



Steen Bitsch  
Adm. direktør Danespo A/S

# Danespo – kvalitet fra toppen af Europa

Danespo har i 25 år været danske læggekartoffelavlernes salgskanal, og vi eksporterer i dag til mere end 30 lande i Europa, Mellemøsten og Nordafrika. Hvert år byder på nye udfordringer i en international branche, der konstant påvirkes af multikulturelle interesser



Stenstrenglægning med udsigt over Limfjorden



Danespo laster skib til Algeriet

I skrivende stund synger salgssæsonen for læggekartofler på sidste vers. Året har været præget af gennemsnitligt lidt mindre udbytter samt en generel bedre efterspørgsel verden rundt. Dette skulle jo ifølge handelsskolebøgerne give basis for højere priser. Der har således kunnet opnås salgspriser omtrent 20 pct. højere end sidste år. Det er vigtigt at bemærke, at over halvdelen af Danespo's produktion af læggemateriale afsættes før jul, og at de massive prisstigninger i spisekartoffel-markedet, der i høj grad driver læggemarkedet, først slog fuldt igennem i januar 2011.

### Begrænset udbud sundt for prisen

Vi vurderer, at Danespo har en andel af den danske læggekartoffelproduktion på ca. 60 pct. Mængdemæssigt har det været vanskeligt at nå budgettet for læggekartofler i sæsonen. Til gengæld har det manglende salg til fulde kunnet opvejes af en stadig stigende omsætning af spise- og industrikartofler i hele EU. Som følge af det begrænsede udbud har vi ikke kunnet efterkomme alle vores kunders ønsker, og det har været nødvendigt at prioritere samt anvende omvendt salgargumentation. Vi er ofte blevet mindet om konsekvenserne af misligholdelse af til lejligheden opfundne "broderskaber", hvilket unægteligt gør et vist indtryk.

I modsætning til kartofler kan erindringer – gode som mindre gode – lægges på lager fra år til år; derfor skal man naturligvis tilstræbe at skabe en vis overvægt af de gode erindringer.

### Bedre DB i læggekartofler

Årets afregning for læggekartofler har til dato ligget ca. kr. 20 pr.100 kg over sidste års slutafrøgning og kan som sådan betragtes som en betydelig forbedring af dækningsbidraget pr. ha, hvilket også er absolut nødvendigt. Vi forventer på denne baggrund at kunne udvide arealet med 6-7 pct. til kommende sæson.

### Stort potentiale i nye sorter

På sortsområdet sker der stadig positiv udvikling. Sorterne Vivi, Ballerina, Polaris og Royal har virkelig bidt sig fast på den internationale scene. En meget overvældende interesse fra ofte uventet kant har bestyrket os i troen på, at vi har fat i noget unikt. Især Royal skal fremhæves for sit enorme udbyttepotentiale på over 100 tons pr. ha, hvilket nærmer sig det teoretiske maksimum, som er ca. 110 tons pr. ha.

### Produktion i fire EU-lande

I 2010 har Danespo med opkøbet af kartoffelselskabet NSP (Norddeutsche Saaten Partner) etableret sig i Tyskland. I tråd med vores strategiplan er eksponeringen på det tyske marked et led i at gøre selskabet mere uafhængigt af Middelhavsområdet. Vi er herefter til stede i tre EU-lande udover Danmark. Vi anser det for en absolut nødvendighed at have en stadig større del af vores produktion bredt



Adm. dir. Steen Bitsch, Mouammer Hijazi, Saudi Arabien og Fokke Hette Nooitgedagt

- ✔ Danespo A/S forædler, producerer og sælger læggekartofler primært til eksport samt spisekartofler til Skandinavien, som udgør omkring 25 pct. af omsætningen
- ✔ 60 kontraktavlere spredt ud over hele Danmark
- ✔ Danespo producerer også kartofler i Tyskland, Holland og Frankrig
- ✔ Der eksporteres til mere end 30 lande verden over – fra Grønland i nord til Australien i syd samt fra Pakistan i øst til Cuba i vest
- ✔ Koncernomsætningen i Danespo A/S var for regnskabsåret 2009/2010 346 mio. kr.
- ✔ DLF-TRIFOLIUM og DLG ejer hver 50 pct. af Danespos moderselskab, Danespo Holding.

” Man skal naturligvis tilstræbe at skabe en vis overvægt af de gode erindringer ”



Sortsforsøg i Egypten. I midten souschef Lars Næsted, Danespo og Tarek Mohamed, Domiatec Group”

ud i Europa. Dette for dels at producere så tæt på vores kunder som muligt, da fragten spiller en væsentlig rolle, men også for at vi ikke er for afhængige af de til enhver tid gældende rammevilkår, som mere eller mindre erhvervsvenlige regeringer kan stikke ud for fremtidens produktionsvilkår.

Til eksempel kan nævnes Aage V. Jensen Fondens overtagelse af Fiilsø avlsgård samt fondens plan om at oversvømme og tiltetgøre et unikt produktionsapparat, som for vores del har bidraget til den danske samfundshusholdning med et beløb, der svarer til det årlige driftsbudget på en folkeskole med 1.000 elever. Vi føler os heldigvis anderledes velkomne i Tyskland og glæder os over at være kommet rigtigt godt fra start.

### Uro i Nordafrika, fremgang i Rusland

De nordafrikanske oprørere har heldigvis timet deres oprør således, at afvigte sæson kun i ringe grad er blevet påvirket. Ved mellemkomst af dygtige medarbejdere og en smule held har vi afsluttet sæsonen uden tab, og årets omsætning er således omsat til gode danske kontanter.

I tråd med vores strategi udvikler vi hvert år et til to nye markeder. Så vidt det er muligt, forsøger vi at tage de første skridt sammen med vore ejere, dvs. enten DLF eller DLG. Senest har DLF påtaget sig at hjælpe med sortsregistrering i Rusland, som er et marked, hvor vi ser store fremtidsmuligheder.

Den 1. juli 2011 kan Danespo fejre 25 års jubilæum i medgang og modgang med danske kartoffelavlere. Vi ser frem til at fejre dagen med avlere og kunder og har en klar forventning om, at jubilæumsårets resultat bliver pænt over gennemsnittet.