

DANSKE JULETRÆER I EN BRYDNINGSTID - strategi for 2023-2028

Danske Juletræer er en brancheforening, der favner branchen fra "frø til fest". Foreningen – der har medlemmer i alle størrelser – er en serviceorganisation, og strategien har netop for medlemmerne, og strategien har netop været til eftersyn i bestyrelsen. Denne artikel belyser retningen for de kommende års arbejde i lyset af branchens udvikling med færre producenter.



≡ formand Martin Petersen og Claus Jerram Christensen

Jordbrugserhvervet undergår en strukturudvikling i disse år. Antallet af bedrifter falder, mens arealet enten er konstant (landbrug) eller markedsafhængigt (juletræer m.fl.). Juletræsbranchen oplever derfor også et fald i antallet af producenter fra ca. 3.500 kr. i 2012 til i dag ca. 2.500. Cirka 100 juletræsproducenter forlader årligt branchen på nuværende tidspunkt.

Denne udvikling påvirker naturligvis også foreningen, idet grundlaget for at skaffe nye medlemmer reduceres, men vigtigere sker der også et frafald blandt foreningens medlemmer. Fraffaldet af producenter/medlemmer skal ses i lyset af pensionering, faldende priser, hårdere sortering og stigende dyrkningsomkostninger, der tilsammen har vanskeliggjort (umuliggjort) en rentabel forretning for juletræsproducenter over de senere år. Foreningen har en løbende tilgang af nye medlemmer, som gerne vil nyde godt af vores mange medlemstilbud, men alligevel er der tale om en nettoafgang af medlemmer.

Flere producenter vælger at bortforpagte deres arealer til en større producent, når de stopper. Når et større ►

Flere producenter vælger at bortforpagte deres arealer til en større producent, når de stopper.



medlem af foreningen på maksimumkontingent overtager sådanne arealer, betyder det, at foreningens samlede areal forbliver konstant, men foreningen mister indtægter på det udmeldte mindre medlem. Det betyder, at det gennemsnitlige areal pr. medlem er steget fra 21 ha i 2014 til i dag 36 ha. Tilbagegangen i medlemstal påvirker derfor foreningens økonomi negativt, selvom arealet forbliver nær konstant.

Medlemshvervning og besparelser

Fremadrettet er der således behov for dels at fastholde nuværende medlemmer, dels at hverve nye medlemmer så foreningens økonomi og aktivitetsniveau kan opretholdes eller udvides. "Nabo-hvervning" har ofte vist sig effektiv, når nye medlemmer skal overbevises om foreningens meritter, hvorfor der fremover vil blive lagt vægt på dette via ERFA-grupper og bestyrelse. Derudover intensiveres sekretariatets arbejde med hvervning ved især messer og arrangementer, men også ved kontakt til tidligere medlemmer og juletræsproducerende følgere på de sociale medier. Fokus vil også være på loyalitetsskabende medlemstilbud som f.eks. kollektive forsikringsordninger og attraktive rabatordninger.

Udover medlemshvervning bliver der i de kommende år også fokus på besparelser for at imødegå nuværende og forventede økonomiske udfordringer for foreningen. Besparelserne tages i videst muligt omfang på de indre linjer, så medlemmerne oplever færrest mulige gener herved. Således reduceres i antallet af studentertimer og brugen

af eksterne ydelser til bl.a. Nåledrys. Fokus øges også på en mere rationel afvikling af bl.a. arrangementer.

Hvad tilbyder foreningen?

Medlemmerne af Danske Juletræer tilbydes en lang række ydelser fra foreningen, som tillægges forskellig vægt afhængig af producentens størrelse (tabel 1).

Der er tale om en meget bred vifte af medlemsydelser, som varetages af bare tre fastansatte medarbejdere og henset til foreningens ressourcer, vil fokus fremadrettet være på at opretholde kvaliteten, men reducere i antallet af især fysiske arrangementer som f.eks. temadage, markvandring og sorteringsmøder, hvor tilslutningen også her har været mindre i de senere år.

Bestyrelsen ser et potentiale i at tilbyde forskellige konsulentpakker til foreningens medlemmer. Konsulentpakkerne, som er et supplement til de nuværende ordninger, vil blive omtalt i Korte Meddelelser, og spænder fra indberetningshjælp til "All Inclusive" pakker med fokus på sparring for den store producent gennem flere årlige besøg/bevoksningsgennemgange.

Projektarbejde har i alle år været en vigtig del af foreningens DNA - og vil også være det i fremtiden - men fokus bliver i endnu højere grad på rentabilitet (lille medfinansiering) og høj nytteværdi for medlemmerne. Forskningsenheden skal også fremover støtte dyrkningsrelevante projekter, hvor tilskuddet kan virke som "seed-money"

Tabel 1. Brug af foreningens ydelser fordelt til producentstørrelse. Jo flere "x" jo større vægt tillægges ydelserne.

Ydelse/størrelse	Lille	Mellem	Stor
Gratis rådgivning på telefon eller e-mail	xxx	xx	x
Nåledrys (4 gange årligt med uddybende artikler)	xxx	xxx	xx
Korte meddelelser (40 gange årligt med aktuelle nyheder)	xxx	xxx	xxx
ERFA-grupper (16 regionale og nationale)	xxx	xx	xxx
Markvandring	xxx	xx	xx
Sorteringsmøder	xx	xxx	xxx
Temadage – mod betaling	x	xxx	xxx
Kurser (lovpligtige og frivillige) – mod betaling	x	xx	xxx
Bæredygtige naturtræer	xxx	xx	xx
Facebook	xxx	xx	x
LinkedIn		x	xx
www.christmastree.dk	xx	xxx	xxx
Christmastree-trading.com		xx	xxx
Konsulentbesøg – mod betaling		xx	xx
Rabataftaler (f.eks. Eurofins og TVC-advokater)		x	x
Rammevilkår for branchen (f.eks. MU, økologiregler og CO2)	x	xx	xxx
Markedsføringsarbejde (f.eks. LCA, naturtræer og plastik)	x	xx	xxx
Forsknings- og projektarbejde (f.eks. FRIJUL)			x
Sparring/strategisk udvikling			xx



Fremadover vil fokus være på at afvikle lidt færre, men kvalitativt bedre fysiske arrangementer.

for større projekter. Herved signaleres erhvervets vilje til medfinansiering.

Strategi frem mod 2028

Bestyrelsen i Danske Juletræer har været gennem en strategiproces, hvor man blandt andet har forholdt sig til foreningens medlemsgrundlag, økonomi, organisering og medlemsydelse. På den baggrund er man kommet

frem til områder, som skal opprioriteres, herunder medlemshvervning, konsulentarbejde og projektarbejde. Der er også fundet interne besparelser, som kan modsvare den nuværende tilbagegang i medlemstallet.

Med de besluttede tiltag er bestyrelsen overbevist om, at foreningen går styrket ud af den kommende strategiperiode. 📌

Mission

Vi sikrer muligheden for en rentabel og bæredygtig juletræs- og klippegrøntproduktion i Danmark nu og fremover.

Vision

Vi vil være en væsentlig drivkraft i forbedringen af medlemmernes økonomi og være en effektiv forkæmper for medlemmernes interesser i det offentlige rum.

Værdigrundlag

Danske Juletræer er en serviceorganisation for foreningens medlemmer;

- ▶ Vi løser opgaver med høj faglighed og kvalitet så hurtigt som muligt.

- ▶ Vi indgår i nationale og internationale netværk og opsøger aktivt impulser fra forskningen, den praktiske dyrkning, afsætningen og det politiske system.

- ▶ Vi lytter, går i dialog og melder klart ud.

- ▶ Vores skriftlige og mundtlige formidling har en høj faglig kvalitet og aktualitet.

Vi er de eneste, der agerer samlet for hele branchen gennem formidling af den nyeste viden, professionel rådgivning og værdiskabende rammer for udviklingen i pyntegrøntbranchen.