

Bundsolid familiedrevet forretning

Med gamle dyder i bagagen driver Jakob og Lars Askjær en særdeles fornuftig forretning i Sydjylland. Vi har besøgt producenten, der dyrker rødgran i store mængder og har to nordiske lande som hjemmemarked.



ASKJÆR A/S
www.askjaer-as.dk



≡ Peter Ryhmer

Historien om Askjær A/S begyndte i 1964, da Jakob Askjær skovede råtræ og klippede pyntegrønt. I 1984 trådte sønnen, Lars, ind i virksomheden, og deres fælles satsning på egenproduktion af juletræer og pyntegrønt startede med plantning af seks hektar rødgran og nordmannsgran. Askjær A/S er en familieejet virksomhed, hvor far og søn hver ejer 50 pct.

”Min far, der blev 82 i år, arbejder stadig 40-50 timer hver uge. Han udfører opgaver, som ellers ville kræve ansatte, men min far bliver jo ikke ved for evigt,” konstaterer Lars Askjær, der i dag har fuldtids- og sæsonarbejdere fra Danmark, Litauen og Rumænien.

Mens Lars og jeg taler, triller en traktor ind på forpladsen med far Jakob i førerhuset. Og selvom vi prøver, vil han ikke foreviges på et billede med far og søn – dertil er han alt for beskeden.

Firmaet Askjær råder over et antal ejendomme, som alle er placeret indenfor en radius af 10 km fra ”hovedkontoret” i Bække. I Bække dyrkes nordmannsgran, og en lille kilometer derfra finder man læssepladsen, hvor Lars’ forældre bor, og hvor der er rødgran, nordmannsgran og planteskole ”til eget forbrug”.

Købmænd

Lars Askjær er en beskeden mand, men i sin praksis er far og søn købmænd efter de gode gamle dyder. Virksomheden drives med en stor portion snusfornuft, og der investeres ikke i jord, bygninger eller maskiner, førend pengene er på bogen. Man har valgt at opbygge virksomheden gradvist uden at påtage sig unødigt risiko, så en solid økonomisk base kan modstå turbulente perioder.

”Vi har været så mange år i branchen, så vi ved, at det går både op og ned. Vi driver en sund virksomhed, og det giver luft til at procesoptimere og mulighed for at prøve nye ting af. Det kan både være formklipping af nordmannsgran eller en halvering af gødningsmængden uden at stå tilbage med gule juletræer.”

“Vores filosofi er, at hvis man ikke udvikler sig, så afvikler man og står stille.
Lars Askjær”

Og tilbage i 2010, da iPads kommer til Danmark, bruger Lars Askjær måneder på at udvikle et system, der kan flytte relevante dokumenter fra den stationære PC til den mobile enhed. Missionen lykkedes, og på både læsseplads og pakke-maskine har medarbejderne ikke brugt papirer i over et årti. ▶



Askjær A/S eksporterer store mængder rødgran til Sverige og Finland.



Lars Askjær satser på, at de svenske og finske kunder tager bæredygtige naturtræer til sig i den kommende sæson.

”Vores filosofi er, at hvis man ikke udvikler sig, så afvikler man og står stille,” konstaterer Lars Askjær.

Ved besøget kom denne artikels forfatter til at tænke på IKEA-stifteren Ingvar Kamprad, der i sine unge dage solgte ure til urmagere i Stockholm. Der var importforbud, men en Gunnar Jansson havde lovet Ingvar, at han kunne købe af deres lager. Gunnar var en mand i halvtredserne, og han tilbød Ingvar nogle ure til 55 kroner stykket. Det havde Ingvar ikke råd til, og anmodede om lidt forståelse – Ingvar var ung og ville så gerne være forretningsmand. Gunnar gav sig en smule og sagde all right, kammerat, du får dem for 52 kroner i stedet. Der bliver ikke meget tilbage så, sagde Ingvar, men så siger vi det. Det fik Gunnar til at tage sin tykke cigar ud af munden, og så sagde han: Unge mand, du bliver aldrig forretningsmand. Hvis du først siger, at du kan betale 50, når jeg siger 55, så kan du ikke acceptere 52 uden først at have prøvet at byde 50 kroner og 50 øre. For du skal lære dig én ting i forretninger, og det er, at en tiøre på prisen, kan betyde alt.

Det første maskinkøb var en brugt benzindrevet rød Ferguson ME35 fra 1971. Sidenhen er maskinparken udvidet betydeligt, og består i dag bl.a. af to JUTEK portaltraktorer, et tocfret antal traktorer, bundklippere, fældere, formklippere, tågesprøjter og gødningsspredere.

Sidste sæson er gået bedre end de senere år, og Lars Askjær forventer, at man i den kommende sæson igen begynder at købe træer udefra på grund af det faldende udbud.

Eksportsucces i Norden

Siden sin spæde begyndelse har Askjær A/S eksporteret til grossister og stadepladser primært i Sverige og Finland ved hjælp af mund-til-mund-markedsføring.

”Vi får vores kunder gennem anbefalinger eller netværk. Jeg kan huske, at der for 25 år siden kom en ung hvalp fra Finland til Danmark for at kigge på træer, og han er stadig kunde den dag i dag,” siger Lars Askjær, der på næste mandag igen rejser til både Finland og Sverige.

Som bekendt eksporterer Danmark store mængder rødgran til Sverige. Svenske forhandlere og forbrugere kender dansk juletræsproduktion for træer af høj kvalitet til konkurrencedygtige priser. Selvom Sverige selv producerer juletræer, er der stadig efterspørgsel efter specifikke typer eller størrelser af træer, som de ikke selv dyrker i tilstrækkelige mængder. Danmark og Sverige har historisk set haft tætte handelsforbindelser, hvilket gør det nemt og økonomisk fordelagtigt for danske producenter at eksportere rødgran over sundet.

”I Sverige er salget koncentreret omkring storbyerne Stockholm og Göteborg, mens salget i Finland breder sig ud over det meste af landet,” forklarer Lars Askjær.

Finland er også en betydelig producent af rødgran juletræer med en lang tradition for skovbrug og juletræsproduktion, som bidrager til landets økonomi og beskæftigelse, især i landdistrikterne.

”Sverige og Finland har mange stadepladser. Vi transporterer rødgran og nordmannsgran i forskellige højder specifikt på lastbiler med aflæsningsretur, så de får det hele i én løsning og i en kvalitet, der er i orden,” siger Lars Askjær.

Askjær mener, at Danmarks eksport af juletræer og pyntegrønt til de nordiske lande har nået sit maksimum, da vi over en årrække har etableret solide aftaler.

I 2022 eksporterede Danmark 10,2 millioner afskårne juletræer, hvoraf eksporten til de nordiske lande udgjorde 8% med Sverige som største aftager (Nåledrys 126).

Ikke den store forskel

Hos Askjær er juletræerne konventionelt dyrket med handelsgødning, så træerne får de nødvendige næringsstoffer til vækst og udvikling. Topskudsreguleringen foregår med TopStop tang og til ukrudtsbekæmpelse bruges som udgangspunkt kun Roundup via afskærmet sprøjtning.

Ifølge Lars Askjær er der ikke den store forskel i produktionsomkostningerne på rødgran og nordmannsgran, selvom man ikke sidder med de store regneark og vurderer på decimaler om noget kan betale sig.

”Rødgran vokser lidt hurtigere, men vi har de senere år haft problemer med svampeangreb, så udtaget blev ikke så stort som ønsket. Lus er heldigvis sjældent i rødgran, men når

det forekommer, er vi nødt til at sprøjte for det. Sidst var i sæson 2023, men oftest går der 7-8 år imellem hvert angreb.”

Lars Askjær oplever generelt en lidt større udnyttelsesgrad i nordmannsgran, fordi rødgran i dårlig kvalitet stort set er umulig at sælge.

Mere kontrol

Hos Askjær A/S er man både certificeret med GLOBALG.A.P. og Bæredygtige naturtræer, hvoraf sidstnævnte er en gratis certificeringsordning for medlemmer af Danske Juletræer. Den bygger på de strenge danske regler på især miljøområdet, som i mange henseender er mere restriktive end i resten af Europa. Hos Askjær har man været certificeret med Bæredygtige naturtræer siden marts 2023.

Mens der endnu ikke har været den store respons på Bæredygtige naturtræer, har en række finske kunder for år tilbage forlangt, at virksomheden er GLOBALG.A.P. certificeret.

”Mine kunder har ikke rigtig brugt Bæredygtige naturtræer endnu, men nu skal jeg mødes med dem igen, og så kommer der måske hul igennem på brugen af etiketter. Konceptet er overordnet set fornuftigt, men jeg kunne godt ønske mig noget kontrol – at vi, der er tilknyttet ordningen, også efterlever de krav som konceptet indebærer.”

Og hos Danske Juletræer er man klar til at handle på ønsket.

”Vi er på vej med både en intern og en ekstern audit, hvor Bæredygtigt naturtræ certificerede medlemmer laver egenkontrol, så vi sikrer, at kravene overholdes. Samtidig vil Danske Juletræer foretage stikprøvevis kontrol på anmeldte besøg hen over året,” siger branchedirektør Claus Jerram Christensen, der samtidig understreger, at ordningen fortsat er gratis for alle medlemmer.

Generations- og ejerskifte

Der er ingen tvivl om, at vi som branche bør have et større fokus på generations- og ejerskifte. Producenterne bliver ældre og ældre, og selv om vi er et sejt folkefærd, lever vi ikke evigt. Derfor skal vi i gang med at tænke nyt.

Som hos Askjær er far til søn-generationsskifter ikke længere det normale, og indenfor f.eks. dansk landbrug er ejerskifter inden for familien siden 2011 kun sket i 10-20% af alle ejerskifter.

”Vi har tænkt – og tænker stadig – meget over det, men min far og jeg har ikke fundet en løsning. Det kan godt være, at den ene af mine to sønner måske kan overtales om 10 år, men begge drenge har gode jobs i København, så det er langt fra sikkert. Og jeg kan sagtens forstå, hvis ingen af dem vil, når den tid kommer”.

Om fremtiden for dansk juletræsproduktion er 56-årige Lars Askjær en glad optimist. Selvom han forudser, at Dan-

**Den rigtige plante
På det rigtige sted
På det rigtige tidspunkt
Til den rigtige pris**

**Hjorthede
Planteskole A/S**



mark over årene kan risikere at tabe markedssandele, fordi vi ikke tidsnok formår at generationsskifte, så tror han på, at vi som branche nok skal finde nogle holdbare løsninger.

Vi rejser os fra bordet, starter bilen og kører ud for at kigge på juletræer og klippegrønt. Lige udenfor Vorbasse, midt på en vindblæst mark, med rødgran til højre og et maskindepot i ryggen, ringer Lars Askjærs telefon. Han tager den ikke, men ringetonen er Gasolins legendariske ”Da jeg gik ud over Langebro en tidlig mandag morgen”. Jeg giver hånd, takker for besøget, og vender snuden mod den dobbeltfagede klapbro, som forbinder Amager med fastlandet.

FAKTA

Askjær A/S

Hejnsvigvej 6, 6622 Bække

Tlf. 21767886

Mail: lars@askjaer-as.dk

Web: askjaer-as.dk

Facebook: /Juletraeer

Instagram: /askjaeras.dk/



- ▲ Virksomheden ejes af Jakob og Lars Askjær.
- ▲ +200 ha med en 50/50 fordeling mellem rødgran og nordmannsgran.
- ▲ Eksport af juletræer til Sverige, Finland, Rumænien, Litauen og Holland.
- ▲ Eksport af klippegrønt til Tyskland og salg til danske kirkegårde.
- ▲ Klippegrønt: Bjergfyr, rødgran, omorika, nobilis og nordmann.

Kilder:

Historien om IKEA. Ingvar Kamprad fortæller til Bertil Torekull. 1998. Abc-forlag.

Nåledrys udgave 126, vinter 2023. Artikel rekordstor klippegrønteksport. 📄