

Pyntegrøntsektionens aktiviteter

Af Kaj Østergård

Pyntegrøntsektionen har i 1991 haft en positiv medlemstilgang. Dette skyldes især, at Sektionen efterhånden er kendt overalt i landet, og at de ydelser – navnlig på afsætningssiden – som Sektionen kan levere, er eftertragtet.

Netto-tilgangen af medlemmer har således i 1991 været på ca. 35.

Med henblik på at hverve endnu flere medlemmer har vi iværksat en hvervekampagne. Denne hvervekampagne er især rettet mod producenter uden tilknytning til skovbruget.

Vi kan se, at flere og flere landmænd starter produktion af juletræer, og det er derfor naturligt, at Pyntegrøntsektionen tager initiativ til at hverve disse nye producenter som medlemmer. Herigennem får vi mulighed for at få disse nye producenter informeret om afsætnings- og dyrknings-spørgsmål. Branchen bliver herigennem styrket, og brancheforeningens gennemslagskraft forøget.

Bestyrelsesarbejdet

Bestyrelsen har i 1991 færdiggjort sine tanker omkring den strategiske planlægning for Pyntegrøntsektionen frem mod midten af 90'erne.

Der er i denne planlægning taget højde for den eksplosive udvikling både i eksporten og i tilplantningen, som vi har registreret i de senere år. Det er her bestyrelsens opfattelse, at den kraftigt forøgede tilplantningstakt nødvendiggør en stærk brancheorganisation for denne specialproduktion. Pyntegrøntsektionen vil derfor i fremtiden forsøge at tilgodese de ønsker og krav, som producenterne har til en brancheorganisation. Vi vil fortsat arbejde primært med de afsætningsspørgsmål, som naturligt findes i hele branchen, men der vil fortsat være et stort behov for rådgivning på det dyrkningsmæssige område – ikke mindst hos de nye producenter, og derfor ønsker vi et samarbejde med De danske Skovdyrkerforeninger og Hedeselskabet.

Sektionens tidsskrifter

I stil med tidligere år er vores magasin PS Nåledrys udkommet 2 gange. I bladet er der et stort udvalg af artikler, som dækker hele vores branche, og det er vores indtryk, at bladet med stor interesse læses af alle modtagerne.

Det lille flyveblad Korte Meddelelser er i

Der blev ikke
udsolgt til den
24.12.91



1991 udkommet 29 gange. Dette flyveblad vil fortsat indeholde almindelige oplysninger samt dyrkningsmæssige råd i 1. halvår, og i 2. halvår være centreret omkring handelsindgåelse, prisdannelse, markedsinformation med videre. Det er vores indtryk, at dette blad, hvor vi hurtigt kan komme ud med nyheder, er meget læst hos medlemmerne.

Vi overvejer i øjeblikket at gøre dette blad endnu bedre, og herunder forsøge at anvende den nyere elektroniske teknik.

Skovkredsmøder og ERFA-grupper

Sektionen deltager ofte i skovkredsmøder for herigennem at orientere om priser og markedsituationen. Ligeledes har sektionen været medvirkende til, at der dannes flere og flere ERFA-grupper rundt i landet. Disse ERFA grupper er et nyttigt redskab for producenterne på det lokale plan. Igennem ERFA gruppen er der mulighed for at udveksle erfaringer samt ikke mindst orientere gruppens medlemmer om handelsindgåelse og lignende. Sektionen støtter disse ERFA-grupper, og der er i øjeblikket fire sådanne grupper i drift rundt om i landet.

Undervisning og foredragsopgaver

Interessen for dyrkning af juletræer er markant stigende især blandt landmænd. Dette medfører, at der rundt omkring på landbrugsskoler afholdes mange kurser. Kurserne arrangeres ofte i tæt samarbejde mellem landbrugsskolerne og skovdyrkerforeningerne. Som undervisere på disse kurser deltager Pyntegrøntsektionens medarbejdere meget ofte. De emner, Sektionens medarbejdere behandler, er især

koncentreret omkring det afsætningsmæssige, men også i stigende omfang dyrkningsmæssige spørgsmål – herunder især nicheproduktion og lignende. Det samarbejde, der herigennem er skabt mellem Skovdyrkerforeningerne og Pyntegrøntsektionen, ser vi meget positivt på.

Udover disse kurser medvirker Pyntegrøntsektionen i stigende omfang, når andre organisationer holder deres årsmøder og lignende. Det er især vores viden og organisation vedrørende prisdannelse og afsætningstiltag, der har vakt interesse ud over vores egen kreds.

Sammen med Skovskolen har Sektionen i flere år udviklet modulopbyggede kurser. Også i 1991 har der til disse kurser været god søgning, og det positive samarbejde med Skovskolen fortsættes i de kommende år. Herunder vil en revision af det materiale, der anvendes, finde sted i 1992. Dette kursus på Skovskolen er mere dybdegående end de lokale kurser rundt i landet, og det er derfor vores indtryk, at vi herigennem har mulighed for at skabe en dialog med de producenter, der ønsker en dybdegående viden om hele branchen.

Undervisningen på Landbohøjskolen har i 1991 været af samme omfang som tidligere. Der er tale om en undervisning, som har til formål at orientere om Sektionens arbejde samt forklare prisdannelse og afsætningsspørgsmål samt økonomi i dyrkningen.

Projekter og hovedopgaver hos studerende

Vi mærker hos studerende en stigende interesse for at udarbejde projekter og hovedopgaver vedrørende juletræer og klip-

pegrønt. Omfanget hos studerende på Landbohøjskolen og Skovskolen har i 1991 været af ca. samme omfang som tidligere. I forbindelse med disse projekter og hovedopgaver bliver Sektionen ofte kontaktet med henblik på at drøfte indhold i opgaveformuleringen. Ligeledes bliver vi naturligt kontaktet, når de studerende skal i gang med at løse selve opgaven, og vi bidrager da også i væsentligt omfang med information og oplysning. Pyntegrøntsektionen har gavn af disse opgaver, idet det ofte lykkes at få en studerende til at løse en opgave, vi ellers selv skulle have været i gang med.

Udover de skovbrugsrelaterede studier, mærker vi en kraftig stigning i interessen for vor branche fra især handelshøjskoler og lignende uddannelsessteder. De studerende herfra har hørt om eksporteventyret, og ønsker at lave en hovedopgave herom. Vores arbejde med disse studerende er, hvad indhold og omfang angår, af samme størrelsesorden som for de skovbrugsrelaterede studenter. Også disse projekter kan vi have gavn af, idet der ofte er tale om nytænkning, navnlig set i relation til den måde, som skovfolk tackler problemerne på. Det er derfor interessant at drøfte afsætningsproblemer med studerende på handelshøjskoler for herigennem at få et nyt pust ind i vores hverdag.

Internationale kontakter

Sektionen får mange henvendelser fra udlandet. Ser vi på de nordiske lande, er man i Norge nået så langt, at der nu er etableret en form for pyntegrøntsektion. Denne nye organisation har vi hjulpet i gang med den organisatoriske opbygning, ligesom organisationen naturligt støtter sig til de prisdannelser og sorteringsvejledninger, der findes fra dansk side. Ligeledes ønsker denne organisation også et tæt samarbejde vedrørende de dyrkningsmæssige spørgsmål, og det er vores indtryk, at der eventuelt vedrørende frø og planteforsyning kan være interessante samarbejdsrelationer. Derimod har vi den opfattelse, at man ikke kan overføre dyrkningsviden fra danske til norske forhold.

I Sverige foregår hovedparten af den produktion, der findes, på de større godser i Skåne samt sporadiske juletræsproduktioner rundt omkring i den sydlige del af Sverige.

Pr. tradition har vi kontakt med de skånske godser og der udveksles herigennem en del samarbejdsrelationer. Disse drøftelser er positive med henblik på at afdekke og styre markedet for klippegrønt i hele Sydsverige.

På europæisk plan er der for et par år siden dannet en europæisk forening for juletræsdyrkere. På dansk initiativ arbejder denne forening nu primært med at fastlægge fælles sorteringsregler og standar-

der. Ligeledes vil man i fremtiden forsøge at drøfte fælles priser i producentleddene. Igennem samarbejdet med den europæiske forening for juletræsdyrkere får vi et godt indtryk af, hvor langt vore konkurrenter er nået på det dyrkningsmæssige område. Vi må her erkende, at en hel del af medlemmerne i den europæiske forening er på et lige så højt stadi, som vi er i Danmark. En del producenter er overalt i Europa i færd med at konvertere den gammelkendte Rødgran dyrkning til dyrkning af Nordmannsgran juletræer. Ligeledes er en del andre lande langt fremme med dyrkning af pottede juletræer. Herigennem står disse lande stærkere i konkurrencen om de sydlige markeder i Europa.

Ser vi på kontakten til de amerikanske juletræsdyrkere, har der i 1991 været enkelte telefoniske kontakter. Vi har herigennem det indtryk, at der fortsat er over-skudsproduktion i USA og det er for os interessant at følge, hvorledes den amerikanske juletræsdyrkerforening tackler denne situation.

Udstilling

I samarbejde med Skovteknisk Institut – der jo som bekendt nu er fusioneret i det nye Forskningscenter for Skov og Landskab – afholdt vi i august måned 1991 to udstillinger. Dels blev der afholdt udstilling på Frijsenborg og dels på Næsbyholm. Udstillingernes formål var at vise grej og metoder til høst og transport af juletræer og klippegrønt. Der var mange udstillere på de to udstillinger, og der var da også god interesse fra producenter, især på den jyske udstilling. Imidlertid må vi erkende, at prisen for at besøge den udstilling var for høj for producenterne. Dette har vi noteret, og de fremtidige udstillinger vil derfor blive arrangeret efter et andet koncept.

På de to udstillinger arrangerede Pyntegrøntsektionen demonstrationer af såvel færdigvarer som råvarer. Der var stor interesse for de færdigvareprodukter, som skovfoged Arne Jensen, Næsbyholm, havde lavet. Der er ingen tvivl om, at der blandt producenter er stor interesse i at starte forædlingstiltag for råvarer af klippegrønt.

PR og presse

I november og december måned bliver Sektionen hyppigt kontaktet af journalister. Disse ønsker en positiv julehistorie vedrørende afsætning af specielt juletræer. Det er efterhånden en kendt sag, at Danmark eksporterer mange juletræer, og dette er godt stof til aviserne i november/december måned.

Vi forsøger ved disse samtaler med journalister, at fremstille juletræsproduktion og eksport som en almindelig erhvervsbe-

tonet branche, hvor der både er succes og fiasko.

Ligeledes har vi herigennem mulighed for at informere om, hvilket prisniveau træerne kommer til at ligge på i detailhandlen. Gennem den store pressedækning bliver Sektionens arbejde kendt, og vi får da også på baggrund heraf en del henvendelser vedrørende medlemskab fra især landmænd og byfolk, der har startet produktion.

Denne positive pressedækning er dog også til tider et tveægget sværd. Journalisternes meget positive – ja nærmest begejstrede – fremlægning af eksporteventyret, kan af mange opfattes forkert. Herigennem kan en del starte produktion af juletræer på falske forudsætninger.

AFSÆTNINGSOMRÅDET Prisforhandlinger 1991

Siden Grossistforeningens ophør i 1989 har der ikke været egentlige forhandlinger af de vejledende priser. Pyntegrøntsektionen har derfor været nødsaget til at udarbejde de vejledende priser på anden vis. De senere år er der derfor etableret en prisgruppe bestående af ca. 30 større og mindre producenter. Disse producenter er udvalgt efter størrelse samt geografi. Denne prisgruppe indkaldes til forberedende møde i februar måned og på baggrund af disse drøftelser udarbejdes 1. udkast til vejledende priser. Dette udkast blev i 1991 sendt til ca. 50 større og mindre grossistfirmaer. Herfra har vi modtaget en hel del tilbagemeldinger dels telefonisk og dels skriftligt. Ligeledes var der grossister, der har ønsket en mundtlig drøftelse med Sektionen om dette prisudkast. Gennem denne dialog med grossisterne har vi fået en række tilbagemeldinger, og hermed et godt grundlag for at vurdere, hvor prisniveauet burde ligge. Efter disse drøftelser med grossistledet har Pyntegrøntsektionen derefter tilrettet sit prisudkast, og der er herved fremkommet en vejledende prislister.

De vejledende priser for 1991 er i forhold til 1990 steget. For NGR træerne var der tale om en prisstigning på ca. 5%. For RGR træer var der tale om prisstigninger på 6-8%. For NOB klip var der tale om prisstigninger på 2-3%. For NGR klippegrønt steg prisen med ca. 5%. For de øvrige klippegrøntarter var der tale om mindre justeringer.

Pris- og sorteringsmøder

I lighed med tidligere år har sektionen i 1991 afholdt sorteringsmøder for såvel juletræer som klippegrønt.

Da der i de senere år har været en klar tendens til at handelsindgåelse for juletræer starter tidligere og tidligere, har vi holdt to rækker sorteringsmøder. Vi holdt i begyndelsen af august sorteringsmøder for ju-

letræer. Til disse møder udvalgte kulturer rundt i landet, og disse blev mærket op efter gældende sorteringspraksis samt hvad vi havde observeret hos medlemmer. Til møderne var der stort fremmøde, idet flere end 350 personer deltog i de 5 sorteringsmøder. På møderne var der ligeledes afmærket 50 prøvetræer uden markering af kvalitet. Deltagerne havde herved mulighed for at vurdere kvaliteten af de 50 træer. Herigennem er det vores indtryk, at der på møderne blev skabt en god debat om kvalitetssorteringen i prima og sekunda, ligesom deltagerne fik et godt indtryk af, hvor grænsen mellem prima og sekunda skulle være.

Som noget nyt blev bundgrænsen for salg-bare juletræer også drøftet. Det er Sektionens opfattelse, at man som brancheorganisation bliver nødt til at forholde sig til hvilken kvalitet, man som producent kan være bekendt at sende ud af landet. Blicher kvaliteten af vores eksportprodukter for ringe, vil Danmarks ry som juletræsproducerende land lide skade, og den dag, der er rigeligt udbud fra andre egne af Europa, vil køberne vende os ryggen.

Vedrørende sorteringsmøderne for klippegrønt, afholdtes disse omkring 1. oktober lige inden klippegrøntsæsonen startede. Disse møder blev afholdt efter den traditionelle metode, og det er Sektionens opfattelse, at de større producenter nu er meget godt inde i de sorteringsregler, der blev vedtaget ved forhandling i 1988.

Ved disse møder understregedes det også, at en stor ensartethed af vore råvarer er en absolut nødvendighed, såfremt vi ønsker at afsætte mere. Det er nemlig vores opfattelse, at såfremt der skal skabes tillid til en veldefineret dansk råvare af NOB og NGR klip, er det nødvendigt, at varerne er etiketteret, og herigennem gjort synlige i hele distributionskanalen.

Det er vores indtryk, at disse sorteringsmøder er meget eftertragtede af medlemmerne. Igennem debatten på møderne får producenterne et godt overblik over de enkelte sorteringer samt til hvilke priser. Herigennem står den enkelte producent bedre rustet, når man skal drøfte handelsaftalen endelig på plads med aftagerne.

Etiketordning

Pyntegrøntsektionen trykte igen i 1991 ca. 1,3 mio. etiketter til klippegrønt. Systemet med farvemarkering af de forskellige sorteringer er en nødvendighed for at gøre sorteringernes anvendelsesområder synlige i distributionskæden. Det er vores klare indtryk, at man i detailledet er meget tilfreds med dette arbejde. Men desværre er der en del grossister, der bevidst modarbejder systemet, idet disse er nervøse for, at varerne bliver så ensartede, at grossistledet kan springes over. Resultatet heraf er, at de udenlandske aftagere er

bange for store kvalitetsforskelle i de enkelte leverancer, og deres bestillinger bliver derfor mængdemæssigt nedsat. Vi mærkede dog i 1991, at enkelte udenlandske aftagere nu havde lært nummersystemet, og forlangte grønt fra bestemte producentnumre. Vi vil derfor arbejde videre med etikettesystemet og anbefaler kraftigt vore medlemmer at benytte dette.

Handelsaftaler

Vores handelsaftale, der blev revideret i 1990, har efterhånden vundet stor udbredelse hos såvel producenter som grossister. Handelsaftalens udformning i kombination med det lille hæfte om retslige forhold ved handel med juletræer og klippegrønt er et godt redskab, når man som producent skal i gang med at sælge sine varer. Handelsaftalens checkliste, hvor man gennemgår alle de relevante forhold som et handelsforhold indebærer, er hilst meget velkommen.

Vi er i 1991 blevet opmærksom på, at en hel del grossister ikke ønsker at anvende de gængse sorteringsbetegnelser. Dette medfører et særdeles ugenomsigtigt marked, og vi har da også oplevet, at en hel del producenter har fået væsentligt mindre for deres klippegrønt end de producenter, der har sorteret efter gældende sorteringsregler. Samtidig er der grossister, der ønsker at gennemføre sin egen mærkningsordning vedr. farver og lignende. Dette må vi desværre advare meget kraftigt imod, idet det er med til at skabe utryghed hos modtagerne – de ved ikke eksakt hvad de får, når de har bestilt en vare, og der skabes ugenomsigtighed i hele handlen med klippegrønt. Vi oplever desværre, at denne udvikling fortsætter her i 1992, og vi må kraftigt advare mod at handle andre klippegrøntbetegnelser end de gældende.

Markedet

I lighed med 1989 og 1990 mærkede vi i 1991 en meget tidlig efterspørgsel efter juletræer. Årsagen til denne kraftige efterspørgsel, der viste sig allerede i foråret, skyldtes, at NGR havde vundet markedsandele fra såvel blågran som RGR i de større europæiske byer.

Samtidig fik vi fra vore udenlandske kontakter meldinger om, at der i foråret og forsommeren igen i 1991 var udbredte frostskafer i Centraleuropa. Ved besøg hos belgiske producenter i juli måned kunne det konstateres, at helt op til 30% af de salgbare træer i kulturerne var så skadede af frost, at de ikke kunne sælges i 1991. Dette medførte naturligvis en ekstra kraftig efterspørgsel, idet disse store udenlandske producenter ønskede at gøre indkøb i Danmark med henblik på at fastholde de kunder, de havde leveret til i mange år. Dette drejede sig især om RGR, men da NGR er blevet en interessant

træart også for disse producenter, har man herfra fået ønsker om leverancer af NGR træer. Efterspørgslen toppede i august måned, og det viste sig meget hurtigt, at der var en udbredt mangel på gode prima træer. Vi oplevede derfor, at prisen i producentledet var stigende frem til september måned. I september måned kunne det konstateres, at man ved mærkningerne var gået meget langt ned i kvalitet. Herved opstod der efter Sektionens vurdering et meget stort antal sekunda træer. Vi kunne da også med vores prognose i august konstatere, at antallet af sekunda var steget eksplosivt i forhold til året før. Da sektionen startede med at udarbejde august prognosen i 1988, var kvalitetsfordelingen mellem prima og sekunda på 70/30. I 1991 var denne kvalitetsfordeling faldet til 50/50. Årsagen hertil skal især findes i, at bundgrænsen for et salgbart juletræ har været dalende, samt at vi i disse år høster træer, der primært er af tyrkiske herkomster.

I Pyntegrøntsektionen var vi nervøse for dette meget store antal sekunda træer, idet vi vurderede, at markedet ikke var parat til at aftage disse kvalitativt ringe træer. Samtidig kunne vi i oktober mærke, at markedet var mættet med sekunda træer, hvorimod der stadig var afsætning for prima træer.

Hugsten startede planmæssigt, og der kom store mængder træer afsted allerede i november måned. Disse mængder havnede bl.a. i Østtyskland, og omkring den 10. december kunne det her konstateres, at markedet var overmættet med sekunda træer. Der opstod panik i markedet, og en hel del af de træer, der var transporteret til Vesttyskland blev flyttet til andre dele af Europa. Herved blev dele af det gamle vesttyske marked overforsynet med træer, ligesom der blev transporteret træer til Paris, hvorved markedet her blev ødelagt.

Denne udvikling var særdeles uheldig, idet vi efter den 24.12. måtte konstatere, at der ikke var udsolgt. Ved en rundspørge i januar måned fik vi det indtryk, at der var 400.000 usolgte danske NGR træer på markedet. Træerne var beliggende i såvel grossist- som stadehandler-leddet, men altså primært på det østtyske marked. Ser vi på tabene, er disse placeret hos enkelte større danske grossister samt en del helt små grossister. Hovedparten af tabene er dog placeret i mellemhandler- og stadehandlerleddet i udlandet.

Disse tab har medført, at danske grossister har haft vanskeligt ved at få deres penge hjem fra de udenlandske aftagere. Dette har medført, at en del af de helt små danske grossister ikke har været i stand til at betale deres leverandører rettidigt, og selv i marts måned var der stadig leverandører, der ikke havde fået betaling.

Ser vi på klippegrøntmarkedet udviklede

dette sig fornuftigt. Der var i august og september god efterspørgsel af såvel NOB som NGR klip. De eksportfremmetiltag, som Pyntegrøntsektionen havde iværksat dels i samarbejde med Markedsføringsforeningen, og dels i samarbejde med grossistfirmaer så ud til at give resultat. Navnlig kunne vi konstatere, at den gunstige afsætning af NGR klip, som så småt startede i 1990, fortsatte her i 1991. Det viste sig derfor hurtigt, at navnlig den sjællandske produktion ret hurtigt blev udsolgt, men også NOB markedet udviklede sig positivt. Der blev således i oktober og november måned eksporteret væsentligt større mængder end året før. Vi må her klart anerkende det vigtige salgsarbejde, som navnlig de meget store grossister har udført vedr. afsætning af NOB og NGR klip.

Men omkring 1.12. fik vi meldinger fra flere grossister om, at markedet for NOB var gået noget i stå. Vi kunne dog mærke, at der fortsat var afsætning for NOB klip, især til det hollandske marked, men også til de øvrige markeder. Vi må dog konstatere – som nævnt i artiklen vedr. eksporten 1991 – at eftermarkedet i december måned ikke var så godt som forventet. Det er navnlig det tyske eftermarked, der svigtede. Årsagen hertil skal nok især findes i, at man i såvel oktober som november måned har eksporteret væsentlig større mængder. Disse mængder medførte, at der var restlagre omkring 1.12. på det tyske marked. I stedet for at rekvirere friske varer, har de tyske mellemhandlere forsøgt at afsætte de restpartier, der stammede fra november leverancerne. Dette kunne vi også konstatere ved vore besigtigelsesrejser i december måned.

Konklusion – afsætning 1991

Generelt om hele sæson 1991 må vi sige, at producenterne har oplevet denne sæson som særdeles positiv. Der blev udsolgt i producentleddet af NGR træer og også i NGR klip. Enkelte producenter havde resterende NOB hængende, som kunne have været klippet i december måned. Men generelt har producenterne været særdeles tilfredse med sæson 1991. Mange producenter udtrykker det således, at det har været deres største sæson til dato. Ser vi derimod på grossistleddet var der delte meninger. Dels var der som nævnt enkelte blandt de store grossister, der har lidt tab p.g.a. usolgte mængder, og navnlig de helt små grossister har været udsat for tab. Derudover har en del grossister ikke haft tilstrækkelig fortjeneste. Vi kan konstatere, at fortjenesten ved juletræer er rimelig, men fortjenestemulighederne ved handel med klippegrønt er for mange grossister uhyre svag. Generelt må vi derfor konstatere, at i det danske grossistled var der blandede opfattelser af sæson 1991.



Panik i Østtyskland – Chemnitz den 22.12.91

Ser vi på de udenlandske mellemhandler- og detailhandlerled, er der for juletræers vedkommende i dele af Europa konstateret direkte tab. Tabene er nok centreret til Syd- og Østtyskland, men også Paris er ramt.

Markedsbesigtigelse

Sektionen har, som sædvanligt, besøgt markederne i november/december 1991. Ved besigtigelserne i december måned kunne ovennævnte konklusion vedrørende markedsudviklingen konstateres. Derudover kunne vi dog også konstatere, at mange stadepladser, navnlig i det gamle Vesttyskland, samt dele af Holland, Frankrig og Schweiz havde udsolgt den 24.12. Ligeledes meldes der om en udmærket handel med juletræer i England. Ser vi på de nordiske lande, har handlen været svag i Oslo, hvorimod resten af Norge og Sverige er forløbet planmæssigt.

Sektionen har i de sidste 5-6 år besøgt en del stadepladser hvert år for herigennem at kunne registrere prisudviklingen i detailleddet. I 1991 var det glædeligt at observere, at forbrugerprisen steg på mange stadepladser i det vestlige Tyskland.

Ser vi på resultaterne af klippegrønthandelen, således som vi kunne observere denne under vores besigtelsesrejser, er konklusionen her, at afsætningen af såvel nobilisklip som nordmannsgranklip har været udmærket. Som ovenfor nævnt har der dog været for store tilførsler i november måned til det tyske marked, og dette har medført et svagt eftermarked i december, ligesom de grøntmængder, der blev tilbudt forbrugerne var kvalitativt for dårlige på grund af lagerskader.

Opmandssager

I lighed med tidligere år har Sektionen

været indblandet i en række sager, hvor handlen mellem producent og grossist ikke er gået som aftalt. Antallet af opmandssager har i '91 frem til 1. december været af nogenlunde samme omfang som tidligere. Imidlertid kunne vi straks mærke, da handlen gik i stå omkring den 10.12. Dette medførte, at mange leverancer af juletræer blev reklameret. Den nervøsitet, som sammenbruddet af det østtyske marked medførte, har derfor givet mange reklamationssager. Sektionen har således været travlt beskæftiget fra den 8.12. og helt frem til den 20.12. med at hjælpe såvel producenter som grossister med disse reklamationssager. Hovedårsagen til reklamationerne skal findes i den nervøse markedssituation. Men enkelte af dem var helt regulære reklamationer, hvor der var fejl i varerne.

Nåletabsproblemer har der ikke været særligt mange af i '91. Men derimod har reklamationssagerne drejet sig meget om kvalitet, samt oparbejdningsproblemer. Ligeledes mærker vi, at en hyppigt tilbagevendende reklamationårsag er højdeinddelingen. De udenlandske aftagere reklamerer nemlig hyppigere nu end tidligere, såfremt de modtagne træer ikke befinder sig i de højdeklasser, man har bestilt.

Konsulentopgaver

Vi har i Pyntegrøntsektionen et stigende antal telefoniske henvendelser vedrørende afsætningsspørgsmål. Det er efterhånden kendt, at Sektionen har opsamlet en ret stor viden vedrørende handelsindgåelse, samt prisniveauer i de forskellige handelsled, både på hjemmemarkedet og i de enkelte lande.

Ligeledes ønsker navnlig de nyere producenter at få en viden om de mere langsigtede aspekter ved at starte produktion af juletræer.

Herudover udføres der en del konsulentopgaver i forbindelse med vurdering af ejendomme med henblik på salg, ligesom vi er involverede som syn- og skønsmand i en række retssager. Disse retssagers indhold er vidt forskellige, men drejer sig ofte om uenighed mellem køber og sælger, men også vedrørende rene entreprenøropgaver.

Markedsføringsforeningen

Arbejdet i Markedsføringsforeningen i 1991 har været præget af en vis uenighed, dels om de enkelte grossistfirmaers udbytte i forhold til konkurrenterne, og dels om placeringen af sekretariatet. Denne uenighed har bevirket, at arbejdet med eksportfremme ikke har fungeret optimalt. Til trods herfor er der også i 1991 taget nye initiativer, ligesom arbejdet med de etablerede aktiviteter er fortsat og udbygget løbende.

I begyndelsen af 1991 skete der en vis udskiftning af medlemskaren på grossistsiden. 5 grossister meldte sig ud af foreningen i januar, men i løbet af foråret lykkedes det at skaffe et antal nye medlemmer, således at medlemskaren på grossistsiden blev i alt 15.

Aktiviteter:

Der er blevet udviklet en messebrochure, der primært henvender sig til mellemhandlere og detaillerede. Brochuren beskriver dels DOMUS SILVA ordningen, dels de væsentligste produktgrupper og dels de reklamematerialer, der blev udarbejdet i 1990. Messebrochuren er blevet omdelt i stort antal på de messer, Markedsføringsforeningen har været repræsenteret på.

I 1991 blev der indført en DOMUS SILVA ordning for juletræer.

Ordningen bestod i, at medlemmer af Pyntegrøntsektionen tilmeldte kulturer med mere end 70% primatræer i. Der blev tilmeldt kulturer, svarende til ca. 10.000 træer. Primatræerne blev mærket med DOMUS SILVA etiketter, specielt fremstillede til dette formål. Tilmeldingen af kulturer var generelt for lav, men det lykkedes grossisterne at opnå en merpris for de træer, der var mærkede.

Ordningen har vist sig at være kontroversiel, idet et par grossister bevidst har modarbejdet ordningen. På Pyntegrøntsektionens besigtigelsesrejse i december 1991 besøgte vi detaillister/mellemhandlere, der havde købt DOMUS SILVA træer. De fandt ordningen virkelig god, idet deres kundegrundlag primært lå i den øvre indtægtsgruppe. DOMUS SILVA ordningen var med til at sikre dem den bedste kvalitet. Desværre blokerede en enkelt for ordningen overfor slutbrugeren, idet han tog etiketterne af træerne inden videresalg. Hans argumentation var, at dels ønskede

han ikke at hans konkurrenter skulle vide, hvorfra han købte træer, dels ønskede han ikke at forbrugeren skulle kende DOMUS SILVA ordningen. Hans sidste argument gik på, at hans kunder skulle have præferencer til ham frem for til DOMUS SILVA. Dette indikerer, at ordningen har en stor potentiel effekt, og at man med tiden vil kunne få ordningen til at fungere efter hensigten.

Messeudstyret har været lånt ud til 8 forskellige markedsførende grossister, fordelt over hele året. Udstyret har været opstillet på messer i England, Tyskland, Belgien og Danmark. Messeudstyret har således været flittigt brugt i 1991, hvilket bl.a. har bevirket, at det måtte til reparation et par gange undervejs.

Markedsføringsforeningen har selvstændigt deltaget i 2 messer i 1991. Det drejer sig om Karlsruher Herbstbörse den 15. september og PLANTEC Frankfurt fra den 3. til den 5. oktober 1991. Begge messer havde et højt besøgstal, og DOMUS SILVA udstillingerne vakte behørig opsigt. Det er svært at vurdere, hvor stor effekt messerne har for afsætningen af danske produkter, men på begge messer var der mange seriøse henvendelser.

Ligesom i 1990 gennemførtes omfattende markedsføring af DOMUS SILVA i den skrevne presse i Tyskland. Der blev udarbejdet 6 artikler, som henvendte sig til fag-, uge-, og dagspressen. Især artiklerne til ugepressen havde stor gennemslagskraft. I alt blev artiklerne trykt i 186 forskellige ugeblade, med et samlet oplag på ca. 3 millioner eksemplarer. De blev primært fordelt i det sydtyske område.

Desuden har Markedsføringsforeningen annonceret 2 gange i Taspø i forbindelse med messedeltagelse.

Kun en enkelt grossist valgte at benytte sig af minifoldere i 1991.

Sekretariatet fordelte i august det reklamemateriale, der blev produceret i 1990. Derfor blev udsendelsen af materiale til grossisternes kunder begrænset i 1991. En enkelt grossist sendte materiale ud til 4 kunder, men ellers er materialet i et vist omfang blevet distribueret af den enkelte grossist selv.

Produktionsområdet

Produktionskontrol

Med året 1991 nåede produktionskontrollen op på 7 sæsoner, og antallet af færdigafviklede kulturer er nu stærkt stigende. Der var ved udgangen af 1991 ca. 100 kulturer fordelt på lidt over 50 producenter. Da antallet af færdigafviklede kulturer har været lidt større end antallet af nytilmeldte, er der tale om en lille tilbagegang i antallet af kulturer, hvorimod deltagerantallet har været konstant. Det er vores indtryk, at især producenter udenfor skovgærdet, har haft udbytte af at deltage, og

størstedelen af nytilmeldte kulturer stammer også fra denne producenttype.

Der blev i 1991 foretaget en finpudsning af EDB-programmet, bl.a. for at kunne foretage EDB-analyser af nye registrerings- og f.eks. nåletab. Den fremtidige politik for produktionskontrollen er iøvrigt omtalt i en anden artikel i dette blad.

Afkomsforsøg

Som bekendt har Pyntegrøntsektionen etableret 2 afkomsforsøg med henholdsvis NGR provenienser og NOB plustræer i samarbejde med Statsskovenes Planteavlstation.

Forsøgene har generelt slået godt an. Dog har der i 91 været betydelig planteafgang på 2 af lokaliteterne med NOB plustræforsøget på grund af de ekstreme klimaforhold i foråret.

Nordmannsgranfrø

Importen af nordmannsgranfrø har i de senere år undergået store forandringer. Ser vi på udviklingen i '70-erne og langt op i '80-erne var det næsten umuligt at skaffe tilstrækkelige mængder frø fra det gamle Sovjetunionen. Med de store omvæltninger, der er sket i Sovjetunionen, er mulighederne nu blevet væsentligt anderledes. Fra 1989 har frøforsyningen fra Georgien således været rigelig. Den senere tids omvæltning i Georgien med intern borgerkrig har dog medført, at importerne er underlagt store vanskeligheder. Andet sted i dette blad er der en beskrivelse af de besværligheder, der er med at få sikre oplysninger om frøpartiernes herkomst.

Pyntegrøntsektionen har fulgt disse frøfirmaers bestræbelser på at skaffe så meget frø til landet som muligt. Vi mærker, at der i medlemsskaren og ikke mindst hos planteskolerne er usikkerhed om man nu også kan stole på, at frøet virkelig kommer fra de gode herkomster i Georgien. Det er vores indtryk, at de fleste frøfirmaer gør et stort stykke arbejde for at skabe så sikre importbetingelser som muligt. Men med den urolige situation, som Georgien gennemlever i disse tider, er det vanskeligt at give nogle garantier.

Pyntegrøntsektionen vil i fremtiden arbejde for at skabe så sikre beviser for herkomst, som muligt. Gennem arbejdet i kontrolorganet for forstligt formeringsmateriale forsøger vi at fastlægge de regler, hvorefter frøpartierne skal certificeres.

Samtidig ser vi det som en opgave at undersøge mulighederne for at begrænse de meget store frømængder. Disse store frømængder vil nemlig, såfremt dyrkningen af planterne lykkes, skabe så stort et udbud af plantemateriale, at hele Europa risikerer at blive oversvømmet med nordmannsgranplanter. Herigennem vil konkurrencen om dyrkning af de fremtidi-



Plastiktræer solgtes alle vegne i Østtyskland – og vandt stor markedsandel bl.a. på grund af de rigtige træers dårlige kvalitet.

ge juletræer blive kraftigt skærpet, og den førerposition, som Danmark i øjeblikket har vedrørende dyrkning af nordmannsgranjuletræer, kan svækkes. En af de muligheder, der arbejdes med, er at gøre de amerikanske juletræsdyrkere interesserede i at starte produktion af nordmannsgrantræer.

Renholdelse

Pyntegrøntsektionen har i 1991 fungeret som sekretær for Koordineringsudvalget for Bekæmpelsesmidler. Udvalget er nedsat i samarbejde med Dansk Skovforening og Skov- og Naturstyrelsen, og har til opgave at igangsætte og koordinere projekter m.m., der kan reducere kemikalieforbruget i skovbruget.

Koordineringsudvalget var i 1991 med til at igangsætte 6 projekter med et samlet budget på 2.7 mill kr finansieret af Miljøstyrelsen («Renere teknologi»), Skov- og Naturstyrelsen, private fonde, Dansk Skovforening og Pyntegrøntsektionen. Projekterne omfatter afprøvning af ikke-kemiske metoder (fåregræsning, dækmaterialer og mekanisk renholdelse), afprøvning af ny sprøjteteknik med henblik på at kunne reducere kemikalieforbruget og afprøvning af nye, mere miljøvenlige herbicider.

Herudover har udvalget formuleret 2 projekter – lavdoseringssprøjtning med Roundup og populationsbiologiske undersøgelser hos alm. ædelgranlus – som forhåbentlig bliver igangsat i 1992.

Endelig har udvalget afholdt temadag, haft kontakt til flere kemikaliefirmaer og haft politiske opgaver bl.a. i forbindelse med det nu indførte sprøjtecertifikat.

Gødskning

Punktgødskning af nyplantede NGR-ju-

letræer har vundet stor udbredelse indenfor de sidste par år. Det er imidlertid Sektionens opfattelse, at vi mangler veldokumenteret viden om tidspunkt og dosering for denne gødskningsform.

Sektionen etablerede derfor i samarbejde med Pindstrup Mosebrug en række forsøg før vækstsæsonen 91. Forsøgene er anlagt på en række lokaliteter, således at både skov, mark og forskellige jordbundstyper er repræsenteret. Udover gødskning med NPK-gødning omfatter forsøgsplanen også afprøvning af 2 langtidsvirkende gødningstyper.

Efter vækstsæsonen 92 vil der kunne hentes en betydelig viden om værdien af denne gødskningsform. De foreløbige resultater tyder iøvrigt på, at gødskning samtidig med plantning ikke giver et positivt udslag på højdevæksten.

Klippeteknik i NOB

Pyntegrøntsektionen foranledigede i 1988 opstart af forsøg med ny klippeteknik i ældre nobilisbevoksninger for at producere en kortere og tættere grøntype end den lange og åbne blå dekorationsgren.

Forsøgene er endelig afviklet i 1991. De endelige resultater viser, at det er muligt at skabe et kortere produkt, men konsekvenser med hensyn til slidskader og klippeudbytte er for store. Målt i udbytte i kr. pr. træ, er de afprøvede teknikker således den traditionelle metode med kranseklip langt underlegen.

Markvandring

Der blev i lighed med tidligere år gennemført 6 markvandring landtet over. Det gennemgående tema i 91 var kulturrenholdelse, hvor der blev fremvist sprøjteforsøg, fåregræsning, halmdækning m.m..

Vi kunne med glæde konstatere stor interesse for disse markvandring, hvor praktikerne kan mødes og diskutere forskellige dyrkningsproblemer, og fortsætter derfor med arrangementet også i 92.

Projektkatalog til Forskningscentret

Via den tætte kontakt til praktikerne får vi en god føling med de dyrkningsmæssige emner, hvor vores viden er mangelfuld og bør forøges. Med mellemrum formuleres derfor projekter med oplysning om formål, forsøgsskitse, budget m.m.

I forbindelse med dannelsen af Forskningscentret for Skov og Landskab, hvor der etableres en særlig afdeling for Pyntegrønt, har der derfor været udarbejdet et særligt projektkatalog, som indgår i Forskningscentrets fremtidige valg af forskningsprojekter indenfor pyntegrønt. Blandt projekterne kan nævnes nåleanalyser som styringsværktøj i gødskningen og forsøg med forskellige stamtal i klippegrøntproduktionen.

Generelt konsulentarbejde

Der har på dyrkningsområdet været et stigende antal henvendelser i forhold til 1990. En ikke uvæsentlig andel kommer fra landmænd, byfolk og andre, der ønsker at etablere juletræsproduktion.

Vi mærker i den forbindelse i høj grad et behov for uvildig rådgivning, idet mange henvendelser til os først sker efter at man har haft kontakt til andre personer, der i forbindelse med rådgivning ønsker at sælge en eller anden ydelse.

Kontakt Arborea Dania
og få opfyldt den første forudsætning
for god skovøkonomi.

**SKOVPLANTER
MED DEN
RIGTIGE
PROVENIENS**



Arborea Dania

Dansk Planteproduktion A/S
Ribevej 45-47 · 8723 Løsning
Tlf. 75 65 12 11 · Fax. 75 65 05 75