



Årsberetning Nordgrønt SA 2024

Styret har i 2024 bestått av:

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

Vararepresentanter til styret har vært:

Anders Lie	Friland Salatgrønnsaker
John Borten	Friland rotgrønnsaker
Kristian Solberg	Veksthus
Oddbjørn Aarøe	Potet
Ola Skinnnes	Frukt og bær
Atle Alexander 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 2024 hatt 8 styremøter. Av disse har 2 foregått på Teams.
Styret har behandlet 96 protokollførte saker.

Styreleder (Eilif Due)



Styreleder tanker om året 2024

Ett nytt år med god vekst i vår varehandel med Coop, mer på pris enn på volum. Likefult har også dette året vært mye preget av «kasseproblematikken» og slutføring av avtaleverket mellom produsent og Coop. For mye tid har medgått her.

En interessant og hyggelig besøksrunde hos potetprodusenter på Ringsaker, i Solør og i Odalen som ble innledet på Totenpoteter.

Styret har diskutert samarbeid med andre organisasjoner og har inngått en tre-årig næringspolitisk samarbeid med GH, 1909 og Kontraktdyrkernes Landslag, samt vurderer en nærmere samarbeid med NLR.

Erkjennelse over å være en liten organisasjon og ditto administrasjon i ett svært viktig og voksende marked blir tydelig utfordrende når vi ikke kan fylle alle oppgaver med egne medarbeidere og kompetanse. Styret påtar seg ansvar og noen i styret bruker mye av egen tid for fellesskapet. Håpet er å øke med en medarbeider på Østlandet i løpet av 2025.

Samarbeidet innad styret er greit, noe uenighet vil det bestandig være. Forholdet til Coop er basert på bra åpenhet og tillit i det daglige, men det foregår en varestrøm på grønt og potet utenfor vårt godt regulerte forhold.

GPS samarbeidet er prioritert og må ivaretas og beskyttes, gir alle produsenter forutsigbarhet i sin produksjon og årlige leveranser.

Prosjektet bærekraft omfatter alle aktørene og flere produsenter har bidratt med både tid og kunnskap, viktig for hele grønt næringa, men må holdes ett forståelig og praktisk nivå og ikke bli ei «tvangstrøye» Det kommer flere slike prosjekter hvor vi må delta, det vil kreve mer administrativ kapasitet.

Takker for tilliten til styret.

Daglig leder

(Johan Presthus)

I 2024 har vi hatt 8 styremøter. 2 av disse har vært på Teams. I en til dels hektisk hverdag for produsenter rundt om, sparer vi både tid og penger ved å treffes på denne måten av og til. Fysiske møter er likevel å foretrekke.

Vi har protokollført 96 saker. Gjennom året har vi hatt styremøter på Clog og på Grorud. I tillegg har vi også hatt et styremøte i Totenpotet sine lokaler på Lena. Dette var i forbindelse med et besøk hos produsenter i region øst. Her var vi innom løkprodusenter på Toten før ferden gikk videre til Nes og vi avsluttet kvelden med ei felles samling med produsenter på Elverum. Ca. 20 stk. møttes til middag og hyggelig prat der. Neste dag besøkte vi potetprodusenter i Solør og Odal. Det å reise rundt og treffe produsenter i distriktene er noe vi ønsker å fortsette med fremover. Stor takk til alle som tok oss imot i løpet av de 2 dagene vi reiste rundt i distriktet der.

Hovedavtalen er nå sendt ut til alle produsenter. Det samme gjelder produksjonsplaner for sesongen 2025-2026. Dette har blitt gjort på en ny måte via Tradesolution. Signering skjer elektronisk. Litt innkjøringsproblemer har det vært, og vi har opplevd stor frustrasjon fra produsentene. Dette gjelder spesielt problemer med å logge seg inn i portalen. I skrivende stund mangler fremdeles vedlegg 2, men det jobbes med å få ferdigstilt og sendt ut denne i løpet av våren 2025.

Mye i Nordgrønt skjer fremdeles via involvering fra aktive produsenter. I begynnelsen av året fikk vi på plass en honorering til alle som sitter med hovedansvaret i forbindelse med pris og markeds møte på Langhus hver onsdag. Ikke de store summene vi har å fordele, men vi har lenge ment at disse tjenestene burde vært honorert. I tillegg ble det også bestemt en liten sum til

de lokale Produktgruppelederne. Disse sitter i regionrådene rundt om og deltar i oppstart på produksjonsplanlegging hver høst.

Samarbeidsavtalen som vi har med GH, 1909 og Kontraktdyrkernes Landslag, ble signert tidlig i vår. Formål og hensikt med denne avtalen er å samarbeide om myndighetskontakt og næringspolitikk på vegne av grøntprodusentene som har leveranseforhold / medlemskap hos partene. Partene har over flere år utviklet et godt samarbeid rundt marked og like konkurransevilkår, gjennom eierskap og deltakelse i Grøntprodusentenes Samarbeidsråd (GPS). Partene ønsker å bygge videre på den gode samarbeidsrelasjonen som er bygget opp i GPS-samarbeidet, til en selvstendig samarbeidsavtale uavhengig av GPS, rundt felles myndighetskontakt. Målet er å styrke kommunikasjonen mellom partene og offentlige myndigheter, samt mellom partene og faglagene i jordbruket. Dette gjøres i den hensikt å skape en sterkere samlet stemme for grøntprodusentene. Styret har vedtatt å fortsette dette samarbeidet, og neste evaluering vil bli på nyåret i 2026.

Utover dette har styret også jobbet med en gjenganger som er å styrke Nordgrønsts administrasjon. Laurits Stokkeland gjør en god jobb med pris og markedsmøtene på Langhus hver uke, men har signalisert at noen andre bør overta i løpet av 2025. Noen ganger deltar han på Teams og andre ganger møter han fysisk på Langhus onsdag morgen. Dette er en av oppgavene vi tenker en i Nordgrønsts administrasjon bør inneha. Vi har på slutten av året, med god hjelp fra Coop fått nedfelt en stillingsbeskrivelse.

Tittel i utlysninga vil bli «Produksjons- og markedsansvarlig Nordgrønt (Plassering på Østlandet). Siste finpuss på denne blir i januar/februar 2025, før stillingen i løpet av våren vil bli utlyst. For å finansiere dette har styret vedtatt å øke Nordgrønsts andel av Markedsføringstrekket. Det totale trekket vil fra 1. januar bli 2,8 %. I tillegg vil Coop også bidra økonomisk, og en kontorplass på Grorud vil bli tilrettelagt i forbindelse med den nye stillingen.

Helga 6-8 desember var alle regionene samlet i Trondheim. Her ble lokale årsmøter for hver region avholdt på fredag, etterfulgt av sosialt samvær på Arena Trondheim fredag kveld. Der ble vi inndelt i lag og fikk noen utfordringer vi måtte samarbeide om i laget. Her måtte vi jobbe sammen med kolleger vi kanskje ikke kjente like godt. Positivt tatt imot av deltakerne 👍

Lørdag var det fellesmøte. Høydepunktet denne dagen var et innlegg fra Roger Finnjord der temaet var «Jakten på det gode laget». Det var også gode innslag fra Coop, noe som lover godt for satsing på norske varer fremover. Med deltakelse på 140 stk. inkl samarbeidspartnere og leverandører, så har vi litt å gå på fremover. Styret vurderer andre løsninger for fellesmøter i framtida og et

forslag er å legge dette til slutten av februar/begynnelsen av mars. Og da sammen med Hovedårsmøtet til Nordgrønt. Dette kommer vi tilbake på senere.

På senhøsten fikk vi vite at Coop endrer sin organisering og et resultat av dette er følgende: 5 innkjøpere i Trondheim, 3 innkjøpere i Stavanger og i tillegg Nasjonal innkjøpssjef som sitter i Tromsø, slutter i sine stillinger 31. mars. Hvis disse skulle fortsette i sine jobber, måtte de endre sitt arbeidssted til Grorud. Coop ønsker å samle hele avdelingen der og tror det på sikt vil gi en bedre forutsetning for omsetning av Fukt og Grønt i Coop Norge SA. Dette er dyktige og godt likte ansatte som forsvinner og flere av disse har en fartstid i Coop på +- 30 år. Styret i Nordgrønt og produsenter i alle regioner beklager dette.

Planlegging og finansiering av kampanjer

Markedstrekket til markedsføring i Coop er på 2,5%. Av dette beløpet skal 2 % tilbakeføres til Nordgrønt. For 2024 ble markedstrekket på kr 32.058.462.

Når vi har dette trekket, skal det ikke trekkes inn andre midler fra produsentene for å dekke kampanjer. Coop legger fram en oversikt på årsmøtet over hva midlene er brukt til.

Økningen i omsetning for sesongen 2024 skyldes i hovedsak økte priser.

Ajourhold hjemmesider.

Oppdatering av interesse for medlemmene gjøres på våre hjemmesider. I tillegg sendes det epost når viktig informasjon skal formidles. GPS prisen legges ukentlig ut på Nordgrøntsidene. Styrereferater og andre nyheter kommer når noe skjer. Nordgrønt er også registrert på Facebook men her har vi adskillig å gå på når det gjelder publisering av nyheter og arrangement. Her kan en ny ressurs i administrasjonen komme til nytte.

Samarbeidsorganisasjonen Nordgrønt SA.

Aktiviteten i Nordgrønt er i stor grad avhengig av at tillitsvalgte tar aktivt del i de daglige gjøremålene. Fra 1. januar økes stilling på innleid daglig leder til 70 % og i løpet av sommeren 2025 håper vi at en ansatt i Nordgrønt vil være på plass. Styret jobber godt sammen og dialogen med Coop oppleves god.

I 2024 har Nordgrønt bidratt med støtte til følgende prosjekt:

- Fagforum Potet kr 15 000,-
- EAPR 2024- Bærekraftig potetproduksjon kr 12 500,-
- Trøndersk Matfestival i Trondheim kr 10 000,-

Utover å støtte disse er vi også involvert i følgende prosjekt:

- Referansegruppe som utreder tilskudd til produsenteide lager, pakkerier og terminaler
- Smartfrukt prosjektet
- Bærekraft som konkurransefortrinn
- Tiltak for å fremme potetsalg i Norge
- Forprosjekt, kvalitet som konkurransefortrinn
- Referansegruppe som utreder potetmarkedet
- Prosjekt RibesMax-Innovativ og bærekraftig produksjon av Ribes i hele Norge

Årsmøte for 2023 ble avholdt på Gardermoen 13.mars 2024. Vertskap var region Øst.

Prissetting – deltaking på Markedsmøte for Nordgrønt Laurits Stokkeland (Nestleder i styret)

Hver tirsdag kl. 14.45 samles Nordgrønt sine SKP-er seg på Teams for å dele informasjon til meg i hver enkel kultur. Grunnlaget for diskusjonen er deltakelsen i de respektive GPS gruppene og informasjonen og konklusjonen som GPS-gruppen har bestemt seg for. Her formidles både informasjon om pris, volum, kvalitet og forventninger fremover. For at Coop skal være konkurransedyktige på pris, er det veldig viktig at alle SKP-er er godt informerte om markedssituasjonen. Det er også viktig at SKP-ene har diskutert prisjusteringer med innkjøper i Coop.

På markedsmøte deltar det en representant fra GH og 1909. Det er vi tre organisasjonene som setter prisen, enten ved enighet eller vekting.

Vinter – vår, varer på lager fra 2023

Årsproduksjon av Agurk, Crispi og Urter gikk stabilt uten noen store problemer. Alle andre varer blir dyrket og satt på lager, høsten -23 var fuktig og «Hans» satte spor etter seg. Slike «lokale» utfordringer viser viktigheten med god og planlagt produksjon i flere regioner. Særlig potet ble rammet, og det medførte drukning og dårlig lagring og potet ble tatt ut av markedsmøte i slutten av april. Før oppstart av nye norske varer var det kun Knollselleri og Gulrot som var att på lager.

Sommer – høst.

Informasjon til mottaker er veldig viktig, det er beklagelig at flere produsenter ikke klarer å beregne rett oppstartstidspunkt 8 -10 dager før oppstart.

Veksthus, grunnet mangel på lys tidlig i sesongen ble avlingen på tomat redusert midtsommers som igjen medførte nesten markedsbalanse. Det var inngått fastpris på tomat også for denne sesongen. Agurk, her opplevde vi litt ujevn tilgang som igjen medførte både prispress og import, gjennom norsk tollsesong lå noteringsprisen 39 øre over målpris.

Grunnet stor konkurranse mellom kjedene og meget godt salg var det periodevis nødvendig med import på både blomkål og brokkoli i norsk sesong. Prisbilde for norske grønnsaker – salater har vært bra, og av norske varer med målpris er har følgende priser blitt tatt ut:

Purre	Uke 29 – 45	-6 øre	
Kål	Uke 24 – 45	+6 øre	
Isberg	Uke 20 - 45	+34 øre	Fra – 2,22 - +2,33
Løk, gul	Uke 33 – 45	+67 øre	Grunna oppstart
Gulrot	Uke 26 – 45	+74 øre	
Knollselleri	Uke 32 – 45	+3,21	

Kilde, GPS sin hjemmeside

Høst – lager

Langtidslagring av kulturer kan ende med ukjent resultat, men pr nå rapporteres det om god kvalitet fra de enkelte kulturene noe som igjen kan medføre at vi har norske grønnsaker som tenkt.

Pris på enkelte varer målt mot målpris:

Purre	Uke 46 – 7	-71 øre	Store lager
Løk	Uke 46 – 7	-32 øre	Store lager – billig import
Potet	Uke 46 – 7	+68 øre	
Gulrot	Uke 46 – 7	+74 øre	
Kål	Uke 46 – 7	+ 92 øre	
Knollselleri	Uke 46 – 7	+303 øre	

Kilde, GPS sin hjemmeside

Møte hver onsdag kl. 08.00

Møte er åpent for alle, men fra Nordgrønt møter jeg og Johan Presthus fast. Av praktiske årsaker blir flesteparten av møtene tatt digitalt, men prøver å møte ved passende anledninger. Har som mål å møte fysisk en gong i mnd, (særlig i høysesongen). Dette for å møte andre aktører på Langhus, og få et innblikk på hva som skjer utenfor de store systemene. Har ved 3 anledninger ikke hatt anledning til å delta, og vil da takke Johan og Stig Arild Oldervik for ansvaret de har tatt.

Veksthus

(Inger-Iren Eriksrud)

Agurk:

Utfordringer igjennom vinteren med mindre volum enn det som var avtalt, fra de som hadde avtale i desember og januar.

Grunnene er forskjellige, men det var utfordringer hos de norske produsentene.

Fra og med februar ble det full dekning i vårt system og ellers nasjonalt. Dette forverrer seg inn mot vinterferien og dermed noe dårligere salg. Antall dager mellom vinterferie og påskeferie er ikke mange, og balansen er fortsatt ikke god når påsken kommer. Det er alt for mye agurk på markedet.

Det ble gjort noen tiltak som å kaste agurker, men på langt nær alle gjorde det. Overproduksjonen ble presset ut på et allerede fullt marked. Gammel vare kommer ut i butikkene og salget stopper opp.

En forferdelig dårlig runddans og noe ingen er tjent med.

Midt i mai var markedet endret. Det var lett og 100 % dekning.

Mot fellesferien øker volumene. Endrede kjøpsvaner og heller ikke et vær som spiller på lag om dagen. Det er nok agurk på markedet.

Mot slutten av august og så å si gjennom hele september var det et veldig lett marked. Etterspørselen var større enn produksjonen og på landsbasis ble det importert noe. Det er sjelden dette skjer i norsk periode. Hovedgrunnen er den dårlige sommeren. Mye nedbør skaper sopputfordringer i produksjonene.

1.november forsvinner tollene på importen og noen produsenter velger å redusere volumene inn mot vinteren for å ta en grundigere rengjøring før innplanting fra medio desember og frem til uke 1. Vinterplan ble lagt med bakgrunn av det volumet som Nordgrønt totalt sett hadde tilgjengelig. Og vinterpris ble satt.

Vanlige sykdommer og skadedyr dukket også opp i år. Noen med mer skade og utfordringer enn andre.

Sortsprøvinger gjøres individuelt hos produsentene. Det testes sorter som er sterke mot virus og meldugg, men som også leverer godt under LED.

Nyheter på agurk er det normalt ikke så mye av. Ei heller i 2024, men vi har så smått snakket med Christine, Guri og Per om en variant ... Dette er foreløpig så ferskt og fortsatt på «blokka» så det skal ikke røpes for mye. Kanskje noe nytt i 2025.

Av emballasje er det papp som gjelder. Det er ingen tilbakemelding fra Coop om endring av klisje eller kassevariant.



Runde tomater:

08.05.2024. De runde tomatene er på full fart inn på markedet. Det er noen som er i gang og resten er i gang i løpet av uke 20. Været har vært ganske dårlig med mye nedbør og kald luft når man helst skulle hatt det motsatt. Sollys er viktig siden mange produserer uten lys. Nibio var tidlig ute med å spå 15-20% mindre avling mot sommeren pga historisk dårlig vær. Noe som stemte ganske bra. I tillegg hadde flere produsenter utfordringer med virus. Dette reduserer avlingene. Når det er lite lys i tillegg så gir det svakere planter og dårligere forutsetninger for å bekjempe virus.

Trekket på oppgjørspisen på rund tomat har vært lang historisk sak. Før 10.mai ble vi enige med Coop at trekkene på rund tomat skal være:

- Nordgrønt avgift 2,71%
- Forskningsavgift 0,35%
- Frakt

Dermed forsvinner det ekstra trekket som vi har hatt til nå.

Frosta har noen andre trekk i tillegg. (Fruktklienten)

Piccolo og Cherry:

08.05.2024. De små tomatene har hatt en trøblete start. Piccolo tomatene og Cherry tomatene måtte såes og plantes på nytt. De små tomatene var det nok av fra juli, men det var litt for sent. Gjennom store perioder har det vært for lite Piccolo og Cherry. For Piccolo skyldes det uforutsette hendelser. For Cherry vil det bli lagt opp til en langt høyere produksjon neste år.

Hverdagstomat:

Ble en trøblete sesong både i starten og på slutten. Planen starter i uke 9 og de første tomatene begynte så smått å komme i uke 10. Det begynte å bygge seg opp på lager, men løsnet fra uke 20 og da gikk det bra. Hverdagstomaten solgte bra og i perioder fikk de litt hjelp til å fylle 400 g. begeret med litt andre, liknende varianter (perle og sødme) som var avtalt med innkjøper.

Import av 500 g. bøtter kom veldig tidlig inn og ødela for salget fra slutten av oktober. Vi fikk derimot være med å levere i bøtter som er bedre enn å kaste selv om det er en mer kostbar prosess (manuell pakking)

Sødme:

Sødme produseres uten kunstig lys så denne produksjonen ble også preget av været. Slik alle produksjoner uten kunstig lys ble derfor var det mindre norsk i oppstart i år enn avtalevolum.

Økologisk tomat:

Änglamark Miniplomme-tomater: Færre butikker vil ha dette produktet i sortimentet, og Coop forventer derfor en reduksjon i volumet. Kanskje det skal sees på en ny sort og pakning.

Flavance-tomater:

Produsenten har vært leveringsdyktig hele sesongen og det har stort sett gått greit, men i perioder er ikke hele planen tatt ut. En grunn til det kan være kassestr. Kassene som tomatene kommer i, er ganske store. Dette kan resultere i at tomatene blir liggende for lenge i butikken og stopper salg og øker svinn. For neste sesong skal det sees på kassestr.

Generelt for flere produsenter er at vi kommer for sent inn i norsk sesong i forhold til det som er meldt inn. Så konkludert: ingen god start på 2024.

Emballasje: Coop planlegger å introdusere nye esker med et tydeligere norsk uttrykk på emballasjen for å styrke oppfatningen av norskproduserte tomater. Beger, ingen planlagte endringer i 2025.



Crispi:

Fra årsmeldingen til den eneste produsenten vi har på Crispi.

«Salget i år har vært dårligere enn i 2023. Dette tror vi skyldes at kjeder kjørte kampanje på isberg og andre salater stort sett igjennom hele sommeren.

Vi satser på å holde Coop med egenprodusert salat igjennom hele vinteren 2024/25.

F.o.m. 01.november 2024 hadde vi en prisøkning på kr. 1,-

Litt utfordringer medio november med tilvekst på salaten på grunn av grått og vått vær.»

Spisspaprika:

Coop har endret import til 300g og vi håper nå at prispunktet da blir bedre kontra norsk på 230g. Det er planen.

Fordelen med våre paprika er kort transport, høy kvalitet og ingen kjemiske midler. Kun biologisk bekjempelse. Dette gir høye produksjonskostnader.

Særlig i år med stort skadedyr press. Det er også en sent voksende produksjon som binder opp kapital i lang tid.

Det er stor sannsynlighet for at det ikke blir paprika i 2025.

Krydder:

Det ligger an til en liten økning i slaget også i år. Økningen kommer på de store produktene, mens en liten nedgang på de mindre.

Salget er stort sett jevnt over hele året med topper til påske, mai måned og til jul.

Det har ikke vært noen store problemer med produksjonen i år.

Som midt påpekte i sin årsmelding, «Veksthusnæringen står ovenfor mange og tunge oppgraderinger/investeringer».

Mange av produsentene har gjort mye, men det er mye igjen og det er stadig noe nytt å forholde seg til av endringer og regler mot en mer bærekraftig norsk produksjon og strengere miljøkrav.

Veksthusprodusentene takker innkjøperne for året som har gått og ser fremover mot 2025 sesongen.

Potet

(Sigurd Orre)

Salg og pris: I 2024 ble det ikke importert poteter fra Israel, noe som førte til stor etterspørsel etter norsk tidligpotet. I en periode var det knapphet på poteter ved oppstart av ny sesong, men utover sommeren ble tilgjengeligheten god. Overgangen fra tidligpotet til lagringspotet i september forløp uten store problemer i alle regioner. Produsentprisene har vært stabile og har ligget tett oppunder øvre prisgrense.



Kommunikasjon: Samarbeidet mellom tillitsvalgte for potet i Nordgrønt, pakkeriene og Coop er godt. Vi holder månedlige potetmøter med tema som salg, marked, kampanjer og potettilgang. Dette er nyttig for alle parter. Målet er å selge mest mulig norsk potet av god kvalitet, og samtidig møte det nye tollregimet med norsk potet gjennom hele sesongen. Dette krever satsing på både produsenter og kjølelagre, noe det er felles enighet om. I august var styret i Nordgrønt på en rundreise på Østlandet hvor vi besøkte flere flinke og fremoverlente produsenter. Dette var både hyggelig, inspirerende og lærerikt



Trøndelag: Regionen har 23 aktive potetprodusenter som er geografisk spredt, noe som gir små produksjonsmiljøer, men et stort totalt volum totalt for regionen. Tidligpotetveksts sesongen var bedre enn de siste årene, og tilgangen var god. Lagringspotetene har også vært av god kvalitet. En tørråtestrategi anbefalt av NLR har hatt god effekt, men også bidratt med høyere kostnader for produsentene. Innhøstingen ble gjennomført før frost, og volumene på lager har bra kvalitet. Salget var beskjedent i september og oktober, men har tok seg opp fra midten av november.

I oktober ble det oppdaget et utenomsalg i Coop's butikker i Trøndelag, der potet fra produsenter uten tilknytning til Nordgrønt ble solgt. Potetene var ikke i henhold til Coop sine spesifikasjoner og dette er beklagelig. Dialog er åpnet med Coop Norge Handel for å finne en løsning før neste sesong.

Vest: Tidligpotetene ble satt i april, men kjølig vær førte til at hovedmengden ble satt fra midten av måneden. Mai var usedvanlig varm, og potetene vokste bra under vanning. Salget var meget bra i starten, og etterspørselen etter små gule poteter var stor. Etter sommeren var det god dekning på både gule og røde sorter, og salget fortsatte bra. Overgangen til lagringspotetene skjedde uten problemer.

Lagersortene hadde fine vekstforhold, men høyt tørråtepress på Vestlandet krevde ekstra sprøyting. Godt arbeid fra produsentene har håndtert situasjonen bra. Det har vært ujevnt kvalitet på beholdningen av Asterix i år grunnet blæreskurv, men beholdningen av Folva som fortsatt er på lager er god. Salget av lagringspotet var svakt i oktober og november, men tok seg opp i desember.



Øst: Våren kom forholdsvis tidlig på Østlandet i 2024. De første settepotetene i Reddal kom derfor i bakken i slutten av mars. Varm og tørr mai førte til drivende vekstforhold med vanning hele måneden og de første potetene fra Reddal var klare 3. juni, noen dager tidligere enn normalt. 17 juni var det full dekning med leveranser også i løsvekt. Det var godt salg hele sommeren, gode avlinger og god kvalitet. Produsentene var klare når de hadde leveringsuker.

Takket være godt salg, var tidligpotetene ferdig til lagersesongen startet 1. september. Midt i august kom det plutselig mye nedbør, og enkelte steder i

Solør kom det 90 mm på noen timer. Det ble vanskelige innhøstingsforhold som følge av dette. Østlendingene fikk også en frostnatt i slutten av september som ødela noe mandel som ikke ble høstet.

Lagertall: Per 1. februar var det netto 5821 tonn klasse 1 rund potet på lager totalt i Coop. Dette er ca. 2000 tonn mer enn i 2024, og ca. 600 tonn mer enn i 2023.

For mandel er lageret på 1370 tonn klasse 1 totalt i Coop. Dette er 400 tonn mer enn i 2024. I 2023 var beholdningen 1060 per 1 februar.

Vi har løpende dialog med Coop om salgshastighet og aktiviteter slik at vi best mulig kan koordinere lagerbeholdningen inn mot ny norsk sesong. Coop kommer ikke til å importere større mengder potet i år grunnet tilgang og pris.

Tollregime: Fra 1. september 2024 ble det innført et nytt tollregime for potet som innebærer at tollsatsen er 100 % av innkjøpsprisen dersom det finnes norske poteter i markedet. Dette skal hindre unødvendig import og styrke norsk produksjon. For fremtiden vil det derfor være behov for å øke den norske potetproduksjonen, både for å sikre selvforsyning og på grunn av høyere importpotetpriser. Coop og Nordgrønt må derfor i sammen fokusere på både eksisterende og potensielle nye produsenter, og det vil være nødvendig å sikre gode kjølelagre for langtidslagring i tiden fremover.

Rotgrønnsaker (Thorleif Aas)

Sesongen 2024 startet fint med normale datoer for såing og planting, det ble en tør og varm vår for de fleste som igjen fører med seg litt ekstra arbeid med vanning for å sikre god spiring. For andre igjen kom det regn litt ugunstig som førte til noe utsatt planting. Men dette er vel normale variasjoner som vi vill oppleve hvert år.

Alt kom til slutt i hus, totalt sett kan vi si at det er en fin kvalitet på lager til tross for en til dels våt høst og sensommer for mange av oss.

Vi gjennomførte pakkeri møter sammen med Coop for å sikre en best mulig gjennomføring lager sesongen for begge parter. Dette fungerte fint og er noe vi også gjør for denne lager sesong også.

Gulrot

Grunnet noe reduserte avlinger i øst ble det behov for å flytte varer fra Trøndelag og Rogaland til Østlandet (2-300t) for pakking på våren 2024. Dette ble løst etter god dialog mellom pakkerier og Coop. Det blir gjort oppgraderinger i pakkerier og lagerfasiliteter hos enkelte produsenter/pakkerier.

Som nevnt over ble det noe utfordrende med litt tørr start på sesongen som gjorde at det måtte spire vannes der det var muligheter for det. Også noe dårlig spiring skyldes lav spireprosent på gulrot frø. Sesongen forløp ellers greit, bunt salget kom i gang etter plan og var godt gjennom sen sommer og høst. Oppstart ny Norsk rot gikk også etter plan, vi har fått gode lager tall og fin kvalitet på rota, det forventes og ha norsk vare til ut uke 26 i 2025.

Det ble ikke pakket importert gulrot til Coop i 2024. Men det ble importert «knaske rot» i hele sesong fra Danmark.

Det rapporteres fra pakkeriene at de er godt fornøyde med de nye variantene de nå pakker, det pakkes flere enheter på samme volum. Det går mere 1 kg enn planlagt, så det er kan bli for mye fin vare som må brukes til den varianten. Dette er utfordrende da kunden kan oppleve for liten forskjell mellom lav pris og Premium sortimentet vi har. Dette vill vi ha fokus på fremover, for å hindre at snitt prisen til produsent går ned.

Det samarbeides godt mellom produsenter/pakkerier og Coop.

Kålrot

En produksjon med varierende utfordringer mellom regionene, noe sen såing på Østlandet og nok nedbør, som førte til liten rot og noe reduserte avlinger. Også her er det utfordringer med kvaliteten på frø materialet til hoved sorten som skaper sine utfordringer. Lager tallene i januar er betydelig bedre enn 01 jan 2024, ca. 50 t under januar 2023.

Salget er godt, det har vært behov for å supplere med varer fra eksterne produsenter rundt jul og mot slutten av Norsk sesong for å kunne komme så tett på ny sesong som mulig, og også kunne klare de toppene som er inn mot

julehøytiden på en god måte. Det ble også brukt Øko rot inn i det konvensjonelle markedet for å kompensere for manglende volum.

Det kan være behov for å se på produksjon strukturen, det er signalisert et ønske om færre produsenter med planer hele sesongen og flere med større planer inn mot de perioder der det er stort salg. Dette vill gi bedre forutsigbarhet, kapasitet og fleksibilitet i desember. Og kunne gi tilstrekkelig volum utenfor høysesonger.

Det har vært flere sesonger med kvalitets utfordringer i Rogaland, her er det dialog mot Landbruksrådgivningen for å finne svar på disse problemene og kunne begrense slike avvik i fremtiden. Dette krever ekstra fokus fremover.

Alle stiller opp og trår til i travle perioder, det signaliseres fra Coop at det er et godt samarbeid og gjensidig tillit mellom dem og produsentene.

Løk

Det var noe reduserte avlinger i 2023 som resulterte i noe kortere norsk sesong, det fremskyndet behovet for import på både rød og gul løk. En forsinkelse i leveransen av et parti løk gjorde at det måtte suppleres med Dansk løk for å sikre leveringsdyktighet. Dette førte til litt for mye import volum inn til Norge, noe av overskuddet ble solgt andre aktører, men det ble uansett slik at det påvirket oppstart av norsk sesong med et volum som vi ikke får igjen.

Løk sesongen for produsent har stort sett vært bra, en noe bløt høst for noen av oss ga litt spenning i kvalitet på lager. Dette har stort sett gått bra, men vi har hatt noe større variasjon i kvaliteten inn til pakkeriene enn normalt, spesielt på Toten. Det har ikke påvirket kvaliteten til kunde da sortering teknologi sikrer dette ut til forbruker. Noe av utfordringene kan tilskrives importert stikk løk, som ikke klarer seg like godt i Norsk klima. Nødvendigheten av importert stikk løk førte også til at vi ikke kunne bruke Nyt Norge merke for sesongen 24/25.

Gode lager tall i alle regioner, med noe over plan i vest og øst. Det er planlagt å sende noe overskudd av rødløk inn i GH der det er behov for den. Det som er over plan av gul løk i vest skal tas ut i dialog med Toten Løkpakkeri ut over våren. Det har vært litt skeivt uttak mellom regionene før jul, men dette ble tatt tak i og er nå under kontroll.

Det skal gjennomføres en endring i pakkings sortimentet, dette skulle egentlig starte på gul løk fra uke 8, men er utsatt til ny norsk sesong for oss produsenter. Unntaket er overgangen fra 1 kg nett til løs pakk, dette vill skje i overgangen til import.

Dette må vi følge opp slik at vi sikrer en like stor eller større verdi av det volumet som blir levert til Coop.

Det er et godt samarbeid mellom Coop og produsenter/pakkerier.

Salatgrønnsaker.

(Johan Morten Haugan)

Normal start av våronn i alle tidlig distriktene, de fleste fikk gjort unna våronna til normal tid. Vår/forsommer været ble det tørt både på Østlandet og trøndelag i mai/juni.. Resten av året var det varierende vær i alle distriktene med regn, sol og vind som skapte diverse problemer, Men i sum så har det vært mye fin kvalitet og god leveringsevne av varer.

Blomkål:



Mye utfordringer med utplanting og stell sommerstid det ble flyttet mye blomkål mellom distriktene varierende uke salg hadde norsk blomkål til slutten av november.

Brokkoli:

Bra salg mye kampanjer på brokkoli, sesongen totalt sett har vært god.

Vårløk:

Oppstart første halvdel i juni i alle regioner. Bra salg spesielt når det var kampanjer. Lite skimmel å se i år, men store nedbørsmengder og regn ødela siste rest i Rogaland.

Isberg:

Leverte det markedet ville ha. Grei sesong.

Hjertesalat:

Flott kvalitet og mengden som ble levert var godt tilpasset markedets behovet.

Purre:

God purre sesong fin kvalitet. Buntsalget ble en suksess etter endring fra 3 til 2 stk. i bunten. Alle regioner hadde purre ut februar.

Kinakål:

Liten nedgang i salg i år også.

Stangselleri:

God sesong med bra kvalitet hadde selleri frem til jul.

Sukkererter:

Kom tidlig i gang bra salg sesongen gjennom med veldig godt salg da Extra kjeden kjørte kampanjer.

Rødkål:

Gode avlinger og salg etter plan har rødkål til påske.

Hodekål:

God start på ny kålsalget, men stoppet opp litt etter hvert. Det ser ut som produsentene har klart å redusere størrelsen på hodene og alle bruker nå «NYT NORGE» merkene. Har kål på lager til over påske.

Gresskar Halloween:

Våt og kaldsommer ikke ideelt. Mange skadde gresskar og derav mindre utbytte. Gikk tom uka før Halloween, som ellers resten av Norge også gjorde. Bra kvalitet på det som ble levert.

Rosenkål:

Oppstart midten av august. Bra innsalg. Godt salg som alltid inn mot jul.

Squash:

Squashsesongen startet litt sent, men hadde et fantastisk salg med store volumer i hele sommer.

Stort sett positive tilbakemeldinger fra produsentene når det gjelder kommunikasjonen og samarbeidsklima med Coop og deres innkjøpere vi håper trenden videreføres når den nye organisasjons modellen er på plass også.

Frukt

(Knut Opedal)

Ein ok sesong for alle fruktslaga på både volum og kvalitet. Eplesesongen var såg ut til å bli bra, men dessverre vart fleire regionar råka av hagl, noko som gjorde stor skade på avlingar, spesielt i Ryfylke og Telemark. Totalvolum på eple var likevel høgt, og er på grensa av kva marknaden i dagens situasjon tek i mot.

Kvaliteten på frukta vart god. Særleg bruk av Smartfresh, saman med ULO kjøling, gjer at me kan betre lagringskvaliteten på epla.

Salet gjekk for det meste bra med tanke på mengdene. Men ein betre fordeling av sortsutvalet er viktig for å fordele salet over ein lengre periode, spesielt i morellar. Prisane var moderate og heldt seg greitt gjennom 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 forventa framover.

Solgte varer (tonn)

År	2024	2023	2022	2021
Moreller	151	144	127	84
Plommer	348	332	173	520
Pærer	296	346	298	214
Eple	2382	2347	2546	3060



Bær

(Helge Bonden)

Årsmelding for bær produsentene i Nordgrønt, 2024.

Årets bærsesong startet bra, og med grei overvintringen. Det ble en fin vår, men uten særlig frost i blomstringen. Sommeren ble normal med jevnlig nedbør, og gode vekstforhold.

Jordbærsesongen startet tidlig i juni, tidligere enn normalt. Volumet in til Coop var greit i juni, for lite i juli, og litt i overkant i august og september.

Volumet på jordbær til Coop økte fra 2023, og svinnet gikk ned. Kvaliteten var bra og avlingene ble normale. Trøndersk jordbær sesong kom også tidlig i gang, men volumet var noe redusert i forhold til 2023.

Innkjøperne gjorde en god jobb og har nå gode rutiner for å omsette volumet når det kommer. Dette fører til mindre lagring og raskere omsetning.

Direktelevering av jordbær via Goman har også i år, fungert godt. Distriktene har overlappet hverandre på en grei måte.

Volumet på bringebær økte litt fra i fjor, også her ble svinnet noe lavere enn tidligere.

Det ble også i år levert både jordbær og bringebær fra tunell med substratproduksjon.

Blåbær hadde en normal sesong med god kvalitet. Blåbæra ble i år solgt i 400g kurver.

Det ble også en normal sesong for Bjørnebær.

Rips, Solbær og Stikkelsbær ble i år solgt i 300g kurver, og dette førte til betydelig økt salg og mindre svinn.

Kurver og EPS kasser har fungert greit, men noen sliter med å få saldoen på kassene til å stemme med NLP.

2024 ble totalt en god bærsesong for Coop.

Produsentene har hatt en god dialog med innkjøperne i Coop. Det var god planlegging før sesongen, det ble tatt tak da sesongen kom mye før plan og innkjøperne fungerte veldig godt i den daglige administreringa. Grzegorz Kaslikowski har hatt det daglige ansvaret for bærene i Coop, og har gjort en svært god innsats.



Coop Norge SA (Hanne Brennhovd)

2024 var et innholdsrikt år. Nye kostholdsråd gir grunnlag for optimisme. Grønt løftet ble lansert under Arendals uken i 2024, og Coop var naturligvis til stede. Potensialene for økt forbruk er store, og Coop ønsker å bidra aktivt til vekst. Extra-kjeden lanserte kampanjen «Alltid 8», som ser ut til nettopp å drive vekst i salg til både gamle og nye kunder. Medlemskuppene til Coop har også stor effekt, hvor både norske gulrøtter og poteter har vært inkludert.

Coop tok 0,2% markedsandel organisk på F&G i 2024, med vekst over markedet både i salget av grønnsaker, poteter, frukt og bær. 7 av de siste 9 årene har vi presteret bedre enn markedet, og redusert avstanden til Coop's naturlige markedsandel. Vi øker ikke bare i verdi, men også i volum på en rekke produkter.

Andelen norsk gikk dessverre noe tilbake totalt, drevet av bl.a. poteter etter svak lagringssesong som følge av uværet Hans, kort lagringssesong løk, en økning i salg av import småtomat gjennom økt etterspørsel etter billige tomater og periodevis noe mindre tilgang enn ønskelig på agurk.

Norskandelen på frukt og bær økte imidlertid isolert som resultat av vekst i salgsvolum norske epler, plommer og ikke minst jordbær med økt tilgang til tunnelproduserte bær. Coop er eneste kjede som selger norske pærer i sesong, og volumet økte med 40 tonn i 2024.

Vi opplever samarbeidet med Nordgrønt som svært konstruktivt, og setter stor pris på det arbeidet som legges ned for å sikre Coop tilgang på de beste norske frukt og grønnsakene! Prosessen med produksjonsplanlegging blir stadig bedre. Faktagrunnlagene vi bygger planene på har økt kvalitet, og vi opplever godt engasjement og eierskap både i Coop, blant produsenter og tillitsvalgte.

Arbeidet med hovedavtalen, som har til hensikt å regulere de kommersielle forholdene mellom Coop og den enkelte produsent og pakkeri, har tatt tid. Det var en milepæl og endelig kunne distribuere avtalen digitalt før jul. Vedlegg 2, som består av betingelser alle er godt kjent med gjenstår, hvor målsetningen er å distribuere dette i god tid før oppstart ny norsk sesong.

Årets samreise gikk til potetprodusenter på Toten og i Hedmark hvor vi lot oss imponere over kompetanse, engasjement, og investerings- og utviklingsevne. Gitt god planlegging, fokus på riktig sorter, lagringskvalitet og god samhandling tror vi det er mulig å bli selvforsynt med norske poteter. Vi lærte mye, og setter stor pris på måten vi blir møtt på når vi reiser rundt. Årsmøtet i Trondheim var også en arena hvor vi fikk mulighet til å treffe mange av produsentene. Store fellesmøter gir rom for uformelle diskusjoner og inspirerende samtaler, som vi opplever bidrar til kompetanseoverføring og økt gjensidig forståelse for muligheter og utfordringer i samarbeidet.

Coop Norge SA har i sin strategi mot 2030 løftet frukt og grønt som et av fokusområdene for å nå overordnet mål om økt markedsandel. Lykkes vi bedre med frukt og grønt, lykkes vi også lettere med total vekst, all den tid frukt og grønt er den viktigste kategorien for kundene når det gjelder valg av butikk. Det ligger mye utviklingsarbeid foran oss, også i samarbeid med Nordgrønt og produsentene. Den strategiske satsningen er også bakgrunnen for endringen i organiseringen av innkjøp. Med de ambisiøse målene vi har, er vi nødt til å gjøre noe annerledes, og en samlokalisering av innkjøpsrollene vil gi oss økt kraft i arbeidet. Målet er fortsatt å jobbe tett med produsenter lokalt, og ambisjonen er at relasjonene skal styrkes – vi tror at dialog og tett samarbeid vil utvikle oss videre sammen!

Takk for samarbeidet i 2024! Vi gleder oss til å ta fatt på utfordringer og muligheter i 2025-sesongen sammen med dere!

Styrehonorarer.

Styremedlemmene har fått utbetalt følgende styrehonorarer for 2024:

Styreleder	Kr.	150.000, -
Nestleder	Kr.	75.000, -
Styremedlemmer	Kr.	35.000, -
Regionlederne	kr.	10.000, -

Arbeidsmiljø

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

Medlemssituasjon/Omsetning

Omsetning i 2024 ble i overkant av 1300 millioner. Dette er en økning på 320 millioner. Omsetning i 2023 var 979 millioner. Omsetningen i 2022 var på 925 millioner, 2021 var på 835 millioner, 2019 var på 797 millioner, 2018 var på 742 millioner, og i 2017 på 755 mill. 2024 er protokollført med 311 aktive medlemmer. Det er ned 11stk. fra 2023. 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 forurensar ikke det ytre miljø.

Økonomi

Vi endte opp med et overskudd på kr 567 575,- etter skatt.

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

Nordgrønt SA

Grorud 05.03.2025

Thorleif Aas

Inger Iren Eriksrud

Sigurd Orre

Knut Opedal

Hanne Brennhovd

Johan Morten Haugan

Laurits Stokkeland
Nestleder

Eilif Due
Styreleder

Johan Presthus
(Daglig leder)