliver fore- ningen i stigende omfang brugt til at vurde- re ejendommens værdi i forbindelse med salg, samt ved ejendommens overgang til sel- skabsform. I branchen er der som bekendt fra tid til anden en del investeringsprojekter, og i forbindelse med introduktionen af disse bliver foreningen ekspertise ofte anvendt af såvel udbydere som potentielle investorer.

Dyrkningsområdet

Temaet i årets aktiviteter har været intensi- vering af juletræsdyrkingen praktiseret gennem afholdelse af kurser, temadage, markvandring og rådgivning. Ligeledes har der været aktiviteter overfor myndighe- der, hvor foreningen på medlemmernes veg- ne blandt andet har søgt og fået et antal off- label godkendelser.

Kursusvirksomhed

I samarbejde med AgroForum Koldkærgård har foreningen afholdt to ugekurser i henholdsvis formning af juletræer og infor- mation om forsøgsresultater indenfor jule- træedyrking.

I forsommeren blev der med støtte fra Pro- duktionsafgiftsfonden gennemført fem mini-kurser i vækstregulering af topskud. Endeligt er der afholdt et antal temadage om formning af juletræer i samarbejde med blandt andet lokale skovdyrkerforeninger.

Markvandring

Markvandringerne foregik i år på henholds- vis Bredal Planteskole, Holckenhavn Skovdi- strikt og Dønnerup Skovdistrikt. Ekskursion i forbindelse med generalforsamlingen blev holdt i samarbejde med Johansens Plante- skole og Skovdyrkerforeningen Vejle Amt.

Emnerne på disse arrangementer har spændt fra provenienser, stamtal, klippe- metodik, udbytte og økonomi i nobilis til planteafstande, plantestørrelser, 2. genera- tion nyplantning eller genindplantning, bredde- og topskudsreduktion og fuglepin- de i nordmannsgrankulturer.

Det meget store fremmøde viser markvan- dringernes værdi som et forum, hvor prakti- kere møder hinanden og kan diskutere aktuelle tiltag, samt videregive egne erfaringer indenfor dyrkingen.

På Langesø messen fremviste foreningen en praktisk afprøvning og resultater af de vig- tigste topskudsreguleringsmetoder i nord- mannsgran.

Off-label

Efter mange overvejelser har foreningen bevæget sig ind på off-label området. Off-

label betyder, at et planteværnmiddel - i form af en handelsvare - må blive brugt i en afgrøde, der ikke står på etiketten. De særlige forhold omkring godkendelsen betyder også, at det er den enkelte ejer, som skal have tilladelsen; ligesom det også er ham, der har ansvaret, hvis der opstår skader i afgrøden, fordi midlet er blevet brugt.

Den periode, hvor et off-label middel bliver afprøvet, er ofte væsentligt kortere end den flerårige proces med udvikling, forsøg og godkendelse som de traditionelt godkendte midler er igennem. Det kan betyde, at alle vejrforhold eller kombinationer af dyrkningsmæssige forhold ikke har været til ste- de under afprøvning. Ved den efterfølgende praktiske brug kan midlet give uventede skader, fordi netop én bestemt kombination af forskellige faktorer ikke var til stede, da handelsvaren blev afprøvet.

Erstatningsspørgsmålet ved brug af off-label midler kom desværre uønsket meget i fokus i dyrknings sæsonen 2000. Svovl, i to forskel- lige handelsvarer, blev off-label godkendt til bekæmpelse af galmider. Svovl er et aktiv- stof med god effekt overfor galmiderne, og under udviklingen og afprøvningen af mid- let er der ikke blevet konstateret skader. Den erfaring ændrede sig desværre. Særligt ved sprøjtninger omkring den 20. juni, hvor tem- peraturerne var høje, blev der efterfølgende konstateret skader. Dels i form af egentlige svidninger af de nye skud, dels som en ofte ensidig gulfarvning af træerne. Skadesårsa- gen er endnu ikke klarlagt, men den skyldes muligvis et antal samvirkende faktorer.

Det har overrasket alle, at skaden kunne opstå, og flere medlemmer har givet udtryk for, at foreningen - i den aktuelle sag - alvor- ligt har forsømt at orientere medlemmerne. Efterfølgende kan denne kritik have en vis berettigelse. I løbet af sommeren var det ikke muligt at vurdere omfanget af skader- ne, eller hvordan de ville udvikle sig; lige- som skadesårsagen endnu ikke er blevet fastslået. Vi ved, at vores informationer bli- ver læst nøje og en forhastet konklusion kan - hvis den bliver gentaget nok - ende som "sandheden"; selv om den måske ikke er korrekt. Ved vurdering af sagsforløbet må man huske på, at et angreb af galmider også er en alvorlig skade på træerne, og mod gal- midler må svovl fortsat anbefales. Sprøjte- praksis bør dog ændres på en række områ- der.

Selv om der i år 2000 blev konstateret ska- der - sandsynligvis som følge af brugen af et off-label middel, så er off-label et begreb, som vi vil komme til at arbejde med frem- over. For en producent af planteværnmidler er det bekosteligt at udvikle, afprøve og få godkendt et nyt middel. Derfor bliver nye midler i stor udstrækning kun søgt god-

kendt til afgrøder, hvor investeringen kan blive tjent ind igen. Indenfor juletræer og pyntegrønt er markedet ikke så stort, og nogle midler bliver af denne årsag måske ikke markedsført til disse afgrøder, selv om de har god effekt. Her er off-label godkendelser en mulighed for nye midler til brug for branchen.

I år 2000 fik Dansk Juletræsdyrkerforening off-label tilladelse til brugen af Cerone til topskudsregulering samt Kumulus S og KVK sprøjtesvovl til bekæmpelse af galmider.

Gødningsnormer

For ejendomme, der er tilmeldt ved Plantedirektoratet, og samtidig laver gødningsplan og regnskab, er det muligt at købe afgiftsfri gødning. Besparelsen er omkring 5 kr. pr. kg kvælstof (N). Med denne ordning er der samtidig fastlagt en kvælstofnorm på 75 kg

N/ha i juletræer og pyntegrønt. I nogle dele af landet er denne mængde kvælstof i underkanten af det nødvendige; særligt for de salgsklare træer. Af den grund har foreningen taget kontakt til Plantedirektoratet for at drøfte normerne. Vi har fundet stor lydhørhed for vores problemstilling, men på nuværende tidspunkt er det vanskeligt videnskabeligt at dokumentere, at behovet er større. Samtidig synes det, som om der også kan være forskel mellem de enkelte dyrknings sæsoner. Af den grund arbejder vi i øjeblikket på at få lov til at udarbejde konsulenterklæringer; ligesom det også kendes fra landbruget.

På grund af kvælstofnormerne har vi igen året forsøgt at påvirke vores medlemmer til at økonomisere med kvælstoffet. Dels ved at vurdere behovet for gødskning i forhold til plantens alder, dels ved at udbringe gødningen ad flere omgange og

gerne med punkt-gødskning frem for bred-gødskning. Endelig er et tema at overveje, hvilken gødning, der bliver brugt på forskellige tidspunkter af året. Således er vores vurdering, at der ikke er behov for så kvælstofrige gødninger som for eksempel NPK 23-3-7 i foråret.

Generelt konsulentarbejde

Foreningens medlemmer rekvirerer i stigende omfang konsulentbesøg på deres ejendom om rådgivning indenfor plantning, renholdelse, skadedyrbekæmpelse og bredde- og højderegulering.

Det hænger sammen med, at medlemmerne ønsker at optimere deres produktion ud fra de muligheder, der findes, med hensyn til for eksempel gødningsnormer og lovligt planteværnsmidler.

Telefonrådgivning er meget udbredt, og det er medlemmernes mulighed for hurtig kontakt om aktuelle dyrkningsmæssige eller tekniske problemer. Så vidt det er muligt bliver der givet et svar med det samme, men i enkelte tilfælde er det nødvendigt at undersøge problemet nærmere, og senere vende tilbage med et svar.

Afsætningsområdet

Prisforhandlinger 2000

Dansk Juletræsdyrkerforening har i mange år lavet vejledende priser for juletræer og klippegrønt. De vejledende priser har gennem årene fungeret som en guide for prisniveauet. Selv om den reelle markedspris på visse produkter i perioder har været under eller over den vejledende pris, så er det kutyme, at handelsprisen altid sættes i forhold til Juletræsdyrkerforeningens vejledende priser. På den måde har de vejledende priser normalt virket som et stabiliserende element, og for producenterne har der været "noget at holde sig til".

Tilblivelsen af de vejledende priser i 2000 var anderledes end i de foregående år, da det næsten udelukkende var bestyrelsen, der var involveret i udarbejdelse af de vejledende priser. Foreningen har gennem hele sæsonen i Korte Meddelelser orienteret om forløbet af handelen, men som det fremgår nedenfor, blev der generelt vurderet handlet under de vejledende priser for visse højdeklasser og sorteringer.

Sorteringsmøder for juletræer

Sorteringsmøderne fandt i år 2000 sted hos Laurids Laursen, Råsted, Søren Overgård Laursen, Them, Lars Vittrup, Christiansfeld,



Erstatningspørgsmålet ved brug af off-label midler kom desværre i fokus i år 2000. Efter brug af sprøjtesvovl blev der flere steder i landet konstateret skader i form af svedne skud, nåletab eller gulfarvning. Alle tre typer ses på træet her. Årsagen til skaderne er endnu ikke klarlagt.

Langesø på Fyn, Gisegård på Sjælland og på Bornholm. Herudover er der afholdt sorteringsmøde i Rogaland i Norge.

Formålet med møderne var:

- at vise udmærkning og prisfastsættelse
- at diskutere produktionsmål og udtyndingsprincipper
- at diskutere valg af samarbejdspartner og kontraktindgåelse
- at drøfte markedssituationen på kort og langt sigt.

Interessen for sorteringsmøderne var endog meget stor, og møderne havde deltagelse af ca. 600 producenter. Der er ingen tvivl om, at disse møder har stor betydning for den enkelte producent, da man ved deltagelse i møderne kan sammenligne med sine egne træer derhjemme, og på den måde være bedre rustet til de salgsforhandlinger, man skal i gang med.

Sorteringsmøder for klippegrønt

Sorteringsmøderne for klippegrønt fandt i år 2000 sted på Feldborg i Midtjylland og på Store Frederikslund på Sjælland. Sorteringsmøderne formede sig som en gennemgang af sorteringsreglementet, kvalitet og priser for de vigtigste pyntegrøntarter. Flere havde medbragt eget klippegrønt, hvilket gav en god baggrund for en mere nuanceret diskussion. På møderne blev det klarlagt, at der er landsdelsvise forskelle på sorteringerne, og at der ligeledes er forskel i de pristilbud, som producenterne opnår. I 2000 var det ved sorteringsmøderne klart, at det sjællandske klippegrøntmarked var mere presset end markedet i de øvrige landsdele.

Sorteringsmøderne havde samlet deltagelse af ca. 100 medlemmer, hvilket er mindre tilfredsstillende, da disse møder er en god lejlighed til at få koordineret sortering og pris.

Foreningen tog også initiativ til at holde et møde om afsætningen af nobilis grønt i september. Formålet var at få en fælles linie vedrørende pris og sortering, da vi i Danmark har relativt få store producenter af nobilis klippegrønt.

Handelsaftaler og følgesedler

Foreningens formularer har som sædvanligt været meget efterspurgt af medlemmerne. Det er glædeligt, at så mange vælger at anvende den fortrykte sluseddél til brug ved handelsindgåelse. Næsten hver eneste gang, vi hører om reklamationsager, kan baggrunden findes i uklarhed om, hvad der



Flere havde selv medbragt eget klippegrønt til sorteringsmøderne. Det gav en god baggrund for en nuanceret diskussion om priser, kvalitet med mere. Desværre var deltagelsen i møderne begrænset.

egentlig er aftalt. De uklarheder minimeres i stor udstrækning ved brug vores sluseddler, der samtidig for mange fungerer som en slags check-liste, der sikrer, at man får det hele med, når der handles.

Det er samtidig vigtigt undervejs i handelsforløbet at kunne gøre rede for, hvad der skal ske, og hvad der er sket. Til det brug er vores følgesedler, der nøje beskriver alle forhold omkring leveringerne, meget velegnede. Her ser vi også eksempler på reklamationsager, der er opstået, fordi parterne ikke er enige om et hændelsesforløb, der meget ofte kunne have været dokumenteret med en korrekt udfyldt følgeseddél.

Vi har i løbet af året opdateret den danske udgave af sluseddelen, men der er hele tiden behov for korrektioner for at holde den ajour med udviklingen indenfor den stadig stigende internationalisering i handlen. Derfor vil vi også i år ajourføre de generelle salgsbetingelser, der står trykt på sluseddlerne. Begge formularer findes både på dansk og de tre europæiske hovedsprog, og vi har oplevet, at en stadig større mængde af især de tyske og engelske udgaver bliver efterspurgt.

Helhedsindtryk af sæson 2000

Et helhedsindtryk af sæsonen set fra producentens side kan beskrives som følgende:

Træer

Allerede i begyndelsen af året var vi via medlemmernes indberetninger klar over, at udbuddet af nordmannsgran træer ville stige. Erfaringerne med stigende udbud og stigende salg var rimeligt positive fra 1999. Dels havde kampagnen "Original Nordmann" medført markante stigninger i forbruget af nordmannsgran træer, og dels var der i producentledet stort set udsolgt af alle gode kvaliteter i 1999. På salgsstederne lå der i 1999 små mængder tilbage efter jul. Med den baggrund var det vores forventning, at det stigende udbud kunne sælges til en sorteringspraksis og til priser som i 1999. Imidlertid fik vi som bekendt en meget frodig vækstsæson, der medførte ekstremt lange topskud.

Imidlertid havde større eksportører og udenlandske indkøbere fået det indtryk, at udbuddet var endog meget stort, og det gav anledning til et magtspil om prisdannelsen, hvor danskerne alt for hurtigt gav køb.





Helhedsindtrykket af sæsonen 2000 er, at eksportmængderne steg, men det samme skete ikke med prisen.

Resultatet var, at de større danske eksportører ved et møde i begyndelsen af august konkluderede, at prisen skulle ned, og sorteringen strammes. En sådan holdning medførte naturligvis konfrontationer ved de første mærkninger. På foreningens sorteringsmøder i august blev det forhold da også debatteret livligt. Det er vores opfattelse, at ca. en tredjedel af vore medlemmer fulgte vores råd om at stå fast, og forlange en sortering som i 1999 med de dertil hørende priser. En anden tredjedel stod fast, men gav efter i løbet af september, og de fik en smule lavere priser og en skrappe sortering. Den sidste tredjedel – som især bestod af de mindre producenter – mente ikke, de kunne få vejledende pris og accepterede også en meget skrap sortering.

Foreningen opfordrede til en tilbageholdende adfærd, hvis man ikke kunne få vejledende priser for de kvalitativt store træer. Vi havde den opfattelse, at markedet reagerede ligesom i 1998, hvor vi også havde en nervekrig i hele september og oktober, men hvor efterspørgslen steg markant i november. Vi fik da også en stærkere efterspørgsel i november, men det var først hen i december, at bestillingerne kom på stribe. Dette udnyttede de af vore medlemmer, der mestrede "godt købmandskab". Udviklingen medførte også, at der stort set blev udsolgt af de gode kvaliteter, og et meget stort antal af sprinterne blev samtidig solgt.

Ovennævnte udvikling betød desværre, at de opnåede priser i medlemsskaren har svinget meget. Vi har eksempler på, at præcis den samme vare er solgt til samme handelsled med en prisforskel på 18 kr. Sorteringen er helt ude af trit med sorteringsreglementet, og her ligger branchens største problem. Alt for mange prima og standard træer er havnet som uklassificerede, og det har gjort ubodelig skade og usikkerhed hos de traditionelle studehandlere, som trods alt

Der er solgt ca. 3 millioner Original Nordmann etiketter, men der synes ikke at være harmoni mellem etiketternes kvalitetsfordeling, og hvad der bliver oplevet i producentledet.

er hoveddistributøren i detaileddet.

Set med en dansk producents øjne, har sæsonen 2000 derfor været dårlig. De udenlandske producenter, mellemhandlere og detailhandlere ser med stor undren på, hvordan danskerne er villige til at sælge til lavere priser end køberne er villige til at betale. De udenlandske mellemhandlere er de store vindere med avancer på 50-100 %. Et meget groft skøn over gennemsnitsprisen for de 8-10 millioner nordmannsgran træer, der er produceret i Danmark, er 45-50 kr., og herved er salgsprisen lavere end produktionsprisen.

Lyspunkterne er, at forbrugerpriserne på vore eksportmarkeder ikke faldt, og at der blev udsolgt i detaileddet. Kampagnen "Original Nordmann" viste endnu en gang sin store styrke, og træartssammensætningen viser stigende salg af nordmannsgran, hvilket har betydet, at den danske eksport er steget markant.

Klippegrønt

Afviklingen af klippegrøntsæsonen var stærkt præget af det meget milde klima gennem hele efteråret. Det gav store problemer med sammenbrænding og stop i klipningerne. Udviklingen gav et nervøst marked, som også påvirkede dels de totalt eksporterede mængder og dels prisdannelsen. De lagre, der på grund af klimaet og stop i eksporten blev opbygget, er i stor udstrækning blevet solgt under uret i Holland. Det er naturligvis ikke nogen heldig udvikling, da de priser, der er opnået ved den salgsmetode, ikke er gode. Bortset fra prisuroen på lagerparti-

erne, er det vores indtryk, at der er handlet til vejledende priser, men at store partier fra selvklippere har medført en del prismæssig turbulens og skift i handelskanaler.

Den mere langsigtede vurdering for nobilis er imidlertid, at ved en fornuftig adfærd fra de danske producenterne og eksportørers side, vil dette marked være godt og stabilt. For nordmannsgran klip var 2000 en fortsættelse af 1999 med uændrede priser, og hvor mængden af klip fra usalgbare juletræer i stor udstrækning har erstattet de kendte prima sorteringer fra regulære klippebevoksninger.

Etiketter og fordeling til kvaliteter

Som det er de fleste bekendt, sælger Dansk Juletræsdyrkerforening ikke selv etiketter mere. Med Hedeselskabet har vi indgået en aftale, der betyder, at vores medlemmer får 30% rabat på indkøb af etiketter. Aftalen indebærer også, at vi får information om salget af etiketter, og herigennem kan der udarbejdes forskellige statistiske sammenstillinger.

"Original Nordmann" etiketter til juletræer

Der er sammenlagt solgt ca. 3 millioner Original Nordmann etiketter. Ser man på kvalitetsfordelingen, tyder meget på, at den registrerede salgfordeling for Original Nordmann etiketter ikke harmonerer med, hvad der bliver oplevet i producentledet. Primaandelen af etiketter er for høj, med mindre de mange prima etiketter er anvendt til ommærkning. Det er en kendt sag, at mange standardtræer efter købet skiftede navn til prima.



Markedsovervågning

Indsamling af informationer om markedet for juletræer og pyntegrønt er af vital betydning, hvis man ønsker at være en betydende medspiller i hele handelsstrukturen. Ligeledes er det af stor vigtighed, at vores medlemmer gennem de informationer, de får i deres forening, er orienteret om, hvordan den produktion, de bruger så mange kræfter på at fremstille, bliver afsat. Derfor foretager foreningens medarbejdere hvert år i sæsonen et antal besigtelsesrejser til de største af de markeder, vi sælger vores produkter på. Sådan har vi i år 2000 besøgt både Tyskland, Østrig, Frankrig, Polen og Tjekkiet. Det er også vigtigt at se frem mod nye mulige markeder.

Udover rundrejser i Europa holder sekretariatet tæt kontakt til en lang række af de betydende aktører i distributionssystemerne. Det gælder både danske grossistfirmaer og de større udenlandske opkøbere. På den måde er det lykkedes at holde fingeren på pulsen i en ellers hektisk sæson. Selv enkeltsager kommer på den måde ofte til vores kendskab, så vores mulighed for at rådgive medlemmerne under udviklingen af eventuelle problemer er ganske betydelig.

Endelig holder foreningen til stadighed øje med hele mediebildet via abonnementsordninger på presseklip i både ind- og udland.

Afsætningsfremme for nordmannsgran i Tyskland og Østrig

Foreningens slagskib på det markedsføringsmæssige område er Original Nordmann afsætningsprojektet i hele det tysktalende område. Projektet har siden 1997 og til i dag udviklet sig til at indeholde mange elementer, som hele juletræbranchen har glæde af. Hovedresultatet af arbejdet er naturligvis etableringen af et officielt varemærke, som

tilhører hele branchen til brug for markedsføring af de danske træer i Tyskland.

Original Nordmann har efterhånden vist sig at have opnået stor gennemslagskraft i hele det tyske handelsled. En meget stor del af detailhandelen kender og bruger Original Nordmann træer i deres slutsalg til forbrugere i december måned. Helt ud på forbrugerplan viser det sig også, at kendskabet til varemærket er til stede. Undersøgelser foretaget i både 1999 og i slutningen af år 2000 indikerer, at forbrugerne genkender Original Nordmann som det eneste varemærke, de direkte kan henføre til produktet juletræer. Derfor er det også blevet inspirationskilde for flere af vores konkurrerende producentforeninger i Tyskland, der hver især også forsøger at etablere varemærker for deres lokale træer. En samlet koordineret indsats som kan matche Original Nordmann ses slet ikke, og vil formentlig heller ikke kunne etableres i Tyskland, så længe der eksisterer så store regionale meningsforskelle foreningerne imellem.

Samtidig bliver Original Nordmann hele tiden tilført nye elementer, der er med til at cementere den placering i markedet, varemærket allerede i dag har opnået. I år 2000 var kampagnen bygget op omkring 6 hovedelementer:

- En stor aktion rettet mod både elektroniske og trykte medier i hele det tysktalende medie billede kombineret med løbende pressearbejde i form af billed- og tekstmateriale, der fordeles til alle interesserede medier.
- Intens påvirkning af detailhandelsledet via nyhedsbrevet Nordmann News samt tilbud om brochure-, annonce- og reklamemateriale til brug for de enkelte handlende.
- Annonceringskampagner i udvalgte medier, især indenfor fagpressen, men også rettet mod forbrugerne via en omfattende billedspotkampagne på banegårde og i U-bahn-tog i de største tyske byer.

- Salg og distribution af salgsfremmende materiale og profilbeklædning til brug i detailsalget i december måned. Nye produkter tilføres programmet hvert år.
- Landsdækkende konkurrencer for både de detailhandlende samt de forbrugere, der køber deres juletræ hos en handler, der er tilsluttet aktionen.
- Udstilling og pressekonference rettet mod både medier og forbrugere i det sydtyske område med meget stor medieomtale som resultat.

Specielt har det nye tiltag med en kombineret pressekonference og udstilling, som fandt sted i München, vist sig at være en succes. Ofte har vi netop i Bayern set usaglige angreb på de danske træer. Den kritik er i år 2000 helt forstummet, hvilket i stor udstrækning må tilskrives kampagnens aktiviteter i det område.

Udover succesen hos medierne har især modtagelsen af de salgsfremmende materialer og profilbeklædningen været helt ud over alle forventninger. Salget er stadig i stærk stigning, og vi kan konstatere, at studehandlere ud over hele Tyskland, Østrig, Schweiz, Frankrig og England efterhånden anvender det producerede materiale. Det er en billig, men effektiv måde at synliggøre vores varemærke.

Hele kampagnen bliver bakket massivt op af de danske eksportører, der efterhånden også kan se deres fordele ved at bruge varemærket Original Nordmann i deres egen markedsføring. Indsatsen er som altid 100 % finansieret via Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt.

Afsætningsfremme for nordmannsgran juletræer i Polen

I det forgangne år tog vi for alvor hul på at overføre de gode resultater fra Tyskland til det mest lovende marked i Østeuropa, nemlig Polen.



En kombineret pressekonference og udstilling i München viste sig at kunne dæmme op for meget af den kritik af danske træer, som vi ofte oplever i Bayern.

Hovedideen var at bruge de elementer fra den tyske kampagne, som har vist sig effektive. Det indebærer, at der i Warszawa er oprettet et informationscentrum på linje med Informationszentrum Nordmantanne i Hamborg. Samarbejdspartneren her er det danskejede, men tværnationale lille reklamebureau MultiGraph. Firmaet har lokale kontorer i en række østlande, og derved har vi en god indgangsvinkel. Samtidig får vi en god og kvalitativ ydelse for de midler, vi investerer.

Hovedkræfterne blev i det forløbne år brugt på at skabe en effektiv kampagne, der placerer nordmannsgran som det naturlige valg af juletræ hos forbrugerne. Her er der også et antal grundelementer i kampagnen:

- En stor hovedaktion på Warszawa Børnehospital, der skal tiltrække et bredt medie billede sammenholdt med en billed- og tekstservice overfor især magasiner og aviser.
- Salg og distribution af salgsfremmende materiale og profilbeklædning.
- Påvirkning af forbrugerne via enkle virkemidler – eksempelvis reklamepostkort uddelt på cafeer, restauranter i alle større byer i Polen.

- Informationsformidling til detailhandelsledet via nyhedsbrevet Nordmann News i lighed med det tyske.

Afsætningskampagnen er kommet godt fra start, men ligesom i Tyskland vil der gå noget tid, før vi for alvor vil kunne aflæse resultaterne i form af enten en opnået merpris for de danske Original Nordmann træer eller et øget salg. Det skal dog tilføjes, at Polen generelt har udviklet sig ganske voldsomt med hensyn til de solgte mængder i forhold til 1998, hvor vi så småt begyndte med aktiviteter i dette land. Kampagnen i Polen er også 100% finansieret via midler fra PAF.

Eksportudviklingsprogrammerne

Allerede i 1999 påbegyndte foreningen gennemføre et udviklingsprogram for de af vores medlemmer, der ønskede at vide mere om den direkte eksport. Programmet fortsatte i år 2000, hvor der blev gennemført endnu et forløb, så mere end 40 mennesker nu har haft muligheden for at forbedre deres kompetence indenfor eksportområdet.

Begge programmer er gennemført med betydelige tilskud fra Erhvervsfremme Styrelsen, der med det tiltag netop ønsker at øge den konkrete viden om direkte eksport i små og mellemstore virksomheder. Programmerne er opbygget i moduler, hvor der bliver gennemgået generelle forhold om at gennemføre eksportsalg samt en direkte gennemgang af de største og mest interessante markeder. Endvidere har hver enkelt virksomhed, der deltager, mulighed for en individuel sparring med en eksportkonsulent for at opstille deciderede eksporthandlingsplaner.

Programmerne har været en succes, og vi kan se, hvordan de deltagende firmaer har været i stand til at øge andelen af de træer, de sælger direkte. Samtidig opnår de også en bedre og mere korrekt pris for varerne afhængig af, hvor de træder ind i distributionsystemerne.

Det er derfor tanken at forsøge at gennemføre yderligere et program i det kommende år til gavn for både de deltagende firmaer samt den resterende del af vores eksportled.

LEVINSEN SKOVFRØ A/S

(Levinsen Treeseed LTD)

Vi handler med skovfrø -
og ikke med andet!
Det sikrer uafhængig rådgivning og kvalitet i levering.

Med venlig hilsen
Niels Arp-Hansen

LEVINSEN SKOVFRØ A/S
Nørre Herlevvej 4
3540 Lyngø
Tlf. 48 18 75 27 Fax. 48 18 74 81
e-mail: levinsen@treeseed.com