

Odense, den 16. marts 2009

AK/lh

Referat af Danske Prydplanters generalforsamling 26. februar 2009.

Dagorden:

1. Valg af dirigent, referent og stemmetællere
2. Bestyrelsens beretning om foreningens virksomhed i det forløbne år
2. Aflæggelse af årsrapport med årsberetning samt forelæggelse af budget, herunder fastsættelse af næste års kontingent
4. Indkomne forslag
5. Valg af medlemmer til bestyrelsen
På valg i henhold til vedtægterne er:
Salgsselskabsgruppen: Hans Schultz, Bøg Madsen A/S
Mogens Illum Hansen, DM Blomst
Producentgruppen: Steen Juul Thomsen, Hjortebjerg
Kandidaterne modtager genvalg.
Der skal vælges 2 fra salgsselskabsgruppen og 1 fra producentgruppen.
6. Valg af suppleanter til bestyrelsen
Nuværende er:
Mogens Lindvig, Vildbjerg (Producentgruppen)
Mogens Illum DM Blomst (Salgsselskabsgruppen)
Kandidaterne genopstiller ikke
7. Valg af revisor.
Nuværende er:
Kousted og Skovgaard A/S
8. Eventuelt

Punkt 1. Valg af dirigent, referent og stemmetællere.

Formanden Kaj Jørgensen bød velkommen og foreslog Mogens Lindvig som dirigent. Mogens Lindvig takkede for valget og konstaterede at generalforsamlingen var lovlig indvarslet.

Anker Kuehn, Agrotech blev valgt som referent.

Thomas, Anders og Klaus Bjørn blev valgt som stemmetællere.

Punkt 2. Aflæggelse af årsrapport med årsberetning samt forelæggelse af budget, herunder fastsættelse af næste års kontingent.

Kaj Jørgensen fremlagde stikord til bestyrelsens beretning som på forhånd var udsendt til foreningens medlemmer.

Indledning.

2008 blev et år vi helst vil glemme snarest, for omsætningen faldt i perioden, men på årsbasis var faldet dog kun på 2 %.

Priserne var nærmest uændrede - trods store omkostningsstigninger.

Der er dog nok lidt lys i disse krisetider.

Historisk set har perioder med lavkonjunktur haft den effekt, at forbrugerne gør mere ud af nærområdet og boligen, når der ikke er råd til lange rejser og andre store udgifter.

Det har tidligere bl.a. betydet større salg af potteplanter både til huset og terrassen. Da situationen tilmed er ens i hele Vesteuropa, kan vi håbe på, at den igangværende finanskrisen vil styrke afsætningen af planter både nationalt og på eksportmarkederne.

Organisation.

Det er nu tre år siden, at salg og produktion gik sammen i den fælles brancheforening Danske Prydplanter, og allerede sidste år konstaterede vi på generalforsamlingen, at det havde været et godt 'fornuftsægteskab', hvor bestyrelsen kunne agere sammen til gavn for hele branchen.

Den væsentligste forskel fra tidligere er dog, at mange uoverensstemmelser klares internt i bestyrelsen, i stedet for ude i offentligheden. Det kan virke som manglende skarphed set udefra, men diskussionen kan sagtens ligge internt. Samlet set er vi overbeviste om, at vi er kommet længere, og kan lytte lidt mere til hinandens argumenter end det nogensinde før har været tilfældet. Seneste eksempel er fx vedtagelsen af nettopriser, hvor manglende indførelse alene skyldes forsinkelsen af databaseomlægning på DANPOT.

Et andet skridt til forenkling i organisationen er den større sammenhæng, der fremover sker mellem Danske Prydplanter og Floradania Marketing. Hidtil har Ib Stenberg haft en deltidsfunktion som direktør for Floradania, men fremover er det omvendt, så vi forenkler og lægger mere vægt på Floradania og markedsføring, idet Floradania har basis med Peter Larsen-Ledet som direktør. Samtidig køber Danske Prydplanter tid hos Floradania som ledelsesfunktion og en del af de faglige opgaver. Peter Larsen-Ledet bliver således også direktør i Danske Prydplanter.

En anden del af forenklingen er at udlicitere opgaver som GAU-projekt-administration til Torben Lippert i Dansk Gartneri og MPS til Leif Markvart i Gartnerirådgivningen. Opgaverne vil således være placeret ude af huset, men ansvaret ligger fortsat hos direktøren i Danske Prydplanter.

Området 'forskning og forsøg' udgjorde for nogle år siden megen tid for os, men vi må konstatere at løbende nedskæringer har reduceret omfanget, og forskning/forsøg i større udstrækning har bevæget sig over mere kontraktforskning mellem enkelte gartnerier eller klubber og forsøgsvirksomheder.

En anden nyskabelse er beretningen til generalforsamlingen.

Den skriftlige beretning vil stadig være grundstammen og den der stemmes om på generalforsamlingen, men på selve mødet vil der mere blive lagt op til debat af nogle enkelte emner og selvfølgelig de spørgsmål der rejses fra medlemmerne.

Årets forløb.

Ifølge salgsstatistikker blev omsætningen for 2008 en lille smule ringere end året før, med et index på 98,2 i forhold til 2007.

Priserne gik op for nogle kulturer og ned for andre, men samlet set var de næsten uændret med index på 99.

Dog kunne det se ud, som om især orkideerne efter mange år har ramt 'overliggeren'.

Men samtidig er alle omkostninger fortsat steget, og finanskrisen har også ramt vores branche, så nogle gartnere har haft problemer med at skaffe kapital til udvikling, og i værste tilfælde ikke en gang har kunnet få kapital til driften på grund af generelle stramninger i nogle pengeinstitutter.

Den udfordring betyder at vi i året desværre igen måtte tage afsked med medlemmer, som enten stoppede af økonomiske årsager, eller gik på pension for at slippe for bøvl.

Desværre ser udfordringerne ikke ud til at blive mindre i den kommende tid. Energipriserne er steget kraftigt og med regeringens energipolitik bliver rammevilkårene ikke lettere i Danmark i de kommende år. Men herom senere.

I beretningen skal først gøres status på beretningsårets aktiviteter.

Forårstemaeftermiddagen.

Temadagen havde overskriften: Innovation og produktudvikling.

Indleder var blandt andet Thomas Alslev Christensen fra Innovationsstyrelsen, som fortalte om den helt nye og meget ubureaukratiske støtte til indsamling til teknologioverførsel til små og mellemstore virksomheder.

Landbrugsrådets projektservice fortalte om 'Innovationsmotoren' og Renate Muller fra KU-Life viste et praktisk eksempel på bioteknologi i produktudviklingen.

Til sidst gav Martin Borch fra Valcon eksempler på hvordan andre brancher prissætter nyheder.

Efterårstemadagen.

Efterårstemadagen startede igen aftenen før med foredrag om trend, men denne gang med en helt ny person på podiet, idet Birgit Tarp fra Design Cirkus i Århus fortalte om kommende trends.

Floradania havde igen lavet opstilling i forhallen, som illustrerede de aktuelle trends.

Formiddagens tema var igen 'produkter', hvorunder konsulenter og forskere fortalte om nyt på området.

Der blev indledt med en status på resultater for forskningsprojektet 'Kvalitet og holdbarhed' som har kørt i 5 år og er på vej til afslutning. De fleste resultater er blevet publiceret løbende undervejs, og er i brug allerede.

Inden for energiområdet blev der fortalt om omlægningen af CO₂-afgifterne, sparemuligheder her og nu, samt om visionen om 'gartnerier som energileverandører' i en fremtid som måske ikke er så langt væk.

Dertil var der indlæg om FFP-mærket som er en overbygning på MPS-miljøcertifikater, og om samarbejde mellem Syddansk Universitet og gartnerbranchen.

Eftermiddagens tema var "Succes".

Eftermiddagen blev indledt med foredrag om økologiske potteplanter og forbrugerholdninger hertil. Derefter kom indlægget 'Succes som leder og virksomhed' med Soulayma Gourani, succes med Feng Shui og slutteligt "En virksomheds succes" ved Christian Majgaard.

Medlemstal

Desværre har vi i årets løb måttet tage afsked med flere producentmedlemmer. Enten på grund af pensionering, eller ophør af gartneridrift af den ene eller den anden årsag.

Desværre er det den største nedgang vi har oplevet, idet der reelt blev 18 færre i løbet af året, og dermed 223 producenter og firmaer i alt.

En del er medlemmer, som har meddelt, at de pr. en eller anden dato har besluttet at ophøre med produktion i gartneriet.

Producentarealet udgør 2.6 mio. m². og det er en lille nedgang fra året før (1,5%).

Frilandsproduktion af potteplanter har et areal på 904.000 m² og det er også en reduktion i forhold til sidste år (9%).

For salgsselskaber er medlemstallet 27, og det omfatter hovedparten af danske salgsselskaber og eksportvirksomheder.

Organisation/ Relaterede virksomheder/foreninger

Konsulentvirksomheden er for flere år siden blev frasolgt til Landbrugets Rådgivningscenter og hedder nu 'Gartnerirådgivningen'.

Vi deltager i 'Brugerudvalget' for Gartnerirådgivningen og vi har hermed fået indflydelse på udviklingen i rådgivningen, som tillige støttes af GAU-midler til nogle af udviklingsopgaverne.

Forrige år udskiltes en del af Skejbyrådgivningen i Agrotech, som er et teknologiselskab, som skal tage sig af udviklingsopgaver.

Det er et tiltag, som vi allerede har fået stor glæde af og også vil få i de kommende år, ikke mindst efter der er etableret en gartnerigruppe med Jesper Mazanti som chef, og som har det formål at hente midler fra helt nye områder til forskning i energibesparelse mv.

Dansk Gartneri gennemgik for et par år siden store ændringer, og er i dag alene koncentreret om erhvervspolitik og med udgangspunkt fra Landbrugsrådet på Axelborg.

Danske Prydplanter er med i det erhvervspolitiske prydblant udvalg, som rådgiver Dansk Gartneri om erhvervspolitik på vort område.

Desuden er vi pt. i den heldige situation, at vi har fælles formand i de 2 foreninger.

GAU

GAU administrerer både de midler, som indbetales af gartnere, og de midler som erhvervet får tilbage fra staten af de betalte pesticid- og CO₂-afgifter.

For potteplanter drejede det sig i 2008 om ca. kr. 5.5 millioner fra produktionsafgifter og kr. 3.8 millioner retur fra statens afgifter.

Dertil fik andre potteplanteprojekter også penge fra CO₂-afgiftsmidlerne, så i runde tal er det næsten lige mange midler der 'kommer til' (tilbageføres), som vi selv indbetaler.

Midlerne fordeles på en række projekter, som der berettes nærmere om under regnskabet. Generelt kan man sige, at markedsføring og markedsinformation har fået større vægt i de senere år i forhold til de traditionelle forskningsområder.

Et nyere projekt er støtte til forskning i planters betydning for indeklima og miljø, som ser ud til at blive et stort område i de kommende år.

Til prioritering af markedsføringsprojekter er etableret markedsudvalget, hvor der både sidder gartnere og repræsentanter for salgsselskaber.

Det er i bestyrelsen besluttet at midlerne for produktionsafgifter, som gartnere betaler, fremover alene skal gå til markedsføring.

Vi må desværre forudse, at der fremover vil blive skåret ned på de penge vi får retur via GAU for CO₂-afgifter. Tilskuddet var lige ved at forsvinde allerede i 2009, men det lykkedes via Dansk Gartneri at bevare dem i år, men med budskabet om at de forsvinder helt i 2010.

Derudover ved vi, at Dansk Gartneri arbejder på at skaffe yderligere midler til forskning og udvikling, men det kan man komme og høre mere om på generalforsamlingen i Nyborg.

Floradania Marketing A/S

Selskabet er et 100 % ejet datterselskab. Det fungerer godt og stabilt, og har løst hovedparten af de markedsføringsaktiviteter, som nævnt i beretningen, så det skal der ikke knyttes yderligere bemærkninger til.

Sidste år blev staben udvidet med én person på udstillingsområdet, og i år tilkom en halv person, idet Dansk Planteskoleejerforening har indledt samarbejde med Floradania om en tilsvarende presse- og markedsføringsfunktion på planteskoleområdet, som den der i dag udføres på potteplanterne.

Markedsføring/Markedsudvalget

Markedsføring omfatter en række aktiviteter, som koordineres af Markedsudvalget. Markedsudvalget består af gartnere og repræsentanter fra salget. Ernst Mittag tiltrådte i 2008 som formand for udvalget.

Markedsudvalget prioriterer og indstiller til bestyrelsen omkring de midler, som bruges til markedsføring, og det drejer sig blandt andet om følgende projekter.

Showroom'et

Showroom'et i Højme bruges af en bred kreds af sælgere, men naturligvis mest af de som bor i området.

Samlingen af hele det danske sortiment er til stede, og sikrer at sælgerne har kendskab til hele sortimentet, og det er eneste sted i landet med så omfattende sortiment.

Men der er sket meget siden det blev etableret for små 10 år siden. Blandt andet er Handelspladsen blevet etableret med 4 årlige messer, hvor det er muligt at besigtige det fulde sortiment og nyheder.

Da vi tillige kommer i den situation til næste år, at have færre midler til markedsføring, og med et opsigelsesvarsel på ét år på showroomet, som ligger i en lejet bygning, har det været nødvendigt at opsigse lejemålet allerede nu.

Det betyder ikke, at vi på forhånd har opgivet at vise sortimentet, men det giver Markedsudvalget ét år til at analysere behovet og eventuelt se på alternative former, som mindre areal eller måske virtuelt i stedet, eller anden økonomisk mulig løsning.

FLORA-DANIA Magasinet og Presse

Bladet udsendes til over 40.000 blomsterforretninger, havecentre og andre indkøbere af planter i Sverige, Tyskland, Danmark, England, Østrig, Schweiz, Finland og Norge. I Frankrig og Italien udsendes det til kunder.

Indholdet er i årenes løb ændret fra at være meget produktorienteret til at blive mere og mere et inspirationsblad for kunderne.

Den udvikling er sket på baggrund af løbende læserundersøgelser af, hvad der får flest mulige kunder til at læse bladet. Skiftet tidligere til det nye trend-format gav endnu et spring opad i kunders brug af bladet.

Integrationen med trendinformation i bladet og indførelse af korte artikler om nyheder og andet fra Danmark, er artikler, som både presse og blomsterkøbere har vist stor interesse for.

Bladet er et væsentlig redskab til synliggørelse af Danmark og danske produkter ude i Europa.

Floradania Presse udfører pressemeddelelser om aktuelle emner og kulturer, der sendes til dagblade og ugeblade i både Danmark og udlandet.

I årets løb er tillige lavet ekstra indsats overfor livstilsjournalister og -magasiner.

Derudover hjælper Floradania journalister, som har brug for specifikke artikler eller oplysninger om planter.

Markedsinformation

er også en del af marketing. Aktiviteterne er blandt andet Ugenyt, som udsendes til alle, og hvor der løbende er lavet brugeranalyser for at tilpasse det til brugernes ønsker.

Derudover samles information på FLORA-DANIA's hjemmeside, hvor man kan gå ind og finde uddybende lande- og temarapporter, statistikker og megen anden information.

Trendprojekt

I et samarbejde mellem Floradania og PEJ-gruppen i Herning er trendprojektet gennemført igen i løbet af året.

Det er sket på baggrund af, at planter mere og mere indgår i boligindretningen, og dermed påvirkes indkøbene af modestrømninger indenfor bolig og livsstil. Derudover indgår emnet i Floradania magasinets presseudsendelser.

På Handelspladsen har der været en demostand og tillige ved efterårets temadag.

I året har emnet været fulgt op med en stand på årets IPM-messe.

Der er ingen tvivl om, at de bedste priser på produktet opnås, når planten i sin form eller styling passer til boligindretningen, så det redskab til markedstilpasning af produktionen, vil fortsat være vigtigt i de kommende år.

Det er tillige et projekt som pressen interesserer sig for.

I år rettes projektet mere direkte mod brugerne ved afholdelse trenddage hos PEJ-gruppen i Århus, og som brugerbetalt aktivitet.

På den brede baggrund indstiller bestyrelsen under GAU-projekter, at Trendprojektet forlænges, men at indholdet løbende evalueres i Markedsudvalget.

Fælles markedsføring

Aktiviteten drøftes i Markedsudvalget, hvor der sidder salgsansvarlige fra salgsselskaberne sammen med gartnere. Dette samarbejde har fungeret godt.

Salgsselskaberne bidrager fortsat med 1 mill. kr. om året til markedsføring.

I årets løb er der, ud over det i øvrigt nævnte, blandt andet lavet efterårsmateriale til pressen, materialer til og arrangement for livsstilsjournalister og -magasiner, udsendt potteplantekataloger til alle kunder og støttet aktiviteter på IPM.

Messer

skal med under fælles aktiviteter.

Der er i årets løb deltaget med en dansk fællesstand på messerne i Angers i Frankrig i februar. Miflor i Padua i Italien i september og Elmia i Sverige i oktober.

Fællesstanden har udviklet sig til et centrum for danske udstillere på messerne, som samles om den danske stand og det er en god udvikling.

I takt med at der er skaffet større arealer, er der åbnet for, at gartnerne kan deltage med planter efter samme koncept som på IPM.

På dette område skal vi dog nok overveje situationen i disse tider, hvor alle skal spare. Vi så jo at messen i Angers i Frankrig ikke kunne samle deltagelse nok her i februar i år.

Som noget nyt satses der nu på at lave messe i Holland samtidig med den store udstilling i oktober i Amsterdam og Aalsmeer. Helst vil vi naturligvis være i selve auktionsbygningen.

Alternativt har vi fået tilsagn om at udstille hos GASA og i Bøg's lokaler nær Aalsmeer, og så etablere en shuttlebus fra auktionen til vores messe.

IPM

Udstillingen i Essen, er en af årets største begivenheder, og absolut den vigtigste udstilling for os at deltage på.

Konceptet med gartnerens fællesstand i midten og salgsselskaberne udenom, sammen med nogle af gartnerierne egenstande, har virkelig slået an.

Den danske hal er en man lægger mærke til på IPM-messen, og en flot præsentation af Danmark.

I beretningsåret blev der igen etableret en selvstændig trendstand og det var igen en succes i den mere åbne form, og det har været en stor succes hos sælgere og kunder og ikke mindst hos journalister.

I år blev der afholdt catwalk med dansende modeller mellem trend og nyheder, og der blev uddelt en Floradania Innovation Award til bedste nyhed/koncept, og til bedste sortsnyhed.

Det var aktiviteter som virkelig skabte dynamik i hallen og trak mange mennesker og presse til, ikke mindst på grund af danserne og EU-kommissær Mariann Fischer Boel.

Det bliver nu en udfordring at forny konceptet næste år.

Plantefagmesser

Handelspladsen for pottedplanter er allerede blevet en tradition. Først var det 2 årlige, så blev det tre og nu er det 4.

Vi har drøftet flere gange om 4 er for meget, men det er besluttet at vi fortsætter med alle 4 indtil videre.

Konceptet med at næsten alle gartnerier deltager, og kun har nogle få enheder hver, og at det holdes som en produktmesse, er særdeles stærkt - og det er glædeligt at se, at flere og flere kunder finder vej til messerne. Fremover vil vi mere satse på kunder, der vil besøge messen.

Den kommende messe afholdes igen hos Flora Deco, men for at sikre et fremtidigt forløb er der indgået aftale om at låne hallerne på Holkebjergvej 74 fire gange om året, og det vil vi skifte over til i løbet af året.

Forskning og forsøg.

Kvalitet og holdbarhed.

Kvalitet indenfor pryddplanter bliver en af fremtidens væsentligste konkurrenceparametre.

Danske pottedplanter er i øjeblikket kendt i udlandet som kvalitetsprodukter. Derfor er det afgørende, at danske pryddplanters renommé som kvalitetsprodukter fastholdes og styrkes.

Det overordnede mål i forskningsprogrammet 'Kvalitet og holdbarhed' har været at forbedre planternes kvalitet ved hjælp af dyrkningsmetoder, som samtidig har en reduceret miljøbelastning ved produktionen.

Begrebet kvalitet dækker både den ydre kvalitet med vækstform, blomsterudseende og - form, og måske nok så meget en styrkelse af den indre kvalitet, forstået som evnen til at klare belastningen under transport og håndtering mellem gartneriet og slutbrugeren, og efterfølgende bevare kvaliteten ude hos forbrugeren.

Som vision for programmet er opstillet følgende mål:

Brugeren af pryddplanter skal være glade for deres køb, og målet er at kunne sælge pottedplanter med det rette udseende og med sidste salgsdato og garanteret holdbarhed.

En stigende markedsandel til kæderne vil yderligere aktualisere dette, og projektet må forventes at være med til at sikre, at vi kan være leverandører til de bedste af dem i fremtiden.

Programmet er opdelt i 7 delprojekter, som hver især fokuserer på hvert sit område af holdbarheds- og kvalitetsfaktorer.

Henholdsvis 'kontrolleret stress', 'forsvar af svampesygdomme', 'klima, stress og insekter', 'udvikling af hurtig holdbarhedstest', 'dyrkningsmedier', 'stress i frilandsplanter' og et samlende projekt for værktøjer og formidling.

Programmet startede i foråret 2005 og i løbet af 2006 og 2007 har der været holdt åbent hus og temadage og der er skrevet mange artikler i Gartner Tidende om resultater i delprojekterne, og det kan være svært at trække enkelte ting frem uden at nævne alle.

Der vil fortsat løbende blive bragt artikler i Gartner Tidende med resultaterne fra projektet.

Forskningsprogrammet om kvalitet har været vores 'store' forskningsprojekt i de senere år.

Delprojekterne udløb for nogens vedkommende i 2007, og for øvrige i løbet af 2008.

Med den store indsats er emnet belyst fra mange sider, og der er ikke oplagte store 'huller' at køre videre med i dette emne, som derved kommer til et naturligt udløb, selvom vi ikke er kommet frem til at kunne sætte sidste salgsdato på planterne, så er vi kommet nærmere.

Et enkelt projekt er dog afledt af forskningsprogrammet. Det køres i Årsløvs regi med GAU-støtte under navnet 'Plantehoteller'. Det drejer sig om opbevaring af planter på køl, men med LED-lys, som ser ud til at afbøde mange af de negative virkninger ved opbevaring på køl.

Energiforsøg/udvikling

Danske Prydplanter har i løbet af året etableret et energiudvalg med Steen Juul Thomsen som formand. Udvalget rådgiver indenfor de projekter, som beskæftiger sig med energiforskning på vort område.

Af 'egne' projekter har vi Predict, hvor vi støtter udviklingen af nye klimastyringsmodeller og metoder.

Derudover har vi støttet ansøgninger fra det nyetablerede Agrotech, som har flere initiativer på området.

Blandt andet elementer som tilsammen kan føre frem til 0-energi-væksthuset. Herunder er især delelement med opsamling af overskudsvarme i grundvandet særdeles interessant.

Projektet opbygges som et forsøgsprojekt ved Gartneriet Hjortebjerg, og der stiles efter etablering i løbet af året.

Projektet er et delelement i det store 'væksthuskoncept 2017' som finansieres af Agrotech.

Biotek.

Biotek er ikke et emne vi har fokuseret så meget på hidtil. Det skyldes blandt andet mange forbrugeres modstand mod emnet.

Men metoderne er meget brugt i andre lande og de bliver efterhånden indpasset på en række områder, så en større offentlig forståelse må forventes.

Her i landet er der forsket lidt i emnet, og på KU Life (tidligere KVL), har man et gen, som kan reducere brugen af retarderingsmidler meget kraftigt.

Sidste år blev der afsat en pulje til støtte for et projekt, hvor der kunne arbejdes videre med mulighederne. De var tænkt til det generelle arbejde på området, men det fordrede også, at et rimeligt antal medlemmer deltog med egenfinansiering til gengæld for planter. Desværre var det i den aktuelle situation ikke muligt at få nok med, selvom flere var interesseret i projektet. Det kører nu i privat regi i samarbejde mellem et enkelt gartneri og KU-Life, og uden støtte af fælles midler.

Pesticidforsøg

Det er en af vores faste aktiviteter. Projektets formål er at afprøve nye plantebeskyttelsesmidler. Arbejdet sker på Forskningscenter Flakkebjerg og i samarbejde med Grøn Plantebeskyttelse.

Afprøvningskerne er samtidig grundlaget for et myndighedsberedskab, som skal fungere for at de nye midler kan godkendes i Miljøstyrelsen.

I det forgangne år er der blandt andet arbejdet med afprøvning af midler mod Fusarium.

Derudover strategi for bekæmpelse af Fusarium i Phalaenopsis og bekæmpelse af resistente Saint Pauliathrips.

På frilandssiden er der lavet forsøg med bekæmpelse af larver og voksne øresnudebiller.

Der var også planlagt afprøvning af alternativ til Bonzi, men de blev udskudt, da Bonzi blev på markedet, men til gengæld er Topflor pludselig blevet stoppet og forsøg med alternativer er nu højt prioriteret.

Andre forskningsprojekter

Planter for et bedre liv.

Med start i 2008 støttes et projekt ved KU Life (tidl. KVL) om 'Planter og miljø'. Det er et PhD-projekt over 3 år, som skal arbejde med planters gavnlige virkning på indeklimaet. Såvel fysisk ved luftrensning, men især den gavnlige påvirkning af det psykiske miljø.

Forskningsorganisation

På sidste års generalforsamling blev grundigt omtalt det forløb, der havde ført til at Årslev kom til Århus Universitet og Landbohøjskolen til Københavns Universitet.

Det har betydet, at vores forskningssted er blevet delt op på to konkurrerende Universiteter.

Vel er konkurrence sundt, men vores område fylder i forvejen ikke meget i det samlede forskningsbillede i Danmark, og endnu mindre når det opdeles på to steder.

I årets løb har været forsøgt om Årslev organisatorisk kunne flyttes til København, men forblive i Årslev. Desværre ser det ikke ud til at have store muligheder, og vi må nok satse på, at vi skal presse på for at få et større samarbejde i stedet for.

Eller se mere på den nye spiller på banen.

Agrotech

Agrotech A/S er oprettet af Landbrugets Rådgivningscenter i Skejby, men som et helt selvstændigt selskab. Det er godkendt af Videnskabsministeriet som GTS-institut (Godkendt Teknologisk Serviceinstitut) og kan dermed søge midler en række andre steder, end der hvor branchens konsulenter og forskere normalt søger.

GTS-instituttet er hverken universitet eller konsulentvirksomhed, men noget midt imellem, som skal sikre viden- og teknologioverførsel fra forskningen til erhvervet.

Med en afdeling for Gartnerinnovation, der allerede i løbet af et år har etableret projekter for næsten 80 mill. kr., og med 11 medarbejdere i afdelingen, er det en virksomhed vi kan vente os meget af i fremtiden.

MPS/FFP

Der er 45 gartnerier som er certificeret eller på vej til at blive det og som så må bruge det internationale miljømærke MPS.

I årets løb er enkelte gået fra på grund af ophør, men nye er kommet til så antal er næsten uændret. Deltagerne repræsenterer over 50 % af det danske potteplanteareal.

De sidste par år er det oplevet, at flere supermarkeds kæder har efterlyst MPS-certificering hos deres leverandører, og sælgere har efterspurgt lister over hvilke gartnerier, der er med i MPS.

Med et stigende salg til kædesegmentet, må det forventes at få større betydning i fremtiden, at man er med i MPS eller lignende dokumentationsordninger.

Enkelte kædebutikker har desuden ønsket at deres leverandører skal være certificeret i FFP, som dækker miljø og arbejdsmiljø mv.

FFP står for Fair Flowers Fair Plants. Heldigvis har MPS udbygget deres system til et supplerende SQ (Socially Qualified), som kan vælges af gartnerierne og som sammen med MPS kan give FFP.

Derved kan man bygge oven på nuværende, uden at skulle til at etablere helt nye dokumentationssystemer.

Der er en meget stabil dansk deltagelse i MPS. I Holland har man indført en række kvalitetsmærker som overbygges på MPS, og det har udviklet sig meget kraftigt blandt hollandske gartnerier (og salgsselskaber).

Herhjemme har der ikke været et tilsvarende ønske hverken fra salget eller producenter. Man må håbe at det skyldes den i forvejen gode danske kvalitet - og ikke at nogen kundegruppe på forhånd har valgt os fra, for internettet viser jo kunderne, hvem der er med - og ikke er med.

Containeraftalen

Containerproblemer var i flere år et fast punkt her i beretningen.

Heldigvis kan vi konstatere, at daglejeordningen ser ud til at have løst op for mange ting. I hvert fald var der kun få problemer sidste år.

Indberetningerne til ContainerCentralen i sæsonen er blevet gjort elektroniske og nogen steder næsten automatiske.

Dernæst har ContainerCentralen en pulje af containere som indtrans/gartnere kan trække på, når de ikke kan få udleveret containere på salgsselskabet. Regningerne for disse containere sendes fra ContainerCentralen til salgsselskabet, så det har stadig konsekvenser, hvis man ikke har containere nok.

Aftalen fortsætter nok uændret i den kommende sæson.

Men systemet er fortsat baseret på, at alle skal have containere nok, så både salgsselskaber og gartnere opfordres til at vurdere på egne antal, og evt. sæsonleje flere, hvis der er behov. Sæsonlejeprisen er speciel for medlemmer af Danske Prydplanter, alle andre må betale en højere pris. (næsten 25 % mere).

Daglejebeløbet er blevet reguleret opad, så det er nærmere sig det europæiske niveau, for at undgå spekulation i forskelle i daglejepris.

Avlskontrol.

Sidste år blev kontrolgebyrerne omlagt, så betaling blev mere retfærdige efter faktisk tidsforbrug. Det blev da lovet at ordningen skulle evalueres inden ét år og på den baggrund skulle satserne endeligt fastsættes.

Desværre oplever vi nu, at man ikke har evalueret, men alligevel går ud med 4 % prisforhøjelse.

Det er Dansk Gartneri som forhandler med Plantedirektoratet, og vi må igen gøre opmærksom på at eksportcertifikaterne stadig koster for meget i forhold til de andre lande.

DANPOT

DANPOT er et selskab i god drift.

Selskabet har løbende i året lavet større og mindre forbedringer i programmerne, som sikrer kommunikation mellem gartnere og salgsselskaber.

'Track and Trace' er en af faciliteterne. En række gartnerier, vognmænd og salgsselskaber har kørt med scanning i en periode i 2008.

En status på forløbet viser forskellige resultater af de forskellige delsystemer i Track and Trace.

Indmeldinger til vognmændene via DANPOT kører automatisk og bruges en del, selvom det helt præcise resultat afhænger af om gartnerierne har tilpasset pakningsinfo til de aktuelle varer.

Scanning fungerer også, men det ideelle ville være at det samtidig kunne bruges som ind- og udgangskontrol på alle varepartierne. Noget sådant er nok ikke muligt uden store scanningsomkostninger med nuværende udstyr, men med de RFID-tacks som er nu vej i andre brancher, vil vi følge udviklingen nøje, og se på fremtidige muligheder.

Ud fra ovenstående har vognmænd og nogle salgsselskaber svært ved at se besparelser, som kan finansiere det ekstra tidsforbrug.

Konklusionen blev derfor i slutningen af året:

Da ingen, i den nuværende situation, havde brug for ekstraomkostninger, blev det besluttet at, DANPOT fortsat melder til vognmænd om accept af ordrer.

Men scanning er i øjeblikket ikke mere et krav, men systemet fungerer fortsat, og kan bruges af de som ønsker det.

En udfordring i øjeblikket er omlægning af DANPOT i en ny SQL-database. Den nuværende database var det bedste man kunne få - dengang. Men med de udbyggede programmer vi har i dag, og de mange store gartnerier, er vi ved at nå basens kapacitetsgrænse.

Det er en omlægning som kræver både tid og økonomiske ressourcer, men som er nødvendig for at vi kan være forberedt på fremtidige udfordringer.

Det betyder også at andre ændringer er sat i bero indtil SQL-databasen er i drift i løbet af året.

Nettopriser er vedtaget og har derefter højeste prioritet af nye opgaver, men forberedelserne er i gang.

Handelsbetingelser

I løbet af året har elementer i handelsbetingelser igen været drøftet. Et af elementerne har været 'betalingsbetingelser'.

Bestyrelsen har drøftet spørgsmålet flere gange, men har konkluderet at teksten i § 13 skal ændres, så betalingsbetingelser fjernes, idet det må betragtes som et handelsvilkår mellem køber og sælger. Handelsbetingelsernes § 13 er blevet tilrettet.

Hollandske betalingsbetingelser har flere nævnt, men:

Det skal dog nok ses lidt bredere. Flora Holland afregner altid efter løbende uge og 8 dage, men omkostningen herved finansieres af de 2.1 - 4.5 % salgsafgift, som gartnerne betaler.

Da vi ikke betaler salgsafgifter, er det vanskeligt at sammenligne direkte, men det må nok skønnes, at der reelt ikke er stor forskel på kreditomkostningen for hurtig betaling i de 2 lande.

Regnskabsoplysninger.

Et andet spørgsmål i samhandel er debitorer og kreditværdighed.

Bestyrelsen har undersøgt mulighederne for en kollektiv kreditforsikring, men det kan ikke lade sig gøre.

Derimod kan vi lave en favorabel ordning med et bureau, som kan give internetadgang for alle tilmeldte, til regnskabsnøgletal indenfor branchen 'Engroshandel med blomster og planter' og 'gartneri/blomster og planter'.

Ved en kollektiv ordning kan prisen blive 1.500 kr. ved forventet 50 deltagere.

Hvis der er 100 deltagere falder prisen til 1000 kr.

Det er et favorabelt tilbud i forhold til, hvad den slags normalt koster. Eksempel på tilbuddet kan fås hos Danske Prydplanters sekretariat.

Nettopriser

For at gøre vore priser mere sammenlignelige med de hollandske, er det vedtaget, at vi overgår til Nettopriser, så snart det er programmeret på DANPOT i løbet af foråret.

Princippet er at den rene plantepris (nettopris) vises øverst og nederst tilføjes automatisk en fast kassepris.

Imellem de 2 kan gartnerierne selv fastlægge prisen på alle øvrige ydelser.

Erhvervs- og Handelspolitik

Erhvervs- og handelspolitiske problemer løses hovedsageligt i Dansk Gartneri og uddybende tekst kan findes i beretning herfra, som er sendt til alle der er medlem i Dansk Gartneri.

Handelsproblemer.

Der har været arbejdet flere år omkring Norges toldsatser. Der arbejdes fortsat på det, men nordmændene er meget uimodtagelige for at ville forhandle.

M.h.t. Schweiz er der ingen ændringer på endnu, når det drejer sig om definitionen på 'stauder'.

USA eksporten er i positiv udvikling, men med begrænset effekt endnu.

Union Fleurs.

Danske Prydplanter er medlem af UNION FLEURS, som er en international interesseorganisation for handel med blomster og planter.

Via medlemskabet orienteres vi om handelspolitik og problemer og nye lovregler, og der er en side på vores hjemmeside med nyhederne. Ligeledes der har været udsendte flere orienteringer direkte til salgsselskabsmedlemmer.

Dansk repræsentant i UNION FLEURS og i arbejdsgruppen for potteplanter er Hans Schultz fra bestyrelsen.

Gennem Union Fleurs har vi også mulighed for at påvirke handelspolitik i EU i en direkte adgang til udvalg og lobbyist.

Union Fleurs har tillige været aktiv i udformning og støtte til FFP-mærket på 'bæredygtig produktion' af snitblomster og potteplanter.

Innovationsordningen.

Innovationsordningen blev ændret i 2008 og Landbrugsrådet/Dansk Gartneri medvirkede til at ordningen blev bevaret og endda styrket for små og mellemstore virksomheder, som nu også kan få tilskud til lån af kvalificeret personale og køb af innovationsrådgivning for at forbedre et udviklingsprojekt. Der kan også opnås tilskud til etablering af innovationsnetværk, og der er stadigvæk (for lidt større) støtte til virksomheder, der indgår i samarbejdsprojekter.

Tal eventuelt med din konsulent om de praktiske muligheder.

Andre ordninger.

Regional støttemulighed til investeringer i Region Syddanmark og på Region Sjælland. Puljen er på 56 mio. kr. til gartneri og landbrug, der vil investere i ny teknologi og nye processer, der bidrager til et miljømæssigt og bæredygtigt erhverv. Herunder blandt andet energistyring og bedre arbejdsmiljø.

Erhvervsstøtteordningerne under FødevarerErhverv med mulighed for tilskud til udvikling, demonstration og investering i ny miljøteknologi forventes genåbnet for ansøgning i 2009. Det forventes at kunne ske i løbet af april måned 2009. (Landdistriktsmiddelprogrammet).

I foråret 2009 vil landdistriktsprogrammet for den resterende del af perioden 2010-2013 blive drøftet imellem regeringen og Dansk Folkeparti. Det forventes, at denne udmøntning vil finde sted i forbindelse med drøftelserne om regeringens grønne vækststrategi for jordbruget – ”Grøn vækst”.

Eksportkreditter.

Folketingets arbejdsudvalg har godkendt et aktstykke om Eksportkreditfondens medvirken i bankpakke II.

Det indebærer en eksportlåneramme og adgang til at genforsikre de korte private eksportkreditforsikringer.

Aktstykket skal nu udmøntes i konkrete regler, der i første omgang vil omfatte lande uden for EU. Nærmere vil komme fra Dansk Gartneri.

Afslutning.

Det er mange og meget forskellige ting, vi har arbejdet med i årets løb.

På generalforsamlingen vil der blive stemt om den skriftlige og mundtlige beretning.

Men den mundtlige beretning vil koncentrere sig om at lægge op til debat om følgende emner:

► **Nettopriser**

► **Foreningens struktur**

► **GAU-midler, fremtiden og Floradania**

► **DANPOT**

Finanskrisen gør, at regeringen skal pumpe liv i samfundet. Fra vores side skal vi have del i så mange af disse midler som muligt, f.eks. til innovationsordningen og lignende.

Dirigenten bød derpå deltagerne til diskussion af bestyrelsens beretning.

Kristian Madsen: Takkede for beretningen. DANPOT er et godt system, men er det ikke lidt forældet. Andet kan købes på nettet 24 timer i døgnet - 7 dage om ugen, det skal vi også kunne gøre ude i gartnerierne 24 timer i døgnet og 7 dage om ugen. Vil vi det?

Vi skal prioritere og gøre det der sælger planter.

Floradania Magasinet. Sælger det planter?

Ugens Nyheder - bruges det. Skal det komme hver 14. dag?

Udstillinger: Padua var vi ikke på, Angers var vi heller ikke på. Vi skal være synlige, og det er vigtigt at vi viser bredden i det danske sortiment.

Flemming Kofoed: IPM - det er vigtigt, at vi alle er med. Måske skal første m² være billigere?

Når nu CO₂-tilbageførslen måske falder væk, kan det være at vi selv må spytte mere i kassen.

Hans Schultz: Vi har allerede igangsat prioriteringen.

Floradania-Magasinet er dokumenteret ønsket, men jeg har personlig tvivl om det sælger planter. Med hensyn til udstillinger var Italien nedprioriteret. Ordremodtagelse døgnet rundt er op ad bakke, men det er nødvendigt.

Thomas Kylling: Meget enig med Hans Schultz. Vi modtager ordrer døgnet rundt. Hvorvidt det skal helt ud i gartnerierne er vi ikke sikre på. Døgnbemanding kræver nogle aftalte procedurer, men ikke alle ordrer kan videresendes ude til manuel behandling.

Steen Juul Thomsen: Glædeligt med holdningen hos salget. Det er en kæmpeudfordring med at få DANPOT udviklet så det er homogent helt ud til kunden. GASA's og Bøg's løsninger er deres egne.

Vi skal prøve at få vores kunders kunder til at blive loyale. F.eks. PC-bank hvor vi får stillet software gratis til rådighed for at ordne vores bankforretninger i vores bank. Det sammen skal vi gøre med DANPOT.

Henning Rasmussen: Tak for beretningen - det er en god form. Nu har Danske Prydplanter været en sammenslutning af producenter og salget i nogle år. Kan 'sammenslutningen' håndtere uenigheder i egne rækker? Jeg tror det vil være gavnligt med interne gartnermøder.

Kristian Madsen: Det lyder til at salget har hvert jeres eget system.

Men når der er lavet løbende aftaler behøver de jo ikke at blive handlet i salget - så lad os få dem ud med det samme, så kan der spares omkostninger.

Kaj Jørgensen: DANPOT er åbent altid - det er salgsselskaberne/gartnerne der holder lukket.

Vi ved ikke om Floradania-magasinet sælger flere planter, men de store omkostninger er porto, så omlægning til en elektronisk løsning vil spare nogle udgifter.

Ugens Nyheder - vi kan spare ½ mio. kr. hvis vi ikke syntes at det er noget værd.

Til Henning Rasmussen: Tak for ordene. Jeg er opmærksom på ønskerne og der er berammet møde for producenter den 17. marts på Hvidkærvej.

Flemming Kofoed: Det er uheldigt at - ehandelsløsning er udskudt.

Peter Larsen-Ledet: Til Kristian Madsen kan jeg sige, at der er mange ting der sælger, herunder også Floradania Magasinet.

Kristian Madsen: Vi skal være med på udstillinger.

Kaj Jørgensen: DANPOT har hidtil leveret EDB-siden ud til gartnerne. Salgsselskaberne har selv ville levere kundesiden.

Udstillinger er vores ansigt ud ad til. I forbindelse med IPM er der gjort et kæmpearbejde for at holde vore m² og dermed den danske hal.

Vi har måttet prioritere vore midler og har valgt IPM, Holland og Sverige. Italien ligger længere væk, så fællesskabsmidlerne kan ikke række.

Hans Schultz: Hvorvidt vi skal have fælles IT på salgssiden, er jeg ikke sikker på. Det vil nedsætte hastigheden, hvormed det udvikles og implementeres. Der skal være plads til dem, der har bedst tid og råd til egen udvikling. Dem der er i stand til dette, vil også være dem der er bedst til at afsætte.

Jeg tror den nye SQL-database vil give forbedringer, også ud til gartnerierne.

Til Henning: Det ægteskab du omtaler mellem producenter og salget i Danske Prydplanter, har fordele. De diskussioner der har været, er blevet taget internt, og jeg ville nødigt have taget dem i den offentlige presse.

Mogens Lindvig: Hvis kunderne kun bestiller 1 kasse er omkostningerne store.

1 kasse på hver hylde til hvert salgsselskab æder sig selv op i omkostninger til indtrans.

Hvis vi skal være specialister i nichekulturer, skal vi også gøre det økonomisk attraktivt at producere disse.

Steen Juul Thomsen: Hans Schultz siger at dem der har kræfterne, skal også have muligheden. DANPOT har også kræfterne.

Ernst Mittag: På møder jeg har været med til, lyder det til at gartnerne og salgsselskaberne bevæger sig fra hinanden. Et nettoprissystem skal gå helt ud til kunden.

Nettoprisaftalen gør netop, at priserne fra os og vore konkurrenter bliver mere sammenlignelige.

Hans Schultz: Vi er ikke på vej væk fra hinanden. Vi er på vej sammen. Vores system vil være et bruttosystem til kunden. Kunderne er ikke interesseret i netto.

Vi er bange for at tidligere ordre bare betyder, at varen flyttes fra gartnerierne kølerum til rampen tidligere.

Ernst Mittag: Nettoprisen skal helt ud til kunden.

Flemming *Kofoed:*
Nettoprisproblematikken er vendt mod grossisten.

Kaj Jørgensen: Nettopriser vil blive behandlet forskelligt hos forskellige kunder efter aftale.

De ting der skal implementeres i DANPOT skal udvikles både til gartnersiden og til salgssiden, det vil gøre implementeringen langt hurtigere.

Beretningen blev herefter vedtaget.

Punkt 3. Aflæggelse af årsrapport med årsberetning samt forelæggelse af budget, herunder fastsættelse af næste års kontingent.

Ib Stenberg Pedersen fremlagde regnskabet for 2009.

Kristian Madsen ville gerne have en specifikation af hvad vi betaler til GAU og hvad vi får for pengene.

Kaj Jørgensen præciserede at det først fremlagte er Danske Prydplanters regnskab og dette betales af jeres kontingent + arealomkostning, mens GAU budgettet betales fra promilleafgiften.

Kristian Madsen spurgte hvor meget der gik til lønninger.

Kaj Jørgensen svarede at der skæres 2 mio kr. i lønninger fra 2009 til 2010.

Kristian Madsen mente at promilleafgiften skal ned, hvis der ikke kommer valuta for pengene, men det får vi at se næste år.

Regnskab 2008 og budget 2010, herunder uændret kontingent og GAU-promille blev vedtaget.

Peter Larsen-Ledet fremlagde regnskabet 2009 og budget 2009 for Floradania Marketing.

Punkt 4. Indkomne forslag.

Der var ikke indkommet forslag.

Punkt 5. Valg af medlemmer til bestyrelsen.

På valg i henhold til vedtægterne var:

Salgsselskabsgruppen: Hans Schultz, Bøg Madsen A/S

Mogens Illum Hansen, DM Blomst

Producentgruppen: Steen Juul Thomsen, Hjortebjerg

Der skal vælges 2 fra salgsselskabsgruppen og 1 fra producentgruppen.

Der blev ikke opstillet yderligere kandidater til bestyrelsen, hvorfor de 3 genopstillede genvalgte.

Punkt 6. Valg af suppleanter til bestyrelsen.

Nuværende var: Mogens Lindvig, Vildbjerg (Producentgruppen)

Mogens Illum DM Blomst (Salgsselskabsgruppen)

Henning Pedersen, Hørning blev valgt for producentgruppen.

Flemming Petersen, Plant Supply blev valgt for salgsselskabsgruppen.

Punkt 7. Valg af revisor.

Kovsted og Skovgaard blev genvalgt.

Punkt 8. Eventuelt.

Steen Juul Thomsen gjorde opmærksom på, at *Kaj Jørgensen* i beretningen viste i oversigt over hvilke opgaver og mål bestyrelsen skal arbejde med eller skulle nå. Vi vil gerne have forsamlingens input til nye mål.

Mogens Lindvig opfordrede medlemmerne til løbende at give disse input til bestyrelsen, og eventuelt til dem pr. mail.

Kaj Jørgensen takkede *Mogens Lindvig* for hans opgave som dirigent og takkede forsamlingen for en god debat.

Referatet er godkendt den 26. marts 2009.

underskrevet af *Mogens Lindvig*