

## Stabile markeder – en fælles udfordring

af Ole Christensen, direktør DLG

Resume:

Handel med økologiske afgrøder har igennem de senere år udviklet sig markant såvel i Danmark som uden for Danmarks grænser, og økologiske afgrøder er i lighed med andre råvarer en international handelsvare. Principielt er det positivt, at varer kan bevæge sig på tværs af landegrænser. Udfordringen for danske producenter af økologiske afgrøder er at udvikle produkter, som har så meget værdi som muligt for aftagerne af produkterne, herunder DLG, men også andre led i forarbejdningskæden.

Økologiske produkter har inden for planteavl haft en meget volatil prisudvikling – og nok reelt lidt mere end på konventionelle produkter de senere år. En trend, som vi nødvendigvis må forholde os til og acceptere, der også vil være gældende i fremtiden. Priserne på økologiske produkter vil alt andet lige være påvirket af de internationale konjunkturer, så den del af pris-volatiliteten kan næppe elimineres. Økologiske produkter lider imidlertid under, at den samlede volumen i markedet er relativt lille – derfor er der ikke samme fleksibilitet som ved konventionelle produkter. Det gælder for såvel sælger som køber af økologiske produkter om at være ”vaks”, når der er købere hhv. sælgere i markedet. En alternativ strategi kan være at benytte sig af DLGs puljeordninger inden for afsætning af økologiske afgrøder.

Hertil kommer, at man som økologisk planteavler er nødt til at være meget bevidst om, hvordan totalmarkedet for de produkter man vil producere, forventes at udvikle sig. Man bør i et vist omfang satse på afgrøder med et vækstpotentiale og ikke kun produkter, som i forvejen er tilgængelige i store mængder i Danmark og internationalt. Et styrket samarbejde mellem DLG og de økologiske planteavlere vil give os bedre muligheder for at styrke den danske markedsposition internationalt

DLG-koncernen har et klart ønske om at styrke sin økologiske profil i Danmark og i de tilknyttede selskaber, som DLG har i Østersø-regionen, og vi ser flere muligheder for at styrke samarbejdet med de enkelte producenter via en højere grad af kontraktavl, men også ved at fremme dyrkningen af proteinafgrøder i Danmark for at reducere afhængigheden af import af protein, som ofte kommer langvejs fra. I tråd hermed er det en overvejelse værd at gøre danske proteinafgrøder til en eksportvare på de nære markeder som f.eks. Sverige.

DLG satser ikke kun på traditionelle kornafgrøder og protein. Vi ser fortsat en stigende vækst inden for forarbejdet og uforarbejdet grønt samt vegetabiliske olier, hvor der også er muligheder for at øge samarbejdet med danske økologer. Vi tror på, at økologiske grøntsager og kartofler vil have et voksende marked i de kommende år – en markedsvækst, som vores fødevarerelskaber vil forfølge.

Økologi vil være en betydelig og vigtig del af DLGs fremtidige strategi.