

nordgrønt

rendyrket omtanke



*Matfestival i Trondheim
Her ser vi noen flotte grønnsaker levert av produsenter i Nordgrønt.*

Årsberetning Nordgrønt SA 2022

Styret har bestått av:

Eilif Due	Styreleder
Laurits Stokkeland	Nestleder
Inger Iren Eriksrud	Produktgruppeleder salatgrønnsaker
Thorleif Aas	Produktgruppeleder rotgrønnsaker
Kjetil orre	« « veksthus
Sigurd Orre	« « poteter
Knut Opedal	« « frukt
Hanne Brennhovd	Coop Norge SA sin representant

Vararepresentanter til styret har vært:

Anders Lie	Friland Salatgrønnsaker
Johan Arnt Hernes	Friland rotgrønnsaker
Kristian Solberg	Veksthus
Oddbjørn Aarøe	Potet
Ola Skinnnes	Frukt og bær
Atle Olsen	Coop Norge SA (deltar på alle styremøter)

Følgende har hatt møte- og talerett, men uten stemmerett

Johan Presthus	Sekretær/Daglig leder
Tommy Espedal	Coop Norge SA Stavanger
Lars Rune Hoel	Coop Norge SA Trondheim
Tom Arne Isaksen	Coop Norge SA Tromsø
Oddbjørn Aarøe	Nordgrønt Midt
Morten Bilstad	Nordgrønt Vest
Martin Østby	Nordgrønt Øst

Styret har i løpet av 2022 hatt 10 styremøter. Av disse har 5 foregått på Teams. Styret har behandlet 91 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.

Styreleder (Eilif Due)



Mitt første år som styreleder har vært krevende. Kostnadsøkningen innenfor næring har vært voldsom, hvor utviklingen av strømpris har krevd mye arbeid for til slutt å oppnå en tilstrekkelig støtte til lager og drivhus. Omsider har ei heil næring stått samla bak en koordinert innsats som har gitt resultat.

Styret har besøkt våre medlemmer i sitt lokalmiljø og har kjent en nærmere kjennskap til de utfordringer som de ulike kulturer opplever i hverdagen.

For undertegnede er det viktig å tilse Coop's uttak fra den enkelte produsent i hht den enkeltes produksjonsplan- det igjen bør gi ett godt økonomisk grunnlag for vekst.

Nordgrønt og COOP vil ha samme mål med å øke omsetningen av norsk grønt i Coop's butikker som bør gi bedre helse og bedre økonomi i verdikjeden.

Daglig leder (Johan Presthus)

2022 ble nok et år utenom det vanlige. Dette var jo det året vi skulle gjøre oss ferdige med Pandemien og ta tilbake hverdagen igjen. Slik ble det absolutt ikke. Krig i Europa, kraftkrise og et prisnivå på varer og tjenester vi ikke har sett maken til på lenge. I tillegg har vi fått flere rentehevinger på høsten som har gjort vondt verre for mange av oss.

På årsmøtet i mars fikk vi inn flere nye i hovedstyret vårt. Styreleder Fritjof Sandstad og nestleder Odd Hveem har ved flere anledninger signalisert at de ønsket å tre til side og 30. mars i 2022 var en periode med disse to travhestene ved roret over. Stor takk til Fritjof og Odd for deres engasjement i en årrekke. Sammen med dem gikk Stig Arild Oldervik og Jostein Lutro også ut av styret. Takk til dem også for gode bidrag.

Ny styreleder Eilif Due og nestleder Laurits Stokkeland bestemte seg for å besøke produsenter i alle 3 regionene. Sammen med meg, Atle og Hanne fra Coop, reiste vi rundt og besøkte flere produsenter i høst. Inntrykket vi sitter igjen med etter disse besøkene er veldig gode og vi tror også produsentene satte pris på besøkene.

Ny i styret er også Knut Opedal, Kjetil Orre og Thorleif Aas. Selv om det ble mange utskiftninger i år opplever vi at det nye styret har fått en god start og kjemien i gruppa er veldig god.

I vår ble det også innført noen endringer i organisasjonen til Coop. Innkjøperne ble inndelt i grupper/team og fikk ansvar for innkjøp på tildelt kultur til alle lagrene i Coop. Tidligere var det forskjellige innkjøpere til hvert enkelt lager. Noen oppstartsproblemer har det vært, og noen utskiftninger i enkelte team har gitt noen utfordringer til tider. Men når ting får satt seg og Coop får gjort noen justeringer har vi tro på at dette blir bra!

2022 har ikke vært det beste året med tanke på omsetning av varer. På mange kulturer oppleves en tilbakegang på ca. 10 %. Det gjelder ikke bare Coop, men hele markedet. Etter 2 år med Pandemi kom ikke dette som julekvelden på kjerringa, men det har likevel gitt noen utfordringer til flere produsenter. Når plan ikke blir solgt kan dette gi store utfordringer økonomisk for den enkelte. Coop har i høst jobbet for å tilpasse planene til det faktiske salget som forventes i Coop. Dette har dessverre ført til reduksjoner i plan på flere kulturer, men planer med luft er ikke bra for noen. Produktgruppeledere har vært informert i prosessen hele veien, men ikke ned på detaljnivå til hver enkelt produsent. Vi må sammen jobbe for å øke salget i alle Coops butikker slik at volumet vil øke fremover. Vi har jo et felles mål om å selge mest mulig av norsk frukt, grønnsaker og potet 🍌

I år klarte vi endelig å arrangere et fellesmøte igjen. Forrige gang var i Oslo i 2019. Denne gang i Stavanger med region Vest som vertskap. Dessverre ble ikke oppslutninga helt som forventet og vi vil i 2023 vurdere hvordan vi skal organisere slike samlinger fremover. Tilbakemeldinger fra de som deltok har vært gode og det tar vi med oss.

Planlegging og finansiering av kampanjer

Markedstrekket til markedsføring i Coop er på 2,5%. Av dette beløpet skal 2 % tilbakeføres til Nordgrønt. For 2022 ble markedstrekket på kr 23.145.499. Dette er en oppgang på ca. 10 % siden 2021.

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 2022. Varsling av kampanjer til produsent/pakkeri, som ble innført i 2021 har også blitt praktisert i 2022. Det glipper fremdeles noen ganger, men fungerer stort sett greit. Coop legger fram detaljert oversikt på årsmøtet over hva midlene er brukt til.

Økningen i omsetning for sesongen 2022 skyldes økte priser og i totalitet opplever hele markedet en nedgang i omsatt volum.

Ajourhold hjemmesider.

Oppdatering av interesse for medlemmene gjøres fortløpende på våre hjemmesider. Her har det tidligere blitt lagt ut oppdaterte produsentpriser ukentlig. Pga. ny organisering i Coop har ikke disse prisene blitt oppdaterte i 2022. Det jobbes med saken for å finne en ansvarlig i Coop som kan sette sammen disse prisene og sende til Nordgrønt. Pr. nå er det GPS prisene som legges ut på Nordgrønntidene. Styrereferater og andre nyheter kommer når noe skjer. Daglig leder er ansvarlig for dette.

Nordgrønt har også både Facebook og Instagram. Her er det et stort forbedringspotensial når det gjelder å publisere saker. Her må alle bli flinkere til å dele informasjon.



Samarbeidsorganisasjonen Nordgrønt SA.

Aktiviteten i Nordgrønt er i stor grad avhengig av at tillitsvalgte tar aktivt del i de daglige gjøremålene. Med en daglig leder i 60 % stilling er det umulig å rekke over alt. Nordgrønt har i lengre tid jobbet for å bli mere synlige i grøntmiljøet og dette føler vi at vi har lyktes med. Men dette fører også med seg flere oppgaver som daglig leder og styret må følge opp videre. Flere av styremedlemmene deltar aktivt i forskjellige utvalg og prosjekter. I 2022 har Nordgrønt, GH og Produsentforeningen 1909 samarbeidet i forskjellige prosjekt.

I september 2022 var hele næringa innkalt til et møte med Landbruks- og matministeren. Agenda i møtet var strømstøtte og utfordringer rundt produksjon og lagring pga. høye energikostnader. Nordgrønt fikk en drøy halvtime i møtet og presiserte hvilke økonomiske- og volumutfordringer dette kunne utgjøre for våre produsenter.



Laurits, Eilif og Johan på besøk hos Landbruks- og matministeren.

I 2022 har Nordgrønt bidratt med støtte til følgende prosjekt:

Fagforum Potet kr 14 000,- og kr 5 000,- til et Masterstipend på potet.

NLR kr 20 000,- vekstavslutning potet.

Forum for Norsk Grønt kr 18 750 kr.

Årsmøte for 2021

Årsmøtet for 2021 ble avviklet på Gardermoen 30.mars 2022.

Prissetting (Odd Hveem)

Nordgrønt`s 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 organiseres av GPS, en stor takk til Morten og co. som sammen med Johan sørger for innkalling og gjennomføring av teams-møtene. Deltagelsen på møtene er bra, men enkelte kunne hvert litt bedre forberedt. Det er ved flere samlinger gjort rede for hva slags informasjon som er viktig å formidle.

Markedsmøtet ble i mars 2022 åpnet for fysisk deltagelse (etter å ha vært koronastengt i flere mnd), men flere av deltagerne har valgt å fortsette med deltagelse via Teams og dette fungerer meget bra. Dog er det viktig å presisere at fysisk deltagelse er viktig nå og da. Spesielt i sesongoverganger.

Når det gjelder oppnåelse av målpris gjennom sesongen så har det vært tilfredsstillende bortsett fra deler av sommermånedene da vi lå noe under på noen av sommergrønnsakene.

Samtalene med Per Simensen hos Coop har fungert godt. Odd Hveem avsluttet som Nordgrønt sin representant i Markedsmøtet den 31.12.22 og vil herved takke for en spennende reise. Ny representant fra Nordgrønt i Markedsmøtet er Laurits Stokkeland.



Laurits Stokkeland tok over som representant for Nordgrønt i Markedsmøtet 1. januar 2023.

**Veksthus
(Kjetil Orre)
Rund tomat**

Prisene har vært OK. Dette skyldes nok avtalen om fastpris på rund tomat fra sesongstart til sesongslutt på 24,50 pr. kg. Coop har vist velvilje til å være med på denne avtalen. Avlingene har stort sett vært greie, noen perioder med litt lite tomat i forhold til etterspørselen i markedet i korte perioder. Nytt for vintersesongen 2022/23 var at det ikke ble produsert norsk tomat i vinterperioden, med unntak av litt spesial tomat.

Spesialtomat

Samtidig har salget av spesialtomat og småtomat gått ned. Som et resultat av salgsnedgangen klarer ikke kjedene i perioder å ta ut avtalt volum. Dette er svært uheldig for produsentene.

Det er tydelig at forbruker har fokus på kostnader i disse tider med høye prisstigninger. Vi har sett at billige produkter har vært lettere å få solgt. Vi ser at forbruker tenker på hvor mye produkt enn får for pengene. Eksempel er bøtten i Bama systemet. Denne trenden vil nok snu i bedre tider, da forbruker ofte velger smak framfor pris. Situasjonen for den økologiske tomaten har vært utfordrende.



Tomatplanting 25.februar 2023 på Orre

Frisk salat

Litt om Crispi situasjonen i 2022. Salget har vært greit frem til og med uke 35. I perioden etter ser vi at salget har blitt roligere, men det er ofte trenden på denne tiden av året. Årsak er vel at det er mye frilandsprodukter i butikkstortimentet. Satser på å holde Coop med norsk salat gjennom hele vinteren 2023. Prisen holder seg uforandret.

Krydder

Salget av krydder har vært omtrent som i fjor. Jevnt salg hele året, med noen topper mot jul, påske og i mai måned. Ny organisasjonskultur i Coop fungerer bra, med god kommunikasjon. Generelt sett en bra sesong.

Agurk

Agurk sesongen 2022 har vært bra. God kvalitet, ok produksjon og lite skadedyr. Det har vært litt mye agurk fra etter påske og frem til sommerferien. Mye grått vær i midt Norge. Det har vært en del diskusjon rundt prissetting av vinterpris på agurk, på grunn av den store prisforskjellen på strøm mellom midt, øst og vest. Vinterperioden går fra 1. november 2022 til 10. mars 2023. Produsenter og Coop blei enig om differensiering av pris av agurk mellom nord og sør for Dovre gjennom vinter perioden. Det viste seg slik at den ulike strømprisen i nord og sør ved sesongstart jevna seg ut, og at det til slutt ikke ble noe av differensiering av pris. Salget av agurk i vest har til tider vært utfordrende på grunn av en del Mega butikker ikke kjøper agurk av Coop produsenter. Dette er et problem vi må prøve å finne en løsning på. Vil takke Coop for at dere ser viktigheten av norske agurker gjennom hele året. En spesiell takk til innkjøpsteamet i Coop for godt samarbeid.

Potet

(Sigurd Orre)



Salg og pris

Vi kom inn i 2022 med mye potet på lager der kvaliteten var meget god. Totalsalget var litt for lavt og tiltak som ble iverksatt utpå våren kom for seint. Dette medførte at en del potet ble sendt til både skrelling, sprit og stivelsesproduksjon. For mye på lager i tillegg til import gjorde at det ble en krevende start på salget av norske tidligpoteter i 2022. I butikkhyllene ble ny norsk potet mye dyrere enn alternativene, noe som gjorde at vi måtte raskt ned på pris. Utover sommeren jevnet salget seg ut og totalt sett er vi fornøyde med totalvolumet som ble solgt av norsk nypotet i 2022. Overgangen til lagervesong gikk bra og noteringspris har stort sett ligget på målpris gjennom høst og vinter.

Salg av lagringspoteter fikk en stor nedgang i løpet av høsten 2022. Store potetsorter som Asterix, Folva og Beate har alle hatt en tilbakegang på mellom 20 – 30 %. Dette må nok ses i sammenheng med krevende økonomiske tider med svekket kjøpekraft for forbrukerne. Det er likevel overraskende at potetene taper terreng når lommeboken til det norske folk blir mindre, vi hadde kanskje trodd på motsatt effekt. Vi har diskutert dette i ulike fora utover høsten, og har blant annet vært i dialog med OFG i samarbeid med Bama med tanke på kampanjer rettet mot unge forbrukere. Det er planlagt kampanjer til høsten på tvers av kjedene hvor produsentene skal bidra økonomisk i sammenheng med OFG. Det blir spennende å se om slike kampanjer kan påvirke unge forbrukere til å velge potet som en naturlig del av sitt daglige matfat.

Kommunikasjon

Kommunikasjonen mellom tillitsvalgte for potet i Nordgrønt, pakkerier og COOP har utviklet seg i en positiv retning i 2022, det var det et tydelig behov for. I august startet vi opp med ett fast månedlig potetmøte med følgende deltakere: Johan Presthus, tillitsvalgte for potet i Nordgrønt, pakkeriene i Øst, Vest og Trøndelag, og representanter fra Coop v/Atle Olsen, Monica Skjærvø og Tommy Espedal.

Agenda på møtene har vært:

- Overgang fra tidligpotet til lagerpotet

- Lagertall
- Salgsutvikling
- Planlagte kampanjer

Disse møtene har visst seg fruktbare i forhold til at alle ledd i verdikjeden får samme informasjon til samme tid. Vi har nå en mye bedre dialog i forhold til lagertall, salg og kampanjer sammenlignet med tidligere. Møtene fungerer også som en arena for å diskutere aktuelle utfordringer eller fremtidige muligheter for potet. Takk til alle som har deltatt og bidratt i møtene.



Produsentene

I Nordgrønt er det flinke, kunnskapsrike og dedikerte potetprodusenter som alltid er på søken etter ny kompetanse og metoder for en best mulig potetproduksjon. Det har vært en betydelig økning i produksjonskostnader knyttet til gjødsel, drivstoff, strøm, renter og maskiner, samt et volummessig dårligere salg. Kombinasjonen av dette gjør at mange produsenter har blitt bekymret for egen fremtid. Tiltak som kan hjelpe Nordgrønt sine potetprodusenter inn i fremtiden vil være å selge mest mulig norsk potet av god kvalitet, og at import reduseres tilsvarende. På denne måten kan produksjonsavtalene opprettholdes og kanskje økes på sikt.

Trøndelag

Tidligpotet: For enkelte produsenter ble oppstarten litt tregere enn planlagt volummessig. Vi havnet i en situasjon der butikkene hadde lagringspoteter, import og ny tidligpotet i sortimentet for en periode. Utover sommeren bedret salget seg noe slik at det i sum ble en grei sesong. Å kombinere gul og rød tidligpotet i butikk virker til å være en suksess.

Lagringspotet: det var en fuktig sommer og høst. I Trøndelag ble det i perioder utfordrende for produsentene og holde kontroll på tørråte i åkrene, men det har så langt ikke påvirket poteten som ligger på lager nevneverdig. Alle sorter er tilgjengelig.

Mandelpotet: salget bedret seg utover våren. Ny sesong startet på samme vis som i fjor med litt lavt salg. Vi er spente på hvordan salget vil bli mot jul.



Vest

Vekstsesong: Potetsettingen i Vest kom i gang litt senere enn i 2021, men en fin og tørr april gjorde at de fleste produsentene var i havn til 17 mai. Veksten utover sommeren var preget av en litt tørr sommer, men ikke verre enn at en del potetstykker klarte seg greit uten vanning. Innhøstingsforholdene var har vært gode gjennom hele sommeren for de tidlige sortene. En meget fin september gjorde også at det aller meste av lagerbeholdningen kom i hus før høstregnet slo til for fullt i oktober.

Tidligpotet: Den aller tidligste høstingen var litt bak skjema i forhold til i fjor, men vekst og tilgang jevnet seg fort ut i løpet av juli måned. Der var litt begrenset salg i starten av tidligsesongen, og det ble pekt på flere faktorer som nok bidro til dette. Fjorgammel norsk potet og import lå fortsatt i butikkhyllene, samt at nypoteten var veldig høyt priset i butikk. Kvalitet har vært jevnt over bra gjennom sommeren på både gule og røde sorter. God

dialog med Coop i løpet av august gjorde at overgangen til lagringsorter gikk relativt smertefritt i Vest.

Lagringspotet: For lagersortene i 2022 har det vært en fin vekstsesong og avlingene har vært store med jevnt over god kvalitet. Det meste av innhøstingen ble gjort i fint høstvær og dette lover godt for vinteren. Overgangen fra tidligpotet til lagringsorter gikk bra første uka i september, men vi ser et dårligere salg denne høsten sammenlignet med i fjor. Hovedsortene er Folva og Asterix, i tillegg noe Nansen og Mandel.



Øst

Vekstsesong: På Østlandet startet året med lite nedbør. Det ble derfor en tidlig våronn først i april med fine forhold for våronn og potetsetting. Vekstsesongen fortsatte med litt kjølig tørt vær. Det gav behov for vanning. Jamn og god vekst førte til gode avlinger med god kvalitet.

Tidligpotet: De første tidligpotetene var klare i begynnelsen av juni og det ble fort markedsdekning. Gamle norske og import lå fortsatt i butikk og begrenset salget av de norske nypotetene. Det hjalp heller ikke at de nye norske ble høyt priset i butikk. Styringsgruppen for potet i GPS besluttet derfor å senke produsent pris ned på målpriskurven for å bidra til bedre salg. Volumavtalene var noe redusert denne sesongen. Alle har levert avtalene sine og var ferdig til lagrings sesongen starter første uka i september.

Lagringspotet: Vekstsesongen 2022 ble god for potetdyrkerne på Østlandet. Veldig lite nedbør første halvår gav lite snødekke og tele i bakken. Dette forsinket våronna i Solør. Det har vært lite nedbør, så det har vært behov for vanning, og der det ikke er vanningsmulighet har det blitt noe skurv. Ellers er

kvaliteten jamt over god. Det var fine innhøstingsforhold frem til 20. september, etter det ble det veldig ustabil vær med mye regnskurer.

Lagertall

Per 1. mars var det et brutto lager på 5297 tonn rund potet totalt på hele landet. Dette er snaut 3000 tonn mindre enn i fjor og vi regner dette som håndterbart for resten av inneværende sesong. For mandelpotet er vi mer bekymret da vi ennå har drøyt 1200 tonn igjen på lager. Det kjøres kampanjer på mandelpotet i disse dager og vi er nå spente på hvordan dette slår inn på lagertallene den 1. april.

Rotgrønnsaker (Thorleif Aas)



Litt generelt først

Region Øst så startet sesongen relativt tidlig og med fine forhold, det var fin spiring for det første som kom i bakken. Det litt senere måtte ha litt vanning for å komme godt i gang. En noe kjølig og tørr vår, så kom varmen og litt regn av og til. Men ikke nok til at vi slapp unna vanning. Fin høst med litt regn i august som utsatte høsting av det siste noe, men alt kom i hus. God kvalitet og gode avlinger.

I **Region Vest** ble det en god vår som ga en fin start for alle kulturer. Mange dager med nedbør, men ikke så mye i mengde. Så litt vanning måtte til for å sikre god kvalitet og volum. Høsten kom med litt utfordringer i form av regn. Noe ble ikke høstet, også på grunn av at det ble vurdert til at det var nok på lager til å dekke kontrakter. Det var til dels stor usikkerhet med tanke på strømpris og lager kostnader på volum ut over kontrakt. Strømstøtte ble det, og nå er strømstøtte forlenget ut 2024, så da er det litt mere avklart i denne sesongen med tanke på utgift siden på strøm.

I **Region Midt** så oppsummeres sesongen med fine forhold, selv om det ble nok vann til tider som ga lite til helt fravær av vanningsbehov i sesong. Høsten ble til dels krevende med mye nedbør og ga utfordringer med tanke på å få høstet alt. Kvaliteten virket bra etter høsting, men noen kulturer har fått litt utfordringer på lager.



Gulrot

Året begynte med en uenighet rundt pakking av beger. Dette resulterte i at beger ikke lenger ble pakket. Noe som igjen resulterte i lavere volum ut fra lagrene. Grunnet kvalitets utfordringer på Toten, og rot til overs i vest så ble det flyttet 35 vogntog til Toten for vasking på våren 2022. Så kom beger tilbake

i butikk hyllene i slutten av september. Da økte salget så det var nok en etterspurt variant hos kundene.

Det har vært 3 produsenter i Trøndelag, 3 på Østlandet og 7 i Vest. Gode vekstforhold for gulerota gjennom hele vekstsesongen i alle regioner, det ga fin spiring og av den grunn noe lettere ugraskamp.

Trøndelag ble det ikke vannet denne sesongen grunnet jevnt med nedbør og en passe høy temperatur for gulerota. Dette ga grunnlag for gode avlinger og fin kvalitet. Noen utfordringer under høsting i enkelte regioner.

Det var utfordringer i forbindelse med uttak av varer fra de forskjellige regioner opp mot planer. Det var ikke kontroll over uttak av varer fra innkjøperne som førte til en del «mas» fra produsentene. Dette kan forklares med en omorganisering i Coop, nye butikker ble flyttet til Clog og det krevde en del innkjøring fra Coop sin side. Fra oktober begynte ting å stabilisere seg. Nå ser det ut til at uttak mot plan fungerer tilfredsstillende, Men salget kunne vært bedre. Vi er 305 t under 2022 i lagertall pr januar 2023. Med tanke på et noe lavere salg så er det bra. Holder kvaliteten skal vi ha norsk gulrot frem til neste sesong. Det er viktig at vi er konkeransdyktige på pris og pakningsutvalg i våre butikker. Godt salg av bunt gulrot på høsten, litt under middels på sommer.



Kålrot

For denne kulturen har det vært noen utfordringer gjennom sesongen. Alle regioner hadde store utfordringer med loppe i starten på sesongen. Dette resulterte i at noe sådd rot måtte sås opp igjen. Trøndelag som bruker en stadig større andel plantet rot, de fikk problemer med misformet rot grunnet en feil med torva plantene ble levert i. Det ble kastet mye rot som følge av den feilen. Dette ble tatt tak i av Norgro som var leverandør av plantene, de ble enige om en kompensasjon til produsentene. Ikke avklart enda.

I tillegg så ble det utfordringer rundt bladlus, da bruker rota mye energi på å danne nye blader i stedet for å lage rot. Dette gir seg utslag i mindre rot og reduserte lagertall. Sammenlignet med 2022 så har vi 275 t mindre på lager i januar. I samarbeid med Coop så har produktspesifikasjonene blitt justert ned til 0,5 kg fra 0,6 kg for å kunne bruke mere av rota som ligger på lager.

Kvaliteten på rota som blir solgt er av fin kvalitet.

Det er 4 produsenter i øst, 3 i vest og 4 i Trøndelag.



Løk

Vekstsesongen har vært god, innlandet ble det litt tørt i starten. Men da Mjøsa ble stor nok til at vi fikk vann til pumpene så gikk det greit. Trøndelag fikk nok

nedbør igjennom hele sesongen til at vanningsvogna kunne stå i ro. Det ble gjort en god jobb fra enkeltpersoner og bondelag for å få felles vanningsanlegg inn under ordningen for strøm støtte, dette var av stor betydning for alle kulturer. Med gode avlinger også i 21 og noe redusert salg etter gjenåpningen av Norge så ble det lager løk litt lenger ut i juni enn det som er normalt. Kvaliteten holdt godt P.G.A. gode lager. Vi hadde import litt inn i ny norsk løk sesong. Det kom nedbør på Østlandet i en periode vi burde rykket løs løken. Som gjorde at det ble stor løk, og velfylte lager. Kvaliteten på løken rapporteres som god i alle distrikter, men noen utfordringer har dukket opp etter jul i Trøndelag. Det var mye på lager i de første lagertellingene, da ble det diskutert muligheten for å eksportere noe av volumet som var for mye på Østlandet ut av landet. Dette ble nå på nyåret vurdert til at behovet for en slik løsning bortfalt da noe av volumet gikk ut PGA kvalitet og noe på grunn av en av produsentene ikke lenger har avtale med Coop.

Det må også nevnes her at det til tider oppleves utfordringer med nye innkjøpere og omlegging av butikker til Clog. Dette går seg til etter hvert, det er viktig for pakkerier og produsenter at det er forutsigbare volum som går hver uke.

Vi er 1 produsent i midt, 2 i vest og 7 på øst i sesong 2022.

Vi løfter blikket og ser fremover, det blir gjort en god jobb av flinke innkjøpere nå. Vi ser frem mot en ny sesong med godt samarbeid med Coop, vi jobber sammen mot økte markedsandeler i 2023.

Knollselleri

Konvensjonell

Normal oppstart i en litt kald mai. En fin høst ga god kvalitet inn på lager. Det ble en god avling som gjør at vi har varer på lager ut over vår/sommer.



Rotpersille

Normal sesong, med et godt salg

Økologisk

Løk

Dekker kun en kort periode, Dårlig avling og en kostbar produksjon. Det ses på tiltak for å bedre dyrkningsteknikken.

Tilbakemelding fra Erik Rosnes:

Året som gikk, var en jevn nedgang av salget av Änglamark produkter fra oss på minus 7-10 prosent.

Salatgrønnsaker. (Inger-Iren Eriksrud)

Det ble en pangstart for salatgrønnsaksprodusentene. Tidlig til normal start over hele landet representerer 2022. Sommeren ble litt skjev med til dels mye nedbør i midt og relativt normal til tørt i øst og vest. Det våte været fortsatte i midt utover mot høsten. I oktober kom også nedbøren til de andre regionene og det ble som det blir sagt i vest; *heldigvis blir det ikke bløtere enn gjennombløtt.*

Østlandet ble også i år tidlig ferdig, mens i midt ble det høstet mellom skurene og frem til frosten kom. Vest fikk også en del nedbør fra oktober som bla. gikk utover kinakål.

Kulturene oppsummert:

Blomkål God overgang mellom import og norsk gjennom tett kontakt med innkjøper. 2 av 3 regioner melder om tregere salg gjennom sommermånedene enn tidligere. Normalt ved skolestart øker salget igjen, men i år ville det ikke skje. Sesongen ble ganske lang med full norsk dekning til og med uke 46. Fra uke 34 kom det krav om filming av all blomkål som skulle over C-log. Produsentene gjorde så godt de kunne for å møte dette og resultatet ble sånn passe. Coop og produsentene er enige i at det ikke var den største suksessen så vi går tilbake til ufilma i midt og øst, og filmet i vest fra neste sesong.

Blomkål – øko Lavere slag enn forventet, utfordrende med insekter, variabel produksjon, inn og utmeldinger.

Brokkoli produsentene melder om godt salg denne sesongen, men dårligere pris enn i 2021.

Brokkoli – øko Et produkt som går bra.

Gresskar (Halloween) Produsenten melder om en bra gresskarhøst. Godt modne og tørre frukter i innhøstingen gir god kvalitet ut av lager. Lite klager henger sammen med godt innhøstingsvær og god kommunikasjon med varemottak. Salg omtrent som 2021.

Gresskar – øko (Hokaido – mat gresskar) Nye sorter har forlenget salgsesongen. Den siste Hokaidoen gikk til markedet sist i februar. Godt innhøstningsvær er også positivt på lagringen, i tillegg til ny kunnskap og gode kjøler. Bra sesong.

Grønnskål – øko Ser at det er en svak nedgang i salget, i 2022.

Svartkål – øko Nedgang i salget i 2022. Denne blir tatt ut av produksjonsplanen for 2023.

Hjertesalat I midt har det vært en liten oppgang i salget. I vest var det normalt salg frem til grenseflyttingen. Prisen ble holdt på det samme som i 2021.

Hodekål – tidlig Overgangen import – norsk gikk også i år veldig bra. God kommunikasjon med innkjøper gjør at overgangen blir lett.

Hodekål – hvit. I øst og vest er det gode avlinger av god kvalitet, så det ligger an til noe større lager enn foregående år. Frem til fårikålsesongen gikk salget greit, men det var dessverre en treg start på den kampanjen i år. Totalt sett i Norge ca. 1000 tonn lavere salg enn i kampanjeperioden i fjor. Salget tok seg derimot litt opp sist på september.

Det har vært litt utfordringer i hodekålleiren i år. Midt har hatt utfordringer pga mye nedbør og dårlig spiring, i den forbindelse ikke kommet i gang med leveringene når de skulle. Da de kunne starte leveringene tok Coop ut en god del fra den regionen som gjorde at de gikk tomme i august. Øst og vest måtte fylle opp butikkene inn mot fårikålkampanjen. Etter kampanjeperioden var det dags for grensejusteringer og igjen ble det utfordringer. Denne gangen mellom region og innkjøper.

Hodekål – øko Dekket hele sesongen med god norsk kvalitet. Dessverre litt nedadgående salgsutvikling.

Hodekål - Rød Kampanjen først i desember gjorde at vi solgte mer rødkål enn vanlig på den tiden. At salget gikk ned de siste ukene i desember kan skyldes kampanjen ukene før. Ellers en helt grei sesong.

Hodekål – Rød – øko Tilbakegang i 2022. Blir tatt ut av produksjonsplanen for 2023.

Isbergsalat Sesongen evaluert ender på få utfordringer. Normal start og med full dekning fra slutten av mai. Overgangen fra og til import har gått veldig bra. Midt hadde værutfordringer, men tross det er det levert god kvalitet fra produsenten i midt. Øst og vest god kvalitet.

Kinakål hadde en god start og godt salg gjennom sommeren, frem til oktober. Nedbøren gav problemer med bladrand i vest så der var det tidlig over. I øst har det gått som normalt, mens midt har kinakål ut januar.

Purre Både øst og vest melder om normal start og fin kvalitet, men litt lavere salg. Purrebunt har solgt bra i kampanjeperioden. Lagervarer har kommet inn under gode forhold i øst og vest så de selger så lenge de har. I midt er lagrene fylt opp og de ser for seg purre ut februar.

Purre – øko Det er et lite produkt og er bestemt tatt ut av produksjonsplanen for 2023

Rosenkål Oppstart som normalt i begynnelsen av september. Ikke det helt store salget i september og oktober pga høye temperaturer hele høsten. Slik var det også i fjor. Salget er ellers på det jevne. Regner med et totalt volum som er godt regulert i forhold til planene også i år.

Squash. Kald mai og høy temperatur i sommer gjorde sesongen i år som i fjor noe krevende. Salget og kvaliteten ellers har vært bra.

Squash – øko Godt og økende salg.

Stangselleri produsentene har opplevd sesongen i de tre regionene litt forskjellig. Det er 4 produsenter totalt.

I midt har det vært krevende sesong. Mye blad- og overgjødsling pga været. Produksjonen blir i totalitet ganske dyr, så ønsket fra produsent hadde vært en noe høyere pris.

I vest startet sesongen veldig bra og de begynte å levere i juli. Coop kjøpte all tilgjengelig vare så produsentene gikk tomme. Det tok ca. 14 dager før neste hold kunne skjæres på. Etter det fikk Coop det de bestilte og produksjonen holdt frem til jul.

I øst var det en normal start, 15.juli, men treg start på grunn av for mye import. Det har vært økonomisk og bærekraftig utfordrende for produsenten med mange små leveringer. Transportøren har en minste pris på 5 pallplasser/10 småpaller. Når det er en liten pall som skal sendes blir det dyrt. Det er vanskelig å si hva småleveringene skyldes, men muligens ferieavvikling. Oppsummert: Fin kvalitet, men svakere salg. Øst avslutter medio november og da tar midt over leveringene til Clog.

Stangselleri – øko Litt oppgang i salg mot slutten av sesongen.

Sukkererter. Litt forskjellige opplevelser fra region til region, men når vi slår sammen regionene kan Nordgrønt melde om en lang og fin sesong med god kvalitet. Salget har vært svært svakt. Om det skyldes to forskjellige emballasjer som kjøres parallelt eller andre faktorer vites ikke. Men, 20-25% er mye. Sukkerert produsentene er enige om at de ønsker seg en bedre 2023-sesong.

Vårløk. Vest var tidlig i gang med planting/såing. De to andre regionene var i gang til normal tid.

Vårløken var klar til planen i uke 25 og det siste ble levert i november.



Midt og vest melder om godt salg. Vest har levert over planen frem til grensejusteringene. Øst har levert under planene foruten de tre første ukene, 1 kampanjeuke og slutten.

Til neste sesong ser Coop og gruppa, på endring i antall bunt/kasse i håp om at det kan være med på å øke salget.

Vårløk – øko Det er en markert nedgang i 2022. Nedgangen begynte når den konvensjonelle vårløken også ble pakket inn. Fordelen til den økologiske vårløken, tidligere, var at den holdt seg bedre og så penere ut i butikk, i konkurranse med den konvensjonelle siden den ikke var pakket inn. Men, når den også fikk folie ble trenden til øko vårløken en annen.

Grenseendringer / -justeringer. Fra den ene til den andre dagen fikk noen produksjoner i region vest og midt merke at Coop hadde gjort endringer i grensene, noe vi ble lovet at ikke skulle skje. Det tok også tid, før dette ble ordnet opp i. Feil kan skje, men det må rettes opp i før det går for lang tid. Det er ekstremt kostbart for produsentene som i utgangspunktet har bitte små marginer etter tøffe år.

Coop la frem for styret de produksjonene som utmerket seg spesielt, og holdt oss oppdatert på utviklingen mellom regionene. Det var bra.

Vi ser fremover til en bedre flyt i innkjøpene slik at produksjonsplanene får den tyngden vi ønsker at de skal ha.

Ekstrem vær ser ut til å ha dukket opp som mer normalt enn unormalt. Høye temperaturer og stort behov for vanning, til svært mye nedbør og kulturer som står i fare for å drukne er utfordringer vi møter. Denne sesongen var det midt som skulle få vannet. Salatgrønnsaker har klart seg noenlunde bra, men det blir mer utfordrende å få gjødslet og fjernet ugress når det regner «hele tida».

Nå har det vært ett par år uten de store skadedyr opplevelsene. Det er bra og noe vi kan venne oss til.

Utfordringene med arbeidskraft var noe stilnet og det så lyst ut, helt til 24. februar. Da ble Ukraina angrepet av Russland og ingen ukrainske menn fikk reise ut av landet. Det har preget alle, og på mange måter. Mange produsenter måtte se sine ansatte bli igjen i et krigsherjet land, og måtte se seg nødt til å finne arbeidere andre steder også denne sesongen.

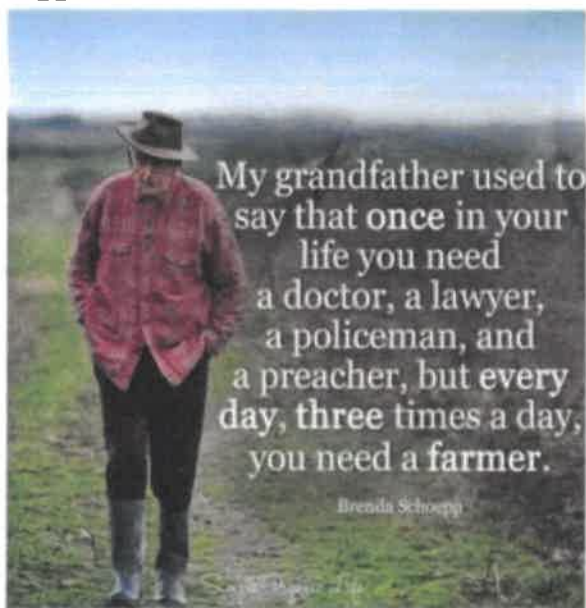
Det ble mye prat om hva skjer med salget etter at pandemien er over... og vi kan begynne å reise mer igjen? Det var med litt frykt i tankene, i hvert fall hos meg. Samtidig så må man tenke at vi skal jo ha mat og vi kan ikke være på ferie i utlandet hele tiden.

Det jobbes med produksjonsplanene i lange tider før de blir presentert. Det er mye evalueringsarbeid som ligger bak. En takk til Atle som inviterer produsentene til å komme med sine synspunkter og ønsker for sesongen som har vært og sesongen som kommer.

Selvsagt skulle vi ønske, til tider at det ble solgt mer varer og til tider skulle innkjøperne og vi ønske at vi hadde mer varer. Forståelsen begge veier er derfor viktig å ta med seg gjennom sesongen. Og feedback begge veier er fortsatt like viktig.

Takk for godt samarbeid gjennom sesongen 2022.

Legger ved et bilde som er like aktuelt i dag som i går



Frukt.

(Knut Opedal)

Ein middels til god sesong for frukt. Dårlig vær i bløminga gjorde at det blei lite plommer på Vestlandet. Ein våt sumar som medførte ein del rote i moreller - spesielt på friland, og i plommer, var også medverkande til låge avlingar.

Epleseasonen vart bra på Vestlandet, men spesielt Telemark hadde særse gode avlingar.

Sommaren var våt, særlig på Vestlandet, mens seinsommar og høst var tørr og fin. Kvaliteten på frukta vart god.

Salet gjekk for det meste bra, og prisane var gode og heldt seg bra ut sesongen. Vintersalet av eple har gått etter planen og er ein viktig satsing for å ta hand om dei auka mengdene med eple som er forventta framover.

Solgte varer (tonn)

År	2022	2021
Moreller	127	84
Plommer	173	520
Pærer	298	214
Eple	2546	3060



Bær.

(Helge Bonden og Ola Skinnes)

Årets bær sesong var tilbake til normalen, etter flere år med covid19 og vanskelige forhold med sesonghjelp og organisering. Ingen store problemer med overvintring, og en normal vår ga en fin start på sesongen. Vi unngikk også store problemer med frostskaide i blomstringen i mai. Plukkestart ble ganske normal, og innhøstningsforholdene var greie, tross litt regn. Volumet på jordbær og bringebær ble lavere enn normalt i toppsesongen. Det ble i år levert både jordbær og bringebær fra tunell med substratproduksjon. Direktelevering av jordbær via Goman har også i år, fungert godt. Distriktene har overlappet hverandre på en grei måte.

Flere og flere dyrkere av jordbær og bringebær, får problemer med rot sykdommer, og gjorde at enkelte produsenter i år, leverte mindre volum enn normalt. Dette er en bekymringsfull utvikling. Det totale volumet har derfor gått noe ned. Bjørnebær ble for første gang dyrket i veksthus med levering rekordtidlig. Volumet på bjørnebær var stort hele sesongen, og salget kunne gjerne gått noe bedre.

For blåbær ble volumet litt ned, mens rips, solbær og stikkelsbær ble ganske normalt.

Kvaliteten på bærene har stort sett vært bra denne sesongen. Kurvene har fungert greit.

Overgangen til EPS kasser gikk greit, med nye rutiner for bestilling og betaling. Disse kassene er litt glatte under, og kan lettere skli av pallene, en det IFCO gjorde.

Produsentene i Øst har hatt en god dialog med innkjøperne i Coop med tanke på volum, sorter og oppfølgingsmøter.

(Lorns Olav Aunsmo og Johanne Barkhall)

2022 sesongen var noe spesiell i Midt. Sein og kald start og mange dager med regn. Enkelte hadde også store utfordringer med snutebilleangrep. I Midt har man opplevd mindre kontakt med innkjøpere etter omlegginga i Coop.

Teamsmøter som tidligere ble avholdt hver morgen ble erstattet med påmelding av forventet volum på epost, flere dager i forkant. Priser på jordbær og bringebær har vært ok. Evalueringsmøte etter endt sesong ble først avholdt i februar, men et ønske fra produsentene er at dette skjer snarest mulig etter sesongslutt.



Coop Norge SA (Hanne Brennhovd)

2022 ble et innholdsrikt år, og bøy på både utfordringer og muligheter. Dagligvaremarkedet totalt gikk organisk -3,4% tilbake i verdi 2022. Coop hadde mindre tilbakegang enn totalmarkedet, og tok markedsandeler gjennom året. Frukt og grønt isolert gikk til sammenlikning mindre tilbake med -1,7%, mens Coop's tilbakegang på frukt og grønt isolert var noe større enn totalmarkedet med -2,8%.

Kostnadsvekst har gjort det krevende både for produsenter, Coop og forbrukerne. Høye priser og mindre disponibel økonomi har påvirket forbrukerens handlemønster. Kundene søker billigere alternativer. Vi ser generelt en kraftig økning i salg hos lavpriskjedene, og en tilbakegang i supermarkedene. Innad i frukt og grønt ser vi også en tydelig trend mot valg av rimeligere varer, tydeligst i tomatkategorien. Det gjør det svært krevende å ta ut kostnads- og prisøkninger i markedet.

I Coop jobbes det med kontinuerlig utvikling for økt effektivitet og kvalitet i verdikjeden. Endring i lagergrenser for økt effektivitet gjennom automatisert lagerplukk gir konkurransekraft. I april endret vi fra regional til helhetlig fokus i innkjøpsteam for en bedre oversikt over totalvolumer, og styrket kommunikasjon og informasjonsflyt gjennom tydeligere «eiere». Målet var også økt effektivitet og presisjon gjennom færre overleveringer innad i teamet, samt styrket planarbeid og gjennomføring totalt. Gjennom etablering av kategoriteam, har vi sikret fokus på salgs- og markedsplan, sortimentsarbeid og utvikling av kategoriene. Vi ser allerede gode synergier av endringen, men det tar tid å sette en ny organisasjon, og det er fremdeles behov for læring, tilpasninger og utvikling, både med tanke på prosesser, rutiner, prognosekvalitet og samspill med Nordgrønt-produsentene.

Vi opplever et godt samarbeid med Nordgrønt. Samreisene ledelsen i nytt styre i Nordgrønt og Coop gjennomførte på sensommeren var både lærerike og inspirerende. Å være sammen på den måten skaper rom for mange ulike samtaler og diskusjoner som bygger kompetanse, relasjoner og som bidrar til løsningsorientert dialog rundt muligheter og utfordringer. Takk til alle som tok oss godt imot i Rogaland, Trøndelag og på Østlandet – det har stor verdi! Vi i Coop er stolte av produsentene i Nordgrønt!

Årets prosess for produksjonsplanlegging har vært preget av god dialog og samhandling. Det har vært stor grad av involvering, både fra styret, produktgruppeledere, pakkerier, innkjøpere og kategori-/innkjøpsteam som alle har bidratt med viktige innsikt og innspill for best mulige planer ut fra forutsetninger vi kjenner. Målsettingen har vært å lage en best mulig plan volummessig opp mot prognostisert salg.

Volumutviklingen for frukt og grønt har hatt en negativ trend i norsk dagligvare seneste år. Coop sin tilbakegang over siste par år er på 8,9%, omtrent som markedet totalt, dog med betydelig variasjon innen de ulike kulturer. Dette må gjenspeiles i produksjonsplanene om vi skal sikre markedsbalanse og bærekraftig produksjon. Mange har derfor opplevd en reduksjon i sine planer for kommende sesong. Vår ambisjon er å bidra til forutsigbarhet, og legge til rette for uttak av de planer vi legger. Coop har store ambisjoner om å øke markedsandelen.

Coop er stolte av å ha den høyeste andelen norsk frukt og grønt i norsk dagligvare! Andelen norske grønnsaker og poteter økte ytterligere 0,5% i Coop gjennom sesongen 2022 (uke 22-43), bl.a. drevet av salat, tomat og potet. Økt norskandel også på epler, jordbær og bringebær. Også i år har Coop hatt dialog med Landbruksministeren, bl.a. for å bidra til å sikre strømstøtte til primærnæringen, som ledd i å ivareta produksjon og konkurransekraft for norsk frukt og grønt.

Coop sin markedsandel på frukt og grønt er fremdeles betydelig lavere enn Coop sin naturlige kjedeandel. Vareområdet er overordnet i Coop løftet som et fokusområde for 2023, og det er stor mobilisering i Coop for tiltak som kan bidra til vekst i salget av frukt og grønt.

Tusen takk for godt samarbeid gjennom 2022! Ambisjonene for økt salg og forbruk er store, og vi gleder oss til å ta fatt på mulighetene sammen med dere i 2023!

Styrehonorarer.

Styremedlemmene har fått utbetalt følgende styrehonorarer for 2022:

Styreleder Kr. 150.000, -

Nestleder Kr. 75.000, -

Styremedlemmer Kr. 35.000, -

Regionlederne får også et honorar. I 2022 var dette på kr. 10 000,-

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 2022 ble på 925 millioner. Dette er en økning på 90 millioner fra 2021. Omsetningen i 2021 var 835 millioner, 2019 var på 797 millioner, 2018 var 742 millioner, og i 2017 på 755 mill. I 2022 hadde vi 327 aktive medlemmer. Det er ned 5 stk. fra 2021. Coop har 35 andeler.

Likestilling

I styret er det 8 medlemmer, av disse er det 6 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 forurenses ikke det ytre miljø.

Økonomi

Vi endte opp med et overskudd på 59 975 kr etter skatt. Skattekostnad på 25 332 kr.

Nordgrønt har i 2022 avvirket halvparten av styremøtene på Teams. Dette påvirker resultatet i form av reduserte reisekostnader.

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 2022 for å framskaffe frukt, bær, grønnsaker og poteter til det norske folk.

Nordgrønt SA
Trondheim/Oslo 22.03.2023



Laurits Stokkeland



Inger Iren Eriksrud



Sigurd Orre



Knut Opedal



Hanne Brennhovd



Kjetil Orre



Thorleif Aas



Eilif Due
Styreleder



Johan Presthus
(Daglig leder)