

Pioneren blandt grossister

Af Kaj Østergaard

PS har besøgt den ubestridte pioner blandt pyntegrøntproducenter - nemlig Poul Andersen, Korinth.

Poul Andersen, der igennem mere end en menneskealder har drevet grossistvirksomhed med pyntegrønt og juletræer, solgte for et par år siden sin omfattende virksomhed til firmaet Johansen og Lei. Poul Andersen nyder nu sit otium i Korinth på Sydfoyn, men der er stadig ofte bud efter ham i den travle pyntegrøntsæson.

Poul Andersen er skovfogedsøn, hans far var skytte og skovfoged først på Tjele og siden i Toft skov, Lille Vildmose. Hans far ville, at han som sine forfædre skulle være skovfoged, men Poul Andersen egnede sig til noget andet.

Han ville have en skov og onkelen tilbød at låne ham penge. De så på mange billige skovejendomme, men det strandede altid på, at de ikke kunne sælge træet, og da krigen kom var det forpasset. Men under krigen blev der mangel på brændsel, så Poul Andersen fik lavet en ret stor virksomhed med stødbrænde og tørv.

Poul Andersen viste allerede tidligt sans for handel. I sin skoletid tjente han penge ved at fange eller skyde krager - han fik 10 øre pr. par krageben. Poul Andersen fandt hurtigt ud af at sætte sine skolekammerater igang med kragerne - de fik så 5 øre pr. par af Poul Andersen, der jo herved lavede en god forretning.

Da han kom rundt i mange skove så han at der var penge i at klippe grønt. Derfor henvendte han sig til de store kirkegårde og solgte ædelgran, rødgran m.v. Poul Andersen gik selv på opdagelse i skovene inden han henvendte sig til skovrideren for at købe grønt, så han vidste, om der var noget af interesse.

I de første årtier var forstfolkene ikke altid opmærksomme på de fortjenstmuligheder, der var i deres kulturer, og mere end én gang har Poul Andersen kunnet korrigerer skovrideren, når denne mente, at der ikke fandtes nobilis på hans distrikt.

Som regel blev der for begge parter en god handel ud af disse skovture. Poul Andersen købte ofte grøntet som selvkli, idet der ikke lokalt var interesse for eller kendskab til selv at oparbejde grøntet. I 1946 kostede nobilis (usorte-



ret) i skoven 35 øre pr. kg, og på auktionen i Odense fik han under tiden 1.60 kr. pr. kg, så det gav blod på tanden.

Starten

Den spæde start blev meget hurtigt fulgt op af relativt store leverancer af ædelgran til kirkegårde. Poul Andersen opererede primært i den centrale og østlige del af Jylland og sendte allerede i krigsårene adskillige tons ædelgran fra Århus Havn til København.

Handelsvirksomheden startede altså på hjemmemarkedet, men meget hurtigt begyndte Poul Andersen at eksportere cypres til Sverige og sendte allerede omkring 1950 adskillige tons til Sverige. I begyndelsen af 50'erne omfattede denne starthandel således 50 tons ædelgran + 50 tons nordmannsgran til det københavnske marked, samt op til 150 tons cypres og andre varer til bl.a. Sverige, hvortil de første mængder sendtes i 1946. Denne eksport sluttede brat i 1967, da der var en, der kunne levere til den halve pris.

Fra 1952 begyndte Poul Andersen at eksportere til Tyskland. Det var navnlig forsyninger til de meget store krigskirkegårde, der satte gang i denne eksport. I 1952 begyndte tyskerne også selv at komme med deres små biler, de købte ædelgran, douglas, grandis, nordmannsgran og nobilis.

Da det rigtig tog fart, blev Willi Reimer i Osdorf den største aftager, og han lavede en stor omlæsningsplads og havde selv en del store lastvogne, som kørte varerne videre sydpå. Reimer aftog ca.

60% af Poul Andersens produktion - fra januar til juni var han oppe på at af-tage 600 tons douglas og tynde ædelgran. Først senere kom de store mængder af nordmanns- og nobilispyntegrønt, først fra Frijsenborg, og senere bredte det sig hurtigt.

Mangel på råvarer

Eksporten voksede, og i midten af 50'erne afsendte Poul Andersen f.eks. 25 togvogne rødgran til Tyskland, samt 2-3 vogne nordmannsgran-klip og ædelgran-klip. Fra midten af 50'erne begyndte eksporten af juletræer, ligeledes til Tyskland.

Poul Andersens optegnelser siger f.eks., at han i 1956 eksporterede 15.000 nordmannsgranjuletræer, og dette tal voksede hurtigt til 60.000 stk. Der var meget stor efterspørgsel efter disse træer, og i det følgende år kunne Poul Andersen sælge alt, hvad han overhovedet kunne indkøbe.

Man kan godt betegne Poul Andersens opstart af grossistvirksomhed som en flyvende firmastart, og det var oftest mangel på råvarer, der begrænsede omsætningen. Siden er eksportmængden gået jævnt opad i slutningen af 50'erne, gennem hele 60'erne og i 70'erne.

De tyske opkøbere var dengang kul- og kartoffelhandlere. De supplerede deres omsætning på kul og kartofler med juletræer og klippegrønt i sæsonen. Senere skiftede de tyske importører karakter, således at juletræerne især importeredes af frugthandlere og klippegrøntet importeredes af kirkegårdsfolk samt regulære kransbindere og gartnerne.

Reklamationer

Allerede dengang kendte grossisterne til reklamationer. Poul Andersen fortæller således om en reklamation fra Midtjylland, hvor køber havde reklameret hele læsset med klippegrønt.

- Jeg kørte straks derned for at tale med den tyske indkøber, siger han. Da jeg kom derned, startede han vor samtale med at være helt oppe i skyerne. Derfor begyndte jeg straks at læsse grøntet på lastbilen igen og fortsatte uanfægtet, indtil tyskerens tone blev noget anderledes.

Da jeg var færdig med at læsse på, kørte jeg uden videre snak nordpå med mit

grønt, men jeg var knapt nok ude af byen, før jeg blev overhalet af tyskeren, der kørte brat ind foran mig, og begyndte at forhandle. Nu var der ikke så meget at reklamere over, og resultatet blev, at jeg vendte bilen og leverede samme ladning en gang til.

I andre tilfælde klarede reklamationen med præcis samme fremgangsmåde som i dag, nemlig at man ved enhver reklamation straks tager bilen, kører ned, kigger på varen, og får talt reklamationen ud af verden. Der var mange reklamationer i starten, men siden er antallet dalet.

I 50'erne og 60'erne var importen til Tyskland kendetegnet ved 5-6 store importører. Disse anvendte hver 5-600 tons, primært af arterne douglas, ædelgran, grandis og en del rødgran. Disse sortimenter gik især til kirkegårde og i mindre udstrækning til kransbinding og dekorationsvarer.

Specielt på kirkegårdene var der i 50'erne og 60'erne en hel del sport i at overgå hinanden, både hvad angår de efterhånden flere danske grossister, og de tyske importører. Poul Andersen var således i slutningen af 60'erne heldig i denne konkurrence, og havde i flere år op til 130 lastbiltræk afsted i hver sæson. Dette klarede Poul Andersen alene både med indkøb og kontrol og selve salget til tyskerne.

Konkurrence blandt danske grossister

I 60'erne kom der flere danske grossister til, bl.a. Nissen, Dansk Træeksport, Reinholdt m.fl., og i 70'erne tog det rigtig fart med at danne flere danske grossistfirmaer. I starten forsøgte en del af disse grossister at samarbejde. Man aftalte indledningsvis, at man skulle dele nogle af markederne, men disse aftaler holdt ikke særligt godt.

Poul Andersen havde ikke svært ved at beholde sine store tyske kunder. Han kunne levere ensartet kvalitet, da han foretog sine indkøb hos de større skovdistrikter i Danmark.

Sortering

Naturligt var der i starten ingen sorteringsvejledning eller regler for, hvordan varerne skulle se ud. Poul Andersen og skovfoged Stubgaard (se PS nr. 3) fra Langesø lavede derfor relativt tidligt i 50'erne et slags reglement.

Dengang som nu var det altid et værre hyr med at få aftalt sortering og priser, og Poul Andersen kan berette om mangen debat og lanvarig diskussion med bl.a. skovfoged Stubgaard om, hvordan reglementet og priserne skulle være. Men det endte altid med, at man før eller siden blev enige om både sortering

og priser. Når først dette var aftalt, var der ingen problemer med leveringen, og priserne fik man altid rede på.

Hvad skal der til at starte som grossist i dag?

Poul Andersen mener, at hvis man skal starte i dag og vel at mærke forventer at kunne skabe en solid og lødig grossistvirksomhed, må man råde over mindst 1 mill. kr. I starten skal man opbygge et tillidsforhold imellem producent, grossist og også over for grossistens købere, og derfor må man betale kontant.

Ligeledes må en ny dansk grossist sætse på andre varer end de traditionelle grossister. Her nævner Poul Andersen, at det vil være en særdeles god ide at produktudvikle vort klippegrønt. Det er en god ide at lave håndbunder, ligesom han tror på en fremtid for de formklippede juletræer. De dårlige juletræer vil ødelægge markedet, og Poul Andersen forudser, at vi inden for en overskuelig tidsperiode er nødt til at betale for at få en del af disse brændt.

Man må altså fremover leve af kvalitet - varen skal være i orden - er den ikke det, vil køber reklamere. Hvis reklamationen er berettiget, kan det koste dyrt. Herudover mener Poul Andersen, at grossisterne og producenterne har mangt fælles mål. Såfremt markedsandelen på vore sydlige markeder skal holdes, må grossister og producenter stå sammen om at produktudvikle og markedsføre de danske produkter.

Udover disse ting må en nystartet grossist afsætte 2% af sin omsætning til tab på debitorer. Poul Andersen udtaler, at pyntegrøntbranchen især er behæftet med temmelig mange tvivlsomme købere i Tyskland. Hvis man vil undgå at falde i alt for mange fælder, er det nødvendigt at beherske tysk, eller at sørge for, at have en med som kan sproget.

En anden vigtig ting ved start af nyt firma er at være kvalitetsbevidst. Poul Andersen har altid satset hårdt på kvaliteten og mener bl.a. at de nuværende store leverancer af dårlige juletræer gør stor skade på vore markeder - de burde hellere brændes herhjemme.

Sjove oplevelser

Poul Andersen har naturligt nok i sit lange virke som pyntegrønteksportør haft en masse sjove oplevelser. Et par anekdoter fra dette væld af oplevelser skal nævnes her.

F.eks. måtte Poul Andersen acceptere en reklamation fra Bremen, hvor den tyske køber reklamerede over, at grøntet lugtede af fisk. Det viste sig at være rigtigt, idet vognmanden, der transporterede grøntet fra Fyn til Bremen, havde returlæs af minkfoder. Bilen var



ikke blevet ordentligt rengjort inden den blev læsset med grønt, og hele grøntpartiet lugtede som en fiskebutik.

Otium

Vi spurgte, hvad Poul Andersen skulle anvende sit otium til, og han svarer, at han faktisk aldrig havde haft så travlt som nu. I selve sæsonen er der næsten altid bud efter mig, og august og september måned går faktisk med at mærke juletræer for mit eget gamle firma. Herudover er der jo en masse småopgaver i hele sæsonen, og da hjælper jeg ligeledes til i mit gamle firma.

Resten af året får jeg sagtens til at gå, og her i vinter har jeg jo nok at gøre med at skaffe brænde samt tilse de kulturer, som jeg gennem mange år har passet her på Sydfyn. Så arbejde er ikke noget jeg mangler, og det er ikke endnu lykkedes mig at komme til at kede mig.

Poul Andersen udtalte til sidst:

Om at være heldig

Jeg har været heldig med at have gode leverandører, jeg havde ord for at være kritisk, krakilsk og hidsig. Det var i begyndelsen nødvendigt, for det var svært at få skovens folk til at forstå, at varen skulle være af god kvalitet. Jeg har tit hørt, at "det kan være godt nok til de prøjsere" - de gamle skovarbejdere kunne ikke forstå, at de skulle lave "altertavler".

Den første banevogn på 7 tons, jeg sendte til Tyskland, blev betalt med en dækningsløs check, det skete kun den ene gang, det var heldigt at jeg fik øjnene op.

Skovens folk har hjulpet mig meget, både skovridere og skovfogeder. Mine assistenter var dygtige, men det var trivielt at mærke juletræer. Da Chr. Lei mærkede træer første gang, og der var gået nogle dage, spurgte han om hvor mange der skulle mærkes. Da han fik at vide, der var 85.000 var han lige ved at gå sin vej.