

# Arbodania – grossistfirma med partnerskab af producenter



*Micael Jørgensen og Lyudmila Bobek på IPM messen den 24.-27 januar 2012 i Essen. Messen er den førende messe for anlæg, teknologi, pryddplanter og salgsfremmende foranstaltninger. Der er mere end 1.500 udstillere.*

Der kommer nye grossistselskaber til fra tid til anden. Set i forhold til branchens størrelse, er der forholdsvis mange, men indenfor de seneste årti er der sket en udvikling. Nu ses der flere selskaber med tætte relationer til en producent eller en gruppe af producenter. Det drejer sig især om større selskaber, eller selskaber, der påtænker en strategisk udvikling i størrelse eller et specielt produktvalg eller som har til hensigt at betjene specielle markeder. Det er især større selskaber – med et salg af træer over 600.000 stk. Herudover ses en udvikling hos en række mindre grossistfirmaer. Det er navnlig mindre og mellemstore producenter, der selv etablerer grossistvirksomhed og supplerer egenproduktionen med indkøb. Der er altså en udvikling i gang så handelsvirksomhed og produktion bliver mere fælles.



Af Kaj Østergaard

## Dannelse

Arbodania er relativt nyt selskab, som er med til at bekræfte ovennævnte udvikling. Arbodania er dannet i 2010 på initiativ af Michael Jørgensen og Lundbygaard. Michael Jørgensen er administrerende direktør for selskabet. Han har jo som bekendt for de fleste en lang erfaring med eksport af træer og grønt. Gennem de sidste 20 år har han været ledende medarbejder hos J. E. Bjørn, HedeDanmark og sidst som selvstændig. Arbodania er et aktieselskab især med disse to, men med mulighed for at flere producenter kan komme med. Rye Nørreskov er nu også kommet med, og herigennem har man erfaring fra en kombi-

**KVALITETSMASKINER**



**EGEDAL PORTAL TRAKTOR  
TYPE X-MAS**



**EGEDAL NETMASKINE  
TYPE NET LET III**



**EGEDAL PLANTEMASKINE  
TYPE K**



**EGEDAL JULETRÆSSPRØJTE**



**EGEDAL  
JULETRÆSFÆLDER**

Egedal kan i dag tilbyde et maskinprogram, der dækker alle behov til en rationel og moderne planteproduktion.

Les mere om alle vores maskiner og tilbehør på [www.egedal.dk](http://www.egedal.dk)



**Egedal**  
MASKINFABRIK A/S

Torvegade 39 · DK-7160 Tørring · Telefon (+45) 75 80 20 22 · Telefax (+45) 75 80 20 33 · e-mail: Info@egedal.dk

## Arbodania- nøgletal

**Stiftere:** Bernt Johan Collet,  
Peter A. Busck og  
Michael S. Jørgensen

**Eksportomsætning:** 2010 ; 300.000 træer  
2011 ; 600.000 træer  
2012 ; 900.000 træer  
*Dertil en årlig afsætning af 1200 tons klippegrønt*

**Leverandører:** 30 % fra ejerkredsen  
70 % købes fra danske producenter udenfor ejerkredsen.

nation af handelsselskab og produktion. Navnet Arbodania er udledt fra latin, og er frit oversat - danske træer.

## Formål, strategi og forretningsplaner

Nu er det ikke naturligt at man offentliggør sine strategiske overvejelser. Men overordnet set, har man ønsket at samarbejde med danske producenter med en voksende juletræsproduktion. Om der skal flere producenter med, er der ikke truffet nogen beslutning om. Udviklingsmæssigt startede man med en eksport af ca. 300.000 træer i 2010. Derefter blev det til 600.000 træer



Arbodania udstiller hvert år på Langesø-messen. Her modtages både kunder og producenter. Det er altid en hyggelig dag, og ofte udvikler disse kontakter sig til et varigt samarbejde. Her ses Michael, Morten og Lyudmila i ivrig kommunikation med vores gæster.

i 2011, og man forventer at komme op på ca. 900.000 træer i 2012. På længere sigt satser man på en omsætning af to millioner træer. Målet er, at cirka 30 % af disse mængder kommer fra de producenter, som er med i selskabet. Der er altså et vedblivende behov for, at grossistselskabet køber træer og grønt hos producenter, som ganske almindeligt grossistselskab, og som hovedparten af den danske produktion afsættes på. Klippegrønt handler man også med, men under forudsætning af at der kan tjenes penge på at afsætte det. Det vil dog have mindre betydning, idet det kun omfatter cirka 10 % af omsætningen.

## Egenproduktion

Arbodania har ikke nogen egenproduktion selv, men det ligger i sagen natur, at man skal afsætte produkter fra de producenter, som er med i selskabet. Medejernes produktion udgør imidlertid kun ca. 30 % og består nødvendigvis ikke af alle trætyper. Derfor vil indkøbet have væsentlig betydning. I denne produktion hos medejerne kan der etableres særlige typer af træer og navnlig er der etableret forsøg med logistik og leveringsformer. I 2011

udviklede Lundbygaard et helt nyt system med små halve paller og snøring af træerne i stedet for at nette træerne. Palleteringen foregik sidste år på central plads. De halve paller har været en stor succes, medens snøringen ikke er faldet i så god jord, og man planlægger ændringer i 2012. De halve paller er lettere at håndtere og er en klar fordel for detailhandelen.

## Indkøb og mærkning

Indkøbet foregår på helt almindelige vilkår. Man har allerede et netværk af producenter. Man køber dog især hos større producenter, og som minimum kræves det at der kan leveres hele læs. Arbodania vil også gerne i kontakt med mindre producenter, men her vil man normalt handle via en entreprenør, der samler træerne fra de små producenter. Herved undgås en del administration, og man forventer at kunne etablere gode samarbejdsrelationer til entreprenørerne.

For juletræers vedkommende er hovedproduktet nordmannsgran, men der købes også rødgran, blågran og nobilis. I klippegrønt handler man navnlig med nobilis og nordmannsgran.

Man lægger vægt på at indkøbe efter det gamle sorteringsystem, men har udviklet en selvstændig betegnelse for de enkelte kvalitetsklasser. Man anvender "red label" for de bedste og "blue label" for de næstbedste. De uklassificerbare træer betegnes som "yellow label". I et salgskatalog har man vist billeder af de enkelte kvaliteter og i tekst beskrevet kvaliteterne, der altså stort set ligner den gamle sortering med prima, standard og uklassificerbar. Højdeinddeling er 25 cm for de røde og blå og 50 cm for de gule. Arbodania sælger også pottegroede træer, især fra GL. Kirstineberg. Her anvendes en anden højdeinddeling og omsætning er ikke så stor.

Det er et ønske fra Arbodania at producenterne selv mærker træerne, men Arbodanias sorteringslinie skal bruges ved mærkningen. Man har også selv mærkefolk.

For klippegrønt anvendes de sædvanlige kendte kvalitetsnormer, og der er i Arbodanias salgskatalog en udmærket flot

## Dragone AZ 2 Tågesprøjter for juletræer



**Tågesprøjter fra én af Europa's førende fabrikker i specialsprøjter:**

Trailersprøjter fra 1.000 l - 3.000 l  
Liftsprøjter fra 400 l - 1.200 l

Rækkevidde: Op til 60 m vandret og op til 35 m lodret

Pumpe med stor ydelse og tryk

Fås med drejbar flextud eller ståltud m.m. Galvaniseret ramme

**NYHED liftsprøjte fås nu med netto tankindhold på 1260 Ltr.**

Ring for yderligere information tlf. 74 75 12 05

**Skærbæk Maskinforretning**

v/Bent Sørensen · Aabenraavej 17 · 6780 Skærbæk · Tlf. 74 75 12 05 · Fax 74 75 05 55

[www.skmas.dk](http://www.skmas.dk) · [info@skmas.dk](mailto:info@skmas.dk)

CVR-nr. 1573 7905 · Bank: Sydbank · Reg. 7971 konto nr. 200191-0



**Vi er netop begyndt at markedsføre slageklipperne og grenknusere fra Dragone.**



Arbodania Logistik. Læsning af paller fra Lundbygaard.

beskrivelse, der svarer til det gængse sorteringsreglement for nobilis og nordmannsgran.

De prisniveauer man køber træer og grønt til, er de for branchen gældende.

## Salg og markeder

Arbodania deltager i et omfattende program af udstillinger. En af medarbejderne har det som særlig ansvarsområde at følge med i, hvilke udstillinger, der er værd at deltage i. For øjeblikket deltager man i IPM i Tyskland, Rusland og Polen (Green is Life), samt de producentorienterede udstillinger i Tyskland og Danmark (Langesømmessen), og ellers har man særlig opmærksomhed på Østeuropa, hvor der måske i fremtiden kommer et stort marked. I øjeblikket er salget kun 10 – 20 % til Østeuropa, men man håber, at det stiger. Det tyske marked udgør mere end 50 % og er således det vigtigste. Men både Frankrig, Belgien og Svejts sælges, der også en del til. Det engelske marked udgør mindre end 5 %. Norge og Sverige udgør også kun en ringe del af Arbodanias omsætning.

De kunder man sælger til er i stigende grad de større kæder og detailhandelen, men også de store tyske grossister aftager en stor mængde, men vil fremover blive prioriteret lavere og ud af den samlede mængde aftage mindre. Leverancerne til kæderne kommer samlet op i nærheden af 70 %.

Overfor detailhandelen har man et tilbud om at kunne levere alt det udstyr i form af plancher, skilte, net og tragte, som er nødvendigt for detailhandelen.

## Logistik, service og miljøvenlighed

Man har tænkt meget over logistikken. Dels er der som tidligere nævnt lavet nye tiltag vedrørende paller og net/snøring. Den halve palle betegnes som CR palle. Den større palle, som er almindelig overalt, er CT palle, og denne leveres i to forskellige batch størrelser med henholdsvis 10 og 14 paller på en lastbil. De pottegroede træer leveres på CC containere.

Miljøvenlighed gør Arbodania også meget ud af. Pallerne laves af FSC godkendte savværker og i salgskataloget gør man en del ud af at forklare de naturlige træers fordel frem for kunstige træer. Man gør opmærksom på, at man anvender sisal snor ved snøring af juletræer.

Også certificering er nævnt i salgskataloget, og der anføres at en del af producenterne er GlobalG.A.P. certificerede. Der gøres opmærksom på, at dette giver en sikkerhed for de sociale faktorer ved juletræsproduktion.

## Personaleforhold

Medarbejderstaben er under stadig udbygning. Man har bevidst forsøgt at tiltrække personer med en kompetence, der passer til arbejdsopgaverne. Det er slående, at man allerede satser på at få udenlandske medarbejdere, der kender de markeder, man satser på. Man har således en østeuropæisk medarbejder ligesom man her i sommer har ansat en tysk medarbejder. Derudover har man velkendte danske medarbejdere med en stor erfaring. Samlet er man otte medarbejdere og der planlægges at ansætte flere i fremtiden.

## Fremtiden

I fremtiden vil man være en grossistvirksomhed, der satser på danske træer og grønt. Man vil tilpasse virksomheden så den tilpasser sig markedet og markedsudviklingen. Som nævnt, satser man på at medejere leverer 30 % af den omsatte mængde og målet er at omsætte to millioner træer og en del grønt, når man kan tjene penge på det. Det er også en fremtidsmålsætning at etablere et godt samarbejde med større producenter. ■

**RESULTATER DER KAN SES**

Det sikre gødningsvalg til juletræer, og pyntegrøntkulturer får du med gødninger fra Yara:

**YaraMila 14-3-15** er en klorfattig gødning, som er velegnet hvor der ønskes tilført større mængder kalium og magnesium, som er vigtigt for hårdningen af nåle. YaraMila 14-3-15 har et højt indhold af svovl og magnesium samt indeholder kobber og bor.

**YaraMila 23-3-6** er en klorfattig specialgødning med et højt kvælstofindhold, hvilket gør den velegnet til nåletræskulturer og er især velegnet til farvegødskning.

**Opnå resultater der kan ses -**  
Se vores vejledende gødningsanbefalinger på [www.yara.dk](http://www.yara.dk)

Yara Danmark Gødning A/S - Kastelsvej 5 - 7000 Fredericia - tlf: 79 22 33 66

Knowledge grows