



5 SAMARBEJDE I PLANTAGEN



6 GÅRDBUTIK FIK STORKUNDE



7 KUNDERNE HJÆLPER GARTNEREN

den grønne vej

17. maj. 2012
nr. 3



Værdien ligger i mixet

Veggergaarde Økologi er en alsidig bedrift, hvor Kim Buus har fundet merværdi i et mix med både planteavl og en usædvanlig sammensætning af dyreholdet.

6

HVORFOR VÆLGE ØKOLOGI?

Mange har gjort det, mange overvejer det, og nogle vil overhovedet ikke tænke på det. Hvad får landmænd til at lægge om til økologi - eller til aldrig at ville gøre det?

Vi vil gerne undersøge holdningerne til omlægning.

Besvar spørgeskemaet på bagsiden eller gå ind på

<http://bit.ly/dinholdning>

og svar her. Så deltager du i lodtrækningen om en Ipad.



Strudse, får og lam græsser side om side

AFSÆTNING: Veggergaarde Økologi er en alsidig bedrift, hvor Heidi og Kim Buus har fundet merværdi i nichen med både planteavl og en usædvanlig sammensætning af dyreholdet

Veggergaarde ved Nibe og den naturskønne Halkær Ådal er en ejendom med 60 hektar jord fordelt med halvdelen til dyrkning og halvdelen som engarealer ned til Sønderup Å.

Gårdens jordtilliggende udnyttes optimalt. På markerne dyrkes arter som vinterrug, vårhvede og vårspelt til bageriet Aurion, mens engarealerne afgræsses af 150 moderfår, som bringer 220 lam. Dertil kommer en lille besætning af økologiske kronhjorte og nogle få strudse.

Landmand på deltid

Veggergaarde drives som deltidslandbrug. Kim Buus har fuldtidsarbejde ved siden af og kører ambulance for Falck i Støvring. Her har han døgnvagter, og det passer godt til arbejdet på bedriften. Fårene skal fodres en gang om dagen – og ellers passer de stort set sig selv. Og den økologiske planteavl klarer Kim Buus også, selv om han ikke er uddannet landmand.

- Jeg er født og opvokset på landet. Og så kan jeg lide

arbejdet. Der er selvfølgelig tider, hvor det ville være nemmere at kunne ligge på sofaen. Men jeg hygger mig med arbejdet i marken og med dyrene, og så får jeg koblet fra i forhold til mit arbejde hos Falck, lyder det fra Kim Buus.

Strudse på retur

Mens kronhjortene nærmest er for hyggens skyld, så er strudsene de sidste af en større besætning. Kim Buus startede nemlig med strudseopdræt, og da han købte Veggergaarde i september 1998 var det netop for at få bedre plads til de 110 strudse, som han havde med fra en tidligere ejendom. Det var ideelle forhold, og det hele fungerede godt.

Efter en ellers lovende start, hvor mange landmænd i midten af 1990'erne havde strudse, gik opdrættet i Danmark i stå efter en halv snes år. Supermarkederne og forbrugerne tabte efterhånden interessen for det ellers kollesterol- og fedtfattige kød. Det var svært at få rentabilitet i produktionen, fordi det kun var de mest populære udskæringer, der blev efterspurgt – og hvor skulle man afsætte resten af dyrene?

- Det begyndte ellers så godt, men da udviklingen gik den gale vej, satte vi os for at finde en anden vej, husker Kim Buus.

En god start

Kim Buus havde egentlig forestillet sig at producere grise. Men forholdene på



Fårene skal have foder en gang om dagen, og ellers passer de stort set sig selv på engarealerne ned til Sønderup Å.

gården var ikke optimale til grise, og konsulenten fra Økologisk Landsforening foreslog i stedet får.

- Jeg vidste i starten ikke noget om får, men jeg kunne godt se, at det ville passe godt til vores naturarealer og sædskifte.

Kim Buus fandt imidlertid en god måde at komme i gang med fåreavlen på, idet han i 2002 købte en besætning af en bekendt. 120 moderfår med 300 store lam, og så fik avleren på Veggergaarde pludselig travlt med at finde afsætning.

Dengang modtog Danish Crown lam til slagtning, men der blev ikke betalt merpris for økologi.

- Jeg gik på computeren for at finde slagtere, der solgte økologiske lam. Der kom kun ét resultat frem, og det var Slagteren ved Kultorvet i Kø-

benhavn, fortæller Kim Buus. Et telefonopkald til Jens Slagter var tilstrækkeligt, og det blev aftalt at sende en prøve bestående af 10 lam, som Kim Buus fik slagtet i Års. Lund var tilfreds med kvaliteten, og det blev starten på et tillidsfuldt samarbejde.

Fire arbejder sammen

Slagteren ved Kultorvet, der specialiserer sig i økologisk kød, ville gerne aftage frisk økologisk lammekød hele året. Derfor blev Kim Buus spurgt, om han kunne finde flere producenter. Det lykkedes, og Kim Buus koordinerer samarbejdet om leverancerne.

- Vi er fire økologiske producenter, der arbejder sammen om at levere 12 lam om ugen. Det kan vi styre, og det er en enorm fordel at have en afta-

ger, der skal bruge frisk lam hele året. Vi burde generelt samarbejde noget mere om at finde aftagere. Godt nok kan vi komme af med dyrene til påske, men hvad med resten af året. Vi har nu en fast pris hele året, og det er godt for producenten, konstaterer Kim Buus.

Udfordringen i produktionen er at få fordelt den sådan, at der løbende er slagteklare lam i den rigtige kvalitet og størrelse. Det skal være pæne, ensartede dyr, der skal være kødfyldte og ikke fede, og de skal veje mellem 50 og 54 kg levende vægt lige inden slagtning. Og lammene slagtes lokalt for at undgå en belastende lang transport af levende dyr.

Halkær Ådal

Stort set hele produktionen af lam afsættes til Kultor-

vet. En mindre del sælges i gårdbutikken og til Halkær Krokøkken, som er et andet samarbejde om afsætning. Veggergaarde er med i.

Den lokalt forankrede producentforening Halkær Ådal Økologisk leverer nemlig til økohandlen på Halkær Krokøkken.

- Vi lavede foreningen med henblik på salg i lokalområdet af de mange gode økologiske produkter fra ådalen. Vi skal bruge tid og kræfter på det, vi er bedst til, nemlig at producere fødevarer. Vi har nu samlet vore varer ét sted, så forbrugeren slipper for at køre fem forskellige steder hen for at handle, og de kan vælge mellem at nyde mad med vore råvarer på kroen eller købe dem med hjem, forklarer Kim Buus.

På kroen afvikles forskellige aktiviteter som f. eks. Økolo-

Svensk produktion skal fordobles

De svenske økologer skal sigte mod en fordobling af både det dyrkede areal og produktionen i 2020, hvis de skal følge med efterspørgslen. Det fremgår af et brev, som Ekologiska Lantbrukarna har sendt til den svenske landbrugsminister Eskil Erlandsson. Efter flere år med vækstrater på mindst 10 procent, er der ifølge Carl-Erik Ehrenkrona, som er formand for Ekologiska Lantbrukarna, behov for at skruer op for omlægningen. - Vi har brug for et mere ambitiøst og fremsynet mål for økologien, siger han. Alternativet er øget import med negative konsekvenser for klima og miljø.

Englændere dækker med genbrugshalm

Økologiske gulerodsavlere leder i disse år efter alternativer til den konventionelle halm, som de i rigt mål bruger til vinterdækning. Mange løsninger er forsøgt, men ingen af dem har for alvor vist sig brugbare og konkurrencedygtige på prisen. Men hvorfor ikke genbruge halmen? Det er avlere i England begyndt at gøre, fremgår det af en artikel i fagbladet Frugt & Grønt.

Under optimale forhold kan omkring en tredjedel af halmen genbruges, viser de engelske erfaringer.

Genbruget foregår ved, at halmen suges op af en finsnitter og blæses ud i en bane ved siden af det afdækkede bed. Her ligger den og tørrer, hvorefter den igen presses. I sagens natur fungerer det kun i perioder med tørt vejr, ligesom ikke al halm har tilstrækkelig god kvalitet til genbrug. Isoleringsevnen er mindre end første gang, og derfor anvendes genbrugshalm især til de gulerødder, der først skal op.

Bejo farver de økologiske frø

Det hollandske frøfirma Bejo har udviklet en økologisk farvecoatning til de økologiske frø. Den hvide suspension, som anvendes til coatningen, er godkendt af EU.

Farvningen af frøene hjælper de økologiske avlere til nemmere at kunne genfinde frøene i jorden, når de vil kontrollere såtæthed og sådybde. Desuden bliver overfladen på frøet glattere, og det letter udsåningen med nogle typer såmaskiner, skriver SeedCom på sin hjemmeside.

En stor del af gulerods-, løg- og rødbedesorterne til økologisk dyrkning har fået den hvide farve.

Økologiske regler har vi selv valgt

Landmand Brian Fruergaard-Roed ser en afgørende forskel mellem at drive en økologisk og en konventionel bedrift. De regler, der følger med økologien, er selvvalgte

En tung dyne af skyer ligger over landskabet, og kold regn øser ned over græsmarkerne ved Grøndalsgaard ved Nørager i Himmerland.

Her driver Jens og Brian Fruergaard-Roed, far og søn, et økologisk kvægbrug med 330 malkekøer og 200 kvier. Den stride regn er skyld i, at 32-årige Brian Fruergaard-Roed overhovedet har tid til at snakke, for egentlig skulle dagen have været tilbragt i marken. Denne tirsdag er den plan lagt brak. I stedet sidder vi i køkkenet med kaffe i kopperne.

Brian Fruergaard-Roed fortæller om livet som økologisk landmand, der både har budt på udfordringer og personlig tilfredsstillelse siden omlægningen i 2009, en ændring som både far og søn var ganske enige og åbne om.

- Vi lagde ikke skjul på, at vi skulle til at lægge om. Det syntes vi egentlig var meget sjovt at fortælle. Det var de færreste, også af de konventionelle landmænd, der så skævt til det. De fleste var sådan set noget nysgerrige, for det havde de nok ikke lige set komme, især fra min far! Men han har en god evne til, at uanset hvad vi gør, så er det det, vi gør. Så da vi var konventionelle, så var det det - men nu, så er det det her, siger han.

Brian Fruergaard-Roed lægger ikke skjul på, at årsagen til omlægningen i første omgang var økonomi, ikke mindst fordi de i 2008 investerede i yderligere en ejen-

dom med 100 hektar jord:

- Det gik jo rigtig godt i det herrens år 2008, hvor alle kunne gå på vandet. På grund af købet af svineejendommen stod vi med et for stort areal i forhold til antallet af køer. Da vi købte gården, var vi da også bevidste om, at den ville påvirke resultatet negativt. Men som tingene udviklede sig, blev vi nødt til at træffe en strategisk beslutning om at hæve resultatet på en eller anden facon. Og det havde vi to muligheder for; enten skulle vi bygge og have nogle flere køer og fylde op til 2,3 dyreenheder pr. hektar, eller også skulle vi beholde de køer, vi havde, og lægge om til økologi. Det sidste var både den hurtigste og den likviditetsmæssigt mest fornuftige beslutning. Så det gik vi gang med, fortæller han.

Afregning og image

I det regnestykke betød det daværende ekstra tillæg for økologisk mælk på 68 øre pr. kg en hel del. I dag er ekstrabetalingen faldet til 55 øre, men den unge landmand fortryder alligevel ikke omlægningen til økologi - af nogle helt andre årsager end penge.

- Det er rart at have en produktionsform, som har et godt image. Man kan diskutere, om det image er berettiget, men, jeg synes, det er dejligt i hverdagen. Når man kommer rundt i andre sammenhænge og siger, at man er økologisk landmand, så bliver folk lige pludseligt nysgerrige på en positiv måde i stedet for at komme med kritiske spørgsmål, oplever Brian Fruergaard-Roed. Men den største personlige ændring for Brian Fruergaard-Roed har måske været hans eget syn på de ekstra regler, der gælder for økologiske landbrug.

- Der er flere regler at holde styr på og flere papirer! Men

dem oplever jeg faktisk lidt anderledes end de generelle regler for landbruget. Når jeg sidder på kontoret, og de her regler kommer op, så siger jeg hver gang til mig selv: Jeg kendte reglerne, jeg har selv sagt ja, og jeg får jo merprisen for det.

- Det gør ikke, at jeg er enig i alle reglerne for økologisk landbrug. Nogle af dem er mere ideologiske, end de er faglige. Men det vidste jeg jo, da jeg sagde ja, siger han.

Faglige udfordringer

Før omlægningen udførte AgriNord et omlægningstjek på gården, og det viste, at der var gode muligheder, blandt andet fordi gården havde et stort areal og en høj andel græs, som efter fem årlige slet blev udfodret som ensilage til køerne, som dengang stod på stald året rundt.

Brian Fruergaard-Roed oplever ikke, at der i de økologiske regler er mange begrænsninger i forhold til konventionel drift:

- Vi kørte i forvejen med høj græsandel i foderet - den er så vokset, fordi vi har skubbet majs helt ud. Vi kører med så små udbytter i øko-

logisk majs, at de bliver for dyre at bruge. Men der er mange, der holder ved dem endnu. Så de største omvæltninger har jo været køer på græs, og så at fodringen er gået fra halv majs til ingen majs og hel græs.

Det har til gengæld været en udfordring at lære at have 300 køer på græs. Sidste års store regnmængde ødelagde for eksempel drivvejene til græsmarkerne. Det betød mange klovskader. Det har Jens og Brian Fruergaard-Roed taget konsekvensen af, og i år er der investeret i gummi-måtter til drivvejene. Men også i selve afgræsningen af markerne har der været ting at lære og optimere.

- Det handler i høj grad om at få køerne ind i folden, når græsset har den rigtige længde, og lade dem gå i det rigtige antal dage. Får man køerne lukket ind på en fold, hvor græsset er for langt, så går de bare og slæber gødningen rundt, og så vil de ikke æde det. Så får de ædt for lidt, og så er man nødt til at fodre mere på stald. Det er en kunst, som det tager lidt tid at lære - åbenbart. Nu prøver vi med en ny strategi

i år med nogle flere folde, hvor køerne ikke skal gå så længe, og vi regner så med at få noget mere stabilitet i det. Det er nemmere at springe en lille fold over end en stor fold.

For at fokusere på de faglige udfordringer er Brian Roed-Fruergaard nu med i en erfa-gruppe, hvor der kun er økologer. Både under omlægningen og i driften generelt har det været godt. Hos kollegerne ser han, at det kan lykkes. En af de økologiske landmænd i erfa-gruppen har en ydelse på over 11.000 kg. pr. malkeko. Med inspiration fra kollegerne i erfa-gruppen vil Brian i år forsøge sig med helsæd i foderet.

Som Brian Fruergaard-Roed siger:

- Vi er jo altid i bevægelse. Så der er altid et eller andet, der kan fintunes eller ændres.

gisk Slagterfestival. Her deltager 500 forbrugere, som i løbet af fire timer møder avlerne, der fortæller om deres produkter, ligesom der er frokosttallerken med et udvalg af de økologiske lækkerier og f. eks. indlæg fra den lokale slagter, der fortæller om, hvordan man parterer lam eller gris.

- Vi har været i gang i tre år, og vi prøver at få spredt budskabet om produkterne fra ådalen. Det skal løbes i gang, og vi skal have lært folk at købe ind på kroen, men festivalen er blevet en kæmpesucces, hvor vi ser nye ansigter hver gang, siger Kim Buus.



Jeg er jo ikke enig i alle reglerne, siger Brian Fruergaard-Roed.

Økologisk halalkød til Dubai

Mens flere danske institutionskøkkener efterlyser økologisk halalkød til muslimske børn og unge, bliver øko-oksebøffer fra halalslagtede dyr snart tilgængelige i Carrefours supermarkeder og enkelte slagterbutikker i Dubai. Ifølge Obeorganic.com er det OBE Organic i Australien, som skal levere kødet til den næststørste af De Forenede Arabiske Emirater. I første omgang er der kun tale om 500-1000 kg om måneden. OBE Organic eksporterer i forvejen til Kuwait, Egypten, Japan, Syd Korea, Hong Kong, Taiwan, Singapore, Malaysia, Indonesien og USA.

Nye regler for mælkekvote

Det skal være nemmere at få gratis mælkekvote som nyetableret. De hidtidige begrænsninger om alder forsvinder, fremgår det af et forslag til bekendtgørelse, som i øjeblikket er i høring. Hidtil har man skullet være mellem 22 og 41 år for at få tildelt kvote, men den aldersbegrænsning lægges der altså op til at afskaffe. Ligeledes skal det ikke længere være en betingelse, at man har etableret sig inden for de seneste fire år. Fremover skal man også regnes som nyetableret som mælkeproducent, selv om man har drevet landbrug med andre produktioner tidligere. Man må dog ikke have haft mælkeproduktion på ejendommen inden for de seneste fire år.

Gram Slot skifter mejeri

Arla Foods Ørbæk Mejeri på Fyn har overtaget tapningen af økologisk drikkemælk i poser for Gram Slot i Sønderjylland. Ifølge direktør Svend Brodersen fra det delvist Rema 1000-ejede slot fungerede det tidligere samarbejde med Osted Mejeri perfekt, så når tapningen flyttes, skyldes det udelukkende ønsket om at mindske transporten af mælken, som bliver solgt i Rema 1000-butikker over hele landet. Med den nye aftale får Gram Slot ifølge nyhedsmagasinet Mejeri desuden mulighed for at benytte Arlas distributionsnet, der leverer fra dag til dag. Slotsmælken findes i dag i varianterne let-, mini- og skummetmælk.

Det handler om kvalitet - uanset produktionsform

MERVÆRDI: Tine og Jan Thybo driver en økologisk svinebedrift og en gårdbutik, hvor responsen fra kunderne er øjeblikkelig

Var det ikke for de halvcylindrerformede buer på markerne, ville Johannesminde ligne en hvilken som helst anden, mindre gård i Danmark. Nu er Johannesminde i stedet en økologisk svinebedrift, en af kun 20 større økologiske svinebedrifter i Danmark, hvor tre kæmpestore, hvide pyrenéerhunde til dagligt sørger for at holde rævene væk fra grisene på markerne.

Ejerne, Tine og Jan Thybo, har siden 2003 drevet landbruget, der blev overtaget ved en tvangsauktion i 2003. I de første tre år producerede de konventionelle frilandsgrise. Ønsket var egentlig at lægge om til økologisk drift med det samme, men som

Tine Thybo siger:

- Så havde vi ikke fået lov af banken, da!

I 2006 blev produktionen lagt om, hvilket ikke lader sig gøre uden videre, når man har en besætning på 110 søer og en årlig produktion på cirka 2.000 slagtesvin. Første etape gik ud på at finde økologisk drevet jord i nærheden. De slagtesvin, der var produceret konventionelt, blev på gården, mens alle søerne med "tilbehør" blev flyttet over på den økologiske jord.

- Det var et kæmpe arbejde at flytte søer og hytter og alting. Det betød, at alle de smågrise, der kom ud af det derovre, blev økologiske. Så vi havde en besætning derovre, der producerede økologiske slagtesvin, mens de svin, der var født konventionelle, gik her. Vi havde to sæt foder og meget, meget mere papir, end man drømmer om. Jan havde ét SE-nummer til den økologiske bedrift, og jeg havde et andet til den konventionelle, og vi skulle lave to sæt regnskaber. Det

var fuldstændig åndsvagt, men sådan var det. Vi gjorde det selvfølgelig, fordi vi kunne se at prisen på økologisk svinekød blev god. Jeg tror, vi fik dobbelt pris for kødet dengang. Så vi så en supergod forretning, men vi havde altså også dobbelt så meget arbejde det første år, fortæller Tine Thybo, der i dag har ansvar for kontoret og for gårdbutikken, mens Jan Thybo står for svinene og markerne, i alt cirka 120 hektar.

Direkte respons fra forbrugerne

Gårdbutikken er ifølge Tine Thybo et af de vigtige elementer for bedriften i dag. Ikke alene omsætningen, der med halvanden million kroner sørger for at 'det er sjovt', som Tine Thybo udtrykker det, men også på grund af den daglige kundekontakt.

- Vi får respons fra slutbrugerne hele tiden, og det er meget, meget vigtigt. Jeg snakker med landmænd, som slet ikke ved, hvad slutbrugeren egentlig vil have. I erfaringsgruppen har vi tit en helt



Jan Thybo med en af de 110 søer, der tilsammen producerer 2.000 slagtesvin hvert år.

anden tilgangsvinkel til diskussionerne, fordi vi har den direkte kontakt til forbrugerne. Vi har også rigtig mange forespørgsler fra kunder, om vi kan lave det ene eller det andet. Hvis f.eks. brødrene Price har vist en ret, så kan jeg være sikker på at få en forespørgsel på det, siger Tine Thybo, og slår derefter en pæl igennem fordomme og avisernes skrivelser om, hvem den økologiske forbruger egentlig er:

- Det er altså noget ævl, at det er nogle bestemte mennesker med nogle bestemte uddannelser og bestemte indkomster, der handler økologisk. Det er i hvert fald ikke det, vi ser her. Det er alle typer af mennesker, der kommer i butikken. Jeg havde besøg af en ung mand, der lige var blevet arbejdsløs, og som købte ind for 1.500 kroner, fordi han ville være sikker på at have noget ordentlig mad, fortæller hun.

Hun bytter en del af sine svi-

neprodukter med andre økologiske producenter, så hendes gårdbutik også sælger grøntsager, fjerkræ og andre varer.

Kvalitet er kernen

En ofte ført diskussion mellem tilhængere af henholdsvis økologiske og konventionelt dyrkede produkter er kvalitet. Tine Thybo mener imidlertid, at den diskussion er mere eller mindre formålsløs:

- Man skal være helt klar over, at økologi ikke har nogen berettigelse i sig selv. Man skal ikke købe det, fordi der står økologi på. Jeg går ikke ned i et supermarked og køber en økologisk frugt, hvis den er runken, for så er der intet formål med det. Den skal være frisk. Det er også det, folk kommer her for. De vil have noget ordentligt.

Kvalitet i stalden

For økologiske producenter af grise er der nogle særlige udfordringer med at skabe kvalitet i stalden, hvor slagtegrisene opholder sig.

- Hver mand opfinder sin stald, som det er i øjeblikket. Det er utroligt dyrt at eksperimentere med. Derfor

sidder jeg også i Økologisk Landsforenings svineudvalg. Vi er nødt til at komme videre med grisene, for der er masser af efterspørgsel efter produkterne. Men staldene skal gøres bedre, for det er nogle investeringer til millioner af kroner og så skal de fungere med det samme, siger Tine Thybo.

- Problemet er, at grisenes adfærd får dem til at gå hen til siderne for at skide, for de er faktisk meget renlige. Men når det så er varmt, så søger de over mod siderne for at ligge og søge kølighed ved væggene. Så bliver de møgbeskidte og det tiltrækker rigtig mange fluer og det lugter. Det virker faktisk ikke særlig meget i overensstemmelse med det at være økolog og med dyrevelfærd. Så økologiske slagtesvins udearealer er ofte ulækre, og det er også det, mange konventionelle producenter siger, når de vil kritisere økologi. Problemet er så også, at der er en stor fordampning af ammoniak fra udearealerne, hvis man ikke er opmærksom på at få skrabet rent hver dag. Og det skal man så gøre med håndkraft hver dag, siger Tine Thybo.



Tine Thybo på vej igennem en af lågerne i det tre kilometer lange hegn, der omgiver markerne for at holde ræve ude.

Modstand har blokeret udbredelse af gm-afgrøder i Europa

Europæiske forbrugeres modstand mod gensplejsede fødevarer har effektivt forhindret udbredelsen af gm-afgrøder i Europa. Ifølge Friends of the Earth udgør gm-afgrøder kun 0,1 procent af Europas dyrkede areal, mens det økologiske landbrug nu omfatter 3,7 procent, viser tal fra den grønne naturorganisation. - Politikerne må lytte til den offentlige mening og i stedet styrke kravet om et grønnere og mere sikkert landbrug. Gm-afgrøder bør ikke spille nogen som helst rolle i fremtidens landbrug i Europa, siger Mute Schimpf, der er talsmand for Friends of the Earth på landbrugsområdet.

Danskerne ønsker mere økologi

Danskerne går ind for økologi i de offentlige køkkener. Det viser en repræsentativ ny undersøgelse, som A&B Analyse har lavet for Økologisk Landsforening. Flertallet af danskerne bakker op om regeringens mål om 60 procent økologi i de offentlige køkkener. Hele 72 procent af de adspurgte støtter målsætningen, hvis omlægning til økologi kan gøres, uden at det koster ekstra.

Kommune ansætter fårehyrde

Herning Kommune har indgået en tre-årig aftale med den professionelle fårehyrde Berit Killerich om at pleje 60 hektar hede ved Trehøje og Præstbjerg. Hun skal styre 250 får rundt på arealet. I Danmark findes kun en lille håndfuld professionelle fårehyrder. Men antallet måtte meget gerne komme op, mener man i Landsforeningen for Dansk Fåreavl. For det danske får er efterhånden en truet dyreart. Bestanden er på det seneste reduceret fra 10.000 til 8.700 får. Hvis flere kommuner benyttede får til naturpleje, kunne det ud over at redde natur også redde fårene, mener foreningens formand, Richard Andersen.

Frugt og kød går op i en højere enhed

KONCEPT: Økologen Christian Hansen har udviklet en usædvanlig måde at drive Ryderne Frugtplantage på gennem et samspil mellem plantage og dyrehold

Med udsigt over Randers Fjords udmundning i Kattegat ligger frugtplantagen Ryderne ved Udby. Her har Christian Hansen bevist, at det kan lade sig gøre at producere smagfulde økologiske kødprodukter i et sædskifte med en frugtplantage.

På Ryderne har han i sæsonen kyllinger, ænder, gæs, ammekøer, græskalve og grise under frugttræernes skygge, hvor de selv finder hovedparten af deres foder samtidig med, at de holder rent og gøder jorden. Det betyder, at Christian Hansen ikke anvender gylle - hverken økologisk eller ikke-økologisk. En symbiose, hvor dyr og planter gavner hinanden positivt, lyder konceptet fra Christian Hansen.

Og der kom en helt konkret anerkendelse for indsatsen, da Christian Hansen blev tildelt Børsens fødevarerpris i 2010/11 for sine græskalve. Prisen blev givet både for den høje kvalitet og gode smag såvel som de etiske aspekter i forbindelse med den særlige produktionsform.

Fra bar mark

Christian Hansen har opbygget sin bedrift fra bar mark. Han købte ejendommen i 1987. De 20 hektar var allerede omlagt til økologi. Han startede med at lave læhegn og med at dyrke grøntsager, som blev solgt på Torvet på

Ingerslevs Boulevard i Århus. - Jeg ville gerne have en bedrift, hvor det ikke var nødvendigt at investere voldsomt, så man hele tiden kunne klare det, fortæller Christian Hansen om starten. Sideløbende med grøntsagerne begyndte han at etablere frugtplantagen. Efter 10 år nedtrappede han grøntsagerne i takt med, at han satsede på fjerkræ for at realisere sin ide om samproduktion - også fordi det var svært at få tid til at holde rent mellem træerne.

Christian Hansen fik gang i produktionen med en række udrangerede togvogne som huse til kyllingerne. Han fik i første omgang også afsætning af kyllingerne gennem Coop.

- Det passede slet ikke til min størrelse at levere til Coop. Jeg havde ikke volumen til det, og derfor skulle jeg også have en højere pris, fortæller Christian Hansen, som siden selv har sørget for afsætningen.

Ænder og gæs

I arbejdet med samproduktionen af kyllinger og frugt opdagede Christian Hansen også, at nogle træer fik problemer med for meget kvælstof. Løsningen blev at styre tildelingen af kvælstof med gæs, ligesom Christian Hansen fandt ud af at finde et mere fornuftigt leje i fjerkræproduktionen, så sædskiftet kom til at fungere optimalt. Det kræver megen plads at producere ordentligt fjerkræ, mener Christian Hansen.

På Ryderne udnytter man dyrenes forskellige naturlige egenskaber, når de går i frugtplantagen. Populært beskrevet formulerer Christian Hansen det sådan, at gæssene fungerer som plæneklippere, ænderne som gød-

ningsspredere, mens kyllingerne bekæmper skadedyr. Gæssene spiser græs, ukrudt og nedfaldsfrugt og lever i lange perioder af det, de kan finde, når de bevæger sig rundt i plantagen. Ænderne bevæger sig ikke så meget rundt, men bliver ved deres foder og badevand. Christian Hansen har derfor fundet ud af at flytte badevandet rundt i plantagen, og så følger ænderne gladelig med, så de hele tiden kommer på nyt græs. Kyllingerne gør god gavn i frugtplantagen, fordi de tager mange af de larver og insekter, der ellers ville skade træerne. Kyllingerne har fået nye huse tæt ved plantagen, som de bruger om natten.

Kalve, køer og grise

I 2007 kom Christian Hansen med i projektet om produktion af Jersey græskalve, et projekt der også fik støtte fra Dyrenes Beskyttelse.

Kalvene går sammen med ammekøer på åbne marker og i frugtplantagen. I begyndelsen drikker kalvene mælk fra ammekøerne, men siden æder de som køerne græs, lidt hø, nedfaldsfrugt og den pulp, der er til overs fra produktionen af Rydernes æblemost. Kalvene slagtes efter otte måneder i oktober/november, og produktionen giver kød af rigtig god spisekvalitet. På samme tidspunkt slagtes ammekøerne, og det giver også smagfuldt kød, fordi de har ædt frisk græs og æbler helt frem til slagtingen.

Sidste år prøvede Christian Hansen sig også med opfedning af grise af sortbroget landrace. To søer og 17 grise havde en herlig tid i frugtplantagen, hvor de åd gamle blommosten, blomster og æbler.

- Det gav en vidunderlig smag, men grisene blev for fede. Løsningen er nok at få fat på en krydsning med en mere kødfuld gris, fortæller Christian Hansen om forsøget.

Direkte salg

Frugtavlens er stadig det essentielle i produktionen på Ryderne. Der er en halv snes æblesorter, en håndfuld pæresorter foruden forskellige blommesorter, kirsebær og hasselnødder. På torvet i Århus kan forbrugerne se, hvordan den friske æblemost presses i den transportable æblepresser.

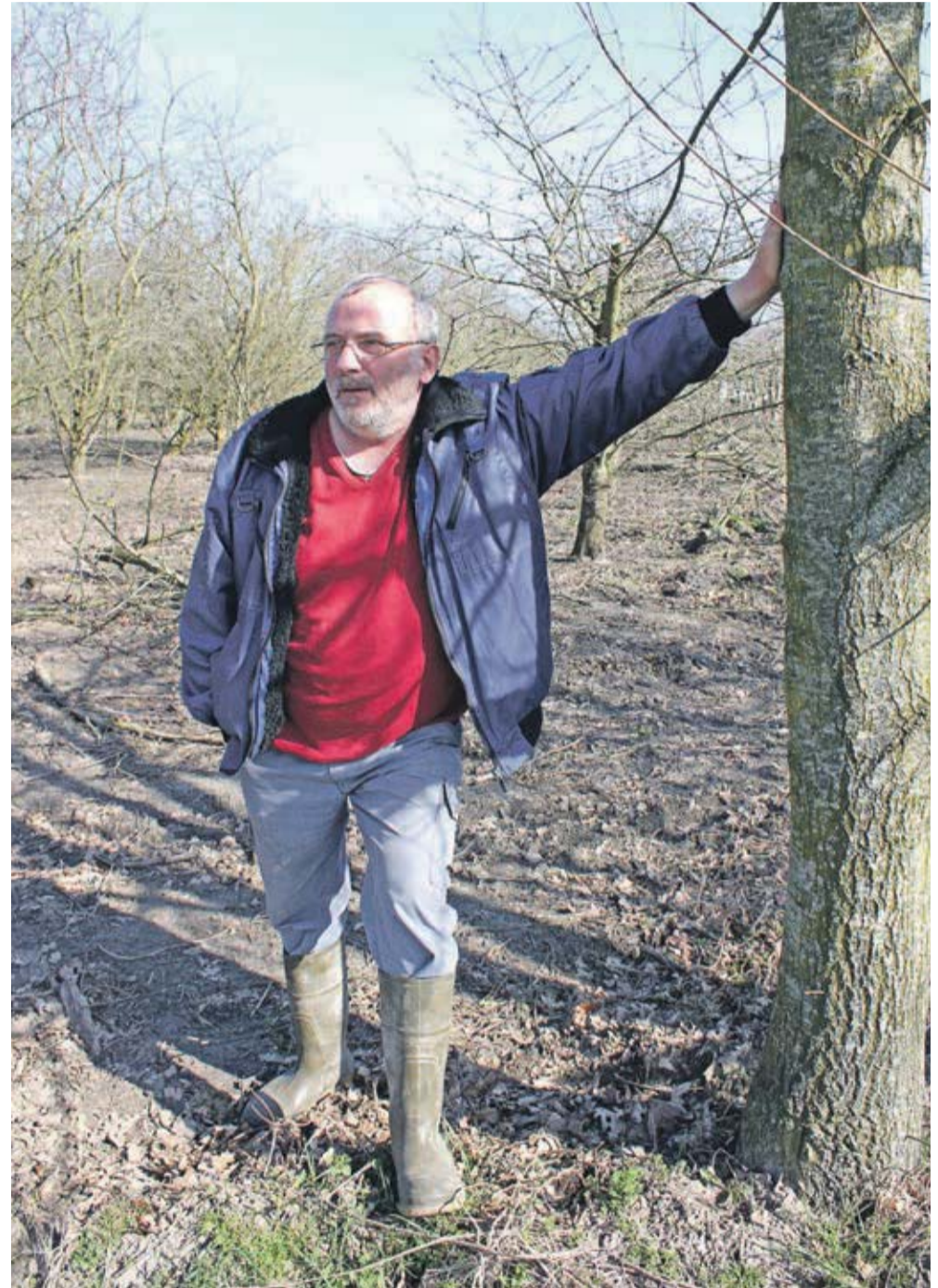
I dag er torvet på Ingerslevs Boulevard i Århus afsætningskanal for Christian Hansen sammen med gårdens netbutik. Tidligere solgte han også en del ænder og gæs til andre gårdbutikker og specialbutikker over hele landet. Aftalen med Dyrenes Beskyttelse gav også afsætning, ligesom tildelingen af Børsens fødevarerpris hjalp til med at udbrede kendskabet til produkterne fra Ryderne.

Christian Hansen har også solgt til gourmetrestauranter og haft samarbejde med blandt andet Svineriet i Århus.

Den økonomiske krise kan dog mærkes på afsætningen af især kalvekødet. Men Christian Hansen går fortsat efter den direkte afsætning, så han undgår supermarkeds-kædernes prispress.

- Men man skal vide, at direkte afsætning kræver rigtig meget arbejde, konstaterer Christian Hansen.

Christian Hansens søn kom for halvandet år siden hjem for at hjælpe på bedriften.



Christian Hansen driver frugtplantage, og i sommerhalvåret sker det med kyllinger, ænder, gæs, kalve og køer mellem frugttræerne.

Forsker: Sats på ulands-økologi

Diskussionen, om økologisk landbrug kan dække det stigende behov for fødevarer til en voksende verdensbefolkning, er forældet og forfæjet. Vestens intensive landbrug skal og kan ikke brødføde verden, mener Paul Rye Kledal, direktør og forsker i Institute of Global Food & Farming.

En total omlægning til økologi vil resultere i faldende udbytter i industrilandene, mens de mindre landbrug i u-landene vil opleve en vækst. Og det er i u-landene, løsningen skal findes, mener - 82 procent af jordens befolkning bor i u-landene, så det er ikke ilandenes jordbrug, hvad enten det er konventionelt eller økologisk, der bærer løsningen af ulandenes fødevarerbehov, siger han i Natur & Miljø. forskeren.

To mio. i merpris for dansk produktion

Virksomheden Aarstiderne kunne spare to millioner kroner om året, hvis den købte alle varer til de populære økologiske abonnementskasser i udlandet, i stedet for selv at dyrke en stor del af dem på gårdene Barritskov, Billeslund og Krogerup. Det fremgår af en ny rapport fra Fødevarerøkonomisk Institut om vilkårene for dansk landbrug og fødevarerproduktion. Den teoretiske besparelse skyldes, at de danske lønninger er højere end i de lande, varerne i givet fald ville blive importeret fra. Det fremgår dog klart af rapporten, at Aarstiderne ikke har nogen planer om at stoppe produktionen i Danmark. Tværtimod ser virksomheden de svære vilkår i Danmark som et incitament til kreativitet og innovation.



Far og søn er blevet partnere i gaardbutikken.dk. Fra venstre er det Svend Ove Jørgensen og Morten Klit.

Gårdbutik fik storkunde

INVESTERING: Nyt koncept og eget pølsemageri med produktion af økologiske pølser og kvalitetspålæg efter gamle håndværks-traditioner puster nyt liv i gårdbutik

Hellere lille og vågen end stor og doven. Det passer på det otte hektar store økologiske Bodebjerg Fårebrug ved Glamsbjerg, som er på vej til en fordobling af omsætningen i den tilhørende gårdbutik, efter at kæden Emmerys kom på kundelisten i marts. Ejendommen har ellers været drevet som deltidslandbrug, og gårdbutikken skulle bare løbe rundt. Men i år ser det ud til at blive en forretning med overskud.

- Vi havde ikke drømt om at tjene penge og kunne leve af det. Men det er en stor inspiration, når man får nye kunder, siger Svend Ove Jørgensen.

gensen.

Satser på udvikling

Det er en helt bevidst fokus på udvikling, der har ført til fremgangen. Den tog for alvor fart for tre år siden, da de tog en nybygget og større gårdbutik i brug. Det gav plads til en udvidelse af sortimentet, således at de også kunne forhandle økologisk svine- og oksekød samt kyllinger ud over lammekødet fra egen avl, der indtil da havde været det eneste kødprodukt. En samarbejdsaftale med andre økologiske producenter sikrede leverancer af slagtedyr. Butikkens udvalg af kolonialvarer blev også udvidet.

Ved samme lejlighed stiftedes et anpartsselskab bag gårdbutikken, og her fik Svend Ove Jørgensen sin søn, Morten, med som partner. Butikken skiftede også navn fra Gårdbutikken Bodebjerg til gaardbutikken.dk. En ny webside med tilhørende netbutik blev lanceret, så

kunderne kunne bestille deres varer på hjemmesiden og få dem leveret ved døren.

Lejer slagterbutik

Da butikkens tidligere leverandør af pålægsprodukter stoppede som slagter og flyttede til Sjælland og efter at have ledt efter forskellige andre løsninger, opstod visionen om selv at producere økologiske spegepølser, grillpølser og andet pålæg af høj kvalitet uden kemi. Oprindeligt var planen at bygge pølsemageri ved ejendommen på Bodebjergvej, men finanskrisen gjorde det umuligt at finansiere et nybyggeri.

Løsningen blev i stedet at leje en tidligere slagterbutik i Glamsbjerg, som efter en renovering og indretning med maskiner og udstyr er godkendt til produktion af charcuteri- og pølsevarer. Her residerer Morten, som – i øvrigt af den tidligere slagter – er blevet oplært i produktion af pålægsvarer på den gode, gammeldags facon

uden bindemidler og tilsætning.

- Satsningen på kødpålæg har betydet, at vi har kunnet opbygge en kundekreds, der består af hoteller, cafeer og andre fødevarerbutikker, som er glade for vore produkter, forklarer Svend Ove Jørgensen.

Syv dage om ugen

Selv om omsætningen er steget støt, så er omkostningerne samtidig også øget.

- Der skal meget til for at få det til at løbe rundt, og derfor har vi med hjælp fra Økologisk Landsforening arbejdet på at finde større kunder. Det er lykkedes, og det er først og fremmest Emmerys, der har ændret situationen meget positivt, uddyber Svend Ove Jørgensen.

Glad gartner

TORVEHANDEL: Hollandske Endrik Maat har stået på torvet i Vejle i 20 år, hvor han sælger sine økologiske og biodynamiske grøntsager – de fleste af egen avl fra Gartneriet Rødmosse

Gartneriet Rødmosse ved Vejle består af et 1.400 kvadratmeter stort, uopvarmet drivhus og halvanden hektar frilandsgrøntsager.

Dertil kommer en ejendom på otte hektar, hvor det meste er græs til ammekøer, heste og nogle får, som i øvrigt forsyner gartneriet med gødning.

Gartner på Rødmosse er Endrik Maat, hollænder af herkomst og kommet til Danmark, fordi han blev gift med en dansker. Han driver bedriften biodynamisk og i de sidste mange år uden fast medhjælp.

Det var et eksisterende gartneri, Endrik overtog for 20 år siden. Dengang blev der både dyrket til eget torvesalg og til grossister. Det kunne gå i begyndelsen, da økologien i Danmark ikke var så omfattende som i dag. Men siden kom der mere gang i handlen.

- Grossisterne krævede større og større mængder, og vi kunne ikke følge med, selv om vi efterhånden havde fået både fuldtidsansatte og ekstra medhjælp. Det tager tid at drive torvehandel, der skulle købes varer hjem, organiseres og planlægges for medarbejderne. Dertil havde vi også en lille lokal abonnementsordning, der skulle passes. På et tidspunkt besluttede jeg, at det ikke var umagen værd. Indtjeningen er ofte den samme, om du sender mange varer til lav pris af sted til grossisten, eller om du kører på torvet med små mængder til højere pris, konstaterer Endrik Maat

Klarer bedriften alene

På det seneste har Endrik dog fået lidt medhjælp igen. Men ellers har den energiske hollænder klarer bedriften helt alene i mange år. Omsætningen i gartneriet er på en million kroner om året, så det er mange kg, gartneren på Rødmosse dyrker og håndterer, enten de bliver solgt på de to ugentlige torvedage i Vejle eller fra gartneriets adresse i Tiufkær syd for Vejle. Og to torvedage kræver vel at mærke også to arbejdsdage plus indhøstning, pakning af bil, indkøb m.v.

- Det kræver meget arbejde og er ikke en guldgrube, men det er dejligt arbejde. Derfor gør jeg det. Man går træet i seng om aftenen, men med ren samvittighed, fordi man har frembragt varer uden giftstoffer. Varerne er ikke fejlfrie, men der er til gengæld intet skjult. Og jeg afleverer jorden ren igen. Som biodynamiker anvender jeg jo også naturpræparater, som er med til at styrke og modne jorden, uddyber Endrik Maat.

Bredt og dybt udvalg

På Rødmosse dyrkes stort set hele spektret af grøntsager. Som illustration af sortimentets omfang kan nævnes, at der afhængig af sæson er 70-80 prisskilte fremme ved boden på torvet. Og antallet af varianter er stort. Alene krydderurter omfatter 60-70 forskellige slags. Rødmoses egen avl er biodynamisk, mens indkøbte varer som oftest er økologiske.

Der er travlhed om lørdagen i den store bod på Torvet i Vejle, som i øvrigt er indrettet efter selvbetjeningsprincippet med kurve og poser, så kunderne selv kan fylde op før betalingen. På en meget god lørdag kan omsætningen godt nå 20.000 kr. Her er medhjælp helt nødvendig.

- Kunderne kan lide, at der er et stort udvalg som i supermarkedet, og hvis vi skulle

Græs i omdrift kan få miljøstøtte

EU-Kommissionen har godkendt, at man kan få 1-årig miljøstøtte til græsarealer i omdrift, oplyser NaturErhvervsstyrelsen. Hidtil har det kun været muligt at søge støtte til permanente græsarealer. For at opnå støtte skal græsarealet være berettiget til Enkeltbetaling, man må ikke anvende gødning eller pesticider, og man skal pleje arealet med enten afgræsning eller slæt. Man kan få et tilskud på 1.650 kr./ha, hvis arealet afgræsses, og 900 kr./ha, hvis man tager slæt. Støtten gives ud over enkeltbetalingen for arealet.

BASF dropper gmo i Europa

Kemi- og planteforædlingskoncernen BASF har besluttet at stoppe udviklingen af gensplejsede kartofler til det europæiske marked. Samtidig nedlægger BASF to forskningsafdelinger i Tyskland og Sverige og flytter det meste af sin gmo-udvikling til USA.

- Der mangler accept af bioteknologi i store dele af Europa – det gælder hovedparten af forbrugerne, landmændene og politikerne. Derfor giver det ikke forretningsmæssig mening at blive ved med at investere i produkter udelukkende til dyrkning på dette marked, siger Stefan Marcinowski, BASF's direktør for plante-bioteknologi.

Forskere vil hegne uden tråd

Fremtidens dyrehegn er måske trådløst. I Norge er forskere i gang med at teste et GPS-styret hegn på får, geder og rener. Systemet, der hedder NoFence, fungerer sådan, at dyret via et halsbånd får et lydsignal, når det nærmer sig det usynlige hegn. Lydsignalet stiger, jo nærmere, det kommer, og på et tidspunkt får dyret et elektrisk stød. Lyd og stød skal få dyret til at trække sig tilbage.

Forskerne skal både undersøge, om det trådløse hegn fungerer i praksis, og om dyrevelfærden er i orden, skriver FÅR. Fidusen ved systemet er, at det nemt kan anvendes til hegning af store naturarealer. Spørgsmålet er, om dyrene bliver stressede af systemet, og om de er i stand til at lære, at lyd betyder ubehag.

får energi ved at møde kunder

rende rundt efter radiser og gulerødder hele tiden, så fik vi ikke tid til at tale med kunderne. Derfor har jeg indført muligheden for, at kunderne selv finder deres varer, forklarer Endrik Maat.

Mennesker mødes

Men her hører sammenligningen med supermarkedet også op. Dialogen med kunderne er en helt central del, når man driver torvehandel, uanset om det er faste kunder eller strøgekunder.

- Grundstammen er faste kunder, der kommer fra en til fire gange om måneden. De lægger bare varerne i indkøbskurven, og de ved, at de får kvalitet. Vi har alligevel en dejlig dialog om, hvordan det går på arbejdet, eller hvor de har været på ferie. En god snak med en strøgekunde er også vigtig, fordi man kan hjælpe med at vælge krydderurter eller lignende. Det kan være en hyggelig engangskunde, men det kan også blive en fast, lyder det fra Endrik Maat.

Gartneren fra Rødmoser fremhæver vigtigheden af at møde forbrugeren.

- Dialogen menneske til menneske er netop dér, hvor økologien og det biodynamiske skal leve. Det kan ikke ske på samme måde i supermarkedet. Det gælder også, når forbrugeren møder bonden på bedriften. Jeg har børnehaver og skoleklasser på besøg et par gange om året. Vi kører med traktor, ser på dyrene og smager på grøntsager. Det handler om at formidle begejstring, siger Endrik Maat.

Mødet mellem mennesker er i det hele taget vigtigt i den biodynamiske tankegang.

- Jeg møder glade kunder, og det bringer jeg hjem til landbruget, uddyber Endrik, som derfor heller ikke kunne affinde sig med kun at drive torvehandlen. Det er netop sammenhængen mellem

selv at producere og stå for afsætningen direkte til forbrugeren, som skaber helheden.

Lokal opbakning

Det er ikke tom snak, når Endrik Maat fortæller om værdien af den tætte kontakt med kunderne. I mange år har der eksisteret en vennekreds om gartneriet. Den så dagens lys, da Endrik kaldte gartneriets trofaste kunder sammen efter sin skilsmisse tilbage i 2000. Dengang blev han alene om gartneriet og havde brug for at styrke båndene til kunderne. I årene efter er der holdt gårdråd fem til seks gange årligt, hvor gartneriets forhold er blevet drøftet, ligesom kunderne har været med til at arrangere forskellige aktiviteter som f. eks. høstmarked.

I foråret 2011 etableredes vennekredsen formelt som foreningen Rødmoser Venner med bestyrelse, og hvor medlemmerne aktivt støtter op om gartneriet, enten det drejer sig om at lave en ny hjemmeside, udsende nyhedsmail eller frivilligt hjælpe til med lugning eller uddeling af smagsprøver i forbindelse med torvedagene. Foreningen vil hjælpe med at sikre gartneriets fremtid, og at det forbliver privat-ejet. Selv om omsætningen generelt er steget pænt gennem de sidste mange år, så var den hårde vinter for to år siden, og i en periode et vigende salg på grund af finanskrisen, en svær tid for Endrik Maat at komme igen. Men der blev lavet en redningsplan, og den blev gennemført med hjælp fra gartneriets vennekreds, der stillede billig lånefinansiering på benene.



Den glade gartner på Rødmoser Gartneri, Endrik Maat, står her med krydderurter til udplantning. Sortimentet af krydderurter når helt op på 60-70 forskellige slags.

Affald er milliarder værd

Der er milliarder af kroner at hente i danskernes køkken- og haveaffald, som i dag går op i røg eller rådner i genbrugsstationernes kompostbunker. Det viser en opgørelse, som rådgiverfirmaet Niras har udarbejdet. Ifølge den kan vi udnytte så meget køkken- og haveaffald samt spildevandsslam til biogas, at det i runde tal kan give en omsætning på mellem 600 millioner og en milliard kroner om året for biogasanlæggene.

Opgørelsen medregner både værdien af at modtage affaldet, som bl.a. forbrændingsanlæggene i dag får penge for, og salget af energien fra produktionen af biogas, skriver Ingeniøren.

Verden i biodiversitets-krise

Videnskabsfolk er enige om, at Jorden befinder sig midt i en gigantisk biodiversitetskrise, hvor arter forsvinder med en hastighed, der 100-1000 gange den naturlige baggrundsrate for uddøen af arter. Vi befinder os i den 6. masseudryddelsesperiode i Jordens historie, og mange helt livsnødvendige økosystemer ødelægges med tilsvarende hast. Tidligere tiders masseudryddelser var forårsaget af globale ændringer i klima og atmosfære, vulkansk aktivitet osv. - den seneste for 65 millioner år siden. Denne gang er arternes udryddelse et resultat af påvirkning fra en enkelt dominerende art – mennesket. FN har nedsat et naturpanel, IPBES, der skal forsøge at gøre klimapanelet kunsten efter: at få politikere, erhvervsleder og befolkninger til at tage hånd om situationen, skriver ICROFS.

Advarer mod RoundUp

Glyphosat – det mest udbredte ukrudtsmiddel i Danmark og aktivstof i blandt andet RoundUp – er under mistanke for at kunne forårsage en række sygdomme, herunder cancer, fosterskader, parkinsonisme og andre sygdomme i nervesystemet. Desuden kan glyphosat skade natur og miljø. Det skriver Økologisk Landsforening, Greenpeace, NOAH og FDB i et fælles brev til miljøminister Ida Auken. Anledningen er, at EU's miljøministre snart skal tage stilling til, om det i EU skal være tilladt at dyrke to slags gensplejset majs, som kan tåle sprøjtning med glyphosat. De to gmo-majssorter, GA21 og Mon88017, kan i dag lovligt importeres og bruges i fødevarer og foder i EU, men må ikke dyrkes i unionens medlemslande.

Ja eller nej til økologi?

Hvorfor siger nogle landmænd ja, mens andre siger nej. Hvorfor siger landmænd ja til økologi? Er det økonomi, dyrevelfærd, miljøhensyn eller helt andre overvejelser, som ligger bag. Hvorfor siger andre nej. Er det driftsformen, de mange restriktioner eller er det økonomiske incitament for lille?

Det vil vi gerne vide. Hvis du vil bruge nogle få minutter på at besvare vores spørgsmål, vil vi gerne kvittere ved at give dig mulighed for at vinde en Ipad. Vi sætter een på højkant for hver 50, som svarer. Vinderne af Ipad's får direkte besked. Udfyld spørgeskemaet her og send det til: Den grønne vej, Økologisk Landsforening, Silkeborgvej 260, 8230 Åbyhøj eller gå ind på <http://bit.ly/dinholdning>



Svar & Vind

1. Driver du din ejendom økologisk?

Hvis ja – hvorfor lagde du i sin tid om til økologi:

- Økonomi
- Dyrevelfærd
- Holdning
- Miljø
- Andet

2. Har du overvejet at lægge om til økologi?

Hvis ja - hvorfor:

- Økonomi
- Dyrevelfærd
- Holdning
- Miljø
- Andet

3. Har du fået foretaget omlægningstjek?

- Ja
- Nej

4. Du driver din ejendom konventionelt og har ikke lyst til at blive økolog:

Hvorfor ikke:

- Min ejendom egner sig ikke til økologisk drift
- Jeg tror ikke på økologi
- Jeg ved for lidt om økologi
- Økologi er ikke en økonomisk fordel for mig
- Andet

Navn

Adresse

Telefon

E-mail

Driftsform: konv/øko

Areal, ha

Antal dyr/art

VI OFFENTLIGGØR RESULTATET AF UNDERSØGELSEN I NÆSTE NUMMER AF DEN GRØNNE VEJ - SOM UDKOMMER I JUNI 2012.

den grønne vej

Særudgave af
Økologi & Erhverv

udgivet af
Økologisk Landsforening

Silkeborgvej 260
8230 Åbyhøj
Tlf. 87 32 27 00
www.okologi.dk
Udkommer
4 gange årligt

ISSN 1904-1586

I redaktionen:
Steffen Borch (ansv.)
Erland Rasmussen
Jakob Brandt
Karen Munk Nielsen
Klaus Sall
Bertil Sall



Den grønne Vej udgives med tilskud fra "Grønt Udviklings- og Demonstrations Program, GUDP under Fødevareministeriet".