



## *Løk på Toten*

*GPS sammen med representanter fra rådgivningstjenesten, frøfirmaer og produsenter gjør et viktig arbeid med avlingsregistrering hver høst på lagringsgrønnsaker.*

*Her er vi samlet i løkåkeren hos Thorleif Aas på Lena. Vi setter stor pris på at vi får besøk fra Coop, her representert ved Christine Frostmann.*

# Årsberetning Nordgrønt SA 2021

Styret har bestått av:

Fritjof Sandstad  
Odd Hveem  
Inger Iren Eriksrud  
Stig Arild Oldervik  
Sigurd Orre  
Jostein Lutro  
Hanne Brennhovd

Styreleder  
Nestleder  
Produktgruppeleder friland  
« « veksthus  
« « poteter  
« « frukt  
Coop Norge SA sin representant

Vararepresentanter til styret har vært:

Jone Wiig  
Erik Voll  
Oddbjørn Aarø  
Atle Hauge  
Atle Olsen

Friland  
Veksthus  
Potet  
Frukt  
Coop Norge SA

Følgende har hatt møte- og talerett, men uten stemmerett

Johan Presthus  
Terje Grønning  
Tommy Espedal  
Christine Frostmann  
Tom Arne Isaksen  
Oddbjørn Aarø  
Morten Bilstad  
Hans Jakob Fosaas

Sekretær/Daglig leder  
Coop Norge SA Trondheim  
Coop Norge SA Stavanger  
Coop Norge SA  
Coop Norge SA Tromsø  
Nordgrønt Midt  
Nordgrønt Vest  
Nordgrønt Øst

Styret har i løpet av 2021 hatt 10 styremøter og behandlet 100 protokollførte saker. I tillegg har det vært mange arbeidsmøter og telefonmøter med produsentene i styret, og mange møter med Coop uten at møtene er regnet inn som styremøter. Også dette året ble vi nødt til å avvikle styremøtene på Teams grunnet den pågående pandemien.

Odd Hveem har gjennom året videreført sitt gode arbeid i den nasjonale Beredskapskomiteen som ble opprettet på våren 2020. Komiteen ble avviklet i november 2021. Se mer i eget kapittel. Fritjof Sandstad har sittet i styret for GPS og Forum for Norsk Grønt, og i styringsgruppa for forprosjektet «Bærekraft som konkurransefortrinn for norsk grønt».



### **Samarbeidsorganisasjonen Nordgrønt SA.**

Coop og produsentene i Nordgrønt har også i 2021 samarbeidet godt for å greie å løse problemer som oppsto pga Covid-19. I mange møter har det vært diskutert hvordan vi sammen skulle håndtere den utfordrende situasjonen. Som i 2020 var viljen til å finne løsninger stor fra alle.

Den 6.januar avholdt Coop regionvise informasjonsmøter på Teams med alle Nordgrønns medlemmer. Der orienterte Tor Helge Gundersen om Coops planer for utvidelsen av C-log, og delte noen tanker om framtidig aktivitet ved og rundt Ferskvarhuset. Innholdet i møtet førte til mange diskusjoner rundt i regionene i etterkant.

Aktiviteten i Nordgrønt har gjennom året nok en gang vist oss at vi har en altfor liten administrasjon. En daglig leder i 60% stilling er ikke lenger tilstrekkelig. Det stilles større og større krav til organisasjonen fra flere hold, og det forventes at vi skal levere på mange arenaer. I tillegg får vi fra tid til annen en følelse av at vi er veldig små i diskusjoner med Coop. Dette kan bla. skyldes at vi ikke forstår hverandres utfordringer godt nok. Så her kreves det solid arbeid framover.

Nordgrønns medlemmer har gjennom året opplevd et veldig godt samarbeid med Coops innkjøpere. På lik linje med 2020 vil 2021 også bli husket for sine mange utfordringer. De fleste skapt av Covid-19. Det har vært et knalltøft år for våre produsenter. Men det har også satt våre samarbeidspartnere i Coop på prøve. En utrolig innsats er lagt ned på alle plan for å komme i mål med å levere de varer som forbrukerne ønsker. Det så ofte mørkt ut med tanke på nok arbeidskraft til rett tid. Det var mye ekstra papirarbeid som heftet i en travel arbeidsdag. Mange søvnløse netter. Og altfor lange arbeidsdager. Men alle sto på det de maktet. Og når julefreden omsider senket seg, kunne vi reise oss opp og si: VI GREIDE DET! Takk til dere alle.

#### **Saker i Nordgrøntstyret gjennom året.**

Covid-19 har preget deler av arbeidet i styret. Odd Hveems jobb i Beredskapsgruppa er allerede nevnt. Der har han lagt ned et stort arbeid. Han har også hatt kontakten opp mot Norges Bondelag og Landbruksdepartementet. Inger-Iren Eriksrud og Stig Arild Oldervik har hatt mye å gjøre som styremedlemmer i Norsk Gartnerforbund. Styremedlemmene har vært nødt til å være tett på utviklingen for sine kulturer og regioner. Styret, ved daglig leder Johan Presthus, har produsert infoskriv til medlemmene og vår hjemmeside. Coop har hjulpet til, og presset på i de kanaler der vedtak skulle fattes. Utover i sesongen ble det funnet løsninger på det meste, og salget av våre produkter i Coops butikker gikk veldig godt.

\*\*\*

Nordgrønt vedtok i januar å bevilge kr 30.000 i 3 år til drift av Forum for Norsk Grønt. Nordgrønt har videreført sin støtte til Fagforum potet med kr 14.000. Det samme har Coop. I tillegg støtter Nordgrønt en masterstipend-ordning på fagfeltet med kr 5000. Nordgrønt støtter også prosjektet Vekstavslutning i potet i regi av NLR med kr 20.000, og en ny felles HMS-kartlegging i regi av Stiftelsen Norsk Mat med inntil kr 6000. og Norsk løkdyrkerforening med kr 5.000. Nordgrønt støtter også tuppråteprosjektet i gulrot med kr 35 000.

I januar mottok styret et forslag fra Region Øst om kompensasjon for tillitsvalgte. Saken ble oversendt valgkomiteen. Valgkomiteen kom med sitt innspill til styremøtet i februar, der de pga. økende arbeidsmengde for tillitsvalgte foreslår at administrasjonen økes med 1 person. Finansieringen foreslo de skulle skje ved at en større del av markedsmidlene føres tilbake til Nordgrønt. Dette ble så levert inn som sak til årsmøtet i mars. Årsmøtet vedtok at styret skulle ta med seg dette inn i det videre arbeidet med «Nordgrønt og veien videre».

Saken med revidering av Nordgrønns Vedtekter, Samarbeidsavtale og Hovedavtale skulle slutføres i 2021. Produsentene i styret leverte sine sluttinnspill i starten av 2020. Men Covid-19 har gjort sitt til at det har vært vanskelig å få fortgang på videre arbeid med avtalene. Nordgrønt engasjerte Leif Forsell for å være med i det videre arbeidet i «Nordgrønt og veien videre». Styret satte ned ei arbeidsgruppe bestående av Hanne Brennhovd, Odd Hveem, Johan Presthus og Fritjof Sandstad som sammen med Leif Forsell skulle arbeide videre med tankene rundt framtidige samarbeidsformer. Det har vært avholdt møte i styret, men møter har også blitt utsatt da det ikke var mulig å arrangere fysiske møter.

I januar ble styret orientert om emballasjeprojektet som Coop har arbeidet med. Daglig leder har holdt tak i dette videre på vegne av produsentene. Gjennom året har styret godkjent noen nye medlemmer. De fleste i forbindelse med generasjonsskifter. Kjøreregler ved ulike lagervolumer har også vært diskutert. Fra produsenthold ønskes det lik praksis over landet for de forskjellige kulturer. Hvem pakker, og hvor skal man levere? Målsatt løsning fra produsentenes side er at tilgjengelig norsk volum utnyttes på en måte hvor totaløkonomi og bærekraft for verdikjeden blir optimalisert. Coop har ønsket å diskutere dette nærmere i egen stab før neste diskusjon i styret.

Styret har oppfordret Nordgrønns medlemmer som har innleid arbeidskraft til å gjennomføre arbeidsgiverkurs. Ved utgangen av året hadde 250 medlemmer tatt kurset.

Arbeidet med ny møtestruktur rundt inn- og utfasing av produkter ble tatt opp i juni. Etter litt prøving og feiling virket det som om det kom opp ordninger som fungerte bedre enn tidligere. I oktober ble styret orientert om overgang fra IFCO-kasser til EPS-kasser. Overgangen skulle tre i kraft fra 28.01.2022. Overgangen medfører noe bytte av kassetyper, og nye beregninger for kompensasjonsordninger. Arbeidet med produksjonsplanlegging ble noe forandret siste år. Fortsatt er det ønske fra produktgrupeledere om sterkere involvering fra deres side. Spesielt på potet har det vært utfordringer der produsentene kunne vært mer med med sin kunnskap.

Styret har over tid etterlyst mer åpenhet om planene rundt Ferskvarehuset. Svaret vi får er at Coop vet lite med tanke på hvordan dette vil bli og hvordan dette vil slå ut for produsentene. Coop fastholder at produsentene skal ivaretas. Styret er veldig spent på videre planer.

### **Årsmøte for 2020**

Årsmøtet for 2020 ble avviklet på Teams 17.mars 2021.



### **Prissetting**

Nordgrønt sin representant, Odd Hveem, som hver uke har telefonmøte med våre tillitsvalgte/produsenter hva angår pris, volum, kvalitet etc. deltar på Markedsmøtet sammen

med representanter fra de øvrige produsentorganisasjonene. Telefonmøtetjenesten som vi har benyttet oss av ble i 2021 avvirket. GPS har vært med å utvikle teamsmøter som er tilpasset behovet i våre organisasjoner. Dette kom på plass i løpet av 2021 og begynner nå å fungere bra. Markedsmøtene har gjennom hele året blitt kjørt på Teams, men det var parallelt med noen fysiske møter på sommeren.

Deltagelsen fra våre egne medlemmer i telefonmøtene tirsdag formiddag er god. Det har vært en sesong med lite støy i markedet og god oppnåelse av målpris på de fleste produkter. Overganger fra import til nye norske varer har vært godt tilpasset, men krever nå en tettere dialog ved inn- og utfasing av de enkelte kulturene i sesong. Prissamtalene mellom Nordgrønt og Coop sine representanter har fungert godt gjennom hele året, dog også her er det behov for en enda tettere dialog mellom produsenter, pakkerier og Coop.

Coop har gjort noen endringer i forberedelser til våre møter der de produktansvarlige i Coop, har en liten prat med Per Simensen før Odd ringer han. Veldig bra, og takk for en god dialog.

### **Regionråd**

Regionrådene fungerer nå bedre i alle regioner. Regionlederne er tettere nå enn før. Det er flere samtaler de imellom nå og de løser oppgaver/brainstorm sammen. For 2021 var det planlagt felles årsmøter for alle tre regioner i Stavanger. Den planlagte storsamlinga ble det ikke noe av grunnet Covid-19. Årsmøtene ble i stedet arrangert på Teams den 21.januar 2022.

### **Veksthus**

(Stig Arild Oldervik)



### **Generelt**

Værmessig så har 2021 vært et greit år, men registrerer at vi må tilbake til 2013 for å finne en kaldere vinter. Samtidig er det satt flere varme- og nedbørsrekorder, og flere runder med mye vind. Så det stemmer at det blir våtere, villere og varmere.

Vi fikk også i 2021 stri litt med Covid-19 og det utfordringene det brakte med seg, spesielt det med arbeidskraft. Dette gjorde at produksjonen ble litt redusert på noe areal i en periode.

Vi kommer ikke utenom å nevne de ekstreme kostnadsøkningene på alle innsatsfaktorene som vi har fått føle på. Spesielt strøm, gass, gjødsel, emballasje og plast.

### **Agurk**

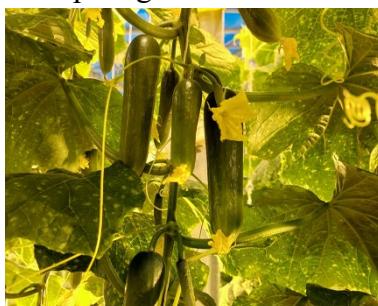
Sesongen har vel generelt hatt bra salg og god kvalitet. Enkelte tilfeller med litt «gammel vare» i butikk og noen perioder med litt knapphet, derfor ble det flyttet volum mellom regionene.



Det var utfordringer med knapphet på arbeidskraft i deler av landet som medførte redusert areal i en periode, men det kom på plass etter hvert. Prismessig så har det blitt gjort opp litt høyere pris i norsk sesong. Diskusjon rundt det med en fastpris for vintersesongen 21/22 ble igangsatt tidlig og det ble landet en pris i månedsskiftet februar/mars. Kostnadsbildet ble radikalt forandret på ettersommeren og utover høsten slik at det ble tatt en ny runde og vi fikk løftet prisen med 50 øre. Det ble diskutert litt frem og tilbake med priser utover i vintersesongen og prøvd og løfte prisen opp til det nivået GH/Bama har betalt, men det lyktes vi ikke med. Veldig beklagelig.

### **Snackagurk**

Produksjon og uttak omtrent som plan det meste av sesongen, men skifte av kampanjeopplegg skapte trøbbel i august. Gikk fra «3 for 2» til «2 for 40», men fungerte nok ikke helt. Ble noen tonn kast i august. Dette skapte også trøbbel i mikstomat og minipaprika.



## Tomat

Produksjonsmessig i Midt så gikk sesongen sånn tålig greit, men fikk inn litt skadedyr(kvitfly) på slutten. Når det gjelder Vest så meldes det om middels avlinger i år der sesongen kom greit i gang med fine lysforhold både vår og sommer. God etterspørsel etter varene og det var litt knapphet til tider

**Produsenter av spesialtomat** fikk et svært krevende år i 2021. Galopperende energipriser, utfordringer med å skaffe arbeidskraft og økte råvarekostnader kan forklare noe av utfordringene. Kostnadsøkningene fortsetter ellers inn i 2022.



Foruten økte kostnader var det lange perioder stort svinn (>30%) på varianter som Piccolo, Sommermiks og Sødme. Det er et stort problem for produsenter at volum-avtalene som er inngått ikke blir tatt ut. I en slik situasjon er det produsent sitter med hele tapet ettersom varen er produsert. Dette er ikke bærekraftig og må bli bedre dersom COOP vil ha norsk produksjon av tomat. Vi savner bedre prognoser og en mekanisme som utløser kampanjer når volum bygger seg opp. Dette innebærer selvsagt tett samhandling, og at også Coop som har laget prognosene, er villig til å ta på seg litt ansvar og godta lavere margin på slike kampanjeprodukt.

**Tomatsortimentet** er under kontinuerlig utvikling. Gartnerne i Nordgrønt legger ned en stor jobb med å finne fram til nye gode sorter som passer norske klima og forbruksmønster. Mange nye sorter prøves ut hvert år, men bare noen ytterst få er aktuelle. Sortsvariasjonene er store, fra biff-tomat på over 200 gram og til bær-tomater på under 2 gram. I tillegg er det variasjoner i form, farge, smak og konsistens. Det er også verdt å merke seg at næringsverdien er svært varierende mellom ulike sorter, selv om dette ikke er en kvalitet som verdsettes.

Ulike sorter har også svært varierende avling. Avling er i stor grad sammenfallende med smak. Små søte tomater som Piccolo og Perle inneholder mye tørrstoff og gir lav avling, mens store og mindre smakfulle tomater inneholder mer vann og mindre sukker per gram friskvekt. Vi produsenter legger også vekt på sortenes sykdomsresistens og dyrkingsstabilitet.

**Norsk produksjon av tomat** og mat generelt regnes som samfunnskritisk. I en tid med dramatiske klima-endringer og krig i Europa mener vi det er særdeles viktig at produsenter, grossister og myndigheter er sitt ansvar bevisst og sammen sørger for økt selvforsyning, i tråd med FN's bærekraftsanbefalinger.

### **Crispi salat**

Produksjonsmessig lite utfordringer der det har vært større etterspørsel/salg enn produksjon i en lengere periode. Det ble utvidet produksjonsareal i Midt med 50 %, noe som gir en bedre balanse mellom produksjon og salg. Vi får se etter at Covid-19 er over om det er for stor produksjon i forhold til behovet i markedet, men det har generelt vært lite Crispi i Europa noe som gjenspeiler importprisen. Prisene har vært stabile i hele sesongen, men også her er kostnadene økt mye uten at prisene er løftet tilnærmet på produktet.



### **Krydder**

Det har vært en bra økning på salget av krydderurter i 2021. Det har vært jevnt hele året med noen topper mot jul, påske og i mai måned. Generelt sett en bra sesong og samarbeidet med Coop har vært bra gjennom hele året.





# Potet

(Sigurd Orre)



## Generelt

Nordgrønt's tillitsvalgte opplever et bra samarbeid mellom regionene innenfor potet, både mellom de tillitsvalgte og pakkeriene. I styringsgruppa for potet i GPS har det stort sett fungert godt, men Nordgrønt's representanter har vært litt uenig med Bama på prissettingen nå i starten på 2022. Produsentpris har ligget ca. 5 prosent over målpriskurven hele året.

Pandemien har gjort at folk er mere hjemme og mindre utenlands. Dette har gitt økt omsetning av konsumpotet og mandelpotet både i 2020 og 2021, men COOP har dessverre ikke fått med seg denne økningen. Innrapporteringstallene til Landbruksdirektoratet viser ca. 10 prosent økning av potetsalget på landsbasis, men dessverre selger Gartnerhallen / Bama mer og Coop selger mindre.

Kommunikasjonen mellom tillitsvalgte for potet i Nordgrønt og COOP har vært god i 2021 i forhold til pris, overgangen fra import til norsk og inn/utfasing av tidlig og sein sesong. Likevel er det utfordring i kommunikasjonen på flere områder. De tillitsvalgte i Nordgrønt opplever ikke at de blir tilstrekkelig inkludert i forhold til volumplanlegging, emballasjevalg og salgsstrategier / kampanjer. Dersom vi skal øke salg av potet i Coop må vi arbeide sammen som ett lag, fra jord til bord. Dette tror vi vil være avgjørende for å skape en bærekraftig og forutsigbar potetproduksjon for både produsentene og Coop i framtida.

I Nordgrønt er det flinke, kunnskapsrike og dedikerte potetprodusenter som alltid er på søken etter ny kompetanse og metoder for best mulig potetproduksjon. Det er investert i moderne maskiner og nye potetlagre for å sikre best mulig potetkvalitet året rundt. Investeringer har blitt utrolig kostnadskrevenende de senere år, og derfor har forutsigbarhet i forhold til produksjonsplaner blitt ett svært viktig parameter i hverdagen.

## Trøndelag

**Vekstsesong:** For de fleste produsentene ble det gjort våronn til normal tid og under fine værforhold. En fin vår/forsommer ga god vekst og en fin start for potetplantene.

**Tidligpotet:** Produksjonsplanen på tidligpotet ble før sesongen økt da det var forventet et økt salg siden Coop startet opp igjen med å selge røde tidligpoteter. For noen produsenter kom dette

litt brått på slik at de ikke fikk tak i nok røde settepoteter i tide, noe som førte til større etterspørsel enn tilgang på rød tidligpotet i oppstarten. Salget av rød potet virket å være en suksess og bidrar til et godt utvalg for forbrukerne. Det var generell god kvalitet på potetene. Utover tidligpotet-sesongen ble vi på grunn av litt redusert salg hengende litt etter på levert volum i forhold til hva som var planlagt. Før kommende sesong er planene litt redusert med håp om at det skal harmonisere med salgsmengden.

**Lagringspotet:** Ut ifra lagertall 1/11 ser vi god tilgang av alle sorter. Det var en fin høst og gode innhøsting og lagringsforhold. Coop har i løpet av høsten lansert ny emballasje og presentert et større utvalg av pakningsstørrelser. Salget av potet utover høsten og tidlig vinter har dessverre vært litt for lavt (uke 40-47 2021 ble det solgt 295t mindre sammenlignet med samme uker i 2019 i vår region). For mandelpotet melder produsentene om at avlingene og kvaliteten er på det jevne. Også her er det litt tregere salg enn det produsentene er vant med.

## Vest

**Vekstsasjon:** Våren 2021 var fin med greie temperatur og relativt lite nedbør i Rogaland. Mai ble litt kjølig som normalt og da stoppet veksten litt. Utover sommeren ble det noen tørre perioder med vanning, men ikke mer enn normalt. Greie temperaturer. Oppstart på tidligpotet kom på tilnærmet normaltid.

**Tidligpotet:** Nytt av året var at en del av volumet på gul tidligpotet var flyttet over på røde sorter. Dette ble planlagt i samarbeid mellom Nordgrønt og Coop. For noen produsenter kom dette litt brått på slik at de ikke fikk tak i nok røde settepoteter i tide, noe som førte til større etterspørsel enn tilgang på rød tidligpotet i oppstarten. Det ble jevnt over fine avlinger og god kvalitet på årets tidligpoteter av både røde og gule sorter. Overgangen fra import til norsk gikk bra og salget var godt i oppstarten. Fellesferien ble ikke som forventet salgsmessig og derfor ble det et litt tregere opptak sammenlignet med 2020. I starten på august tok salget seg opp igjen og det meste av tidligvolumet var solgt rundt første uka i september.

**Lagringspotet:** Årets lagringspoteter hadde avlinger på det normale med stort sett fin kvalitet. Det aller meste ble tatt opp under meget fine forhold i september, og dette lover godt for lagringen nå utover vinteren. Salget har vært noe lavere nå i høst sammenlignet med 2019, spesielt fra uke 40 og utover. Dette er et bilde vi har sett over hele landet og har derfor blitt diskutert med Coop. Det er lansert ny emballasje og presentert et større utvalg av pakningsstørrelser og dette kan være noe av årsaken. Per 1. januar var det en lagerbeholdning på 2600 tonn potet i vest. Hovedsortene er Folva og Asterix, i tillegg noe Nansen og Mandel.





## Øst

**Vekstsesong:** Østlandet hadde fint våronnvær og settepotetene kom i bakken i første del av april som vanlig. Kjølig mai gav noe forsinket vekst. Siste uka i mai kom varmen og det ble gode vekstforhold. I Solør ble våronna litt forsinket og en kald og nedbørsfattig mai gjorde at telen i bakken ikke ville slippe taket. Men 26. mai kom varmen og etter første uka i juni var det meste satt. Sommeren ble varm med en del nedbør som gav gode vekstforhold.

**Tidligpotet:** Innhøsting av tidligvolumet gikk fint under tørre og varme forhold. Det var noe snau dekning med norsk vare i starten på sesongen, men siden ble det rikelig. Kvaliteten har vært god. Salget har ikke vært tilfredsstillende i COOP og 2 produsenter fikk ikke levere hele avtalen, enda sesongen ble forlenget med nesten tre uker. Samtidig viser innrapporteringstall til Landbruksdirektoratet ca. 10 prosent økning i salget av nypoteter.

**Lagringspotet:** Sesongen 2020-21 ble lang og vi hadde lagringspoteter nesten til nypotetene kom midt i juni. Lagrene minket fort på slutten fordi det ble mindre klasse 1 %.

Vekstsesongen 2021 ble god for potetdyrkerne på Østlandet og kvaliteten er jamt over fin og bedre enn forrige år. Det gjelder også mandel som året før hadde en del råteproblemer. Det ble en del forsinket start på pakking av lagringspotet som normalt starter 1. uka i september. Lagertallene pr 1 jan.2022 viser 3 % mer på lager enn i fjor.

## Grønnsaker.

(Inger-Iren Eriksrud)

For rotgrønnsaksprodusentene i hele landet har produksjonssesongen rent dyrkingsmessig vært på produsentene sin side. Det har vært vannet til dels mye i perioder, men det har gått fint. For salatgrønnsaksprodusentene ble det også en god start, men så ble det litt forskjeller mellom nord og sør. I Sør ble det veldig varmt på sensommeren som endte med at mye varer ble klare samtidig, så noe varer ble lagt til lager for å prøve å trekke sesongen så langt som mulig. I Midt-Norge fikk salatgrønnsakene det veldig vått på slutten.

### Kulturene oppsummert:

Kinakål har hatt en grei sesong frem til oktober. Kvalitetsproblemer som indre bladrand resulterte i at det ikke ble lager denne sesongen.

Blomkål. Labert salg av blomkål hele sesongen fra juni til slutt. En brokete sesong som vi kan gjøre bedre. Sensommeren gav oss flere hold på høsten som gikk i hverandre og lagrene ble dermed store. God dekning fra produsentenes side med en rask og voldsom avslutning i Øst. I Vest ble det til slutt en lang sesong.



*Blomkålplanter: Oppal og utplanting.*

Brokkoli. Produsentene melder om bra sesong og godt marked. Østlandet har supplert en god del til Midt og Vest. Gode tilbakemeldinger på kvalitet fra innkjøper.

Stangselleri i Midt-Norge fikk seg en utfordring pga. varm og tørr juni. Etableringen i felt blir fort utfordrende når man ikke får vannet nok, og dertil gjødsling. Dette resulterte i at Østlandet måtte serve også Trøndelag og nordover, til produsenten i Midt var klar til å levere igjen. Østlandet gikk derfor tom for varer før tida. Midt-Norge begynte derfor å sende sørover tidligere enn normalt. I Vest ble noe stangselleri nedprioritert pga. mangel på arbeidsfolk, og de åkrene voks ned i ugress. Oppstarten var også noe forsinket fordi man ikke rakk å følge opp plantene tilstrekkelig. Da det ble lettere med arbeidskraft fikk man mer tid til luking, gjødsling og vanning. Allikevel var ikke dette nok og resultatet ble at ikke all stangselleri ble høstklar. Sesongen 2021 totalt sett ble ikke så lang som planlagt eller ønsket. Det var tomt for stangselleri akkurat til jul, så mange måtte være kreative i Waldorfen til nyttår.

Hodekål Overgangen import - norsk gikk smertefritt, takket være perfekt kommunikasjon mellom produsentene og innkjøperne. Honnør til innkjøperne landet rundt, som stolte på våre prognoser. Dette ble vinn-vinn gjennom hele kjeden. Forbruker får et ferskt og friskt norsk produkt, uten å måtte dytte vekk et eldre importhode. Dette resulterte i godt salg langt inn i sommermånedene. Dette må gjentas.

Fårikålsesongen gikk tregt i starten, men tok seg opp utover. Det ble en topp i uke 38, antageligvis påvirket av en uvanlig varm september.

Lagersesongen har så langt gått veldig greit. Vi selger planene våre. Lagertall på konvensjonell og øko er noe høyere enn i fjor, spesielt øko.

Rødkål Gode avlinger og godt salg fra oppstart til slutt. Det kommer til å være Norsk rødkål i Coop's butikker frem til påske. Lageret med rød øko kommer ikke til å vare så lenge.

Senere oppstart på rosenkål i år kontra i fjor. Salget var labert i september og oktober pga. høy temperatur hele høsten. Salg ellers på det jevne. Regner med et totalvolum som er godt regulert i forhold til planene.

Purre. Oppstarten ble litt utsatt på Østlandet. Ellers en normal sesong i hele landet. Buntsesongen traff veldig bra i år. Pga. den flotte høsten har varene på Østlandet kommet inn under gode forhold og ser bra ut. Det er ca. 100 tonn mer på lager enn fjoråret, så det blir varer ut planen. Også noe øko.

Kålrot. Tynning og luking er en viktig arbeidsprosess i denne kulturen. Den vanskelige situasjonen med arbeidskraft endte med at enkelte hold gikk tapt i ugressbekjempelsen. Det var også veldig gode vekstforhold som medførte at noen skifter vokste litt for rakt og gav noe sprekk. Ellers en fin sesong med noe behov for vanning i august-september.

I Midt-Norge fikk også kålrota merke den varme og krevende sommeren.

I hele landet var det lite angrep av skadedyr i kålrotåkeren.

Melder om gode lagertall, men usikker på hvor lenge det holder siden landsdelene opplever forskjellig vær i innhøstinga.

Gulrota har hatt god start og gode vekstvilkår over hele landet. Oppstarten av bunt og kg-vare kom godt i gang etter planen.

Pga. noe nedbør og høy temperatur inn i innhøstinga gav litt tuppråte på lager på den tidligste rota i en region, mens en i en annen region var det så fint vær at nedkjølinga av gulrota ble litt utfordrende. Men, alt har kommet inn og kvaliteten ser bra ut over hele landet. Lagertall som i fjor for konvensjonell rot og 100 tonn mindre med øko.

Løk. God start over hele landet. I Trøndelag var de ferdig med settinga til 10.mai, noe som er ekstremt tidlig. Løken liker ikke for høy temperatur over lengre tid og det hjelper heller ikke med vanning i den produksjonen. For innhøstinga sin del gikk bakketørken veldig bra i Øst og i Vest, så det ble lagt et godt grunnlag for lagringsløken. Summa summarum så har det vært en fin sesong med relativt god kontroll på ugress, vann og vekst. Lagertallene er for kepa noe høyere, rødløk lavere og det er ingen økoløk på lager.

Vårløk. I forkant av 2021 sesongen fant innkjøper og vårløkprodusentene den rette emballasjen slik at vårløken ble emballert. Oppstart av såing og utplanting ble som normalt. Litt knirk pga. mangel på arbeidskraft noen steder når vårløken skulle opp igjen, men det gikk seg til etter hvert og all vårløken som ble distribuert var også emballert. En produsent måtte stå av fra produksjonen pga. mangel på arbeidskraft, men det ordnet seg siden det er et lite volum og ikke noe problem å overføre til en annen.

Høsten var fin i Vest og Øst, og vi leverte helt frem til 3. desember på Østlandet. I Midt-Norge var det slutt i oktober da vinden tok det siste.





*Vårløk: Oppal og utplanting.*

Squash. Kald mai og høy temperatur i sommer gjorde sesongen noe krevende. Pga meldugg, etter mye nedbør i juli/august, ble sesongen avsluttet tidligere enn normalt. Ellers bra salg og bra kvalitet.

Gresskar. Samarbeid om vareflyt i kort sesong har fungert veldig bra. Bra sesong og god kvalitet.



Salater. Isberg startet normalt og med full dekning fra slutten av mai. Midt-Norge meldte om bladrand i juni pga. tørke og vind. Ellers bra kvalitet med relativt få utfordringer.

Sukkererter. Salget endel under planen.

Knøllselleri. Litt forsinket oppstart på grunn av kald mai. En flott høst har gitt fin avling med god kvalitet. Salget på kg og bunt har gått veldig bra så langt.



Persillerot. Normal sesong, bra salg på bunt og stk.

Arbeidskraft og ekstremvær som høye temperaturer og stort behov for vanning, til svært mye nedbør og kulturer som står i fare for å drukne, er utfordringer som går igjen over hele landet. Positivt for sesongen 2021 var at det generelt var lite skadedyr. Tross naturens utfordringer, som alltid er der, har produsentene klart seg rimelig bra. Selvsagt skulle vi ønske at det til tider ble solgt mer varer, og til tider skulle innkjøperne og vi ønske at vi også hadde mere varer. Forståelsen begge veier er derfor viktig å ta med seg gjennom sesongen. Hvorfor er situasjonen som den er hos den enkelte produsenten og hvorfor er situasjonen som den er hos Coop? Derfor: feedback begge veier er essensielt. Så vi kan ikke annet enn å gjenta at kommunikasjon er og blir viktig!! Takk for godt samarbeid gjennom sesongen 2021.

## **Frukt og bær.**

(Jostein Lutro)

Svært god fruktsesong. Utfordringer med lokalt alvorlege frostskeidar i Telemark. Nordgrønt har gjennom året vore med på arbeidet med å få på plass ei erstatningsordning. No kjem den med som eiga sak i Jordbrukstinginga.

Sommaren og hausten var særst varm og tørr, særleg på Vestlandet. Kvaliteten på frukta vart svært god.

Salet gjekk for det meste bra, og prisane var gode, sjølv om me måtte senka dei noko på plommer og eple mot slutten av sesongen. Vintersalet av eple har vore tregare enn forventa.

Moreller 84 tonn

Plommer 520 tonn

Pærer 214 tonn

Eple 3060 tonn

## **Bær** (Helge Bonden)

Mangel på sesongarbeidere skapte de største utfordringene denne sesongen. De fleste av produsentene manglet mye folk, og fikk samtidig økte kostnader til karantenehotell, innkvartering og organisering. Smitterestriksjoner og smittevern har stått sentralt, og det har ikke blitt meldt om covid utbrudd hos noen bærprodusenter i Nordgrønt. Mange prøvde norsk arbeidskraft, men det viser seg at den erfaringen og kompetansen som hoveddelen av de utenlandske arbeiderne representerer, ikke lett kan erstattes av utrent arbeidskraft.

Vinteren skapte overvintrings skade i enkelte distrikter, spesielt på bringebær og ribes. Tross en kald og våt mai ble de lite problemer med frost i blomstene. Plukkestart ble ganske normal. Forsommeren ga fine innhøstningsforhold, med litt mere variert vær utover sommeren. Distriktene har som vanlig overlappet hverandre, men levert volum har vert noe lavere enn normalt.

Produsentene har hatt god kommunikasjon med omsetter Coop med tanke på volumer, sorter og oppfølgingsmøter.

# Coop Norge SA

(Hanne Brennhovd)

Coop Norge SA var eneste kjede som tok markedsandeler totalt i dagligvare i 2021!

Aldri har Coop økt sin markedsandel så mye på ett år – hele 0,33% av det totale dagligvaremarkedet tilfalt Coop sin andel! Når Coop totalt gjør det bra, er det lettere også å lykkes med salget av frukt og grønt!

Nok et år med store utfordringer er lagt bak oss! Pandemien fortsatte å prege bransjen, og bidro til vanskelige arbeidsforhold og tøff sesong for mange. Gjennom året steg kostnadene for viktige innsatsfaktorer i produksjonen, og bidro til ytterligere press og vanskelige forhold i næringen. De krevende forholdene har engasjert bredt, og også Coop har bidratt i dialog med bransjen og politisk miljø for søkelys på problemstillingene og mulige tiltak. Disse forholdene kombinert med strukturelle endringer, krevende konkurranseforhold, endring i markedet og nye forbrukerbehov skaper usikkerhet og frustrasjon hos flere. På tross av dette har produsenter i Nordgrønt utviklet, investert og levert. Innenfor flere viktige kulturer har vi sammen gjennomført viktig utviklingsarbeid på sorter og pakninger. Det har bidratt til at Coop igjen tok markedsandeler i Norsk sesong, og hadde utvikling bedre enn totalmarkedet for frukt og grønt i dagligvare på 6. året! Markedet totalt gikk riktig nok tilbake i 2021 sammenliknet med 2020 hvor veksten var stor. Coop gikk minst tilbake, hadde fin salgsutvikling på flere områder og beste utvikling i 2021 også på frukt og grønt! Det betyr at det er mye godt arbeid som er gjort, og hele verdikjeden bør være stolte over resultatene - resultatene skaper vi sammen! TAKK FOR INNSATSEN!

Når hverdagen kjennes tøff, er det godt å vite at ambisjonene og mulighetene for videre utvikling av frukt og grønt er store! Det er fokus på helse og sunnhet og bærekraft, både politisk, i bransjen og hos Coop. Coop har signert både intensjonsavtalen, og ambisjonsavtalen med stor målsatt vekst av frukt- og grøntforbruket mot 2035. Det er ambisiøst, og vil kreve endringsvilje og -evne hos alle, inkludert forbruker! Både Nordgrønt og Coop er engasjert i delprosjekter etablert av Forum for Norsk Grønt, som alle skal bidra mot målet.

Coop er den største brukere av Nyt Norge merket. Det er vi stolte av! Andel norsk av totalt salg frukt og grønt i Coop økte også i 2021. Videre vekst avhenger av godt samspill mellom myndigheter, produsenter, handelsledd og forbruker – med utgangspunkt i forbrukeren! Økt preferanse for Norsk hos forbruker handler om å utvikle og presentere produkter som smaker bedre, fremstår friskere og er tilpasset den enkelte kundes behov til konkurransedyktige priser. God timing av oppstart og avslutning av sesonger, og tett dialog om tilganger og eventuelle avvik fra planer er kritisk viktig!

Samarbeid er avgjørende, og god dialog viktig for videre utvikling. Dessverre har pandemien medført at vi har kunnet se lite til hverandre siste år – det håper vi på muligheter til fremover. Å styrke samarbeidet mellom Coop og Nordgrønt står på agendaen. Vi har fått flere tilbakemeldinger på saker vi må forbedre, som vi tar på alvor. Denne våren legger vi om måten vi er organisert på, vil jobbe mer helhetlig og spesialisere oss mer på de ulike områdene. Det håper vi vil bidra til lettere og tettere dialog, til bedre oversikt og god informasjonsflyt. Vi ønsker å være tettere på produksjonene, og mer tilgjengelige.



Vi takker for samarbeidet i 2021, og ser frem til å fortsette å utvikle oss sammen med dere for økt salg av frukt, bær, grønnsaker og poteter!

### **Daglig leder**

Johan Presthus har vært daglig leder i Nordgrønt også i 2021. Pandemien og utfordringene rundt denne er noe vi fremdeles står i. Møter har i hele 2021 foregått på Teams. Dette med unntak av et samarbeidsmøte vi fikk gjennomført på Grorud 10. november.

Fra midten av mars ble det arrangert medlemsmøter på Teams hver mandag kl. 15.00. Her deltok også Hanne Brennhovd og fokus i møtene var «utfordringer rundt arbeidskraft». Viktig å få Coop med slik at de også kunne trykke på noen knapper i forbindelse med dette. På det meste var det 90 personer innom møtet på Teams. Odd Hveem, vår mann i Beredskapsgruppa, hadde en viktig rolle i disse møtene. Viktige spørsmål som ikke kunne besvares i møtet, tok Odd videre til beredskapsgruppa som har hatt mange møter gjennom hele 2021.

Regnskapsprogrammet Visma som ble etablert online i 2019, har fungert godt i 2021 også. Dette gjør jobben lettere for revisor og gjør at vi kan ha et årsregnskap ferdig tidlig i januar.

Hver tirsdag kl. 15.00 er det møte med Nordgrønns ansvarlige i GPS. Her får Odd all informasjon han trenger (forhåpentligvis) slik at han kan stille best mulig forberedt på Langhus hver onsdag morgen kl. 08.00.

Daglig leder deltar i ukentlige Teamsmøter med avdelingene til Coop. Stikkord i disse møtene er servicegrad, salgsutvikling, fokus kjede og eventuelle utfordringer fra siste uke. Her blir deltagerne også oppdatert med høydepunkter fra et kvalitetsmøte som skjer tirsdag formiddag. Alle kjedene til Coop er stort sett representert. Det samme gjelder frukt og grønt konsulenter. Kjedeavis og kommende kampanjer diskuteres. Lokale innkjøpere informerer regionalt og til slutt er det satt av en runde der alle produktgruppesjefene deler litt informasjon. Vi er også innom informasjon rundt kampanjer og stamdata. Dette er et forum hvor innspill fra produsentene med tanke på markedssituasjonene kan utnyttes bedre. Daglig leder ønsker innspill fra produsentene i forkant av disse møtene som skjer hver tirsdag hele året.

Ny KSL-løsning ble tatt i bruk høsten 2020. Om det skyldes utfordringer hos produsent eller andre årsaker er uvisst, men 2021 har vært et år som har krevd tettere oppfølging mot produsent. Egenrevisjoner har ikke blitt utført innen gitte frister og dette utløser da puring både fra Matmerk og Nordgrønt. Her kan mange prestere litt bedre fremover.

E-postlista vi har på produsentene har vært flittig brukt i 2021. Loggføring på hjemmesida viser fremdeles at den ikke blir besøkt så ofte som man hadde ønsket. Viktig informasjon, ukentlige oppdatering av produsentpriser og i tillegg ligger de fleste produktspesifikasjonene tilgjengelige der. Derfor har vi valgt å fortsette med å sende ut viktig informasjon via epost. Dette er noe vi vil videreføre i 2022 også.

2021 har vært et krevende år for alle produsenter. Dette fører også med seg flere henvendelser og en økende arbeidsmengde, ikke bare for daglig leder, men også i stor grad for tillitsvalgte. Mye av den ekstra jobben har falt på styreleder og nestleder. Hvis vi i fremtida skal klare å fylle alle verv og arbeidsoppgaver, er det viktig at prosessen med en utvidelse av vår administrasjon fortsetter.

## **Planlegging og finansiering av kampanjer**

Markedstrekket til markedsføring i Coop er på 2,5%. 2% av disse midler skal tilbakeføres til Nordgrønt. For 2021 ble markedstrekket på kr 20.886.113. Dette er en nedgang på ca. 2 % siden 2020.

Når vi har dette trekket, skal det ikke trekkes inn andre midler fra produsentene for å dekke kampanjer. Det er gjennomført en rekke kampanjer for norske produkter i 2021. Coop har innført nye rutiner når det gjelder å varsle produsenter og pakkerier om kommende aktiviteter. Dette setter vi stor pris på, men det hender det glipper litt. Coop legger fram detaljert oversikt på årsmøtet over hva midlene er brukt til.

Reduksjonen i omsetning for sesongen 2021 skyldes i stor grad redusert produksjon av bær som igjen skyldes utfordringer med å skaffe arbeidskraft.

## **Beredskapsgruppe Grønt.**

Beredskapsgruppe Grønt, som jobbet aktivt for gøntnæringa med utfordringer rundt sesongarbeidskraft ble i sin nåværende form avvirket i november 2021. De fleste deltagende organisasjoner følte at det hadde vært et viktig samarbeid som burde videreføres. Resultatet har da blitt at NGF er sekretariat for «Koordinerende forum for grøntnæringene.» Målsettingen er å ha et møte hver 4. fredag.

## **Ajourhold hjemmesider.**

Oppdatering av interesse for medlemmene gjøres fortløpende på våre hjemmesider. Her legges det ukentlig ut produsentpriser. Styrereferater og andre nyheter kommer når noe skjer. Daglig leder er ansvarlig for dette.

## **Styrehonorarer**

Styremedlemmene får utbetalt følgende styrehonorarer for 2021|:

Styreleder	Kr.	85.000, -
Nestleder	Kr.	35.000, -
Styremedlemmer	Kr.	30.000, -

## **Arbeidsmiljø**

Det er ingen ansatte i Nordgrønt, kun en innleid daglig leder. Styret anser arbeidsmiljøet for godt.

## **Medlemssituasjon/Omsetning**

Samlet omsetning for våre medlemmer i 2021 ble på 835 millioner. Dette er en nedgang på 16 millioner fra 2020. Omsetningen i 2019 var på 797 millioner, i 2018 742 millioner, og i 2017 på 755 mill.

I 2021 hadde vi 332 aktive medlemmer. Det er ned 8 stk. fra 2020. Coop har 35 andeler.

## **Likestilling**

I styret er det 7 medlemmer, av disse er det 5 menn og 2 kvinner. Nordgrønt vil arbeide for å få bedre kjønnsfordeling i styret, men ser visse begrensninger så lenge 99% av medlemmene er menn.

## **Ytre miljø**

Nordgrønt forurenser ikke det ytre miljø.

## Økonomi

Vi endte opp med et overskudd på 226 727 kr etter skatt. Skattekostnad på 70 587 kr. Covid-19 resulterte i redusert reisevirksomhet også i 2021. Bortfall av markvandring og veldig få fysiske møter i regionene påvirker også resultatet.

Selskapets egenkapital og likviditetssituasjon anses å være god. Styret bekrefter at selskapets forutsetninger om fortsatt drift er til stede.

Til slutt vil styret takke alle sammen i Nordgrønt og Coop som har stått på gjennom hele Corona-året for å framskaffe frukt, bær, grønnsaker og poteter til det norske folk. En spesiell takk til Johan Presthus som har stått på sent og tidlig for å rekke over alle ekstra arbeidsoppgaver. Det har ikke vært like enkelt hele tiden dette året, hverken mentalt eller praktisk. Men vi greide det sammen!

### Nordgrønt SA

Levanger/Oslo 10.03.2022

Odd Hveem

Inger Iren Eriksrud

Sigurd Orre

Jostein Lutro

Hanne Brennhovd

Stig A Oldervik

Fritjof Sandstad  
Styreleder