

# Årsberetning

## Dansk Juletræsdyrkerforenings årsberetning for 1999

Af Kaj Østergård og Henrik Mainz

Denne årsberetning redegør for Dansk Juletræsdyrkerforenings aktiviteter i 1999. 1999 blev præget af foreningens aktive arbejde for at forbedre sortering og afsætning af NGR juletræer, samt gennemdrøftelse og vedtage en strategiplan. For Dansk Juletræsdyrkerforening blev året også præget af fortsættelse af de i 1997 igangsatte aktiviteter på afsætningsiden. Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt har nu fungeret i næsten 3 år, hvor Foreningen har været kraftigt involveret i såvel den daglige drift som iværksættelse af projekter med støtte fra fondens midler. Administrationen af fonden viser sig at være væsentligt mere omfattende 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)  
Ryegaard Land- og Skovbrug, Kirke Såby  
Godsejer Chr. Wedell-Neergaard,  
Svenstrup Gods, Borup  
Godsejer Gustav Berner, Holstenshuus,  
Fåborg  
Skovrider Frands Fraas Nielsen,  
Skovdyrkerforeningen Fyn Nord, Odense  
Skovfoged Kim Bech Nielsen,  
Frijsenborg, Hammel  
Godsejer Torben Halbye, Høvdingsgaard,  
Mern  
Skovrider Michael Glud, Hedeselskabet,  
Fårvang  
Godsforvalter Bo Jung, Mølleskoven m.fl.,  
Store Merløse  
Gårdejer Henrik Nissen, Åbenrå

Bestyrelsen er herudover suppleret med følgende tre observatører:  
Direktør Jan Søndergaard,  
Dansk Skovforening

Kontorchef Karsten Gasseholm,  
Skov- & Naturstyrelsen  
Forskningschef Jens Peter Skovsgaard,  
Forskningscentret for Skov & Landskab.  
Ved generalforsamlingen d. 26. maj på Tårn-  
borg Park Hotel trådte Direktør Torben  
Sommer Larsen, Skovrider Kjeld Velling og  
skovrider Bengt Kvitzau ud af bestyrelsen.

#### Sekretariatet

I sekretariatet er der sket en del udskiftninger i løbet af 1999. Direktør Jens Søgård Jacobsen fratrådte pr. 31. december 1998 og afløstes af Kaj Østergård, der tiltrådte den 1. marts 1999. Afsætningsmedarbejder Jacob Skude, der var midlertidig ansat, fratrådte den 30. april og blev erstattet af Henrik Mainz, der nu er ansat til at varetage afsætningsprojekterne samt gennemføre aktiviteter vedrørende eksportfremme. Dyrkningskonsulent Anders Suurballe fratrådte den 30. september og blev erstattet af Bent K. Christensen. I Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt fratrådte Bjarne Petersen den 15. august og blev erstattet af Anne Grethe Vejers, der arbejder med såvel forhold vedrørende Produktionsafgiftsfonden som almindelige sekretariatssager. I Frankrig fortsatte samarbejdet med Lone Nielsen. Sekretær i sekretariatet er fortsat Lisbet Kruse.

#### Bestyrelsesarbejdet

Bestyrelsens arbejde i 1999 har udover den daglige drift især drejet sig om følgende områder:

- produktionsafgifter
- sekretariat
- markedsføringsprojekter
- markedsforhold
- strategi for foreningen
- kontingentaftaler.

Bestyrelsen har især i begyndelsen af året været involveret i grundlaget for - og den praktiske implementering af - arbejdet med Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt. Behandlingen af produktionsafgifterne har i høj grad involveret et samarbejde med Skov- og Naturstyrelsen. Bestyrelsen for afgiftsfonden har etableret en del rutiner vedrørende sagsgangen for projekterne m.m.

Bestyrelsen har behandlet sekretariatets bemanning og fremtidige arbejdsopgaver i årets begyndelse. Vi har i 1999 kunnet fastholde et højt fagligt niveau i de eksisterende aktiviteter samtidig med, at det har været muligt at fastholde de nye aktiviteter vedrørende Produktionsafgiftsfonden samt de relativt store afsætningsprojekter på kvalificeret vis.

Bestyrelsen har arbejdet med udvælgelse af indsatsområder og prioriteringer i forbindelse med Juletræsdyrkerforeningens ansøgninger til hhv. EU-direktoratet og Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt. Begge ansøgninger resulterede i bevilgede midler.

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

Bestyrelsen har arbejdet videre med udarbejdelse af en strategi for foreningen på baggrund af rapporten vedrørende et handlingsprogram. Der foreligger nu en færdigbehandlet og godkendt strategiplan for foreningen. Der vil blive arbejdet videre med at udmønte strategiplanen i en række handleplaner, der nærmere vil præcisere hvorledes foreningens politik skal udmøntes i praksis på en række områder. Som en af de første handleplaner er der i 1999 taget hul på et udvalgsarbejde vedrørende kontingentaftaler for foreninger, selskaber og administrationsgrupper. Resultatet heraf fremlægges på generalforsamlingen.

#### FSL og pyntegrøntforskningen

Efter nedlæggelse af Pyntegrøntafdelingen pr 31. december 1998 foregår forskningen i pyntegrøntrelaterede emner i de øvrige afdelinger på FSL. FSL har en ambition om fortsat at være den førende forskningsinstitutioner på pyntegrøntområdet. Dansk Juletræsdyrkerforening har ikke ønsket en nedlæggelse af afdelingen for pyntegrønt ved FSL, men forventer, at FSL fortsat kan være med til at løse nogle af branchens tun-

ge forskningsopgaver. FSL har modtaget store tilskud fra Produktionsafgiftsfonden, og disse midler er med til at sikre finanslovsmidler til området, ligesom midlerne jo medfører, at erhvervet får løst de praktisk relaterede dyrkningsproblemer i branchen. Dansk Juletræsdyrkerforening har en samarbejdsaftale med FSL til gavn for begge parter. Aftalen omfattede en gensidig repræsentation i rådgivende udvalg, FSL's bestyrelse og Juletræsdyrkerforeningens bestyrelse. Samarbejdsaftalen rummede også en fordelagtig rabatordning for Juletræsdyrkerforeningens medlemmer på FSL's videntjeneste.

Foreningen finder at nedlæggelsen af pyntegrøntafdelingen ikke er heldig, idet det har en negativ indvirkning på bidragyderne til Produktionsafgiftsfonden, ligesom denne nedlæggelse kan opfattes som en mulig nedprioritering af arbejdet med pyntegrønt.

## Medlemssituationen

Foreningens medlemstal er svagt stigende i forhold til 1998. 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. 56 valgte at tage imod dette tilbud i 1999, og heraf valgte 29 at melde fra inden udmeldelsesfristen den 30. september.

## Generalforsamlingen

Foreningens generalforsamling den 26. maj fandt sted på Tårnborgh Parkhotel i Korsør. På generalforsamlingen blev det besluttet at hæve medlemskontingentet med 2% for 2000. Forud for generalforsamlingen blev der om formiddagen afholdt en foredragsrække med indslag fra "Original Nordmann" ved Direktør Koop fra vores tyske reklamebureau, Koop und Hagenkötter, indslag om den franske afsætningskampagne med foredrag af Lone Nielsen og endelig et foredrag af Kaj Østergård om kampagnernes effekt og dyrkningens økonomi i relation til produktionspris og slutbrugerpris. Dagen efter generalforsamlingen var der ekskursion på Lorup Skovdistrikt, hvor vi blev præsenteret for produktion af kvalitetstræer samt så på forskellige dyrkningsmæssige problemer herunder produktionsvilkårene i markkulturer og i skovkulturer. I ekskursionen deltog i alt ca. 60 medlemmer.

## Fællesområdet

## Juletræsdyrkerforeningens tidsskrifter

PS-Nåledrys magasinet udkom i 1999 med to numre. I magasinet blev der bragt artikler omhandlernde produktions- og afsætnings-

**Medlemmerne i Dansk Juletræsdyrkerforening blev blandt andet informeret via PS-Nåledrys og Korte Meddelelser.**

mæssige emner. Redaktionen forsøger at holde en seriøs linie i stofvalget samtidig med, at artiklerne er aktuelle og letforståelige. Magasinet skal kunne gemmes og bruges som opslagsværk i branchen.

Korte Meddelelser udkom i 36 eksemplarer i 1999. Formålet med det lille nyhedsbrev er at bringe meget aktuelle meddelelser om markedet, på dyrkningsområdet og om branchen generelt. PS-Nåledrys udsendes til medlemmerne via avispostkontoret, herudover modtager ca. 100 medlemmer endvidere Korte Meddelelser på telefax på selve udgivelsesdagen. I løbet af 1999 blev layout, opsætning og redaktionsmetoden revideret. De to blade fremstår derfor i dag med et professionelt og moderne udseende, der lever op til tidens krav vedrørende bladvirksomhed.

## ERFA grupper

11 ERFA-grupper havde i 1999 tilknytning til Juletræsdyrkerforeningen. Juletræsdyrkerforeningen koordinerer indkaldelsen til de enkelte ERFA-gruppemøder, men ellers styrer hver ERFA-gruppe sig selv, og bestemmer egenhændigt, hvad gruppen skal beskæftige sig med. Nogle ERFA-grupper arbejder primært med dyrkningstekniske forhold, medens andre fokuserer mere på de afsætningsmæssige områder. ERFA-grupperne har hver 6-15 medlemmer, og møderne sker efter behov - typisk en gang i kvartalet.

Juletræsdyrkerforeningens medarbejdere har ofte fornøjelsen af at deltage i de enkelte ERFA-gruppemøder. Der er på denne måde mulighed for en tæt dialog om forskellige emner, som kan være meget udbytterig både for ERFA-gruppens medlemmer og for sekretariatets medarbejdere.

Vi påtænker fremover at intensivere arbej-

det med ERFA-grupper, og vil i løbet af år 2000 tage dette emne op.

## Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt

Juletræsdyrkerforeningen har siden starten af 1997 varetaget sekretariatsfunktionen for Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt. Der har desværre været stor udskiftning af medarbejdere på dette område, men det er vores opfattelse, at der nu er fundet en løsning, som giver mere stabilitet. Miljø- og Energiministeren har udpeget en bestyrelse for Produktionsafgiftsfonden. Der har siden starten kunnet konstateres en meget stor interesse for fonden, målt på antallet af ansøgninger om støtte. Det samlede ansøgte beløb overstiger således langt de midler, som fonden har til rådighed.

Sekretariatet har lagt et stort engagement i at få udbredt information om fondens eksistens og i at informere om indberetningspligten. Blandt andet gennem pressemeddelelser, annoncer og redaktionel omtale i alle relevante skovbrugsmedier samt i en række landbrugs og jagtfaglige medier. Der er blevet taget fat på den efterfølgende kontrolfase, som vil være en løbende aktivitet - også i årene fremover. Yderligere information om Produktionsafgiftsfondens arbejde vil kunne findes i fondens årsberetning.

## Produktionsprognoser

Produktionsprognoser for udbuddet af juletræer og klippegrønt er af central betydning for Juletræsdyrkerforeningens arbejde. Prognoserne danner grundlag for mange strategiske beslutninger vedrørende såvel tilplantning som afsætning. Foreningen arbejder både med prognoser på kort og langt sigt.

Prognoserne på kort sigt er baseret på med-

lemmernes indberetninger i henholdsvis begyndelsen og midten af året. De kortsigtede prognoser giver en indikator i forhold til niveauet året før. Disse prognoser giver meget værdifulde hjælpemidler til at øge gennemslagskraften i markedet til gavn for producenterne. I starten af år 2000 har vi gennemanalyseret de sidste ti års korttidsprognoser for at se, hvor pålidelige disse har været. Resultatet heraf er, at medlemmerne rammer rimeligt rigtigt på nobilis klip, men overvurderet udbudet af nordmannsgran juletræer med ca. 10%.

Imidlertid må vi konstatere, at prognoser også kan have store negative konsekvenser. Fremkomsten af langsigtede prognoser med meget høje produktionstal for nogle år siden har været medvirkende til at presse prisen, og vi må i dag konstatere, at disse høje udbyttetal ikke nås, men skaden er sket.

## Langesø Messen

Foreningen deltog i 1999 med en udvidet stand på Langesø Messen. Placeringen af standen, er nu rykket ned på plænen ved indgangen. Her var standen placeret sammen med en præsentation af afsætningskampagnen "Original Nordmann". Foreningens arbejde blev præsenteret, og mange medlemmer og interesserede benyttede lejligheden til at komme forbi og få en uformel snak. I samarbejde med vores tyske reklamebureau Koop und Hagenkötter, blev der forklaret alt om afsætningskampagnen i de tysktalende lande. Det tyske reklamebureau havde udarbejdet informationsplancher og videoer. Tilstedeværelsen af de tyske reklamefolk og det flotte kampagnemateriale gjorde, at der blev snakket og diskuteret livligt om kampagnen.

## Internationale kontakter

Foreningen modtager hvert år mange henvendelser fra udenlandske importører af juletræer og pyntegrønt. De fleste er interesserede i at få at vide, hvor de kan købe produkterne. Foreningens politik er her, at der fremsendes en liste over de grossister og eksportører, der er Foreningen bekendt.

En del er også interesserede i at få tilsendt forskelligt brochurermateriale om nordmannsgran og nobilis produkter, som de ønsker at bruge i forbindelse med deres lokale markedsføring. I en del tilfælde har de interesserede kunnet henvises til hhv. "Informationszentrum Nordmantanne" ved Hamburg og Lone Nielsen i Paris.

Foreningen har produktbrochurer og lister over eksportører liggende hos danske ambassader, hos eksportstipendiater og hos andre danske repræsentationer i udlandet, ligesom udenlandske repræsentationer i Danmark er blevet forsynet med materialet. På dyrkningsområdet har Foreningen ikke haft nogen kontakt med udenlandske producenter, men vi mærker en stigende interesse fra udenlandske producentsammenlutninger. Der opstår i disse år flere og flere producentforeninger, og Dansk Juletræsdyrkerforening bliver ofte kontaktet med henblik på et nærmere samarbejde. Der er etableret tættere kontakter til Norge og Finland, ligesom Foreningen har sydsvenske medlemmer. Der kan være fornuft i at etablere kontakt vedrørende vejledende priser, sorteringsvejledninger og lignende. Foreningen vil i år 2000 overveje, hvorledes vi fremover skal tackle omfanget af dette samarbejde. Det må erkendes, at en stor gruppe interesserede personer i Europa får information fra Danmark, i mange tilfælde ligeså

hurtigt som Foreningens medlemmer. Samtidig er udviklingen, at danske producenter i stigende grad kan lære af udenlandske producenter og forskningsinstitutioner.

Dansk Juletræsdyrkerforening er medlem af den Europæiske Juletræsdyrkerforening (CTGAWÉ) sammen med en række danske producenter. Deltagelsen i CTGAWÉ er indgangen til et samarbejde med andre europæiske producenter og dyrkerforeninger. Opgaverne i CTGAWÉ har i 1999 koncentreret sig om koordinering og udførelse af fælles markedsføring for ægte juletræer. CTGAWÉ arbejder ligeledes med standardisering af sorteringsvejledninger, etikettesystemer og farvekoder. Det står de enkelte lande frit for, om de ønsker at tilslutte sig standarden, dog er det således, at juletræer, der markedsføres i lande, der har tilsluttet sig standarden, skal følge farvekodningen.

Dansk Juletræsdyrkerforening var i tæt samarbejde med Langesø Skovbrug vært for dette års medlemsmøde i CTGAWÉ. Mødet blev afholdt på Hindsgavl og efterfølgende var der ekskursion til Langesø Skovbrug; ligesom Langesø på meget generøs vis havde inviteret de europæiske producenter til middag på Langesø Slot.

Dansk Juletræsdyrkerforening er også associeret medlem af den amerikanske juletræsforening. (National Christmas Tree Association). Medlemskabet giver mulighed for at få inspiration og anderledes input fra engagerede juletræsproducenter og organisationsfolk, der arbejder med lignende produkter og problemer. Foreningen vil fortsætte dialogen med de amerikanske kolleger. Udover medlemskabet af den overordnede amerikanske juletræsdyrkerforening har vi meget tætte kontakter til den største lokale forening - North West - som dækker staterne Oregon og Washington. Denne lokale forening har dyrkningsvilkår og klima, der kan sammenlignes med de danske, og det tætte samarbejde er således til gavn for begge parter.

## PR og Presse

I 1999 var Foreningen rigtig rustet til at tackle udenlandsk presse - specielt den tyske og franske presse. Igen i 1999 fungerede samarbejdet med "Informationszentrum Nordmantanne", der sammen med et mindre PR bureau bl.a. fik taget nye pressefotos og udvidet vores sortiment af kampagnemateriale. Begge har i 1999 ydet en stor indsats. Samarbejdet har givet os mulighed for at kommunikere langt mere direkte med den lokale presse. En kommunikation som ikke kan etableres fra Danmark. I forholdet til den danske presse har Foreningen også været særdeles aktiv i løbet af året. Foreningen har dels udsendt pressemeddelelser og dels været parat til at levere baggrundstof til en bred vifte af medier. Interessen for Foreningens arbejde har været



**Dansk Juletræsdyrkerforening deltog i 1999 med en udvidet stand på Langesø Messen. Standen var placeret sammen med en præsentation af afsætningskampagnen "Original Nordmann".**



stort, og der har været en god presseomtale i de danske medier.

## Produktionsområdet

### Renholdelse og bekæmpelse af skadedyr

Som i andre år har også indsatsen i 1999 hovedsagligt drejet sig om informering om muligheder og begrænsninger i brugen af sprøjtemidler. Der er også i 1999 kommet diverse forbud eller restriktioner. Eksempelvis har firmaet Novartis meddelt, at de ofte benyttede midler Folar, Gardoprim og Gesatop, af firmapolitiske årsager, er taget ud af markedet. Der bliver færre og færre muligheder for brug af kemiske midler til bekæmpelse af ukrudt og skadedyr i juletræer.

Miljøstyrelsen har fundet aktivstoffet Diuron (Karmex) i to boringsanalyser, og revurderingen vil vise, om vi fortsat kan få lov at anvende dette stof. I lighed med de tidligere år havde Dansk Juletræsdyrkerforening og kemikaliefirmaet AgrEvo ansøgt om en dispensation vedr. brug af Mitac 20, som er en kontaktdrift mod levende mider i juletræskulturer. Den udvidede brugertilladelse blev givet. I skrivende stund påregner FSL at anbefale brug af sprøjtesvovl til bekæmpelse af miderne, hvilket skulle overflødiggøre yderligere dispensationer. Der foreligger ikke kendskab til eventuelle lugtproblemer i forbindelse med anvendelsen af svovl.

Foreningen har et godt og stadig stigende samarbejde med Miljøstyrelsen omkring off label ansøgninger. Senest har vi fået tilladelse til at anvende Cerone til vækstregulering.

## Markvandring

Markvandringerne blev afholdt i juni i Klelund Plantage, Gravlunde Plantage, på Holstenshuus Skovdistrikt og på Gavnø Skovbrug. Markvandringerne fokuserede på "nye dyrkningsformer" - alternative tankegange - krydret med de traditionelle dyrkningsproblemer.

Alle værterne, der blev besøgt, var meget villige til at fortælle om deres erfaringer - lige meget om de var negative eller positive. Dette skabte god diskussion og igennem denne, blev alle parter inspireret. Alt i alt var markvandringerne en god oplevelse, hvor de fleste tog hjem med noget at tænke over.

## Gødning

Folketinget indgik som bekendt først i 1998 et politisk forlig om en begrænsning af kvælstofforbruget i forbindelse med den såkaldte Vandmiljøplan II. Forliget indebar en generel nedsættelse af kvælstofforbruget med 10%. Da de konkrete bestemmelser



Foreningen arbejdede blandt andet med betalingspørgsmålet vedrørende pakning af juletræer og pyntegrønt på paller i 1999.

skulle fastlægges, var bl.a. Dansk Juletræsdyrkerforening høringspartner. For pyntegrøntbranchen blev udgangen af forliget forholdsvis positivt. For gødning blev der fastsat en afgift. Denne afgift kan producenten slippe for at betale ved at tilmelde sig et register samt udarbejde et gødningsregnskab. Kvælstofnormen blev sat til 75 kg N/ha/år over hele omdriften i modsætning til den aldersopdelte, vi før kendte.

## Generelt konsulentarbejde

Der har i år været kraftigere bud efter konsulentbesøg på de enkelte ejendomme end normalt. Blandt andet på grund af de mange ændringer omkring hvilke sprøjtemidler, der er tilladt at bruge, er der opstået situationer, som medlemmerne har ønsket at få en snak om. Ligeledes har de nye regler på gødskningsområdet medført mange henvendelser og Dansk Juletræsdyrkerforening vil samle disse problemstillinger og kontakte Plantedirektoratet af år 2000. Foruden disse besøg har Foreningen medvirket ved en række syns- og skønssager, foranlediget af både medlemmer og også af diverse retsinstanser.

## Pallepakning

Foreningen har været inddraget i hele betalingspørgsmålet omkring pakning af klippegrønt og juletræer på paller i sæsonen. Visse grossister har troet, at det skulle være

en gratis service, producenterne skal levere, trods påviste meromkostninger. Omkostning til at pakke grønt og juletræer på paller er derfor medtaget i de vejledende priser.

## Afsætningsområdet

### Prisforhandlinger 1999

Juletræsdyrkerforeningen har i mange år udarbejdet vejledende priser for juletræer og klippegrønt. De vejledende priser har igennem årene fungeret som en guide for prisniveauet, og 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 denne 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 1999 var anderledes end i de foregående år. Belært af erfaringerne i de senere år valgte bestyrelsen at vente med udgivelse af de vejledende priser til ultimo juli. Årsagen hertil var, at man ville have så stor information om markedstendenserne som muligt, og herigennem forsøge at ramme markedsprisen. Ligeledes skal årsagen til den sene offentliggørelse findes i, at Dansk Juletræsdyrkerforening ville sætte fokus på sorterin-

gen, således at de sidste par års meget kraftige opstramning af sorteringen blev afløst af en mere fornuftigt fordeling mellem prima og standard. I slutningen af juli holdt vi møde med den nydannede Afsætningsforening. Mødet gik godt, og vi kunne konstatere, at der ikke var den store afstand mellem foreningens og grossisternes opfattelse af såvel priser som sortering. Foreningen har i PS-Nåledrys og Korte Meddelelser gennem hele sæsonen orienteret om forløbet af handelen.

### **Sorteringsmøder for juletræer**

Efter det positive møde med Afsætningsforeningen blev møderne afholdt i samarbejde med eksportørerne. Sorteringsmøderne fandt i 1999 sted på Clausholm ved Randers, Holckenhavn ved Nyborg, på Bornholm, Løndal syd for Silkeborg, Tølløse Skov og på Lindenberg i Himmerland.

Formålet med møderne var:

- at vise udmærkning og prisfastsættelse
- at diskutere produktionsmål og udtynningsprincipper
- 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 i alt deltagelse af omkring 500 producenter.

### **Sorteringsmøder for klippegrønt**

Sorteringsmøderne for klippegrønt fandt i 1999 sted på Gissselfeldt på Sjælland, Wedellsborg på Fyn og Mattrup i Midtjylland. Sorteringsmøderne formede sig som en gennemgang af sorteringsreglement, kvalitet og priser for de vigtigste klippegrøntarter. 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 1999 var det ved sorteringsmøderne klart, at det sjællandske klippegrøntmarked var mere presset end markedet i de øvrige landsdele. Sorteringsmøderne havde deltagelse af mellem 15 og 50 medlemmer, hvilket er mindre tilfredsstillende, idet disse møder er en god lejlighed til at få koordineret sortering og pris.

### **Etiketteordning for klippegrønt**

I 1999 stoppede Dansk Juletræsdyrkerforening med at udlevere etiketter. I stedet indgik vi en aftale med Det Danske Hedeselskab om medlemsrabat ved køb af etiketter. Etiketteordningen for klippegrønt betyder, at de forskellige sorteringer farvemærkes og

forsynes med et løbenummer, ligeledes er hver etiket forsynet med et tydeligt artsnavn. Dette sikrer, at kvalitet og sortering er synlig gennem hele systemet. Nummereringen af etiketterne betyder, at det enkelte bundt altid vil kunne spores tilbage til producenten, ja sågar til producentens enkelte ansatte. For producenter, der ønsker at producere kvalitet, er det altså en klar mulighed for at profilere produktet som et kvalitetsprodukt. Yderligere er der den fordel ved at have sit ejendomsnummer på etiketten, at der i reklamationsager er en mulighed for at identificere det enkelte bundt til den enkelte ejendom.

### **Etiketteordning for juletræer**

Ligesom for klippegrøntetiketter blev udlevering af etiketter til juletræer overdraget til Det Danske Hedeselskab. Den positive linie med etiketter blev fortsat fra de tidligere år, men der burde anvendes flere etiketter med "Original Nordmann". Herigennem kunne markedsføringskampagnen blive endnu bedre og promoveringen af danske træer mere synlig.

I øjeblikket anvendes Original Nordmann etiketterne på såvel standard træer som prima træer. Det er et åbent spørgsmål om alle standardtræerne burde have et kvalitetsmærke som Original Nordmann logoet.

### **Handelsaftaler og følgesedler**

Sektionens standard handelsaftaler og følgesedler (lastesedler) er en fast del af handelsindgåelsen hos stadig flere medlemmer. 1999-sæsonen viste igen, hvor vigtigt det er at have alle aftaler nedskrevet, så ingen af parterne kan løbe fra aftalegrundlaget. Juletræsdyrkerforeningen anbefaler klart, at handelen etableres ud fra Foreningens standardaftaler, hvor der tages hensyn til branchens sorteringsregler, kutymen med videre. Hvert år ville en stor del af de tvistigheder og reklamationsager, der kommer til Foreningen, kunne have været undgået, hvis Foreningens handelsaftaler blev anvendt hver gang.

### **Afsætningsfremmende projekt i Tyskland, Østrig og Schweiz for nordmannsgran juletræer**

Foreningen har i 1999 igen gennemført en række afsætningsfremmende aktiviteter, hvoraf den største er afsætningsprojektet Original Nordmann i det tysktalende område. Projektet, som stadig løber nu på fjerde år, har i perioden udviklet sig til at være et både væsentligt og betydende element på det store tyske marked. Den indsats, der har været lagt i kampagnen i 1997 og 1998 begynder nu for alvor at kaste resultater af



De enkelte sorteringer forsynes med en farvekode samt et tydeligt artsnavn.





**Hamborg Havneaktion har udviklet sig til en fast mediebegivenhed i Nordtyskland.**

sig. Dette sker i form af en stærkt øget opmærksomhed omkring Original Nordmann som varemærke og derved et klart øget salg af både de kvalitativt gode træer, men også et afledt øget salg af de dårligere kvaliteter i kraft af den øgede opmærksomhed på nordmannsgranen som træart generelt. Markedsføringskampagnen havde i 1999 fem hovedelementer:

- Informationsformidling til forbrugere, handelsledet og pressen via "Informationscentrum Nordmann", hvor emnerne både er den generelle oplysning om nordmannsgran juletræer samt mere specifik information om Original Nordmann.
- Gennemførelse af betalt annoncering i en række store tyske byer gennem InfoScreen-mediet - et nyt tiltag, hvor billedskærme på banegårde, stationer og i U-bahn-togene viser TV-spots, der fungerer som decideret reklame.
- Gennemførelse af PR arbejde gennem pressemeddelelser, fotomateriale m.v. Samtidig afholdes en større pressebegivenhed, Hamborg Havneaktion, der nu har udviklet sig til en fast tradition i mediebilledet i Nordtyskland.
- Salg og distribuering af salgsfremmende materiale: bannere, plakater, videoer, profilbeklædning og brochurer til salgsstederne til brug for det direkte salg.
- Afholdelse af landsdækkende forbrugerkonkurrence i samarbejde med Danmarks Turistråd gennemført på stadspladser tilknyttet kampagnen.

Succesen i kampagnen er i høj grad betinget af at alle bakker op om projektet, hvilket

har været tilfældet i alle tre år, hvor kampagnen har løbet. Denne udvikling fortsættes derfor også i årene fremover, hvor der forventes yderligere forstærket respons på det arbejde, der allerede er udført i de foregående tre år. Kun takket være støtte fra Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt kunne denne aktivitet finde sted.

### **Afsætningsfremmende projekt i Frankrig for nordmannsgran juletræer**

Afsætningsprojektet i Frankrig fortsatte ligeledes på tredje år og afsluttede herved det forløb, der oprindeligt blev planlagt som kampagneperiode. Via de gode og dygtige samarbejdspartnere hos såvel grossister, stordistribution og presse er det lykkedes at opnå en god gennemslagskraft hos forbrugerne. Således er der f.eks. opnået TV-sendetid, som skulle have været betalt med millioner af kroner, hvis det havde skulle købes som reklametid. Kampagnen blev ført ud i livet af Foreningens sekretariat herunder især Lone Nielsen, som er bosiddende i Paris.

Markedsføringskampagnen havde følgende hovedelementer:

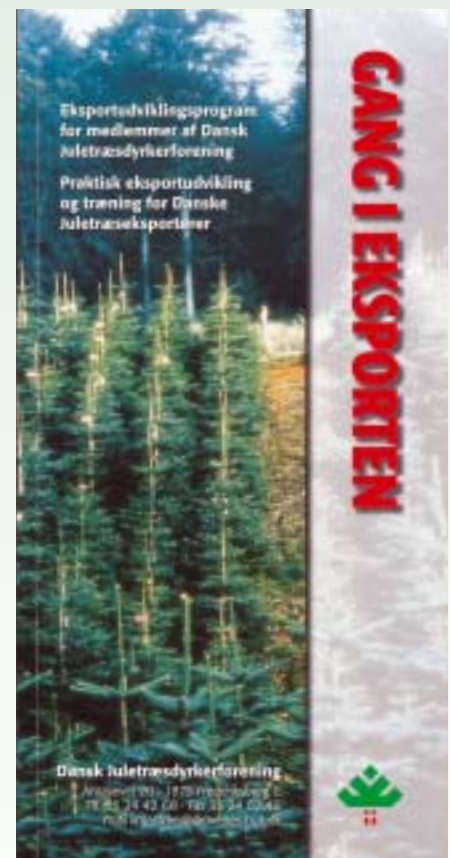
- PR-aktiviteter specielt rettet mod pressen - herunder journalistrejser til Danmark.
- Reklameaktiviteter.
- Aktioner på salgspladserne i samarbejde med franske og danske juletræsgrossister.
- Etablering af samarbejde med UNICEF med humanitært arbejde som element i forbindelse med salg af juletræer - udført som en Kosovo-kampagne.

Den franske kampagne er ligeledes forløbet positivt. Der er i Frankrig sket en meget markant forøgelse af salget af danske juletræer, og her er kampagnen utvivlsomt en del af forklaringen på dette. Kampagnen er blevet støttet af EU og Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt.

### **Afsætningsfremmende projekt i Polen for nordmannsgran juletræer**

Som det tredje store afsætningsfremmende projekt har foreningen taget hul på et af de nye markeder i Europa, nemlig Polen. Her er der mange spændende perspektiver for den fremtidige afsætning. Potentialet er både stort og uudnyttet, hvilket bekræftes af en markedsanalyse, der er udført, som indledning til en kampagne. Der er i samarbejde med et antal danske eksportører gennemført et eksportfremstød på den største polske landbrugsudstilling, der finder sted én gang om året i byen Poznan.

Effekten af projektet lader sig endnu ikke måle, men de deltagende firmaer har haft positivt udbytte af deres medvirken og er således bedre rustet til den fortsatte indsats, der er helt nødvendig for at kunne udnytte fordelene ved at være først på et nyt spændende marked. Kampagnen er blevet støttet af midler fra Produktionsafgiftsfonden for Juletræer og Pyntegrønt, ligesom de



**Eksportudviklingsprogram blev i 1999 et nyt arbejdsområde i Dansk Juletræedyrkerforening.**

medvirkende samarbejdspartnere har støttet projektet med en egenbetaling for deltagelse.

## **Eksportudviklingsprogram for medlemmer af foreningen**

Med støtte fra Erhvervsfremme Styrelsen har foreningen i anden halvdel af 1999 påbegyndt et program for at uddanne den del af vores medlemmer, der ønsker at igangsætte og videreudvikle en direkte eksport. Programmet er udformet som en kursusrække, hvor en lang række emner og aspekter ved udøvelse af den direkte eksport gennemgås af relevante undervisere med brancheerfaring. Programmet er således et tiltag, der kan øge graden af professionalitet hos de medlemmer, der vil operere på vores eksportmarkeder. Her er det overordentligt vigtigt, at en hvilken som helst eksportør kender sin rolle, så det ikke bare bliver prisen, der kommer til at fremstå som den eneste parameter for salget. Dette sikres bedst ved at uddanne et antal mennesker hos de firmaer, der ønsker at udvide deres aktiviteter med den direkte eksport således, at de ikke bare optræder som nye konkurrenter for de eksisterende firmaer, men også i lige så stor grad er med til at udvide markederne til gavn og glæde for hele branchen. Udover kurset indeholder programmet en direkte personlig sparring med eksportudviklingskonsulenter, der således meget præcist kan hjælpe med at opstille målsætninger og handlingsplaner for de enkelte deltagende medlemmers firmaer.

## **Markedsovervågning**

Overvågningen af markedet for juletræer og pyntegrønt er en vigtig opgave for Juletræsdyrkerforeningen. Da sæsonen afvikles på kort tid, og handelen ofte foregår ret hektisk, er det væsentligt, at markedet gøres så gennemsigtigt som muligt. Juletræsdyrkerforeningen følger salgets udvikling i Danmark og i udlandet og rådgiver medlemmerne om afsætningen af deres varer. Markedsovervågningen kommunikeres bredt ud gennem PS-Nåledrys og Korte Meddelelser.

På dansk plan sker markedsovervågningen gennem en tæt kontakt til producenter og grossister, der handler i markedet. Er der rygter i markedet, kan en telefonopringning eller et besøg ofte kaste lys over situationen og sagens rette sammenhæng kan formidles. På udenlandsk plan sker overvågningen ved besøg på engrosmarkeder, hos grossister og i detailhandelen. Ofte kan det være nødvendigt at tage af sted med kort varsel for at undersøge diverse rygtedannelser.

Juletræsdyrkerforeningen gennemførte i november og december i lighed med tidligere år en række besigtigelsesrejser til de europæiske markeder.

I lighed med året før abonnerede Juletræsdyrkerforeningen i 1999 på presseklip vedrørende omtale af juletræsmarkedet i Tyskland. Dette har givet et meget godt supplement til de øvrige informationskilder vedrørende det meget vigtige tyske marked.

## **Sæson 1999**

Resultatet af sæson 1999 er overordnet set fornuftigt, men sæsonen har været besværlig for såvel det danske producentled som for det danske grossistled. Juletræer var stort set udsolgt på alle handelspladser, og de resterende mængder klippegrønt er relativt betragtet små. Forbrugerpriserne var overalt stabile i forhold til året før.

På baggrund af hændelsesforløbet i 1998 - faldende priser og en meget hårdhændet fortolkning af sorteringsvejledningen - tog Dansk Juletræsdyrkerforening initiativ til at drøfte sorteringsvejledningen og prisdannelsen med de danske grossister. Endvidere havde vi kontakt med de udenlandske producentorganisationer i løbet af foråret. Med dannelsen af den nye grossistsammenslutning var der lagt op til et organiseret forum for disse drøftelser. Dansk Juletræsdyrkerforening lagde op til en fortolkning af den europæiske sorteringsvejledning, som var mere i harmoni med den fortolkning, de udenlandske producenter og grossister anvendte.

Sammen med den nydannede Afsætningsforening vedtog man at afholde fælles sorteringsmøder meget tidligt. Endvidere debatterede de to foreningers bestyrelser udkastet til vejledende priser fra Dansk Juletræsdyrkerforening. Ved dette møde var der stort set enighed om de vejledende priser og om fortolkningen af sorteringsvejledningen, idet et flertal af grossisterne var enige i, at der burde være flere primatræer, og at man burde arbejde for at mindske den skadelige virkning af de uklassificerbare træer.

## **Juletræer**

De udenlandske opkøbere fra kæderne var tidligt på færde, men havde den opfattelse, at man fortsat kunne få gode partier af uklassificerede træer til lave priser. Dette medførte henholdende adfærd og pres på grossisternes udsalgspriser. Sammenholdet blandt grossister blev sat på prøve, og enigheden om at handle uklassificerede træer til en fornuftig pris, kunne ikke holde. Vi så derfor i slutningen af august en klar tendens til, at de danske grossister pressede såvel sorteringen som priserne i producentledet. Herudover forsøgte flere grossister at indføre nye etikettetyper for mixpartier og en uigennemsigtig mærkning. Dette var i klar modstrid med de tendenser, som mødet med Afsætningsforeningen i juli havde vist, og producenterne krævede derfor

ommærkning. Foreningens sekretariat var i denne periode travlt beskæftiget med at hjælpe medlemmerne med at få gennemført mærkning og prissætning i overensstemmelse med foreningens linie. Dette lykkedes i næsten alle tilfælde, og denne medlemsservice må betegnes som en stor succes. De vejledende priser blev stort set fulgt i starten af sæsonen, men efterhånden som mærkningen af kulturerne skred frem, viste det sig, at udbuddet af små træer var stort. Årsagen hertil var bl.a., at man gerne ville have de kvalitativt dårlige emner - herunder sprintere - ud af kulturen for herved at skabe plads til de gode emner. Denne udvikling medførte, at de vejledende priser på træer under 1,5 meter ikke kunne holde. Sammenfattende for nordmannsgran juletræerne kan sæsonen derfor karakteriseres som:

- markedsføringskampagner der for produktionsafgifter medfører et øget salg af NGR træer
- stigende salg af NGR træer overalt i Europa til stabile forbrugerpriser
- en mindre, men positiv, forbedring af sorteringsvejledningens fortolkning
- de senere års prisfald på de store træer blev standset
- prisfald på de små træer
- manglende solidaritet i såvel producent- som grossistled vedrørende de autoriserede etikettesystemer.

For rødgran juletræernes vedkommende var tendensen analog til de senere år. Et vigen- de salg til stort set samme priser som tidligere. Der er dog en tendens til, at kvalitativt gode rødgran træer er stadig vanskeligere at finde.

## **Klippegrønt**

Foreningen har rent afsætningsmæssigt prioriteret NGR juletræerne og i mindre udstrækning klippegrøntet. Denne strategi valgtes ud fra vurderingen af, at juletræerne økonomisk har størst vægt for det store flertal af foreningens medlemmer, samt at der var stort behov for indsats på området. Ligeledes havde vi den opfattelse, at klippegrøntmarkedet var inde i en stabil og positiv udvikling.

Dette var også tilfældet for nobilis klippegrønt. Vi lagde op til en svag prisstigning på de fleste sorteringer af nobilis, og de fleste større producenter, der formåede at lave en velsorteret vare, har da også opnået denne prisstigning, som var nemmest at få igennem på de blå sorteringer. Det er derfor vores generelle opfattelse, at nobilis markedet har udviklet sig fornuftigt. Afsætningen af nobilis gik meget godt frem til medio november, hvorimod der ikke rigtigt var noget eftermarked i december af betydning. Dette medførte, at restpartier blev afsat til det hollandske marked til lave priser.

For NGR grøntet udviklede sæsonen sig der-



imod meget dårligt. Foreningen og hele branchen var enige om, at der ville komme et øget udbud af grønt fra juletræskulturer, og ved forårets drøftelser med grossisterne var der enighed om, at en prisdannelse på ca. 6 kr./kg var rimelig. Foreningen anbefalede da også medlemmerne at klippe de dårligste træer op i stedet for at kaste disse på markedet som uklassificerbare træer. Imidlertid medførte det stigende udbud samt konkurrence om de gode kunder, at prisen kom under pres, og at klip fra juletræskulturer blev handlet til ca. 0,50 kr./kg lavere end forventet. Ligeledes medførte denne udvikling, at primaklip fra regulære klippebevoksninger var vanskeligt at afsætte, og større klippegrøntproducenter kunne ikke få afsat de budgetterede mængder. De faldende priser på NGR klip i kombination med de stigende oparbejdningsomkostninger har således medført, at der ikke mere er god økonomi i klippegrøntbevoksninger, hvor lift er nødvendig.

Sammenlagt for klippegrøntet kan sæsonen betegnes således:

- god sæson med svagt stigende priser for gode nobilissorteringer
- store mængder NGR klip fra juletræskulturer
- prisfald på NGR grønt
- ved liftklipning i NGR nærmer økonomien sig det urentable.

## Opmandssager og mæglinger

Juletræsdyrkerforeningen har i lighed med tidligere år deltaget i reklamationsager, hvor producent og grossist ikke kan blive enige om, hvem der har ansvaret for problemet, eller rettere: "problemet i forhold til det man troede, der var aftalt, og hvem skal betale for problemets løsning". I de fleste tilfælde hvor Juletræsdyrkerforeningen er involveret, søger vi at mægle mellem parterne og finde en rimelig løsning. Desværre lykkes det ikke altid, hvorefter der må syn og skøn og/eller en retssag til. Det er dog få sager, der når så langt. De fleste sager finder deres løsning gennem forhandling.

En stor del af sagerne i 1999 har drejet sig om enten afvigelse fra den aftalte sortering, eller om utilstrækkelig oparbejdning. Et gennemgående træk ved reklamationsagerne var for lille højde. Det er vigtigt at få præciseret i handelsaftalen, at højden ikke nødvendigvis skal ligge ca. midt i et højdespænd. Står der ikke noget om højden forventer køber at gennemsnitshøjden i et parti af f.eks. 1,50 - 1,75 ligger tæt på 1,63 og ikke på f.eks. 1,53. Herudover har det meget milde klima i oktober medført en del sager vedrørende klippegrønt.

Mange sager skyldes manglende professionalisme hos den ene af parterne. I sådanne sager er udfaldet næsten givet på forhånd,

og det største problem er oftest at få varerne synet, idet mangelen ofte først opdages hos slutkunden.

## Telefonrådgivning

I 1999 har mange medlemmer benyttet sig af muligheden for telefonisk rådgivning vedrørende dyrkning og afsætning af deres produktion. Det er kendt, at Foreningen har en ret stor og ajourført viden vedrørende dyrkning samt handelsindgåelse og prisniveauer i de forskellige handelsled. Denne viden kommunikerer bredt ud via Korte Meddelelser, hvilket sparer medlemmer for en del opringninger, men vi er selvfølgelig altid interesserede i at høre, om der opstår nye og anderledes problemer, som bør tages op. Dette kan et opkald fra medlemmerne være med til at bringe til vores kendskab.

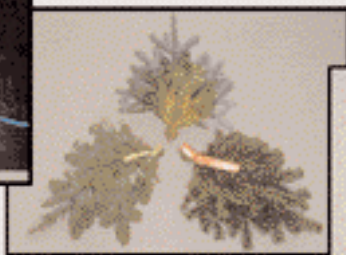
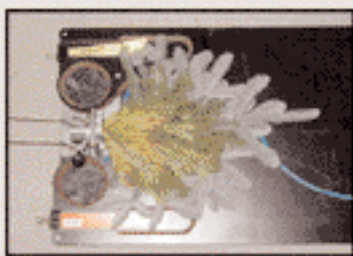
**Brumi** **PROFF. ROTOR-KLIPPER**

**til det høje græs!**

10 modeller  
Fra 53 til 90 cm  
Fra 5 til 11 HK



**Skørping Motorforretning A/S**  
Tlf. 98 39 17 11



### Ensartede, friske håndbuketter med strekkode.

Håndbundtemaskinen blev i 1999 afprøvet såvel i marken som på binderier. Alle maskiner er nu taget hjem igen, fejl rettet og forbedringer indbygges.

Erfaringerne er entydige:

- Buketterne er ensartede og stramt bundet.
- Etiketter påsættes i samme arbejdsgang.

Med trykluft ( se billedet ).

- monteres maskinen i en flytbar bordflade, der kan betjenes fra højre og venstre og opsættes hvor som helst
- Arbejdet lettes, ingen belastning af hænderne.
- Maskinen følger automatisk operatørens bevægelser, ingen start - og stop - kontakter.
- Præstationerne fordobles ( 200 bdt. pr time ).

Venligst henvendelse til: CompacTree Aps, Skovfoged Claus Thomsen, Højvang 4 - 5560 Aarup  
Tel.: +45 64 43 12 89. Fax: +45 64 43 18 89. Mobil: +45 40 42 71 89.

www.**CompacTree**.dk