

Årsberetning

2025-2026

Skovdyrkerne Nord-Øst

Benny Hammer,
bestyrelsesformand for
Skovdyrkerne Nord-Øst



Formandens beretning 2025/2026

Det er med tilfredshed, at jeg på bestyrelsens vegne kan aflægge beretning for det forløbne år. Året har været præget af høj aktivitet, stor indsats fra medarbejderne og fortsat fokus på at udvikle foreningen til gavn for medlemmerne.

Regnskabet viser et tilfredsstillende resultat med et overskud på godt 0,5 mio kr. Samtidig har vi haft en omsætning på godt 60 millioner kroner, hvilket vidner om et fortsat højt aktivitetsniveau og en stærk efterspørgsel efter de ydelser, som foreningen tilbyder. Resultatet skal ses i lyset af, at vi i årets løb har haft øgede udgifter både til vores fællesskab i Skovdyrkerne og til vores datterselskab Green Product (GP), der handler vores pyntegrønt og juletræer. Det er investeringer, som bestyrelsen vurderer, er nødvendige for at sikre en fortsat stærk udvikling og et solidt grundlag for fremtiden.

I indeværende år har vi valgt at ændre principperne for indregning af igangværende arbejder for fremmed regning.

Dette er gjort for at tilpasse den anvendte regnskabspraksis til den praksis, der anvendes af tilsvarende foreninger i samme branche og da det er ledelsens vurdering, at der derved opnås et mere retvisende billede af foreningens drift fra år til år.

Foreningen har hidtil indregnet igangværende arbejder til salgsværdien af det udførte arbejde og fremover vil igangværende arbejder for fremmed regning blive indregnet til kostpris.

Bag tallene ligger en betydelig indsats fra foreningens skovfogeder, som hver dag arbejder tæt sammen med medlemmerne og leverer faglig rådgivning af høj kvalitet. Deres engagement og dedikation er afgørende for de resultater, vi opnår som organisation. Bestyrelsen vil gerne rette en stor tak til alle medarbejdere for deres indsats gennem året.

Samtidig skal der lyde en anerkendelse til skovrideren for sikker styring og ledelse af foreningen. I en tid med stigende krav, kompleksitet og tættere samarbej-

de i Skovdyrkerne er det vigtigt med en klar retning, økonomisk ansvarlighed og evnen til at samle organisationen om fælles mål. Det er lykkedes, og det har været en væsentlig forudsætning for årets resultat.

På bestyrelsessiden har vi haft glæden af at byde Thomas Ory Nielsen velkommen. Thomas er kommet godt i gang med arbejdet og har allerede bidraget positivt til bestyrelsens drøftelser og beslutninger. Bestyrelsen fungerer som et stærkt og konstruktivt team, hvor samarbejdet internt og med ledelsen er præget af åben dialog, respekt og fælles fokus på foreningens udvikling.

Bestyrelsen ser derfor med optimisme på fremtiden. Vi står på et solidt økonomisk fundament, har dygtige medarbejdere og et godt samarbejde mellem bestyrelse og ledelse. Det giver os et stærkt udgangspunkt for fortsat at udvikle foreningen og skabe værdi for medlemmerne i de kommende år.

INDHOLD

Formandens beretning	2
Nøgletal	3
Orientering fra Skovdyrkerne Nord-Øst	4
Forretningsområder	9
Orientering fra Green Product	13
Orientering fra Skovdyrkerne DK	17

Skovdyrkerforeningen Nord-Øst
Tel 86447317
sno@skovdyrkerne.dk
www.skovdyrkerne.dk

Marsvej 3,
8960 Randers SØ
Danmark
CVR-nr.: 35504117

Udgiver: De Danske Skovdyrkerforeninger
Parallelvej 9A, 8680 Ry

www.skovdyrkerne.dk

Ansvarshavende redaktør: Henrik Fredslund-Petursson
Redaktør: Jens Mathiasen / jma@skovdyrkerne.dk

Layout: Landbrugsmedierne
Tryk: PE Offset A/S – ISSN 2445-785X



Nøgletal
2025-2026

Skovdyrkerne Nord-Øst

Medlemmer

627



på **14.260 ha**

Omsætning

60,3 mio. kr.

Overskud før skat

0,6 mio. kr.

Egenkapital

5,1 mio. kr.

Antal deltagere

i alt til foreningens arrangementer

308

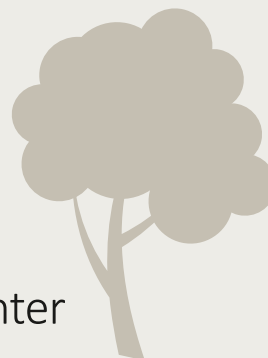
Skovrejsning

godt 130 ha

Medlemstilfredshed

24-25: 34

25-26: 41



Flis

105.000 rm

Råtræ

19.000 kbm

Planter

875.000 stk.

Peder Toftgaard Gregersen,
skovrider i
Skovdyrkerne Nord-Øst



Orientering fra Skovdyrkerne Nord-Øst

Driftsåret 2025/2026 har budt på fortsat fremgang i Skovdyrkerne Nord-Øst. Foreningen har øget både medlemstallet og medlemstilfredsheden, gennemført en stor strategisk satsning på skovrejsning og leveret endnu et positivt økonomisk resultat.

Samtidig har flisforretningen været præget af ændringer i efterspørgslen. Fjernvarmeværkernes stigende mulighed for at skifte mellem forskellige energikilder betyder, at markedet bliver mindre forudsigeligt, og foreningen er derfor i gang med at tilpasse sig nye vilkår.

En stabil organisation og medarbejdergruppe og et tættere samarbejde på tværs af Skovdyrkerne har været væsentlige forudsætninger for årets udvikling..

Flere medlemmer og stigende tilfredshed

Ved udgangen af driftsåret havde Skovdyrkerne Nord-Øst 627 medlemmer med et samlet medlemsareal på 14.260 ha.

Det er ti medlemmer flere end året før, hvor for-

eningen havde 617 medlemmer. Medlemsarealet er stort set uændret og er steget med fem ha fra 14.255 ha til 14.260 ha.

Set over en længere periode er medlemsarealet dog vokset markant. I 2022/2023 omfattede foreningen 12.706 ha mod 14.260 ha i dag.

Foreningen ønsker fortsat at øge medlemstallet og ser den tætte rådgivning og kontakten mellem skovfoged og skovejer som en væsentlig vej til yderligere fremgang.

Medlemstilfredsheden steg til 41

Årets medlemstilfredshedsundersøgelse gav Skovdyrkerne Nord-Øst en NPS på 41. Det er syv point højere end sidste års resultat på 34.

Udviklingen har været positiv over flere år. NPS var 24





Den direkte kontakt mellem skovfoged og skovejer er foreningens vigtigste adgang til nye medlemmer — og til at fastholde de nuværende.

i 2022/2023 og 33 året efter.

Foreningen fremhæver især kvaliteten af skovfogedernes rådgivningsbesøg som en forklaring. Der arbejdes løbende med at inspirere og udvikle medarbejderne, så besøgene hos medlemmerne både giver faglig værdi og styrker den langsigtede relation.

Den positive udvikling i medlemstilfredsheden er samtidig sket i en periode med stor stabilitet i medarbejdergruppen. Foreningen har en meget stabil gruppe af skovbrugsfaglige medarbejdere, og det er vigtigt for at kunne opretholde en langsigtet god relation til vores medlemmer og deres skove. Foreningen har kun oplevet én medarbejderopsigelse gennem de seneste otte år.

Stor satsning på skovrejsning

Skovrejsning har været et af årets vigtigste udviklingsområder.

Skovdyrkerne Nord-Øst har gennem en strategisk satsning givet området en mere selvstændig og målrettet organisering. Det har både skabt mulighed for at udvikle skovrejsningsforretningen og frigivet tid hos de øvrige skovfogeder, sådan at de har fået bedre tid til at rådgive og hjælpe deres medlemmer med eksisterende skove.

I løbet af driftsåret er der etableret godt 130 ha ny skov.

Skovrejsning vil fortsat være et vigtigt fokusområde, ikke mindst i forbindelse med Grøn Trepert. Ambitionen er at udnytte de nye muligheder bedst muligt og samtidig fast-

holde en stærk rådgivning af de eksisterende medlemmer.

God skovningssæson

Den traditionelle skovdrift har haft en god sæson.

Fornuftige råtræspriser, gode afsætningsmuligheder for blandt andet flis fra topper, gunstige vejrforhold og medlemmernes interesse for aktiv skovpleje har bidraget til et højt aktivitetsniveau.

I alt er der handlet omkring 19.000 kubikmeter råtræ gennem året.

Derudover er der håndteret omkring 875.000 planter.

Foreningen peger på skovfogedernes erfaring og faglighed som en vigtig forklaring på, at projekterne både kan gennemføres med en fornuftig økonomi og med tilfredse skovejere.

Flismarkedet er under forandring

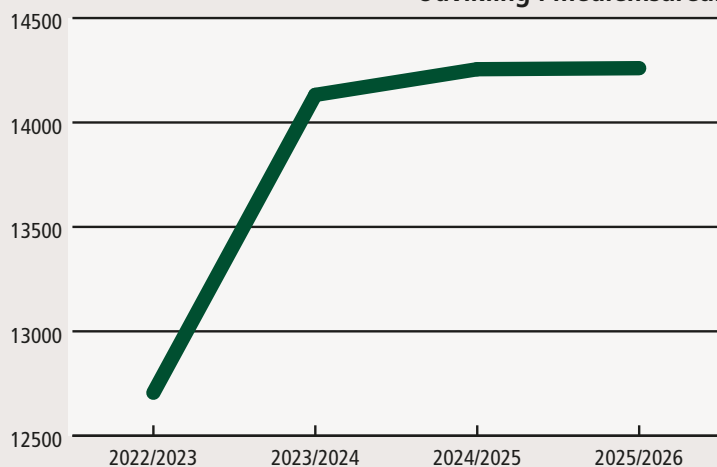
Skovdyrkerne Nord-Øst har handlet omkring 105.000 rummeter flis i løbet af året.

Afsætningen har imidlertid været lavere end forventet. Flere fjernvarmewærker har i stigende grad mulighed for at regulere deres flisforbrug efter blandt andet elprisen og driftsøkonomien i varmepumper.

Billig elektricitet har i perioder gjort varmepumper attraktive, og et af foreningens større fjernvarmewærker har samtidig haft et stort eksisterende flislager, som skulle bruges, før nye leverancer blev købt ind.

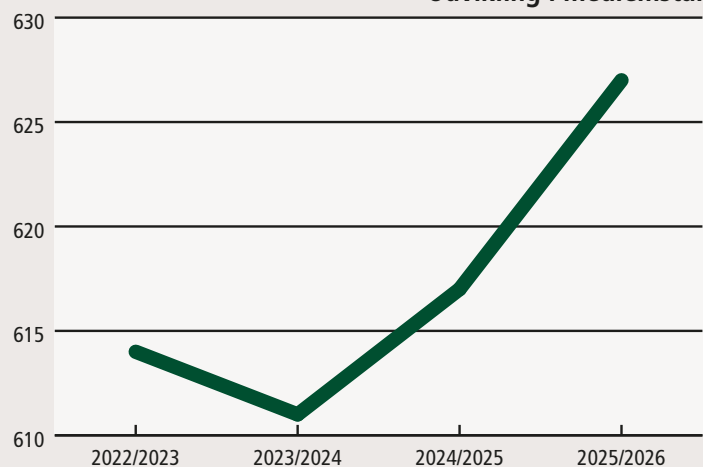
Udviklingen peger på en mere strukturel ændring i markedet. Flisen forsvinder ikke som energikilde, men ef- ➔

Udvikling i medlemsareal



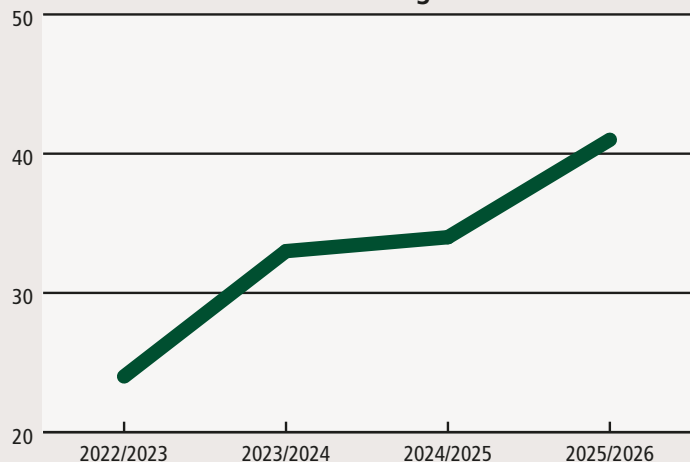
Grafen viser den markante vækst fra 2022/2023 til 2023/2024. Siden er medlemsarealet vokset mere moderat og ligger nu på 14.260 ha.

Udvikling i medlemstal



Grafen viser, at medlemstallet efter et mindre fald i 2023/2024 er vokset to år i træk og nu ligger på det højeste niveau i perioden.

Udvikling i medlemstilfredshed



Grafen viser at medlemstilfredsheden målt med NPS fortsat er stigende



Arrangementerne om åben skovrejsning ved Mariager og Brønderslev samlede 69 deltagere og gav stor spørgelyst.

→ terspørgslen kan blive mere varierende og mindre forudsigelig end tidligere.

Foreningen er derfor i gang med at tilpasse sig en flisforretning, hvor fleksibilitet og løbende tilpasning til værkernes behov får større betydning.

Et stærkere fællesskab om de tunge opgaver

Skovdyrkerne Nord-Øst fremhæver samarbejdet mellem de fem foreninger som en væsentlig styrke.

Det gælder særligt opgaver som certificering og de stigende dokumentationskrav til handel med flis og råtræ. Her gør fælles løsninger og specialistkompetencer det muligt at løfte opgaver, som ellers ville lægge et betydeligt pres på den enkelte lokalforening.

Foreningen oplever allerede stor nytte af samarbejdet og ser potentiale i, at endnu flere fælles funktioner fremover kan understøtte skovfogedernes daglige arbejde. Det er netop understøttelsen af de lokale foreninger, der skal være det primære fokus. Det er netop understøttelsen af de lokale foreninger, der skal være det



105.000 rummeter flis blev handlet i årets løb. Efterspørgslen fra fjernvarmeværkerne bliver mere svingende og sværere at forudsige.



Kurserne for nye skovejere i Tylstrup og Randers samlede i alt 68 deltagere.

primære fokus.

Arrangementer gav nye medlemmer

Flere af årets medlemsarrangementer har haft stor tilslutning.

Generalforsamlingen i Rold samlede omkring 70 deltagere, mens 25 deltog i en rundvisning på Jagt- og Skovbrugsmuseet på Gl. Estrup.

Kurser for nye skovejere i Tylstrup og Randers samlede i alt 68 deltagere. Derudover deltog 76 i biodiversitets-

skovture på Mors og i Thy, mens arrangementer om åben skovrejsning ved Mariager og Brønderslev samlede 69 deltagere.

Særligt kurserne for nye skovejere og arrangementerne om skovrejsning gav stor spørgelyst og engagement. Flere deltagere har efterfølgende meldt sig ind i foreningen.

Begge arrangementer vil derfor blive gentaget i 2026/2027, og vi håber på en lige så stor tilslutning.

Generationsskifte med lang indkøring

Medarbejderstaben og ledelsen har været stabile gennem året, og det er en forudsætning for en langsigtet rådgivning på vores medlemmers ejendomme.

Emil Holm og Magnus Gadegaard begyndte begge den 1. august 2025 og er ifølge foreningen kommet godt fra start og blevet taget godt imod af medlemmerne.

Samtidig står foreningen foran et generationsskifte i Vendsyssel. Her arbejder Emil Gram og Gustav Tjell sammen med HC Graversgaard om gradvist at overtage flere af hans opgaver.

HC Graversgaard har valgt at gå ned på fire arbejdsdage om ugen og skal over en længere periode være med til at sikre, at både kendskab til ejendommene og relationerne til medlemmerne bliver givet sikkert videre til Emil og Gustav.

Gustav Tjell tiltrådte 1. august 2026 og hører dermed formelt til det nye regnskabsår, men bliver en central del af generationsskiftet fremover.

Målet er at gennemføre overdragelsen uden at miste vigtig viden om ejendommene eller medlemmer eller forringe kvaliteten i rådgivningen.

Bestyrelsen

Thomas Ory Nielsen blev valgt ind som bestyrelsens syvende medlem.

Kaj Studsgaard, Frode Mogensen og Niels Andreasen var på valg og blev alle genvalgt for to år.

Bestyrelsens arbejde har blandt andet været præget af diskussionen om balancen mellem lokale opgaver og de områder, der med fordel kan løses i fællesskab på tværs af Skovdyrkerne.

Derudover har bestyrelsen haft fokus på foreningens økonomi og på avanceret strukturer i projekterne ude i skovene.

Sjette år i træk med overskud

Årets omsætning blev 60,3 mio. kr., og resultatet før skat blev et overskud på →



Hele medarbejderstaben samlet. Stabiliteten i gruppen — kun én opsigelse på otte år — er en vigtig forudsætning for de gode relationer til medlemmerne.

faglige kvalitet, de forventer.

Foreningen har samtidig haft et strategisk fokus på de områder, hvor der er mulighed for at udvikle forretningen, her tænker vi på ansættelsen af Magnus Gadegaard som skovrejsningskonsulent, med fuldt fokus på de forskellige tilskudsmuligheder, der er på det område.

Resultatet er opnået på trods af ekstra udgifter på omkring 250.000 kr. til Green Product samt større udgifter til det fælles Skovdyrkerne end budgetteret.

Et fortsat overskud og en voksende egenkapital skal give mulighed for at investere i udviklingen af den lokale forening.

Fokus i det kommende år

Generationsskiftet i Vendsyssel bliver en af de vigtigste organisatoriske opgaver, sammen med den stabile drift på foreningens øvrige skovparter. Overdragelsen fra HC Graversgaard til de yngre medarbejdere skal ske gradvist og med størst mulig kontinuitet for medlemmerne.

Medlemstilfredshed og gode rådgivningsbesøg skal fortsat prioriteres højt.

Skovrejsning bliver samtidig et væsentligt forretningsområde, hvor ambitionen er at udnytte mulighederne i Grøn Trepark fuldt ud.

Endelig skal Skovdyrkerne Nord-Øst fortsat være en attraktiv arbejdsplads for både nye og erfarne medarbejdere. Stabiliteten i medarbejdergruppen har været en styrke gennem en årrække og er en vigtig forudsætning for at fastholde de gode relationer til medlemmerne.



HC Graversgaard giver over de kommende år sine opgaver i Vendsyssel videre — gradvist og med størst mulig kontinuitet for medlemmerne.

→ godt 0,6 mio. kr.

Foreningen er meget tilfreds med årets resultat.

Det er sjette år i træk med et positivt driftsresultat og dermed også sjette år i træk, hvor egenkapitalen er blevet styrket. Egenkapitalen udgør ved årets afslutning omkring 5,1 mio. kr, som følger af den ændrede regnskabspraksis.

En væsentlig forklaring er, at skovfogederne er rigtig gode til at gennemføre projekterne med fokus på medlemstilfredshed og en sund avance. Skovfogedernes erfaring betyder, at fejl og tab på de enkelte opgaver begrænses til et minimum, samtidig med at medlemmerne får den



76 medlemmer deltog i årets biodiversitetsskovture på Mors og i Thy, hvor blandt andet dødt ved og dets betydning for skovens arter var på programmet.

Ny regnskabspraksis ændrer resultatet.

Årsresultatet forringes med ca. 450 t. kr. mens egenkapitalen falder med knap 1,9 mio. kr., som følge af den ændrede praksis.

t.DKK	2025/26	2024/25
Resultatopgørelsen:		
Årets resultat ved anvendelse af hidtidig praksis	983	467
Effekt af praksisændring	-445	573
Resultat i henhold til årsrapport	538	1.040
		30.06.26
Egenkapital:		
Egenkapital pr. 30.06.26 ved anvendelse af hidtidig praksis	6.861	
Indregning af igangværende arbejder til kostpris frem for salgspris pr. 30.06.24	-1.876	
Resultatændring i 2024/25 jf. ovenfor	573	
Resultatændring i 2025/26 jf. ovenfor	-445	
Egenkapital pr. 30.06.26 i henhold til årsrapport	5.113	

Interessen for skovrejsning blandt lodsejerne er stigende, men hovedparten af de projekter, der arbejdes med, er fortsat under 25 ha.

Forretningsområder og markedsforhold

Gode flispriser og et solidt skovningsnetto har givet fornuftig økonomi i hugsterne, mens skovrejsningen er blevet årets store vækstområde.

Markedet for Skovdyrkernes vigtigste produkter – træ og flis – har været forbløffende stabilt i et år præget af betydelig international uro. Der har gennemgående været god aktivitet i skovene og gode afsætningsmuligheder, uden de store forskydninger mellem forretningsområderne.

Den markante undtagelse er skovrejsning. Her er Skovdyrkernes aktivitet omtrent fordoblet i forhold til året før.

For medlemmernes økonomi har kombinationen af et godt skovningsnetto og fortsat gode flispriser været væsentlig. Flisen giver en solid bund under økonomien i mange hugster og gør det muligt at gennemføre tyndinger i små dimensioner og andre opgaver, som ellers kan være vanskelige at få økonomi i.

Skovrejsning

Efter nogle år med afdæmpet aktivitet er der igen kommet mere gang i skovrejsningen. Skovdyrkerne er involveret i projekter over hele landet, fra mindre skovrejsninger på enkelte hektar til nye skove på mere end 100 ha.

Det er endnu vanskeligt at vurdere, hvor stor en del af væksten, der skyldes projekter, som blev sat på pause, mens lodsejerne ventede på de nye rammer, og hvor meget der peger frem mod et varigt højere aktivitetsniveau.

Interessen blandt lodsejerne er stigende, men hovedparten af de projekter, der arbejdes med, er fortsat under 25 ha.

Den største del af projekterne finansieres med tilskud efter Grøn Trepert, men for projekter over 5 ha kan

Klimaskovfonden være en mulighed for supplerende finansiering, hvis skoven etableres efter fondens yderligere krav.

Skov er ikke bare skov

Alle skove rummer herlighedsværdi og afspejler desuden lodsejers prioriteter; nogle har først og fremmest fokus på træproduktion, mens andre i højere grad skal bidrage til eksempelvis klima, biodiversitet, kvælstofreduktion eller beskyttelse af drikkevand. Skovens placering og udformning har derfor stor betydning for, hvilke effekter den leverer.

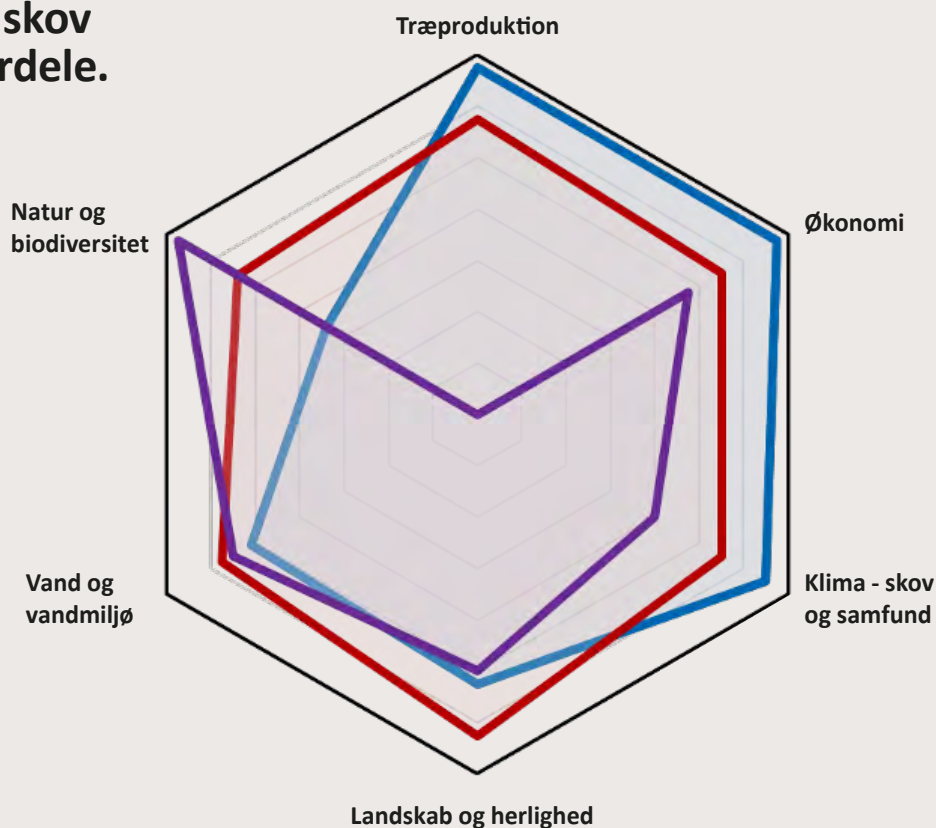
Også økonomisk er der stor forskel på projekterne. Større, rationelt anlagte skove med fokus på produktion af gavntræ har en bedre langsigtet jordbrugsøkonomi, end det ofte fremstilles. I nogle projekter kan træproduktionen desuden →

Forskellige typer skov har forskellige fordele.

I grafikken her sammenlignes produktionsskoven med den urørte skov og lystskoven, som er den skovtype, der er blevet rejst mest af i de sidste 30 år.

Skovtyper:

- Produktion
- Lyst
- Urørt



→ kombineres med betaling for andre ydelser fra skoven, eksempelvis grundvandsbeskyttelse eller klimaeffekt.

Det er derfor vigtigt ikke at betragte skovrejsning som én standardløsning. Den konkrete skov skal passe til jorden, landskabet og lodsejerens mål.

I det kommende år forventer vi fortsat aktivitet omkring det nuværende niveau. En mere markant vækst kan blandt andet afhænge af, hvornår landbruget får afklaret nogle af de øvrige store arealopgaver, der følger af Grøn Trepert.

Flis

Flismarkedet har endnu en gang vist, hvor afhængigt forbruget er af både vejret og udviklingen i energisystemet.

Efteråret var mildt, og varmeværkernes forbrug af flis var begrænset. Samtidig kunne elbaserede varmekilder dække en større del af varmebehovet. Det ændrede sig markant hen over vinteren. En meget kold periode gav høj efterspørgsel, og på de kritiske tidspunkter blev leveringssikkerheden afgørende.

Når forbruget pludselig stiger, bliver forskellen mellem leverandørerne tydelig. Det kræver råvarer, lager, maskinkapacitet og logistik at kunne øge leverancerne med kort varsel. Her kunne Skovdyrkerne levere på et højt niveau.

Priserne nærmer sig hinanden

Flispriserne kom ind i året fra et meget højt niveau og med store regionale forskelle. De forskelle er blevet mindre gennem det seneste års tid, og prisbilledet er blevet mere ensartet på tværs af landet.

Samtidig er priserne svagt faldende. Udgangspunktet er dog et rekordhøjt niveau, og økonomien i flisproduktionen er fortsat god, selvom det godt kan mærkes, at omkostningerne stiger.

De gode flispriser har stor betydning for skovdriften. De gør det muligt at gennemføre tyndinger i mindre dimensioner og håndtere ukurante træer og restprodukter med en fornuftig økonomi. Flisen er derfor ikke alene et energiprodukt, men også et vigtigt element i økonomien ved den almindelige skovdrift.

Et velforsynet marked

Udbuddet af dansk skovflis ligger på et højt niveau. Kombinationen af høj hugstaktivitet og gennemgående gode kørselsforhold for skovmaskinerne gennem de seneste 12-18 måneder har øget flowet af råvarer, og markedet fremstår aktuelt velforsynet.

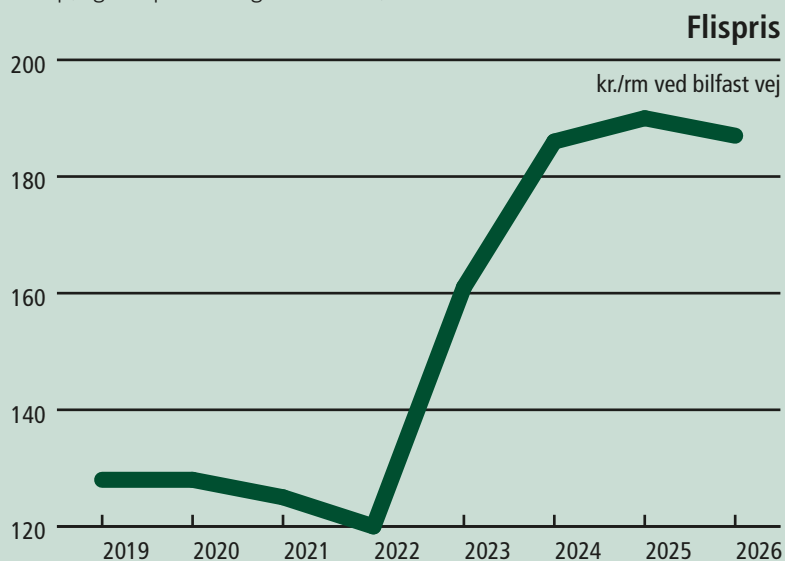
På efterspørgselssiden er udviklingen på vej i den modsatte retning.

Det samlede danske forbrug af skovflis har sandsynligvis toppet omkring den seneste sæson. I takt med elektrificeringen af varmeforsyningen må der forventes en gradvis reduktion i efterspørgslen. Det vil dog ske fra et højt niveau, og flis vil fortsat være en væsentlig del af energiforsyningen i mange år.

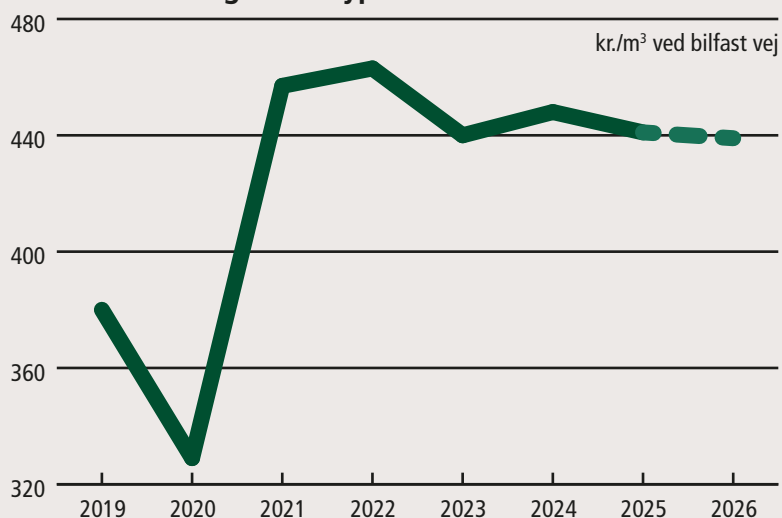
Elektrificering handler ikke kun om mindre forbrug. Den ændrer også måden, flisen indgår i energisystemet. Elkedler, varmepumper, geotermi og havtermi kan overtage en større del af grundlasten, mens flisen i højere grad anvendes, når elproduktionen eller vejret gør de elektriske alternativer mindre attraktive.



Efterspørgslen på flis steg markant i løbet af vinteren.



Prisudvikling for et typisk sortimentsudfald i nåletræ



Det gør forbruget mere uforudsigeligt. Hvis flisen i stigende grad skal fungere som regulering og spidslast, når vinden ikke blæser og solen ikke skinner, bliver kravene til lagre, logistik og leveringssikkerhed større.

Den centrale pointe er derfor fortsat, at bæredygtigt produceret dansk biomasse er en nødvendig del af energisystemet de kommende mange år – også selv om det samlede forbrug på længere sigt vil falde.

Nye krav til anvendelsen af træet

Kravene til dokumentation af flisens bæredygtighed er omfattende og er blevet yderligere skærpet.

Et nyt element er kaskadekravet. Grundprincippet er, at træ kun skal anvendes til energi, når det ikke kan anvendes til et andet og mere værdifuldt formål.

Det ligger i forlængelse af den måde, skovbruget i praksis arbejder med sortering og aflægning af træ på: De bedste kvaliteter skal anvendes til gavntræ, mens mindre dimensioner, ukurante kvaliteter og resttræ kan anvendes til energi.

Kaskadekravet er nu indarbejdet i Skovdyrkernes procedurer og dokumentation.

For det kommende år forventes flismarkedet at fortsætte i samme retning: gradvist lavere efterspørgsel og et mere varieret leveringsmønster, men fortsat et højt samlet aktivitetsniveau.

Råtræ

Markedet for nåletræ har overordnet været stabilt. Der har været god afsætning gennem året, og priserne har samlet set bevæget sig relativt lidt.

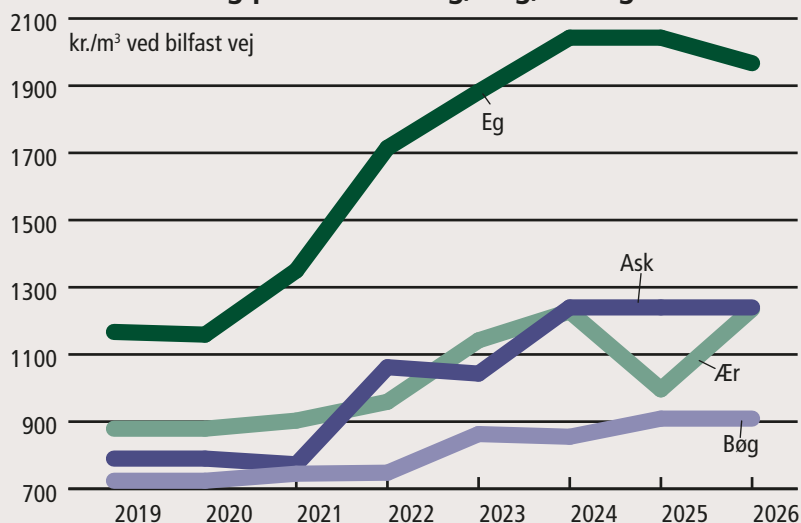
Den væsentligste undtagelse er rødgran af god kvalitet. Her har efterspørgslen fra blandt andet Sverige og Tyskland i perioder givet et egentligt prisrally, og eksportpriserne har generelt ligget over priserne på det danske marked.

Det er ikke tilfældigt, at netop rødgranen efterspørges. Den er den mest universelle af vores nåletræarter set fra træindustriens side og kan anvendes effektivt på savværker i en række lande.





Prisudvikling på kævler af eg, bøg, ask og ær/ahorn



Markedet for løvtræ har også været præget af stor international usikkerhed, men samlet set har det været et godt år.



Savværkerne er pressede

Bag det på overfladen stabile marked ligger dog en betydelig usikkerhed.

Byggeaktiviteten er den vigtigste grundlæggende driver for markedet for savet træ, og den ligger fortsat på et lavt niveau. I Danmark ses det blandt andet i et begrænset landbrugsbyggeri.

Det betyder, at priserne på savværkernes færdigvarer ikke nødvendigvis modsvarer den pris, de skal betale for råtræet. Forretningen er derfor presset flere steder i den primære træindustri.

Normalt ville en sådan situation trække råtræspriserne ned. Men savværkerne har samtidig brug for aktivitet for at dække deres faste kapacitetsomkostninger og kan ikke undvære de bedste råvarer. Det gælder især rødgran.

Samtidig er både det svenske og det tyske marked blevet svagere, og der er lukket en ikke ubetydelig savværkskapacitet i Sverige. Det giver et marked, hvor efterspørgsel, kapacitet og råvareforsyning kan flytte sig hurtigt.

For danske skovejere kan høje eksportpriser være attraktive på kort sigt. Som skovforvaltere er det imidlertid vigtigt også at have blik for den langsigtede værdi af en levedygtig dansk træindustri.

Danske savværker skal have adgang til en del af de gode råvarer, hvis de også

fremover skal kunne aftage og forarbejde det bredere sortiment af træarter og kvaliteter fra danske skove.

Den langsigtede forventning til nåletræemarkedet er fortsat positiv, men der vil komme bump på vejen. På kortere sigt må der forventes et marked præget af balancen mellem lave byggeaktiviteter, pressede savværker og fortsat konkurrence om de bedste råvarer.

Løv

Markedet for løvtræ har også været præget af stor international usikkerhed. En betydelig del af det danske løvtræ eksporteres til Asien, og markedet er derfor tæt forbundet med udviklingen i verdenshandlen.

Træet transporteres blandt andet som returfragt til Asien, og både handelsstrømme, fragtf forhold og den generelle verdensøkonomi får derfor direkte betydning for mulighederne for afsætning.

Året har blandt andet været præget af USA's uforudsigelige toldpolitik og senere af udviklingen i oliepriserne. På trods af usikkerheden har markedet for løvtræ været godt.

Skovdyrkerforeningerne leverede en større mængde løvtrækævler end forventet, og samtidig var forholdene gode for skovning. Det gjaldt også på de mere

lerede og strukturfølsomme jorde, hvor vejret i andre år kan begrænse sæsonen betydeligt.

Samlet har det derfor været et godt år for løvtræet.

Stabile priser

Priserne på de vigtigste løvtræarter har også været stabile.

Ahorn oplevede et prisfald i løbet af vinteren, men priserne rettede sig igen og endte året en anelse over udgangspunktet. Eg, bøg og ask har gennemgående holdt et stabilt prisniveau.

Usikkerheden omkring verdenshandlen er imidlertid ikke forsvundet med indgangen til det nye regnskabsår. På helt kort sigt ser markedet fornuftigt ud, og løvtræshugsterne blev sat i gang allerede i august. Ser man et halvt år frem, er udviklingen langt vanskeligere at forudsige.

På lidt længere sigt er forventningen et stabilt marked og muligvis en efterspørgsel, der vokser i forhold til udbuddet.

Det giver et fornuftigt udgangspunkt for løvtræet, men udviklingen vil fortsat være følsom over for verdensøkonomien, handelsstrømmene og de internationale eksportmarkeder.

Orientering fra Green Product

Henrik Fredslund-Petursson,
Bestyrelsesformand, Green Product A/S



Formandens beretning

Regnskabsåret 2025/26 har været præget af konsolidering, læring og målrettet udvikling af Green Product A/S. Efter de betydelige udfordringer i det foregående regnskabsår har bestyrelse, ledelse og medarbejdere arbejdet fokuseret på at styrke virksomhedens økonomiske fundament, risikostyring og markedsposition. Det gælder blandt andet skærpede procedurer for handel, kreditgivning og risikohåndtering samt et fortsat fokus på at sikre et bæredygtigt dækningsbidrag i forretningen.

Green Product opererer i en branche præget af forandringer. Produktionsgrundlaget er under udvik-

ling, antallet af producenter falder, og kravene til markedsindsigt, kvalitet og leveringssikkerhed stiger. Samtidig er der fortsat efterspørgsel efter professionelle salgsløsninger og stærke markedsrelationer, hvilket understreger virksomhedens relevans for både medlemmer og kunder.

Bestyrelsen har gennem året haft fokus på, hvordan Green Product kan skabe størst mulig værdi for medlemmerne. Det indebærer ikke alene fokus på årets resultat, men også på at udvikle en stærk og langsigtet forretning med kompetente medarbejdere, effektive processer og et konkurrencedygtigt kundegrundlag. De erfaringer, der er opnået gennem de

seneste år, er blevet omsat til konkrete forbedringer, som styrker virksomhedens robusthed og fremtidige muligheder.

På bestyrelsens vegne vil jeg gerne takke medarbejdere, producenter, kunder og samarbejdspartnere for engagement, loyalitet og opbakning gennem året. Green Product bygger på stærke relationer, høj faglighed og et fælles ønske om at skabe værdi i hele værdikæden.

Vi ser derfor med forsigtig optimisme på de kommende år og har en klar ambition om fortsat at udvikle Green Product som en professionel og konkurrencedygtig markedsaktør til gavn for medlemmer og øvrige interessenter.



Der er en mangel på træer i markedet, hvilket presser priserne op, men også giver mindre volumen at sælge

Nøgletal
2025-2026

Green Product A/S

Medlemmer

med juletræer og klippegrønt

ca. 800



på ca. 4000 ha

Omsætning

117,4 mio. kr



Dækningsbidrag
12,3 mio. kr.

Resultat før skat

21 t. kr.

Egenkapital

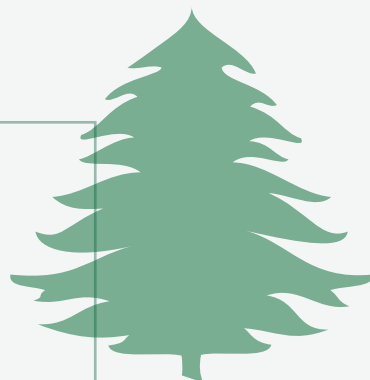
-1,3 mio. kr

Juletræer

660.000 stk.

Klippegrønt

2.650 ton





Der var godt fremmøde til efterårets mærkemøde.

Færre juletræer på markedet

Green Product solgte i regnskabsåret 660.000 juletræer og 2.650 ton klippegrønt.

For juletræerne har den vigtigste markedsudvikling været det fortsatte fald i udbuddet. Der er færre salgsklare træer til rådighed, og det har i løbet af sæsonen gjort det vanskeligere at skaffe de mængder, kunderne efterspørger.

Samtidig er den samlede europæiske efterspørgsel efter naturtræer svagt vigende, blandt andet som følge af konkurrencen fra kunstige juletræer. Udbuddet falder imidlertid hurtigere end efterspørgslen. Resultatet har været ganske markante prisstigninger på juletræerne, hvilket har været positivt for producenterne.

For Green Product er udviklingen mere todelt. Højere priser er en fordel for de medlemmer, der har træer at sælge, men færre træer på markedet betyder samtidig, at virksomheden har mindre volumen at handle med. Det faldende produktionsgrundlag får derfor direkte betydning for aktivitetsniveauet og økonomien.



Kristian Løvgren er blevet ansat som dedikeret skovfoged til klippegrønt.

Forskelle mellem markederne

Tyskland er fortsat Green Products største marked. Efterspørgslen efter naturtræer er svagt vigende, og en mindre stærk tysk økonomi betyder samtidig, at kunderne har vanskeligere ved at følge med de højeste priser.

I Polen har udviklingen været mere positiv. Efterspørgslen har flyttet sig mod bedre kvaliteter, og kunderne har været villige til at betale gode priser for dem.

Det franske marked har været mere udfordret. Her har en del lokale aktører haft vanskeligt ved at følge prisstigningerne og har ikke været villige til at betale de nødvendige priser. Det har hæmmet salget.

Forskellene mellem markederne understreger betydningen af at kunne disponere varer på tværs og løbende tilpasse afsætningen til både kvalitet, prisniveau og efterspørgsel.

Færre reklamationer og tab

Et konkret resultat af årets arbejde er, at Green Product har reduceret omfanget af reklamationer markant i forhold til året før.

Samtidig er det stort set lykkedes at undgå tab på debitorer.

Det er to væsentlige forbedringer efter et foregående regnskabsår, hvor →



→ netop reklamationer og debitorforhold påvirkede virksomheden betydeligt. Erfaringerne fra tidligere sæsoner har dermed kunnet omsættes til mærkbare resultater i den daglige handel.

Nye kræfter i organisationen

Der er gennem året sket flere ændringer i bemanningen.

Den 1. august tiltrådte Kristian Løvgren på fuld tid som ansvarlig for klippegrønt. Det er første gang, Green Product har en dedikeret skovfoged til området, og formålet er blandt andet at understøtte salgsfunktionen på et marked, hvor virksomheden ser et potentiale.

Fra den 1. januar overgik Mikkel Gantrup og Asger Toft Ravn til aktiviteter i Skovdyrkerne. Green Product har herefter fire juletræsskovfogeder.

På administrationen har Anette Stenner Juhl valgt at påbegynde sin pension fra den 1. juni. Som afløser er Sladana Petrovic blevet ansat som ny bogholder.

Medlemsarrangementer

Som en del af arbejdet med at skabe værdi for medlemmerne har Green Product genskabt et koncept for med-

lemsarrangementer.

I foråret blev der afholdt markvandring med fokus på dyrkning og aktuelle emner. Her deltog både eksterne fagfolk og forskellige aktører med relevant udstyr.

I september blev der desuden afholdt mærkemøder med fokus på markering og afsætning af træerne samt forvent-



Mindre volumen var den væsentligste årsag til et utilfredsstillende økonomisk resultat.

Det blev en god sæson for klippegrønt med øget afsætning.

ningerne til den kommende sæson.

Arrangementerne skal give producenterne mulighed for både at få faglig viden med hjem og få et aktuelt billede af markedet inden sæsonen.

En god sæson for klippegrønt

Klippegrøntsæsonen forløb godt, og Green Product solgte i alt 2.650 ton klippegrønt.

Bevoksningerne havde året før været præget af kraftig koglesætning, men kom sig bedre end forventet. Det havde en positiv effekt på de tilgængelige mængder og gjorde det lettere at følge leveringsplanerne gennem sæsonen.

Samtidig lykkedes det at få gode folk tilknyttet arbejdet med høst og levering. Samlet betød det, at sæsonen kunne gennemføres planmæssigt og med en øget afsætning af klippegrønt.

Ansættelsen af en dedikeret klippegrøntansvarlig skal være med til at bygge videre på udviklingen og understøtte både produktion og salg på området.

God sæsonafvikling – men for lille volumen

På mange områder er Green Product tilfreds med årets drift. Sæsonen blev afviklet som planlagt, tidsplanerne blev overholdt, og de praktiske og markeds-mæssige processer fungerede.

Det ændrer imidlertid ikke på, at årets økonomiske resultat er utilfredsstillende.

Den væsentligste udfordring er mængden. Green Product ville gerne have flyttet en større volumen, men det faldende udbud af juletræer har begrænset mulighederne. Det slår direkte igennem på økonomien, når der er færre træer at handle med.

Det vigtigste økonomiske fokus i det kommende år bliver derfor at skabe en positiv drift. Det kræver fortsat en god sæsonafvikling, men også at Green Product lykkes med at øge den omsatte mængde og udnytte mulighederne på blandt andet klippegrøntområdet.



Orientering fra Skovdyrkerne DK

Første år med ny fælles organisering. Grøn Trepert, skovrejsning og IT har fyldt meget.

2025/2026 har været det første hele driftsår, hvor Skovdyrkernes nye fælles organisering for alvor skulle fungere i praksis. Samtidig har Grøn Trepert, skovrejsning og nye krav til blandt andet certificering og IT fyldt stadig mere.

Skoven er rykket længere ind i centrum af den grønne omstilling. Skovrejsning, natur, klima, grundvand og biodiversitet hænger i stigende grad sammen med politiske beslutninger om anvendelsen af det åbne land. Det skaber nye muligheder og opgaver for både skovejere og Skovdyrkerne.

For organisationen har året især handlet om at få den fælles struktur til at fungere i hverdagen. Samarbejdet mellem lokalforeningerne og Skovdyrkerne DK er blevet tættere, flere opgaver løses på tværs, og der er arbejdet med fælles

processer, værktøjer og prioriteringer. Samtidig skal nye arbejdsformer og systemer implementeres, uden at det går ud over den daglige drift og medlemsbetjeningen. Det stiller krav til både kapacitet og prioritering.

Fælles retning - lokal forankring

Et vigtigt skridt i 2025/2026 har været arbejdet med en fælles strategi for Skovdyrkerne. Formålet er at skabe en fælles retning, samtidig med at den lokale forankring fastholdes. Som en del af arbejdet er Skovdyrkernes lederkompasset blevet udviklet. Det sætter retning for ledelse og kultur og for den måde, vi arbejder sammen på i organisationen.

Når flere opgaver løses på tværs, opstår der også nye snitflader. Spørgsmål om rollefordeling og beslutningskompe-

tence har derfor naturligt fyldt i løbet af året, særligt på områder, hvor lokale og fælles interesser mødes.

På flere områder er gevinsterne allerede tydelige. Videndelingen og det faglige samarbejde er styrket, fælles projekter koordineres tættere, og specialkompetencer kan anvendes på tværs af landet. Også fælles IT-understøttelse, administration og forretningsudvikling er kommet længere. Målet er ikke at samle opgaver centralt for centraliseringens skyld, men at løse dem i fællesskab, når det giver bedre kvalitet, større robusthed eller en mere effektiv anvendelse af ressourcerne.

For medlemmerne skal værdien kunne mærkes i den konkrete betjening: gennem adgang til specialistviden, bedre digitale løsninger, stærkere politisk interesse- →



Årets personaleseminar blev afholdt over to dage på Hotel Signatur i Nyborg

→ varetagelse og mulighed for at løfte projekter, som den enkelte lokalforening vanskeligt ville kunne udvikle alene.

Der er fortsat et stykke vej. Balancen mellem lokale behov og fælles prioriteringer skal løbende findes, arbejds gange skal standardiseres, og ressourcer skal fordeles mellem drift og udvikling.

Kompetencer på tværs

Kompetenceudvikling og videndeling er en vigtig del af den fælles organisering. Nye regler og nye arbejdsområder stiller større krav til specialviden, mens kompetencecentrene gør det muligt at samle erfaringer og bringe dem i spil på tværs af foreningerne. Særligt arbejdet i kom-

petencecentrene for skovrejsning og flis har fået et løft i løbet af året.

Skovrejsningskonsulenterne har blandt andet gennemført et femdages efteruddannelsesforløb med fokus på salg og rådgivning. Grøn Trepert betyder, at rådgiverne møder en bredere kreds af potentielle skovejere, herunder professionelle →

Nøgletal
2025-2026

Skovdyrkerne DK

Medlemmer

4.017



på **91.671** ha

Medlemstilfredshed

24-25: 35

25-26: 35

Omsætning

776,1 mio. kr.

Dækningsbidrag

98,2 mio. kr.

Resultat før skat

3,5 mio. kr.



Egenkapital

68,7 mio. kr.



Antal deltagere

i alt til foreningernes arrangementer

1.060

Skovrejsning

1.382 ha

Forening	Medlemmer	Medlemsareal
Skovdyrkerne Øerne	780	18.499 ha
Skovdyrkerne Vestjylland	477	26.804 ha
Skovdyrkerne Midt	785	13.035 ha
Skovdyrkerne Syd	1.348	19.073 ha
Skovdyrkerne Nord-Øst	627	14.260 ha
I alt	4.017	91.671 ha

→ investorer og landmænd, og forløbet har haft fokus på at klæde konsulenterne på til de nye kundetyper og større projekter. Efteruddannelsen følges op af teammøder med erfaringsudveksling.

Det tværgående arbejde betyder samtidig, at den enkelte rådgiver ikke behøver at være specialist på alle områder. Den lokale relation og kendskabet til ejendommen kan kombineres med specialistviden fra andre dele af Skovdyrkerne. Det er netop en af styrkerne ved kompetencecentrene: Erfaringer fra konkrete projekter ét sted i landet kan hurtigere komme rådgivere og medlemmer andre steder til gavn.

I foråret blev der desuden afholdt personaleseminar for alle medarbejdere. Omkring 80 medarbejdere var samlet til et seminar over to dage for at styrke samarbejdet på tværs af organisationen. Her blev Peter Sejr fra Skovdyrkerne Midt kåret som årets skovdyrker. Som et mere uformelt indslag konkurrerede foreningerne også i træartsbestemmelse med fokus på både faglighed og sammenhold.

Kompetenceudviklingen fortsætter i det kommende år. Nye regler, nye markeder og nye arbejdsformer kræver løbende faglig opdatering, og samtidig er gode udviklingsmuligheder en vigtig del af arbejdet med at fastholde dygtige medarbejdere.

Fælles certificering og ens arbejdsgange

Certificering er et af de områder, hvor den fælles organisering er blevet omsat meget konkret til nye arbejdsformer. I løbet af året er Skovdyrkerne gået over til at dokumentere bæredygtighed for biomasse efter standarden SBP 2.0, og certificeringsområdet er samlet omkring en fælles certificeringsansvarlig. Samtidig arbejdes der med ens management-systemer på tværs af organisationen.

Det gør arbejdet mere ensartet og robust og samtidig lettes håndteringen af de dokumentationskrav, der følger med certificering og handel med træprodukter. Overgangen griber ind i arbejdsgange på tværs af foreningerne, og standardiseringen skal derfor sikre, at de

Peter Sejr tager imod diplommet som årets skovdyrker.



Skovrejsningskonsulenterne har været på kursus i blandt andet rådgivning og salg.

samme procedurer og dokumentationskrav håndteres ens i hele organisationen.

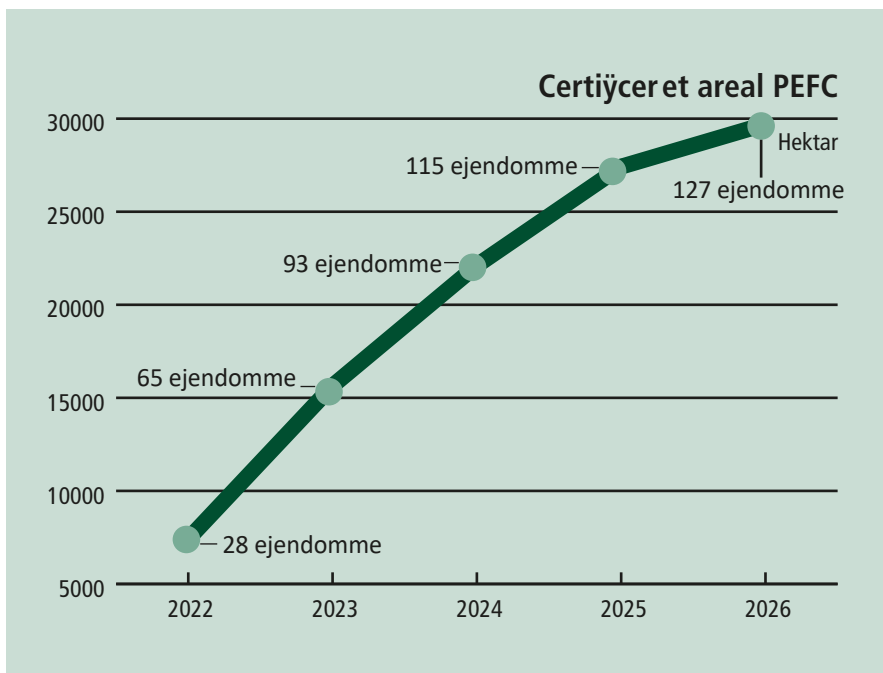
På biomasseområdet er EU's RED III-direktiv nu implementeret i dansk lovgivning. Reglerne stiller omfattende krav til bæredygtighed og dokumentation, og korrekt efterlevelse er forretningskritisk for dansk skovbrug.

Også skovcertificeringen vokser. Det PEFC-certificerede areal er i løbet af året steget fra 27.423 ha til 29.707 ha, mens antallet af certificerede ejendomme er steget fra 115 til 127. Dermed er omkring en tredjedel af medlemmernes skovareal nu PEFC-certificeret.

Nye systemer skal understøtte hverdagen

Digitalisering har været en af de største interne udviklingsopgaver i 2025/2026. Udvikling og implementering af et nyt fælles økonomisystem har haft første prioritet. Samtidig arbejdes der med et medlemskartotek og øvrige fælles platforme samt integrationerne mellem systemerne.

Målet er en mere sammenhængende digital understøttelse af organisationen. Fælles processer og systemer skal gøre det lettere at dele data, løse administrative opgaver i fællesskab og på sigt frigøre tid til de opgaver, der ligger tættere på medlemmerne. Samtidig skal fælles løs-



ninger være mere robuste og lettere at vedligeholde end en række lokale systemer og arbejdsgange.

Implementeringen kræver imidlertid betydelige ressourcer. Systemer skal udvikles og testes, data skal flyttes, arbejdsgange tilpasses og medarbejdere oplæres, samtidig med at den almindelige drift fortsætter. Arbejdet fortsætter i det kommende år med ibrugtagning af nyt økonomi- og CRM-system.

Et acceptabelt resultat i et år med store forandringer

Det samlede økonomiske resultat for Skovdyrkerne vurderes som acceptabelt – uden at være fuldt tilfredsstillende. Resultatet skal ses i lyset af, at organisationen befinder sig midt i en omfattende forandringsproces, uden at der er tilført væsentligt flere ressourcer.

Aktivitetsmæssigt har året blandt andet været præget af høj aktivitet inden for skovrejsning, gode afsætningsforhold for flis og stabil aktivitet i de traditionelle forretningsområder. Omvendt har lokale udfordringer, investeringer i kompetencer, systemer og organisationsudvikling påvirket økonomien.

Det understreger behovet for fortsat fokus på en robust driftsøkonomi, mens organisationen udvikles.

Skovpolitik og rammevilkår

Skovrejsning øverst på dagsordenen

Skovrejsningens rolle i Grøn Trepert har været det vigtigste skovpolitiske fokus for Skovdyrkerne i 2025/2026. Men der er fortsat et betydeligt gab mellem de politiske ambitioner og den skov, der rent faktisk bliver plantet.

På de dele af Grøn Trepert, der handler om kvælstof, er der kommet momentum. Skovrejsningen halter derimod væsentligt bagefter. Den faktiske aktivitet vurderes aktuelt til omkring 20-25 procent af det niveau, der skal til for at følge målsætningerne. Dermed opbygges hurtigt et efterslæb, som kan blive vanskeligt at indhente.

Skovdyrkerens grundlæggende budskab er enkelt: Det er kun den skovrejsning, der faktisk gennemføres, som leverer de ønskede effekter – hensigts-erklæringer og snak gør ingen forskel. Mange af effekterne kommer først over tid, og derfor er tempoet vigtigt.

Den nye skovrejsningsordning er et fremskridt. Tilskuddet er i praksis mere end fordoblet i forhold til tidligere, samtidig med at lodsejerne har fået større handelfrihed og mindre detailstyring. Men rammevilkårene er endnu ikke til-

strækkelige til at skabe den aktivitet, som Trepertens målsætninger forudsætter.

Økonomien er fortsat en barriere

Selv med de højere tilskud er der mange steder fortsat et økonomisk gab for lodsejer ved omlægning fra landbrug til skov. Det gælder ikke mindst, fordi jordpriserne er steget markant siden beregningerne bag Grøn Trepert blev lavet.

Der er derfor behov for at udvikle supplerende finansieringsmuligheder og markeder for de samfundsgoder, nye skove leverer. Det kan eksempelvis være grundvandsbeskyttelse eller klimaeffekt.

For svært at få lov til at plante skov

Den anden store barriere er myndighedsprocesserne. Det er fortsat alt for bøvlet at få tilladelse til at rejse ny skov. I miljølovgivningen behandles skovrejsningsprojekter i flere sammenhænge efter de samme grundlæggende regler som eksempelvis gylletanke og energiparker.

Det skaber processer og krav, som forsinker eller står i vejen for projekter, helt modsat den politiske målsætning om, at der skal etableres langt mere skov.

Skovdyrkerne har gennem året arbejdet for at synliggøre betydningen af de bureaukratiske barrierer. Budskabet begynder at blive hørt, men der er fortsat behov for ændringer, hvis ambitionsniveauet skal omsættes til skov på area-lerne.

Ny skovlov

Sideløbende med Grøn Trepert er arbejdet med en revision af Skovloven sat i gang. Det er en central proces for Skovdyrkerens 4.000 skovejende medlemmer.

Skovdyrkerens politiske arbejde tager udgangspunkt i medlemmernes samlede og langsigtede interesser. Det faglige grundlag skal være på plads, og nye regler skal vurderes på, om de skaber reelle forandringer i skovene frem for blot gode overskrifter.

Et gennemgående princip er derfor, at enkle og ubureaukratiske løsninger er





→ bedre end komplicerede ordninger og detaljeret regulering.

Biomasse

Træbiomassens rolle i skovbruget og energisystemet har ligeledes fyldt betydeligt i årets politiske arbejde. Skovdyrkerne har arbejdet med både de lovgivningsmæssige rammer og den bredere kommunikation om biomasse og klima.

Biomasse vil også fremover være et vigtigt politisk område på grund af dens betydning for både skovøkonomien og energiforsyningen.

Biodiversitet og adgang til skovene

På naturområdet er der udsigt til nye store politiske diskussioner. Der er varslet en biodiversitetslov og en ambition om, at 30 procent af Danmarks areal skal være beskyttet natur. For Skovdyrkerne bliver det vigtigt tidligt at få afklaret definitioner og fortolkninger og sikre et fagligt grundlag for de nye rammer.

Der arbejdes samtidig for yderligere finansiering til frivillige indsatser i de private skove, herunder biodiversitetsskov og evighedsstræer.

Et andet kommende tema er adgangsforholdene til skovene. Den nye regering har varslet en allemandsretskommission.

Her vil Skovdyrkerne blandt andet have fokus på balancen mellem adgang, ejendomsret, naturbeskyttelse og incitamentet til at plante ny skov.

Skovrejsning og revisionen af Skovloven bliver fortsat hovedsporene i det kommende års politiske arbejde, men biodiversitet, adgang og biomasse vil også kræve betydelig opmærksomhed.



Hvad end det er i debatten om biomasse, adgangsforhold i skoven eller skovrejsning, kæmper Skovdyrkerne politisk for jordnære, konkrete løsninger.

Skovrejsning er på dagsordenen i samfundet, og det er det også hos Skovdyrkerne.

Synlighed og kommunikation

Over 100.000 besøgende på skovdyrkerne.dk

Skovdyrkerne.dk havde omkring 102.000 besøg i løbet af året. Blandt de mest læste artikler var den kritiske artikel om dyrkning af paulownia og historien om Bertel og Mariannes skovlandbrug med poppelgrise.

Den største trafik kommer dog fra sider om mere grundlæggende emner, som skovejere søger viden om over længere tid. Et eksempel er forårets artikel om, hvad fredskov betyder.

Også på de sociale medier er rækkevidden vokset. Ved årets afslutning havde Skovdyrkerne 17.295 følgere på Facebook, 2.020 på Instagram, 4.309 på LinkedIn og 2.564 på YouTube – i alt 26.188. Det er godt 4.100 flere end året før og mere end tre gange så mange som for fire år siden.

Kommunikationen skal både være relevant for de eksisterende medlemmer og gøre Skovdyrkerne synlige over for nye skovejere, lodsejere og andre med interesse for skov.

Skovrejsningsmøder gav nye projekter

I løbet af foråret afholdt Skovdyrkerne skovrejsningsmøder, og i år var Danmarks Jægerforbund inviteret med som værter. Over 250 nysgerrige lodsejere deltog i arrangementerne, hvilket resulterede i flere konkrete projekter.

Den stigende interesse for skovrejsning betyder samtidig, at flere uden tidligere tilknytning til skovbruget søger viden om at plante eller købe skov. Derfor er den fælles kommunikation også en del af arbejdet med at omsætte den politiske udvikling til konkrete relationer, projekter og nye medlemmer.

Som noget nyt er Skovdyrkerne begyndt at supplere de fysiske medlemsarrangementer med landsdækkende on-

Antal følgere på Skovdyrkernes kanaler

Platform	For 4 år siden	For 3 år siden	For 2 år siden	For 1 år siden	Nu
Facebook	5.216	7.010	8.114	14.262	17.295
Instagram	505	669	790	1.716	2.020
LinkedIn	1.821	2.647	3.242	3.864	4.309
YouTube	546	1.018	1.564	2.203	2.564
I alt	8.088	11.344	13.710	22.045	26.188



Se Skovdyrkernes webinar om økonomien i skovrejsning på linket her

linearrangementer. Det første handlede om økonomien i skovrejsning og fik meget positiv feedback. Formatet gør det muligt at samle skovejere fra hele landet om emner, hvor interessen går på tværs af lokalforeningerne, og vil derfor kunne supplere de lokale arrangementer fremover.

Skovdyrkerne deltog igen på Naturmødet i Hirtshals på den fælles skovstand med Dansk Skovforening, Dalgas og Træ- og Møbelindustrien. Her var et af budskaberne, at aktivt skovbrug ikke står i modsætning til biodiversitet, friluftsliv og klimahensyn. Naturmødet gav også plads til en mere humoristisk markering af debatten om træartsvalg: Da Dansk Skovforening modtog Den Omvendte Biodiversitetspris for sin position om invasivlisten og det frie træartsvalg, havde Skovdyrkerne medbragt 25 sitkagranplanter, som blev overrakt som tak for prisen.



Naturmødet i Hirtshals.

Fokus på det kommende år

Det kommende år bliver fortsat præget af udviklingsopgaver. Grøn Trepert og skovrejsning vil stå centralt, og der forventes yderligere udvikling inden for klima- og naturprojekter og nye forretningsområder, hvor økosystemtjenester kan blive en del af finansieringen hos lodsjeerne.

Internt bliver ibrugtagning af nyt økonomisystem og vores nye medlemskartotek en hovedopgave.

Samtidig skal kompetenceudvikling og af medarbejdere prioriteres.

Den væsentligste organisatoriske udfordring bliver at have ressourcer og kapacitet til udviklingen uden at miste fokus på kerneforretningen. Ambitionen er, at Skovdyrkerne om et år kan se tilbage på en organisation, der har spillet en central rolle i implementeringen af Grøn Trepert, har styrket medlemstilfredsheden og medlemstilgangen og er kommet

endnu længere med samarbejdet på tværs.

Udgangspunktet er fortsat de lokale foreninger og medlemmerne. Det fælles arbejde skal gøre det lettere at bringe specialkompetencer, systemer, politisk interessevaretagelse og udviklingskraft i spil til gavn for den enkelte skovejere. Det er den konkrete værdi for medlemmerne, der i sidste ende skal være målestokken for den fælles organisering.



Skovdyrkerne

– din naturlige samarbejdspartner i skoven

Skovdyrkerne er Danmarks største medlemsejede virksomhed inden for skov og landskab. Vi består af fem lokale foreninger med tilsammen knap 100 ansatte og omkring 4.000 medlemmer. Vores samlede omsætning er godt 700 mio. kr., og vi har en solid egenkapital på ca. 67 mio. kr.

Kernen i vores arbejde er praktisk skovdyrkning og rådgivning fra plan til udførelse. I det åbne land fylder skovrejsning mest. Her løfter vi hele processen: idé og projektering, myndighedsbehandling, finansiering, plantning og efterfølgende pleje. Hvert år sætter vi over ni mio. planter i jorden — heraf omkring fire mio. i det åbne land — og vi har gennem årene etableret tusindvis af hektar ny skov. Dertil kommer klassiske opgaver som afsætning af råtræ og flis, tynding og hugst, kulturpleje, juletræer/klippegrønt, samt vildt- og naturpleje og biodiversitetstiltag.

Som medlem har du fagfolkene på din side. Vi kender de lokale forhold, vi står på mål for håndværket, og vi tænker langsigtet om både økonomi og drift. Den lokale forening er tæt på din ejendom, mens det landsdækkende fællesskab giver os kapacitet, indkøbskraft og specialister, når der er brug for det.



Skovdyrkerforeningen Nord-Øst a.m.b.a

Marsvej 3, Paderup
8960 Randers SØ

sno@skovdyrkerne.dk
+45 8644 7317

CVR-nr.: 35504117

www.skovdyrkerne.dk

www.green-product.dk

Youtube: www.youtube.com/c/SkovdyrkerneDanmark

Linkedin: www.linkedin.com/company/3502098

Facebook: www.facebook.com/Skovdyrkerne

Instagram: www.instagram.com/skovdyrkerne

Peder Toftgaard Gregersen
Skovrider I Skovdyrkerne Nord-Østjylland
40867317
ptg@skovdyrkerne.dk

Henrik Fredslund-Petursson
Administrerende direktør i
De Danske Skovdyrkerforeninger
20574810
hfr@skovdyrkerne.dk

Henning Post
Direktør i Green Product A/S
5164 9636
hpo@green-product.dk