Det 1. årsmøde i den europæiske juletræsdyrkerforening blev afholdt i Danmark i 1990. Formanden, belgieren Claude Guillot (til højre), var tidligere kavaleriofficer, hvilket fik Sven Fenger, til venstre, til at løfte sin grilltang og advare "En garde!" ("Giv agt!"). I ét spjæt stod belgieren i korrekt forsvarspositur. Selskabelighed fyldte meget i foreningens første år. Damen i baggrunden er Birte Jacobsen, gift med skovrider Finn Jacobsen, Langesø (se interview i Nåledrys 113).

JULETRÆSPIONEREN SVEN FENGER:

JULETRÆSBRANCHEN BLEV STOR MED EUROPAS MARKEDER

- og vil måske skrumpe i dem?

Sven Fenger var en pioner i internationaliseringen af den danske juletræsbranche i 1980'erne. Han fandt nye eksportmarkeder i Storbritannien og Frankrig, og han var med til at etablere den europæiske juletræsdyrkerforening.

Han tror på værdien af en tæt relation mellem kunde og producent. Dén relation er der reelt ikke meget af i vore dages marked, men det kan være den lille producents chance på lokale markeder.

MARTIN EINFELDT

Sven Fenger havde ikke den mindste plan om at have med juletræer at gøre, da han blev uddannet forstkandidat i 1968. Han og Birgit ville ud i verden med det samme, og det blev til 11 år i Sydafrika og Cameroun for ØK. Her var han ansvarlig for planlægning og drift af fyrreplantager, regnskov, savværker og en finerfabrik.

Da han vendte hjem med familien i 1979, trodsede han den tommelfingerregel, at folk, som forlader dansk

Sven Fenger, november 2020, foran sit citrontræ (Citrus limon) i potte.

Helsidesannonce i månedsbladet Skoven, maj 1983, fra Rye Nørskov som gennem sin grossistvirksomhed Dansk Træeksport tilbyder at købe danske juletræer:

"Vores kontakter til detailforhandlere over hele Europa, d.v.s. Tyskland, Østrig, Schweiz, Frankrig, Holland, Belgien, England, Norge og Island, indicerer et salg, der giver plads til flere leverandører, og vi vil nu gerne i kontakt med producenter, som ønsker at se deres varer leveret friske og direkte ud i eksportmarkedet."

Et af argumenterne over for producenterne var:

"Skal der være plads til et grossistled, hvilket kan være nødvendigt for at levere ensartede partier på hele vognlæs over store afstande, så mener vi, at det bør ske gennem en dansk grossist, der tænker dansk, både med hensyn til salgsarbejde i de traditionelle markeder såvel som ved opsøgning af alternative afsætningsmuligheder igennem nyt markedsføringsarbejde."

PYNTEGRØNT
OG
JULETRÆER

RYE NØRSKOV

skovbrug, ikke har nogen vej tilbage: Han søgte og fik jobbet som skovrider på Rye Nørskov Gods syd for Silkeborg.

Rye Nørskov var på det tidspunkt Danmarks største producent af nordmanngran-juletræer, cirka 50.000 årligt, og med en stor klippegrøntproduktion oveni. Rye Nørskov var også 50 % ejer af Dansk Træeksport, en grossistvirksomhed i juletræer og klippegrønt, som Sven Fenger blev direktør for:

- Jeg kom tilbage til Danmark efter at have lært ledelse og markedsføring gennem ØK. Jeg havde solgt træ fra Cameroun til Japan, til USA, op igennem Sortehavet og op ad de russiske floder. Så kommer jeg hjem og ser, at markedet for danske juletræer var endeløst begrænset. Der blev solgt til Tyskland og Holland, tyskerne tog især juletræer, hollænderne især klippegrønt. Der var noget i Schweiz også.

- Og så siger jeg "du godeste, hvad så med England og Frankrig?" Den eneste, der havde været ovre at sælge i England, var Jørgen Gejlager, ingen andre.

Ind på de nye markeder

- Så det første, jeg gør, er at tage til England. En af de store købergrupper var havecentrene, og jeg var svineheldig at møde en mand vest for Manchester, Rick Tilling. Han ejede 4 store havecentre og sad i bestyrelsen i havecenterforeningen. Han introducerede mig til de store og de bedste, og i løbet af kort tid fik jeg kontakt til over 100 af de største engelske havecentre, og dem forsynede vi så. Vi kørte omkring 60 lastvognstog over med DFDS. Det blev sat i gang lige med det samme, jeg kom til Rye Nørskov, og der var ingen konkurrence på det felt.

- Næste år bestilte vi en plads på Salon International de l'Agriculture (årlig landbrugsmesse i Paris, omkring 1. marts) og sagde "Nu er det Frankrig". I Frankrig var nordmannsgran totalt ukendt. Folk kom hen og sagde "Plastic! Plastic!", og jeg svarede "Nej, ikke noget plastik her, tag nogle nåle og duft."

- "Oooh, de er ægte, kan vi købe 25? ". De ville slet ikke købe nok til at betale transporten. Så aftalte vi, at de købte så mange rødgran oveni, at det dækkede transporten. Det hang måske ikke sammen det første år, men vi ville have foden inden for.

- Det næste år kontaktede jeg dem igen og ville have, at de skulle tage 25 % af volumenet i nordmannsgran, resten rødgran. Det var i orden. Det

tredje år sagde jeg, at nu skal det til at give penge til vores ende også, så nu var det 50 % nordmannsgran. Den gik også rent hjem, alle var glade, de fik totalt udsolgt. Derefter kørte det af sig selv. Det var rødgran, som hjalp det igennem, for den kendte de i forvejen.

- Jeg havde 5 år i fred og ro. Ingen andre danskere ville forsøge Frankrig. Det kræver, at du kan sproget, og det havde jeg med fra Cameroun.

- En dag var jeg inde at tale med Hedeselskabet, som spurgte, hvordan det gik mig. Jeg syntes, at jeg kom lidt fremad i Frankrig nu. "Ja", sagde de så, "vi følger også med i det. Og vi har lagt den strategi, at vi sidder og holder øje med din start i Frankrig, og når det er nået op på et vist niveau, så bruger vi vores energi på at dumpe dig og overtage dit marked, og så kører vi det videre." Så gad jeg ikke drøfte mere med dem.

Sven Fenger bevarede sin første franske kunde til det sidste:

- I 2019 leverede jeg til den samme mand, som kom op til mig i 1981, og til hans søn som er gået ind i virksomheden. De har 4 salgspladser i Alsace.

Stiftelsen af den europæiske forening for juletræsdyrkere

Midt i 1980'erne fik 3 producenter - danskeren Poul Rasmussen (Evergreen Farm ved Veflinge, Fyn), belgieren Claude Guillot og englænderen John Goodwin – ideen at stifte en europæisk forening for juletræsproducenter. Meningen var venskabelig udveksling af ideer blandt store producenter. Der var ingen begrænsninger, grossister kunne også være med.

- Jeg tilbød at holde den stiftende generalforsamling og det første årsmøde på Rye Nørskov. Det skulle både være et fagligt arrangement og en festforestilling med arrangementer for konerne, så vi kunne tromme folk sammen fra hele Europa. Så vi sejlede ud med Hjejlen og så Himmelbjerget og festede om aftenen.

UDPLUK AF SVEN FENGERS CV

- Født 1941 og opvokset i Askov ved Vejen. Boede 1947-1950 på Grønland.
- Forstkandidat 1968. Ansat i ØK 1968-1979 og udstationeret dels i Sydafrika, dels i Cameroun.
- Skovrider og godsforvalter på Rye Nørskov 1980-1992. I den forbindelse også direktør for Dansk Træeksport, en grossistvirksomhed i juletræer og klippegrønt.
- Arrangør af stiftende generalforsamling og første årsmøde i Christmas Tree Growers Association for Western Europe. Deltagelse i møder og ekskursioner som debattør og tolk i engelsk, fransk, tysk og dansk. Skrev det første europæiske regulativ for juletræsproduktion på de 4 sprog.
- Formand for grossistforeningen for pyntegrønt og juletræer 1988-1990.
- Selvstændig konsulentvirksomhed og egen produktion af juletræer 1992-2020. Tilsynsførende deltidsskovrider på Willestrup Skovdistrikt, Rold Skov, 1993-2004.

- Foreningen ville udgive et europæisk reglement for juletræer for at gøre markedet lidt mere ensartet. Jeg var den eneste, som kunne alle sprogene, så jeg tilbød at skrive det. Jeg tog det danske reglement og skrev det så snævert af, som jeg overhovedet kunne. Den der fører pennen, har magten. Sådan blev det danske reglement til det europæiske.

Foreningen fik navnet Christmas Tree Growers Association for Western Europe og hedder nu om dage The Christmas Tree Grower Council of Europe, www.ctgce.com. I

Den rigtige plante
På det rigtige sted
På det rigtige tidspunkt
Til den rigtige pris

Hjorthede
Planteskole A/S

ASM ØSTERVANG ApS

ASM ØSTERVANG giver dig en bred vifte af muligheder at vælge imellem, indenfor skovbrug, til konkurrencedygtige priser. Du er naturligvis velkommen til at kontakte os, for yderligere oplysning eller for at få tilsendt prospekt.

NY HYDRAULISK PÆLEHAMMER

- Netmaskine
- Hegnsudruller
- Plantemaskine: 1- 2- eller 3-rækkes
- Pallegafler
- 8 m. transportvogn med hydraliske slidsker
- Spidser
- Enarmet sprøjte
- Hydraulisk pælehammer
- Hydraulisk pælebor
- **Stærk 1-rækket plantemaskine til plantning i gamle juletræskulturer** – fås nu også som 2, 3 og 4-rækket med hydraulisk justerbar rækkeafstand

NYHED **Hegnsudruller med hydraulisk luk**

ASM ØSTERVANG · www.asm-ostervang.dk
Tlf. 9856 5250 · asm@asm-ostervang.dk · Terndrupvej 28 · Astrup · 9510 Arden

2020 skiftede foreningen fra at være for enkeltmedlemmer til at blive en forening for nationale foreninger.

28 år som selvstændig

I 1992 gik Sven Fenger selvstændig som juletræsdyrker, deltidsskovrider og konsulent i firmaet Fenger Forst Service. Her trak han stadig på sin internationale erfaring.

Han var konsulent for den norske regering, som ville undersøge mulighederne for, at Norge kunne producere egne juletræer i stedet for at importere fra ikke-skovlandet Danmark. Fenger arrangerede også ekskursioner i Europa med norske skovejere. Men Norge er et bjergland, og juletræsproduktion i stor skala kræver jævnt terræn og stenfri jord. God og let tilgængelig landbrugsjord i Norge har kostet blod, sved og tårer, og ejerne er ikke tilbøjelige til at plante juletræer i den.

Han var også konsulent for den irske regering om irsk juletræsproduktion, og han underviste skovfogeder på skovskolen i Athlone. Men Irland er en ø, og det har i praksis forhindret eksport af juletræer til andre lande end Storbritannien.

Fenger har også rådgivet om etablering og drift af juletræsproduktioner i Frankrig og om indkøb af nordmannsgran-frø fra Georgien.

I foråret 2020 lukkede han sin virksomhed og gik på pension.

Drastiske besparelser i sigte

Sven Fenger ser ikke rosenrødt på fremtiden for den danske juletræsbranche.

I de gyldne tider i 1980'erne var producenterne ovenpå, mens grossisterne stod med hatten i hånden. Det gav grossisterne stødet til at lede efter nye produktionsarealer, og de fandt dem. Helt overvejende uden for Danmark, hvor jorden og arbejdskraften var billig, og afstanden til Europas markeder kortere.

- Danmark har længe levet af sit forspring i viden, erfaringer og ideelle vilkår med flade landskaber, let bearbejdelige jorder og mildt kystklima. Danske juletræer har de fleste steder kunnet opretholde positionen som den bedste kvalitet i Europa, men man er godt på vej nu i andre lande. Vi kan ikke regne med at fastholde vores førerposition.

En stor del af juletræerne bliver handlet af meget store producenter, som er deres egne grossister, der kan betjene meget store butikskæder. Der er overproduktion, samtidigt med at kvalitetskravene stiger. Begge dele er til ugunst for producenterne, som tvinges til ikke at producere for dyrt. Store aktører med økonomiske reserver kan stå distancen. Små producenter med det hyggelige håndværk må satse på lokalmarkedet.

Hvad skal de små så gøre, når de tvinges til at skære omkostninger væk? Sven Fenger peger på en håndfuld drastiske muligheder:

- Opgiv tætte formklippede træer.
- Opgiv topskudsregulering. Den leder til en dyr årlig manuel bredderegulering, og den forlænger produktionstiden med 2-4 år. Tykke og tætte træer er også for dyre at transportere til fjerne markeder.
- Opgiv forårsgødskning som især fremmer vækst af top- og sideskud.
- Opgiv at holde kulturer ukrudtsfri som på et gartneri.
- Opgiv sprøjtning mod lus og brug af insekticider.

I realiteten er det ikke forbrugerne, som sætter kravene til juletræer, for forbrugerne har ikke mange valgmuligheder. Udbuddet er ensartet, og kommunikationen mellem slutbrugere og producenter er så spredt og tilfældig, at den reelt ingen betydning har.

Men netop med en tættere kommunikation med slutbrugerne om deres reelle behov og ønsker, kan producenter tilpasse og forbedre deres forretning. Det gælder alle markeder, også for juletræer. Det gælder om at møde kunderne selv og tale deres sprog, om det så er jysk, engelsk, tysk eller fransk.

Nåledrys mødte Sven Fenger sammen med skovrider Keld Velling.

HAR DU SET ELLER HØRT NOGET SKELSÆTTENDE I JULETRÆBRANCHENS FORTID?

Danske Juletræer vil opspore og fortælle historier om de mennesker, ideer, opfindelser, beslutninger, tilfældigheder, fejltagelser, fiaskoer og succeser, som gjorde Danmark til verdens største eksportør af juletræer og klippegrønt.

Hvis du kender til historier, som gjorde en forskel i fortiden for den danske juletræbranche, så skriv eller ring meget gerne til martin.einfeldt@gmail.com, telefon 6170 8042.