

Beretning



Skovdyrkerforeningen
Vestjylland

2022/2023

1. juli 2022 - 30. juni 2023



SKOVDYRKERNE

Formandstanker

I moderne tid er det blevet almindelig anerkendt, at det eneste stadige vilkår er forandring. De senere år har vi lært, at forandringerne ikke blot er lineære – de er accelererende. Sådan er perspektivet også for en bestyrelsesformand for en forening af midt- og vestjyske skovejere. Både når man ser indad og når man ser ud over markederne og det politiske landskab.

I en verden, hvor hurtige forandringer resulterer i dybe nedslag selv for en mindre virksomhed som vores lokale Skovdyrkerforening, er der nok at holde øje med for bestyrelsen. Hurtige markedsbevægelser påvirker medlemmer, forening og forretning – både med potentialer og med risiko. Megatrends inden for fx klima og biodiversitet resulterer i ny lovgivning og standarder, som vi skal efterleve – mange af de elementer, der for blot 2-3 år siden virkede som enten en trussel eller en mulighed, er i dag en realitet.

En af realiteterne er i dag, at skovbruget og den dyrkede skov er under politisk pres. Det sker med afsæt i en grundfortælling om, at den dyrkede skov ikke giver den bedste skovforvaltning for klimaet og at den dyrkede skov ikke levner plads til naturindholdet. At begge dele er mere forkerte end rigtige, når man bedømmer dem i et nutidigt, dansk perspektiv, ved de fleste skovfolk naturligvis godt, men i den brede offentlighed, trives store misforståelser. En undersøgelse viser fx, at den gennemsnitlige dansker tror,



En af de store fordele ved den ansvarligt dyrkede skov er, at den leverer produkter, der giver CO₂-reduktioner ved at fortrænge andre, mere klimauvenlige alternativer.

at skovarealet i Danmark er i tilbagegang – mens sandheden er, at det er vokset støt de sidste 200 år og at der lige nu sker en betydelig udbygning. Undersøgelsen viser også, at danskerne både elsker træer og ting af træ - huse, møbler, gulve - men at de ikke bryder sig om, at man fælder træer – fordi de tror, det truer skoven.

Så banal og så kompleks er den kommunikationsopgave, som skovbruget står over for – vi skal vise, at skoven kan tåle at blive brugt ansvarligt og langsigtet og vi skal vise de mange produkter, tjenester og glæder, som vi har takket være den dyrkede skov. Herunder er det en vigtig og selvstændig opgave at få forklaret, at den ansvarligt dyrkede skov ikke mindst er et klimaaktiv fordi den leverer produkter, der resulterer i CO2-reduktioner, når de erstatter et klimauvenligt alternativ.

Til at løse den opgave har vi, sammen med branchens øvrige ledende aktører etableret projektet 'Partnerskab for Dansk Skovbrug' – som du kan læse mere om her i beretningen. Det er i vores optik et 'must-win-battle' at få offentlighed og beslutningstagere til bedre at forstå skovbrug som et ansvarligt og bæredygtigt erhverv. Massekommunikation koster penge, og fra sidelinien har vi derfor med stigende bekymring kunnet konstatere, at trods betydelige donationer fra bla. Skovdyrkernes Udviklingsfond og andre aktører – var der frem til sommeren 2023 stadig et hul i finansieringen af kampagnen. Opgaven er for vigtig til at fedtspille, og med afsæt i vores sunde økonomi, valgte en samlet bestyrelse i vores forening at give 250.000.- kr i donation, betinget af, at også andre aktører tjekkede sparegrisen én gang mere. Kort tid efter konstaterede vi med glæde, at vores kolleger i Skovdyrkerne Øer gjorde det samme – og efter lidt betænkningstid, havde andre aktører også fået kigget efter en ekstra gang, således, at kampagnen nu bliver en realitet.

Vi glæder os til at følge det videre arbejde, hvor dygtige kommunikationsfolk skal hjælpe os med at formulere det vi

Skovdyrkernes skovpolitiske principper:

- *Grundlæggende har vi tillid til, at den enkelte skovejer er den bedste til at passe sin egen skov inden for ret vide og helst stabile love og regler. Så kan man som ejer selv vælge at forfølge forskellige målsætninger – det giver også variation i skoven!*
- *Den ansvarligt dyrkede skov er et vigtigt klimaredskab i den grønne omstilling. I den dyrkede skov bruger vi skovens produkter og udnytter, at den indlejrede CO2 indbygges i bygninger, møbler, emballage og i alle mulige andre produkter, hvor den erstatter fossilkævende materialer eller processer.*
- *Træ er en af de få fornybare ressourcer vi har. Det er en knap ressource, der skal behandles med respekt og vi arbejder målrettet på at få mest mulig værdi ud af vores træ.*
- *Resten af det træ, der ikke kan bruges til et bedre formål, kan med fordel anvendes som træbiomasse - klimaneutral energi. Der er forskel på biomasse, men hvis det er tilvejebragt ansvarligt - som vi fx gør herhjemme - er det nuancer af grøn, vi kan diskutere. Ikke nuancer af grå eller sort.*
- *Vi anerkender, at biodiversiteten er gået tilbage i Danmark. Vi synes ikke, det står helt så skidt til i skoven, som nogen vil gøre det til – og frem for alt, at udviklingen allerede nu går den rigtige vej. Som skovforvaltere har vi et ansvar og vi ved, at ting i skoven tager tid.*
- *Vi anerkender, at urørt skov fremmer biodiversitet. Men urørt skov er ikke en 'gratis omgang' – det koster især på produktion, økonomi og klimaregnskab, og udlæg skal ske med tanke og respekt for skovens øvrige funktioner.*
- *Med afsæt i både det politiske landskab og i træindustriens mangel på certificeret træ anbefaler vi, at skove med en regelmæssig hugst bliver skovcertificeret.*





godt ved – at den ansvarligt dyrkede skov har meget at byde på – og få disse budskaber ud over rampen.

Forudsætningen for strategisk kommunikation af den karakter er, at man definerer sit udgangspunkt. Det har man også gjort i Partnerskab for Dansk Skovbrug – og principperne her flugter heldigvis fint med de skovpolitiske principper, som vi som Skovdyrkere selv har vedtaget.

Ser vi ind mod vores egen virksomhed er det tydeligt, at et af de steder, hvor politik, holdninger og samfundsbehov møder vores drift, er skovrejsning. Vi har etableret mange hundrede hektar skovrejsning de sidste 30 år, så det er langtfra en ny disciplin for os. Men vi kommer til at arbejde med et helt andet fokus og i en anden skala de kommende år.

Vi har, i samarbejde med de øvrige skovdyrkerforeninger, arbejdet intenst med at udvikle viden, kompetence og kapacitet på skovrejsningsområdet de seneste 1-2 år og vi har også indrettet vores organisation til at håndtere opgaven.

Organisation og strategi i vores lokalforening er naturligvis en vigtig del af bestyrelsens arbejde. Vi har i år skiftet flere medarbejdere og lavet en lidt større rocade. Som lovet er vi nu flere lokale skovfolk på skovejeres side end nogensinde og løftet til både medarbejdere og medlemmer er, at hvis der bliver brug for flere folk – er vi klar til at ansætte flere.

På bundlinien er det naturligvis sådan, at alle holdningerne og alle visionerne ... forbliver holdninger og visioner, hvis man ikke har handlekraft til at gøre noget ved dem. Og skal handlekraft gøre en langsigtet forskel – skal der ligge en god økonomi bag. Derfor er det også med stolthed, at vi igen præsenterer en årsberetning og en årsrapport, der vidner om både handlekraft og en kernesund drift af de vestjyske skovejeres egen forening – og forretning.

**Jørn Bertelsen, Kidbæk
- bestyrelsesformand**

Foreningens drift

Et stabilt medlemsgrundlag og en god medlemstilfredshed – samt ikke mindst en fortsat sund økonomi, er vigtige pejlemærker for årets aktivitet i foreningen. I løbet af året har vi haft en del personaleudskiftning og efter nyansættelser, stiller vi det største hold i skoven nogensinde.

Medlemsgrundlag

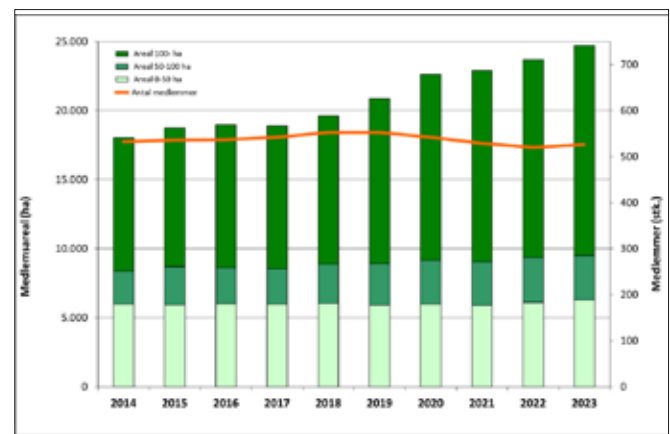
Medlemmerne udgør både foreningens eksistensberettigelse og væsentligste forretningsgrundlag. Det er derfor tilfredsstillende, at vi oplever en stadig vækst i medlemsgrundlaget.

Som det fremgår af figuren, er vores medlemsareal fortsat stigende. Det skyldes både tilgang af medlemmer med et areal større end gennemsnittet og at nogle af vores medlemmer vokser 'organisk' i form af skovrejsning.

Omvendt er antallet af medlemmer stagnerende med en tendens til lettere sivning, især i de mindre arealkategorier. Sivningen her skyldes især, at både større og mindre juletræsproducenter slår op i banen efter en årrække med dårlig økonomi i produktionen.

Vi er glade for og stolte af den tillid, der ligger i, at vi medvirker i forvaltningen af så stort et samlet skovareal fordelt på så mange ejendomme. Selv om det er tydeligt, at der er en stor tyngde i de lidt større skove, er det vigtigt for os, at

Skovdyrkerne tilbyder en løsning, hvor I som skovejer oplever, at I har skovfogeden på jeres side, uanset om skoven er lille eller stor.



Udviklingen i medlemsgrundlaget opgjort pr. 30.06. de seneste 10 år. Over tid er antallet af medlemmer ret stabilt – de senere år let sivende – mens arealet har været støt voksende og nærmer sig 25.000 ha.



Skovens bedste hold årgang 2023 – så har du fagfolkene på din side!

Medlemstilfredshed

Medlemmernes tilfredshed med foreningens servicekvalitet er et helt afgørende pejlemærke for os, og derfor foretager vi regelmæssigt systematiske tilfredshedsmålinger.

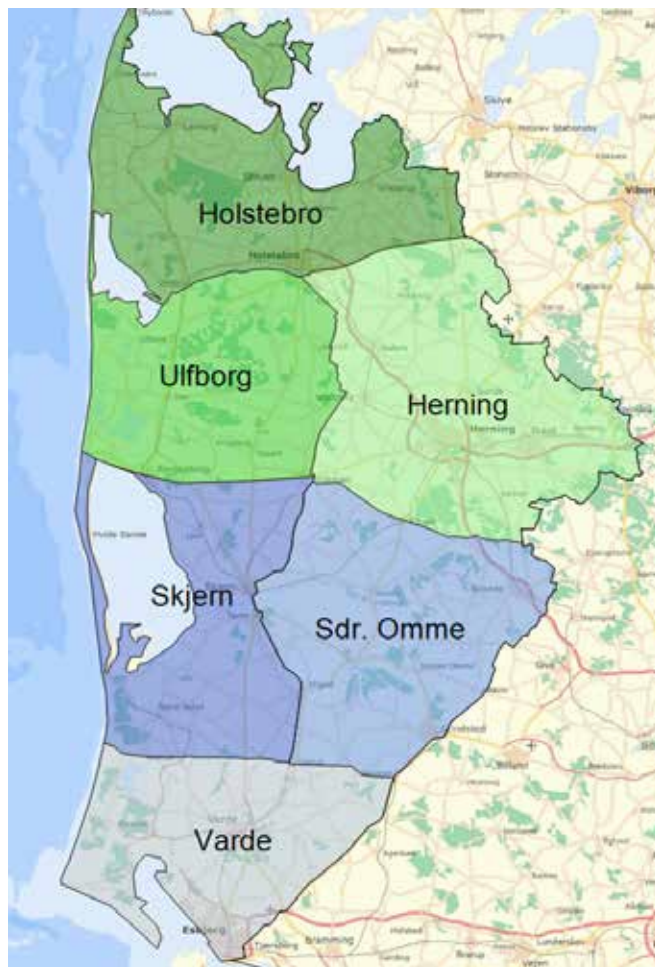
Resultatet af undersøgelserne er tilfredsstillende, både når vi sammenligner os med andre skovbrugsvirksomheder og i en helt generel sammenligning med andre servicevirksomheder. Det er dog på ingen måde en sovepude og vi er meget opmærksomme på, at omdrejningspunktet er, at vi skaber værdi, ikke mindst gennem regelmæssige konsulentbesøg og den vigtige, rettidige opfølgning på både besøg og drift.

Organisation

Vi har i årets løb sagt både farvel og goddag til nye medarbejdere, og samtidig foretaget en lidt større rokade, hvor en del medlemmer har fået ny skovfoged.

Formålet med rokaden har været at øge medlemsbetjeningen ved at reducere det antal medlemmer, som hver enkelt skovfoged har tilknyttet. Hermed bliver det nemmere at nå rundt på konsulentbesøg og have tid til den nødvendige opfølgning.

Det er bla. sket ved at etablere en ny 'Skjern skovpart' i vores sydvestlige geografi, hvor **skovfoged Anders Brøgger Jensen**, som har været hos os siden 2017, er tiltrådt. Vi har desuden foretaget en opdeling af medlemmerne på



Med den ekstra 'Skjern skovpart' i TeamSyd har vi fået mere slagkraft – og et lidt mere harmonisk kort over det vestjyske skovdyrkerlandskab.



‘Holstebro Skovpart’, således at ‘skovmedlemmer’ betjenes af **skovfoged Jeppe Jeppesen**, mens juletræsmedlemmer betjenes af **skovfoged Lars Prangsberg** – en løsning, der også styrker vores juletræsfunktion. Samtidig har skovfoged Christian Kragh, efter 2 år som assistent, overtaget både Ulfborg Skovpart og funktionsansvaret for pyn-tegrønt.

I årets løb har vi sagt farvel skovfoged Jacob Husted Christensen, skovfoged Kristian Ruth Løvgren og forstfuldmægtig Nicklas Ibsen, mens vi har ansat:

- Skovfoged Lars Prangsberg (Juletræer i TeamNord).
- Skovfogedassistent Simon Wejlstrup (Team Syd).
- Skovfogedassistent Henrik Winkel (Team Nord + tværgående stabsopgaver).
- Skovfogedassistent Anders Fiil Rasmussen (skovrejsning).

Med denne organisering har vi både styrket skovparterne og gearret os til udviklingen i aktiviteterne, hvor vi allerede nu kan se, at den øgede skovrejsningsaktivitet kræver mere bemanning.

Bestyrelsen

På den ordinære generalforsamling i efteråret 2022 var der ingen udskiftning i bestyrelsen, som uændret består af Jørn Bertelsen (Kidbæk), Per Kamp (Vildkilde), Ole Callesen (Rind Plantage), Axel Nørgaard (Stubberkloster m.fl.) samt Henrik Tokkesdal (Vigkærhus). Der var også genvalg til suppleant Carl Christian Lange (Abildhede Plantage).

Bestyrelsen konstituerede sig uændret med Jørn Bertelsen, Kidbæk som formand. Han er tillige - på sit mandat fra det regionale repræsentantskabsmøde - medlem af hovedbestyrelsen for De Danske Skovdyrkerforeninger.

Ud over det lokale arbejde med strategi, ledelseskontrol og formuepleje deltager bestyrelsen også i aktiviteter i regi af de Danske Skovdyrkerforeninger. Her har et fokusområde været ‘den aktive bestyrelse’ med undervisning, indlæg, inspiration og gruppearbejde om bestyrelsens opgaver og ansvar. Det er foregået på et højt niveau med dygtige eksterne konsulenter og mulighed for tværgående diskussioner med bestyrelserne i de øvrige fire foreninger.

Økonomi

Foreningens samlede økonomi afspejler en god og sund drift svarende til vores målsætning om smalle avancer. Efter mange år med positive resultater er foreningen velkonsolideret og yderligere konsolidering er derfor ikke et mål i sig selv. Derimod sigter vi efter et overskud på niveau 0,5-1,0% af omsætningen – opgjort efter nøgletal, der er renset for kursudsving i vores formuepleje. Henset til den indsats og risiko, vi arbejder med på flere forretningsområder, er det meget smalt, men kombinerer man med den pæne egenkapital, opfatter vi det som et forsvarligt minimum.

Hovedtal (1.000 kr)	2020-2021	2021-2022	2022-2023
Omsætning	130.523	152.736	140.111
Overskud (efter skat)	1.924	2.262	2.108
Overskud (før skat - korr. for formuepleje)	1.250	2.648	1.777
Egenkapital	20.048	22.311	24.663
<i>Alle beløb i 1.000 kr.</i>			

Udviklingen i de økonomiske nøgletal de seneste 3 år afspejler en sund drift - sidste års rekordhugst til høje træpriser kan aflæses i omsætningen.

De nærmere detaljer fremgår af årsrapporten (vedlagt i særskilt hæfte), men umiddelbart træder følgende forhold frem:

- Aktiviteten er lidt mindre end sidste år – især påvirket af, at vi udnyttede sidste års gode træpriser til at lande en rekordhugst af gavntre til rekordpriser.
- Dermed bliver indtjeningen også lidt mindre – som forudset i budgettet.
- Omkostningerne ligger dog også lavere – vi har kørt en del af året med en reduceret bemanning og det øgede personale har først effekt i regnskabsåret 2023-2024.
- Vores formuepleje, som sidste år gav underskud, har igen bidraget positivt – i år med over 450 tkr, således at det samlede (urealiserede) afkast nu er på 1.170 tkr.
- Vores vigtigste økonomiske nøgletal ‘Overskud før skat korrigeret for formuepleje’ - netop indført for, at resultatet af foreningens drift fremgår tydeligt og adskilt fra resultatet af formueplejen - er på 1.725 tkr (1,23% af omsætningen).

Bestyrelsen anser resultatet for at være tilfredsstillende og bemærker, at indtjeningen er omtrent som budgetteret, mens især personaleomkostningerne har været lavere. Ser vi frem mod det kommende regnskabsår stiger personaleomkostninger som følge af nyansættelser, og vi forventer en økonomi inden for målområdet med en indtjening på 0,5-1,0% af omsætningen.

Strategiske fokusområder

Skovdyrkernes strategiske ramme er 5-årige strategiplaner, som giver de langsigtede pejlemærker. Den igangværende periode hedder 2020-2025 og vi har givet vores strategi et midtvejseftersyn. Bestyrelsen benyttede samtidig lejligheden til at invitere en ekstern konsulent med stor erfaring i strategi-implementering med i processen, som dermed både blev en evaluering og en optakt til det videre strategiske arbejde. Blandt konklusionerne var:

Strategiske forudsætninger:

- Sigtbarheden er kortere og forandringshastigheden større, end man nogle gange tror, når man laver strategien - i optakten til 2020-2025 strategien var der fx ingen antagelser om så grundlæggende og markante begivenheder som pandemier og krig i Europa; hver for sig med en dyb påvirkning af vores forretning.
- Selv om vores virksomhed ikke er stor – er den meget kompleks og sammensat af vidt forskellige forretningsområder, som man ikke umiddelbart kan lave en samlet strategi for; der er simpelthen forskel på juletræer, flis og skovrejsning.

Strategiske processer:

- Selv om forudsætninger, omverden og analyse er komplekse – skal strategien i sig selv være simpel. Hvis strategien i sig selv bliver for omfattende og kompleks, bliver den vanskelig at implementere og følge op på – især i mindre virksomheder.
- Strategi med det formål at kanalisere virksomhedens ressourcer hen, hvor de giver bedst målopfyldelse, sker mest effektivt ved at kombinere klare langsigtede mål med en fokuseret indsats på den korte bane.

Strategiske fokuspunkter:

Inden for rammerne af den gældende strategi, har bestyrelsen udvalgt de centrale fokuspunkter for den kommende periode, herunder:

- Organisation er også strategi – det vigtigste fokus for den kommende periode er at indarbejde vores nye organisation til medlemmernes tilfredshed og medarbejdernes trivsel.
- Medlemstilfredshed – medlemmerne skal opleve at vi skaber værdi, både konkret i forbindelse med rådgivning og drift og generelt, bla. i kraft af arrangementer og skovpolitisk synlighed.
- Skovrejsning – er et område i vækst og Skovdyrkerne skal være lokal markedsleder og formidle attraktive tilbud om tilskud og sponsorater til lodsejerne. Sammen skal vi lave nye skove, som på en god og balanceret måde bidrager med træprodukter, klimaeffekt og andre økosystemtjenester.



Forretningsområderne

Selv om 'skovbrug' som overordnet forretningsområde kan virke som en snæver niche, er vores opgaveportefølje i virkeligheden meget forskelligartet og drevet af vidt forskellige markedskræfter og politiske rammebetingelser, der direkte påvirker forretningen. Vi ser derfor på de enkelte forretningsområder, både i bakspejlet og i forruden. Men vi starter med at se lidt nærmere på en helt anden og væsentlig ramme – nemlig vejret.

Hedebølger og naturbrande, kæmpehagl, oversvømmelse og jordskred har sammen med den ene vejrr rekord efter den anden fyldt godt op i overskrifterne. Vejret er en vigtig faktor – både for vores dyrkning og for vores markeder.

Som alle husker, og som tidligere beskrevet i Skovdyrkeren, blev det gennem det sene efterår og tiltagende hen over vinteren ekstremt vådt. Det gjorde det vanskeligt at færdes i skoven med det tunge grej og lagde en dæmper på skovning og nedskæring ... og vanskeliggjorde flislevering fra skoven. Den vandmættede, mange steder oversvømmede, jord resulterede også i en sen adgang til kulturarealerne.

Med en brat overgang oplevede vi efterfølgende dyb tørke i 3 måneder. Alt var knastørt. Det truede plantningernes overlevelse og det stressede bevoksningerne, både i skoven og i juletræs- og pyntegrøntskulturerne.

Regnen kom lige i tide til at redde det meste – og den sene del af vækstsæsonen har været formidabel med både varme og vand. Men nogle steder er der sket betydende skade – det gælder især planteskolernes frøbede (dårlig spiring), udbredte kvalitetstab i juletræerne (nåletab og uregelmæssig vækst) og stedvise skader i nobilis pyntegrøntet (dværgvækst, nåletab, væggtab og kogleanlæg), som vi som skovdykere kommer til at slås med.

Ikke bare danske skovdykere har oplevet markante problemer med vejret. I Polen blev et stort bælte langs Østersøen ramt af sen forårsfrost i starten af juni. Det var efter udspring for de mange og meget store juletræskulturer, der er koncentreret i dette område – og millioner af træer i alle aldre blev ramt i et omfang, der er markedspåvirkende.

Skovrejsning

Skoven er et fantastisk sted og plantning af ny skov giver en lang række fordele, både for den lodsejer, der planter og for det omkringliggende samfund.

Som lodsejer får man glæden ved en skov, der kan producere træ og samtidig giver en forøget 'herlighedsværdi' – et begreb der både omfatter landskabskvalitet, naturindhold, forbedret jagt og andre naturoplevelser, altså dybest set et udtryk for, at skovrejsning bidrager til forøget ejerglæde.

Mange af de fordele, som lodsejer høster, bidrager også til den fælles samfundsnytte. Det gælder ikke bare nytten ved den videre forarbejdning og anvendelse af det træ, der produceres, men også de andre økosystemtjenester – der følger af skovrejsning. Det gælder især klimaeffekten – men også grundvandsbeskyttelse og opsamling af kvælstof er sikre effekter. Skovrejsningens betydning for biodiversitet er mere omdiskuteret og helt sikkert et område, der kommer til at påkalde sig videnskabelig interesse i de kommende år.



Klimaeffekten af skovrejsning er direkte knyttet til skovens biologiske tilvækst. Nåletræ har en højere tilvækst end løvtræ – og den største effekt har naturligvis velanlagte kulturer, der renholdes effektivt. Her vellykket kultur midt i 2. vækstsæson.

På grund af de mange samfundsmæssige fordele har der længe været offentlige tilskudsordninger til skovrejsning. De senere år har vi også arbejdet med private plantespon-

sorater, som har forbedret økonomien i og dermed mulighederne for skovrejsning.

Nu er vi klar til at tage det næste skridt og ikke bare 'snakke om' skovens klimaeffekt – men også beregne og dokumentere den. I regi af Skovdyrkernes fælles kompetencecenter VidenCenter Landskab – som har til huse hos os i Vestjylland, har vi med støtte fra Skovdyrkernes Udviklingsfond arbejdet intenst med at opstille troværdige klimaberegninger for effekten af en konkret skovrejsning. Vi har tillige, sammen med eksterne partnere, arbejdet med digitale systemer, der effektivt kan sikre den fornødne dokumentation for skovens etablering og drift over for de virksomheder, der direkte eller indirekte investerer i klimaskovrejsning.

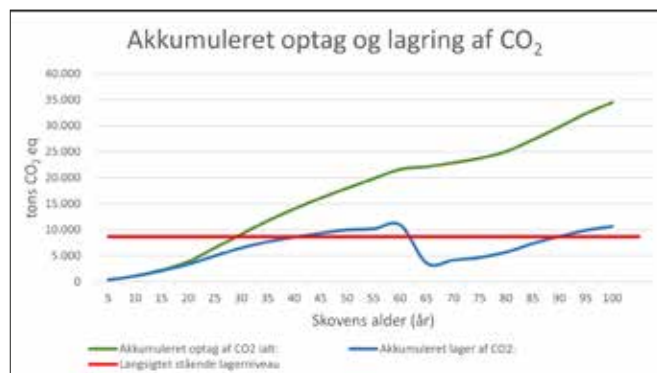
I eksemplet vises effekten af en modelskov med 25 ha klimaskovrejsning på god sandet landbrugsjord. Der anlægges løvskovbryn (5 ha) samt enkelte løvtræbevoksninger (2,5 ha) og den samlede løvtræandel bliver således 30%. Hovedparten af dyrkningsfladen tilplantes med nål – douglasgran og grandis er de længstlevende, men der anvendes også indblanding af rødgran, sitka, europæisk lærk og hybridlærk både som ammer og til varig bestand.

Klimaberegningerne viser, at:

- Det samlede CO₂e optag over en 60-årig periode er 21.590 tons – 884 tons CO₂e pr. ha.
- Heraf tages 50% ud af bevoksningen ved hugst, mens 10.918 tons CO₂e – 437 tons CO₂e pr. ha – står tilbage i skoven ved 60 år.
- Skovens langsigtede evighedslager ved uændret anvendelse er 8.642 tons CO₂e – 346 tons CO₂e pr. ha.
- Skovens gennemsnitlige årlige optag er 14,4 tons CO₂e pr. ha pr. år.

Med afsæt i de kompetencer, vi har opbygget og de samarbejder, vi har indgået, er vi nu klar til at kommercialisere klimaeffekten af skovrejsning. Der er attraktive muligheder – men også mange ting, der skal navigeres efter, fx om man ønsker at 'sælge hele sin klimaeffekt' eller 'man selv skal bruge noget af effekten i egne bøger'. Vi er netop nu ved at lægge sidste hånd på de rådgivningsværktøjer, der kan støtte lodsejers beslutning om, hvilken vej der er mest attraktiv for det konkrete projekt.

Med baggrund i vores udviklingsprojekt og de rigtig mange samtaler vi har ført med interesserede parter, er vi slet ikke i tvivl om, at vi står over for den næste, markante bølge af skovrejsning – og vi har koncepterne på plads til at betjene



Beregning af klimaeffekten på 25 ha skovrejsning med 30% løv og 70% nål. Tallene viser, hvor effektiv en CO₂-støvsuger, veludført skovrejsning kan være.

både lodsejere og virksomheder med effektiv, afbalanceret skovrejsning med afsæt i en høj faglighed.

Vi er naturligvis også både stolte over og ydmyge i forhold til, at vi spiller en rolle i et af Danmarkshistoriens mest visionære skovrejsningsprojekter, hvor vi allerede har været med i udmøntningen af en af de første etaper.



Når man lægger grundstenen til de første 150 ha skovrejsning med en vision om at plante 10.000 ha i alt – er det passende at skrive lidt på den, for at markere en vigtig begivenhed.

Flis

Efter en del år med sivende flispriser og stigende omkostninger var vi ved at ramme et niveau, hvor hugstnetto for flisen set fra skovens side lå lige på kanten for at holde aktiviteten – og for at få passet skoven, ikke mindst med de nødvendige tidlige tyndinger. Det ændrede sig brat med krigen i Ukraine og den kæmpe konsekvens, det fik for det europæiske energimarked. Som bekendt blev der lukket for gassen og for en væsentlig del af importen af træpiller – begge dele er energiformer, som vigtige dele af Europas industri og husholdninger har lænet sig op ad.

Den forsynings- og energikrise som foldede sig ud hen over sommeren og efteråret 2022 blæste tværs gennem flismarkedet, og der vil for altid være et 'før' og 'efter'. Selv om de ydre vilkår var de samme, landede 'det nye marked' ikke helt ens over landet. Som en tommelfingerregel bliver markedet i højere grad forsynet med importeret biomasse, jo længere man kommer øst på. Her er også en tendens til en kulturfor-skel med flere korte positioner på spotmarkedet.

Fleere varmekærker havde allerede i vinteren og foråret 2022 mærket knaphed i leveringerne – enhver varmemesters frygt. Og da importflisen er den mest volatile, både i pris og leveringssikkerhed, steg priserne mest 'østpå'.

I Jylland har vi i højere grad en selvforsyning, så leverings-sikkerheden er større. Der er også en tradition for en større andel af lange kontrakter, så prisudviklingen er lidt mere dæmpet, både når priserne på importflis er lave og når de er høje.

Alligevel blev forsynings-sikkerhed – efter mange års fravær – pludselig et mantra, som godt kunne trumfe pris og vi oplevede et markant prishop, også i Jylland.

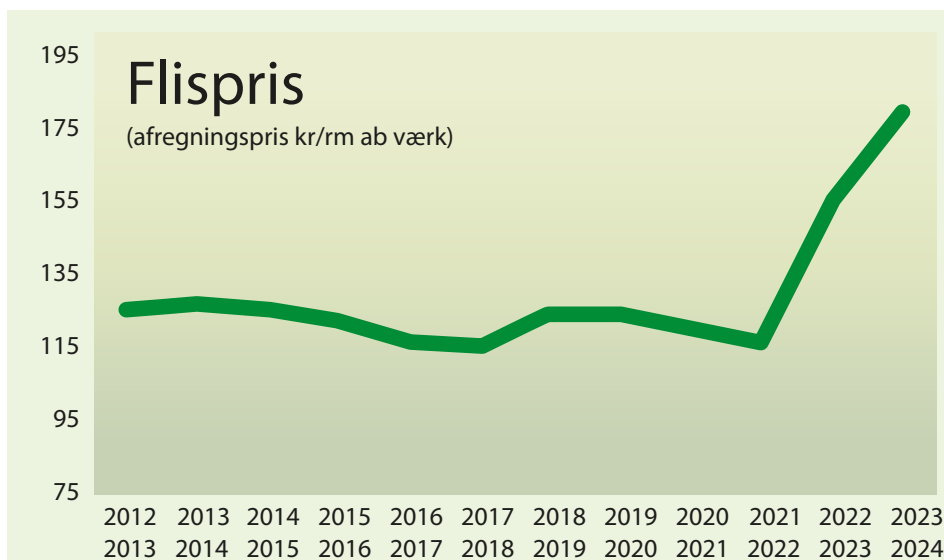
Flis bliver ofte handlet på kontrakter, hvor prisen fastlægges forud for den kommende fyringssæson. Det er et langt foranhold, når verden er usikker – og derfor var det åbne spørgsmål naturligvis: var der flis nok til hele sæsonen ... og hvad med prisen?

I sæsonen så vi tydelige vejrpåvirkninger – ikke mindst af en meget våd vinterperiode. For det første blev der leveret meget vand på varmekærkerne; den våde flis var ikke så energitæt, som normalt, så man skulle bruge nogle ekstra tons for at nå den forudsatte energimængde. For det andet var en del flis 'regnet inde ude i skoven' og derfor ikke tilgængelig på det tidspunkt den skulle leveres.

Der var derfor kortvarige positioner, hvor man kunne placere lidt ekstra spotmængder – men efter en i øvrigt mild fyringssæson med let reduceret forbrug, passede tingene nogenlunde sammen.

Omvendt var det også klart, at alle lagre blev brugt og at en del flis var løbet igennem med meget kort produktionstid, så mængden af nedskåret flis efter sæsonen – til levering den kommende sæson – lå i den lave ende.

Derfor var forsynings-sikkerhed stadig trumf og vi har igen opnået pæne prisstigninger til den kommende sæson.



Prisudvikling for skovflis de sidste 10 år – en sivende tendens i de løbende priser afløses af et stort prisspring i 2022, som er fortsat i 2023. Selv om omkostningerne også er steget lander en stor del af stigningen på bundlinien, og flis har aldrig givet så stort et netto til skoven som lige nu.

Hvad betyder det så for den enkelte skovejjer?

Med prisstigninger på toppen på over 50% laver vi lige nu de bedste bundlinier på flisprojekter i skoven nogensinde. Selv om omkostningerne også er steget - og fortsat gør det - er bundlinien i mange tilfælde flerdoblet.

Det betyder, at alle de projekter, som skoven trænger til - ikke mindst de nødvendige tidlige tyndinger, herunder også af ammetræer i skovrejsninger og stamtalsreduktioner i naturforyngelser af beskedne dimensioner - med fordel kan laves nu. Den logik har vores medlemmer også taget til sig og der er lige nu god aktivitet i hele flisforretningen.

Ser vi lidt fremad kan vi se, at forbruget i vores geografi lige nu er stigende - med bla. opstart af flisfyring, som en del af fjernvarmen i større byer som Skive og Esbjerg. Dertil kommer andre, mindre anlæg. Dermed bør der fortsat været et godt aftræk for den lokale flis. Med hensyn til prisen vil den i høj grad blive styret af det internationale marked, der er meget mere volatilt. Lige nu er importpriserne faldende, men fra et meget højt niveau og der er stadig en træskolængde ned til jysk skovflis.

Selv om udbud og efterspørgsel normalt styrer et marked, er få markeder så politiske som energimarkedet. Tilskud og afgifter - og regler for, hvad man opfatter som bæredygtig - styrer investeringer og efterspørgsel. Her er biomasse en problematisk størrelse for politikere, der skal lægge øre til meget kritik og dårlig presse - det meste af det misforstået - uden at ryste på hånden.

Det er derfor en helt afgørende forudsætning for flisens legitimitet som et klimaneutralt og bæredygtigt brændsel, at vi lever op til de skærpede krav, som lige nu findes i VEII | REDII- regelsættet - som inden længe erstattes af det endnu mere fintmaskede VEIII | REDIII.

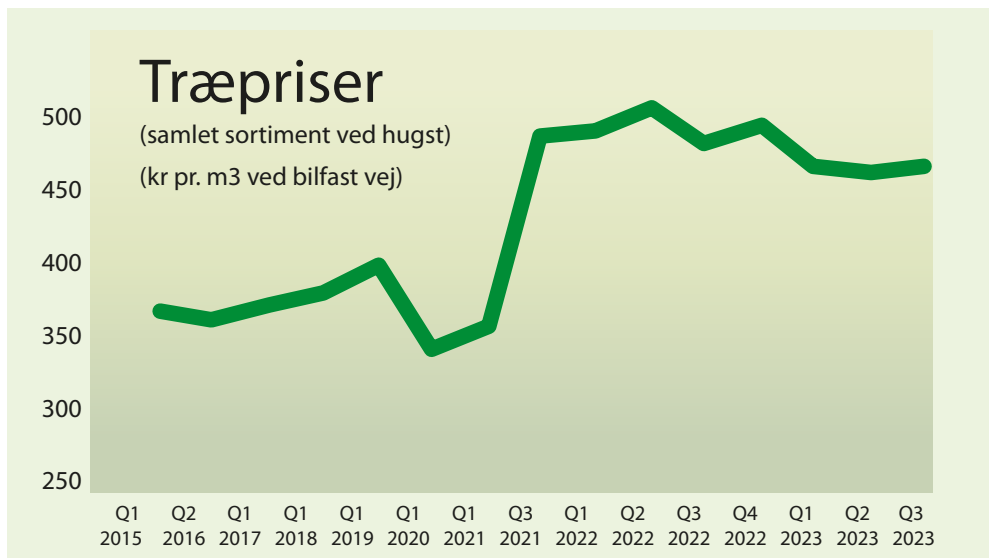
Det kan virke tungt at skulle dokumentere sporbarhed, screening for og håndtering af naturværdier samt klimarapportering for al træflis ... og det er det også. Men hvis man kigger lidt op fra skovbunden, indser man hurtigt, at omverdenens accept af vores flisforretning helt enkelt er forudsætningen for den.

Råtræ

Råtræpriserne lå i foråret 2022 på et højt niveau, med stærke markeder for både gavnt træ til den danske industri og træ til eksport. Savværkerne oplevede i 1. halvår 2022 meget stor efterspørgsel på den skårne vare og var i stand til at opnå rekordpriser. Sommeren bød på en let opbremsning i efterspørgslen og dermed også i priserne på tømmer. Gennem efteråret holdt priserne på tømmer og eksporttræ sig dog på et ret stabilt og stadig højt niveau.

Efterspørgsel og pris på energitræ og cellulose steg parallelt over efteråret, kraftigt båret af stigningen i energipriser og konkurrence om træ til celluloseindustrien.

Ved årsskiftet begyndte man at se effekten af rentestigninger og opbremsning i aktiviteten i form af en afmatning i efterspørgslen på savværkstræ og emballage til de danske og europæiske savværker som følge af betydelige fald i



Prisudvikling for et 'vestjysk sortimentsudfald' - sammensat af et fast mix af langtømmer, korttømmer, troldhedetræ, emballagetræ, eksporttræ og energitræ. Det giver mulighed for at sammenligne realistiske hugstudbytter over tid - med forbehold for, at sortimentsudfaldet også kan påvirkes af markedet. I løbende priser ligger vi 25% over 2015 niveau og 8% under toppen i foråret 2022.

savværkernes salgspriser på færdigvarer. Dette resulterede i prisfald på tømmer og emballagetræ i skoven.

Eksportmarkedet var ved årsskiftet stadig på et højt niveau og prisforskellen mellem eksport og hjemmemarkedet steg. Eksportmarkedet viste sig dog i løbet af foråret at udvikle sig usikkert, og ikke alle markedsaktører havde længere adgang. De hurtige fluktuationer med op og nedlukninger viser meget godt, at der er risiko ved at være eksponeret for meget mod et marked, der kun har kortsigtede interesser i dansk skovbrug.

Efter vi i 2021-2022 havde en meget høj aktivitet i 'det tykke træ' er aktiviteten i 2022-2023 i højere grad rettet mod det tyndere træ. Her er der en høj energiandel til gode priser og efter positiv konjunkturhugst i et par år, kan mange skovejere godt tage en lille pause med afdrifter. Det skiftede fokus betyder også en faldende aktivitet – for det første er priserne lavere på det tynde end på det tykke træ, for det andet er der meget stor forskel på volumener og maskinpræstationer når man skifter fra afdrift til småtdimensioneret tynding.

Ved regnskabsårets afslutning er priserne stadig fornuftige til, at man kan foretage de skovninger, som er driftsmæssigt logiske – og selv om timingen ikke er til at skubbe store mængder afdriftstræ i markedet, må vi dog også anerkende, at de økonomiske vejrudsigter ikke ligner større prisstigninger på den korte bane.

Selvom spændet mellem energitræ og gavnræ er blevet mindre, er det økonomiske incitament til at optimere sin aflægning med mest muligt gavnræ fortsat markant. Det er for skovbruget, træindustrien og energisektoren vigtigt at aflægge træet til den bedst mulige anvendelse. Klimaeffekten af skovbrug og samfundets accept af skovdyrkning med nåltræ er stærkt afhængig af, at vi kan bidrage med CO₂-venlige produkter og samtidig frembringe energi til varmeværkerne gennem restprodukter fra tømmerproduktionen. Hvis gavnræ i stedet ender direkte som energi i varmeværkerne, spiller vi et meget vigtigt kort af hånden i debatten om skovbrug og klima.

Krav til råtræets og skovbrugets bæredygtighed stiger løbende. De seneste års fokus på certificeret træ har været stærkt, og fortsætter – særligt fra danske og europæiske industrier. Eksportmarkedet i Asien har i mindre omfang fokuseret på certificering. EU's regelsæt for lovlig tømmerhugst, EUTR, erstattes af EUDR. Der fokuseres ikke kun på 'lovligheden', men også bevarelse af skovene og sporbarhed af alt

træ, som sælges i eller fra EU. Hvordan de europæiske regler implementeres i Danmark, er fortsat ukendt, men vi må forvente øget registrering og evt. krav om gentilplantning uden for fredskov, samt restriktioner i forhold til foryngelse af skoven med anvendelse af ikke hjemmehørende arter.

Juletræer

Det er længe siden, vi har kunne præsentere rigtig gode nyheder for juletræerne. Sæson 2022 blev ikke nogen undtagelse i det billede – men der var dog lyspunkter.

Den gode nyhed var, at priskurven er vendt og producenterne igen fik lidt mere for deres træer end i 2021. Prisstigningerne blev ikke jævnt fordelt over højde- og kvalitetsklasser, men lå på niveau 5-15% - mest på de billigere træer (her skal der heller ikke så meget til 10% stigning!), mens der desværre var en vis tilbageholdenhed i efterspørgslen på de store og dyre træer, hvor kunden også løber den største risiko. Der var heller ingen vilje i markedet til at slække lidt på den meget hårde kvalitetslinie, der har været fremherskende i den periode, hvor markedet har været velforsynet, og som grundlæggende er afkoblet fra slutkundernes ønsker. Det er ikke mange, der efterspørger - eller er villige til at betale for – et perfekt og fejlfrit træ.

Så selv om vi endelig fik nogle 'alt-andet-lige' prisstigninger på produkterne, var der tillige stærkt stigende omkostninger i produktionen, hvor priserne på gødning, net, paller og transport eksploderede. Så målt på bundlinien var prisstigningen nærmest fordampet.

Ser vi ud over markederne er det tydeligt, at selv om alle var nervøse på grund af inflation og krig i Europa, var der markant forskel på, hvordan det påvirkede de enkelte markedsområder. Skovdyrkerne og Green Product står stærkt i Polen og andre Østeuropæiske lande, hvor vi har vores egen salgsorganisation. Disse markeder var præget af dyb krisestemning og for første gang nogensinde oplevede vi en tilbagegang på salget i Polen.

Vi må dog også konstatere, at 'markedet har altid ret' – trods et slingrende og forsigtigt indkøb, var der ikke mangel på træer i slutmarkedet op mod jul. Markedet var heldigvis heller ikke oversvømmet, men ingen aktører oplevede, at de ikke kunne få træer til sidst og dermed ikke det svirp med linealen, der for alvor kunne udløse adfærdsændringer i 2023.

Med det bagtæppe er vi godt tilfredse med, at vi i Vestjyl-

land fik udsolgt af alle tilmeldte træer. Sammen med en meget skarp styring af levering og logistik gav det en god sæson, både bedømt ud fra et kundeperspektiv – og endnu vigtigere – bedømt ud fra et medlemsperspektiv, som belønnede vores juletræssæson med rekordstor tilfredshed.

Vi er meget glade for, at medlemmerne således skelner mellem 'det træse marked' og 'Skovdyrkerens ageren på medlemmernes vegne – i et træst marked'.

Ser man i forruden frem for bakspejlet er det tydeligt, at vi i 2023 er i et transitionsmarked. Der er et reduceret udbud på grund af frostskafer i Polen og tørreskafer i Danmark. Ingen af delene kan helt måles og vejes, men det kunne godt modsvare brutto 0,5-1 mio. træer, der er taget ud af markedet. Omvendt kommer nogle af de skadede træer alligevel på markedet, blot til en lavere pris og det mest sandsynlige resultat er, at hovedmarkedet ender som i 2022 – vi får prisstigninger, men meget går til at betale stigende omkostninger (nu til arbejdskraft), og vi får heller ikke i år en tilstrækkelig stigning til en samlet sund økonomi i juletræerne. Men dog igen et lille skridt i den rigtige retning.



Pyntegrønt

For nobilis-pyntegrøntet lå 2022 markeds mæssigt som forlængelse af de senere års jævne, men positive udvikling. Efterspørgslen er let sivende, men der har været en afgang af ældre bevoksninger – bla. skovet til eksporttræ i højkonjunkturen – som har reduceret produktionen mere end efterspørgslen, så balancen er stadig god, og især regulære bevoksninger i en god klippehøjde er attraktive og giver en meget fornuftig produktionsøkonomi.

Optakten til sæsonen handlede bla. om markedets villighed til at betale en merpris, der oversteg de stigende omkostninger i produktionen. For pyntegrøntet er det især omkostninger til gødning, mandskab og transport, der er nøglen. Det lykkedes for det bedste nobilis, mens udviklingen for de øvrige pyntegrønarter: nordmannsgran, bjergfyr, omorika, cypres og de mange nichearter er mere broget. Men som udgangspunkt er markedet velforsynet og prisudviklingen flad.

Pyntegrøntet er meget mandskabstungt. Derfor er nøglen til en god sæson ikke bare 'hvad man kan sælge til en god pris' – men også at leveringsplanerne skal stykkes sammen på en måde, så man har kapacitet til at klippe det, der kan sælges – når man i forvejen ligger på kapacitetsloftet (som ligger over syregrænsen for alle involverede), giver en ekstra efterspørgsel på dette tidspunkt ingen værdi.

Samlet set gik vi ind i sæsonen med god fortrøstning om balance mellem de tre vigtige søjler: udbud, efterspørgsel og klippekapacitet. Meget gik også som det skulle – vi havde gode hektarudbytter og lå højt i præstation pr. klippedag, og var 'godt med' i sæsonen.

Desværre gik salget i detalledet ikke som vores kunder, som bla. laver kranser, håndbuketter og dekorationer, kunne ønske sig. Måske fordi der er tale om produkter, der godt kan undværes, når den europæiske forbruger går rundt med indkøbskurven og en inflationsramt indkøbsseddel. Derfor oplevede vi en brat sæsonafslutning lige omkring 1. søndag i advent, der i 2022 faldt allerede 25. november.

Som konsekvens af den generelle opbremsning i markedet, blev bestillinger til sene leveringer aflyst og det blev et puslespil at få klippet de sidste, planlagte bevoksninger. Det lykkedes ikke helt, men ved hjælp af gode samarbejdspartnere kom vi tæt på og de beskedne mængder, der ikke kom afsted i 2022, er prioriteret i 2023, hvor vi forventer et uændret markedsniveau – denne gang dog med en sen 1. søndag i advent som sidste milepæl.

Skovdyrkerne

De selvstændige skovdyrkerforeninger – Nordøst, Vest, Midt, Syd og Øer – arbejder tæt sammen på tværs af de geografiske ansvarsområder i foreningen De Danske Skovdyrkerforeninger, forkortet DDS – i daglig tale 'Skovdyrkerne'. Her løser vi de opgaver, som bedst klares i fællesskab – enten ved drift i det fælles sekretariat eller ved at udlicitere fællesopgaver til en lokalforening.

Markedsføring

Profilering af Skovdyrkerne overfor eksisterende og kommende medlemmer er en af de vigtigste fælles opgaver. Inden for de seneste år er Skovdyrkerne blevet langt mere synlige på Facebook, Instagram, LinkedIn og YouTube, hvor vi publicerer billeder, videoer og småhistorier om f.eks. træarter, skovdyrkning, certificering, råtræmarkedet og skovrejsning, bare for at nævne nogle.

Vores 'story telling' – formidlet med vores begejstring for skov og glæden ved at være Skovdyrkere - giver vores markedsføring en meget bred appel og indsatsen nyder bred anerkendelse i hele skovbruget for at dele ud af alle de glæder, vi kan takke den dyrkede skov for.

Vores markedsføring er dog ikke bare digital og et af de guldkort, vi har spillet det seneste år, er et spil trækort. Kortspillet er baseret på de klassiske bilkort og hylder Danmarks træarter i al deres mangfoldighed. Hvert kort beskriver én art ud fra otte forskellige kategorier, f.eks. tilvækst eller levealder. Den kendte illustrator Susanne Weitemeyer har skabt tegningerne på kortene, og via QR-koden bag på kortene kan man finde frem til Skovdyrkerens populære serie om de danske træarter på vores YouTube-kanal.

De smukke og sjove kort har været lidt af et hit – og vi har fået lavet et større oplag.



Skovdyrkerens smukke trækort – tag et spil 'Skovdyrker' med din kone, dine børn eller din nabo. Husk at sitkagran er god i 'tilvækst' – men bliver slået hjem i 'tid i Danmark' af alm. røn. I 'veddets hårdhed' taber begge stort til robinie!



Hovedbestyrelse, skovridergruppe og sekretariatschef i De Danske Skovdyrkerforeninger

Udvikling og videndeling

Hos Skovdyrkerne har du fagfolkene på din side. Det er et valgsprog der forpligter og som indebærer, at vi hele tiden skal være på forkant med opbygning af viden, kompetence og kapacitet.

De faglige medarbejdere – både generalister og specialister – kan hente støtte i de seks VidenCentre for Skovdyrkning, juletræ, pyntegrønt, råtræ, flis og Landskab, som hver især har hjemsted i en lokalforening. De to sidstnævnte således i Vestjylland. Den faglige sparring her er med til at løfte rådgivningen af den enkelte skovejer.

Også de lokale bestyrelser kan hente støtte i fællesskabet – som netop i år både har haft bestyrelsesdøgn i forbindelse med halvårsmødet – og opfølgende efteruddannelse i arbejdet i den aktive bestyrelse.

De Danske Skovdyrkerforeningers Udviklingsfond

I efteråret 2022 etablerede Hovedbestyrelsen De Danske Skovdyrkerforeningers Udviklingsfond, med en større arvegave som kapitalgrundlag. Fonden er oprettet som en intern fond, hvis formål er at yde økonomisk støtte til udviklingsprojekter i Skovdyrkerne's fællesskab.

I årets løb blev der uddelt to donationer. Den ene til et udviklingsprojekt omkring klimaeffekter ved de skovrejsningsprojekter, som Skovdyrkerne er involveret i. 'Klimaskovrejsning' er et forretningsområde i hastig vækst og Skovdyrkerne skal stå som en naturlig og kompetent samarbejdspartner, også på dette område. Den anden donation er et markant bidrag til den informationskampagne om dansk skovbrug, der iværksættes i regi af Partnerskab for Dansk Skovbrug. Begge projekter er tillige omtalt andetsteds i denne beretning.

Det branchepolitiske arbejde

Det branchepolitiske arbejde har mange aspekter – fra skov og naturpolitik over energipolitik, landdistriktspolitik, skat og meget andet. Men lige nu står det skov- og naturpolitiske i centrum – det er selve accepten af den dyrkede skov som bæredygtig og skovbrugserhvervet som ansvarligt, der er i spil.

Skovdyrkerne Vestjylland – vores rolle i det skovpolitiske økosystem

Skovdyrkerne Vestjylland spiller formelt ikke nogen større, selvstændig rolle i det skovpolitiske økosystem. Vi koordinerer vores skovpolitiske udmeldinger i De Danske Skovdyrkerforeninger, som har et tæt samarbejde med Dansk Skovforening, der varetager den overordnede branchepolitik.

Alligevel er vi i praksis mere og dybere involveret. De to Videncentre som vi huser og bemande for Skovdyrker-fami-

lien, nemlig henholdsvis 'Det åbne land' (skovrejsning) og 'Flis' er ganske politiktunge og giver en hyppig og direkte dialog med både andre skovbrugsorganisationer og de involverede Styrelser. Der er også en tæt kobling mellem Videncentret Flis og vores repræsentation i 'Partnerskab for Ansvarlig Træbiomasse' og samlet giver det et stort og tæt netværk med både organisationer og enkeltpersoner.

Det giver en god adgang til tidlig viden om, hvad der er på vej – og til at drøfte de forhold, som er vigtige for os og vores medlemmer, direkte med dem der har indflydelse. Sam-

Vi elsker træer.

Når vi bygger med dansk træ, er det langt mere klimavenligt end både sten, beton, cement og stål.

PARTNERSKAB FOR



DANSK SKOVBRUG

Dansk Skovforening · Træ- og Møbelindustrien
HedeDanmark · De Danske Skovdyrkerforeninger



Et centralt element i kampagnen bliver at skabe en positiv kobling mellem skoven og produkter af træ. Danskerne elsker i forvejen begge dele – men helt afkoblet fra hinanden.

men med stor stabilitet i bestyrelse og på skovriderposten, giver det en god position for vores forening. Det er dog ingen gratis omgang at søge skovpolitisk indflydelse – den mest oplagte omkostning, er at det kræver et stort tidsforbrug at holde sig på omgangshøjde.

Partnerskab for Dansk Skovbrug

Partnerskab for Dansk Skovbrug er et initiativ taget og koordineret af HedeDanmark, Skovdyrkerne, Dansk Skovforening og Træ og Møbelindustrier. Formålet er en fokuseret informationskampagne med en ny og positiv grundfortælling om den ansvarligt dyrkede skov. Med den bagvedliggende 'firkløver-organisation' dækkes hele skovbrugets værdikæde fra skovdyrkning til forædlede træprodukter.

Projektet blev indledt med et forprojekt, som blandt andet gennemførte en befolkningsundersøgelse - hvis man skal flytte den offentlige mening, skal man først måle, hvor den befinder sig - og formulerede 7 grundlæggende principper for et bæredygtigt dansk skovbrug.

- Vi planter mere skov, end vi fælder
- Vi driver skovene bæredygtigt og balancerer hensyn til produktion, klima, biodiversitet og friluftsliv
- Vi mindsker Danmarks CO₂-udledning
- Vi anvender træ som et fornybart og bæredygtigt materiale
- Vi bekymrer os om biodiversitet
- Vi undgår træspild
- Vi arbejder for, at de fleste danske skove bliver bæredygtigheds certificerede

Ser man overordnet på processen omkring kampagnen er hovedtrækkene, at: Det var nemt at se behovet. Det var

også nogenlunde overkommeligt at skrue en fornuftig ramme om projektet sammen. Men det var svært at skaffe pengene.

At det ikke er så ligetil for dansk skovbrug at fremskaffe 'nogle millioner' til en kampagne, der ender med at skulle 'fyres af på dyre københavnske reklamebureauer' er jo ikke så overraskende.

Skovbrug er et langsigtet erhverv med et smalt afkast – både for ejerne og branchens øvrige aktører. Så vi har ikke mange penge at gøre med – og de få vi har, sidder ikke løst. Dernæst kan man reflektere over nytteværdien – kan man virkelig flytte den offentlige mening med nogle (få) millioner?

Det sidste kan man jo i hvert fald ikke svare på, hvis ikke man prøver – og i sidste ende er det den logik, der trumfer almindelig påholdenhed og effekt-bekymring - at vi som skovbrugserhverv ikke har råd til andet end at prøve. Hvis vi ikke er på banen med en samlet kommunikation, er der for mange andre aktører, som spiller for tomt mål - og derfor scorer efter behag.

Det er den samme ubønhørlige logik, som fik bestyrelsen i Skovdyrkerne Vestjylland til at komme med sin egen donation på 250.000.- kr. Mange penge for os. De havde heldigvis lidt dominoeffekt, og vi er nu er sikre på, at kampagnen bliver gennemført.

Vi håber og tror, den bliver god, sober og effektiv – og at det i sig selv vil give mere finansiering. I sidste ende, skulle indsatsen gerne være, at danskerne på et oplyst grundlag får en mere positiv holdning til den dansk skovbrug.





SKOVDYRKERNE