

Eksport af juletræer og klippegrønt i 2008

Af konsulent Henrik Mainz

Gennem de senere år har der været tradition for at skue tilbage på forrige års eksport her på et tidspunkt, hvor årets sæson så småt er ved at gå på hæld. Mens der således kæmpes for at få vejret igen efter endnu en hektisk sæson, kan man i et stille øjeblik sætte sig lidt ned og fordybe sig i, hvorledes året før egentlig endte med at se ud på eksportsiden. Det giver som sædvanlig anledning til en række interessante betragtninger omkring måden, hvorpå vores markeder udvikler sig.

De eksporttal, der ligger til grund for disse artikler, er de officielle eksport-tal, som hver eneste måned offentliggøres fra Danmarks Statistik. Juletræer og klippegrønt er i sig selv kun en relativ ubetydelig del af Danmarks samlede udenrigshandel. Der har dog gennem tiderne været god vilje hos Danmarks Statistik til at udarbejde så specificerede tal som overhovedet muligt.

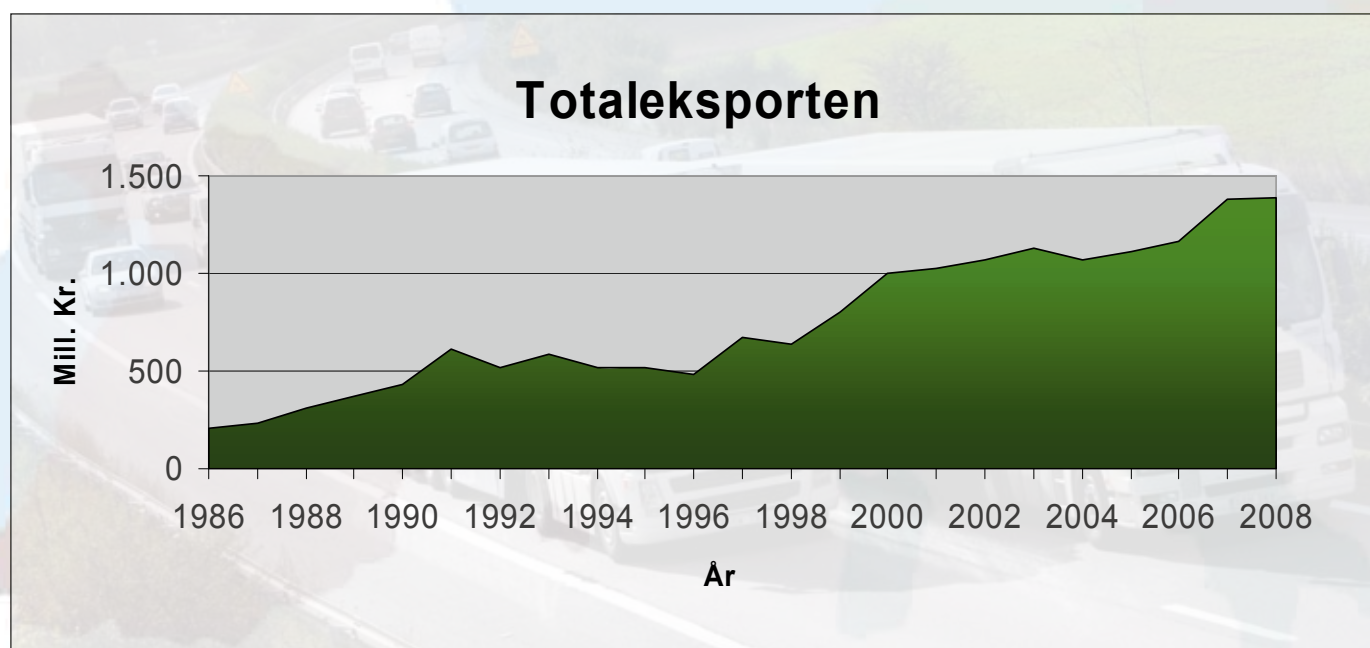
Efterhånden som vores produkt-portefølje har specialiseret sig mere og mere i retning af nordmannsgran for juletræernes vedkommende og nobilis samt nordmannsgran for klippegrøntet, er det nu den eneste specifikation, som Danmarks Statistik finder det relevant at foretage. Og det er da også korrekt, at mængden af rødgrantræer samt andet klippegrønt efterhånden er så beskedent et bidrag til den samlede handel, at det måske ikke længere er statistisk korrekt at forsøge at uddrage disse beskedne mængder som selvstændige eksportområder.

Derfor består de offentliggjorte tal udelukkende for den samlede mængde juletræer og det samlede antal tons klippegrønt. På den måde er det så op til branchens egne folk samt denne artikels forfatter at vurdere, hvor stor en andel de forskellige nichearter efterhånden udgør. Til det brug er Dansk Juletræsdyrkerforenings egen

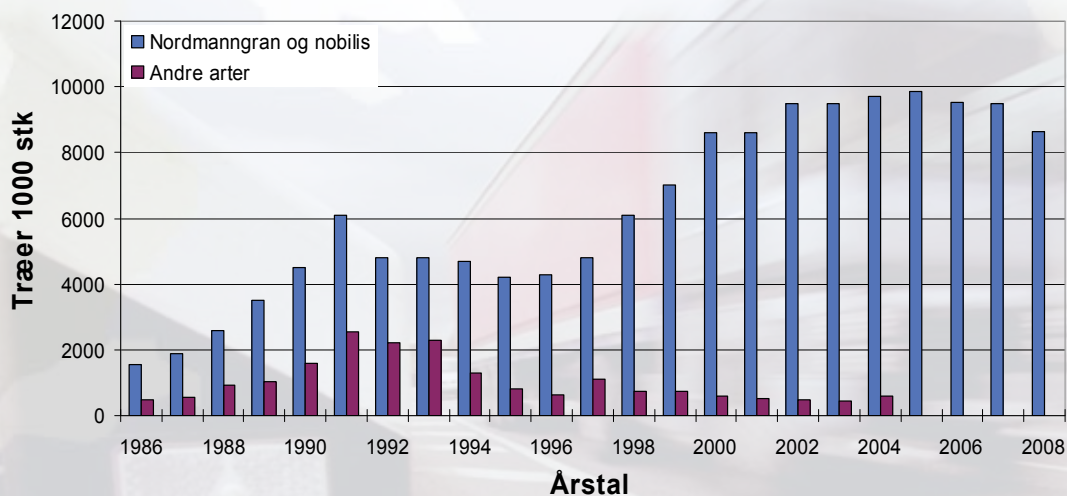
statistik, som udarbejdes for at fastlægge de opnåede prisniveauer, et fremragende redskab. Her kan man nemlig ud fra de indberettede mængder faktisk ret præcist fastlægge, hvordan forholdet mellem de store arter og nichearterne udvikler sig fra år til år.

Branchens samlede eksport

Går vi ned i tallene kan vi konstatere, at værdien af den samlede eksport i 2008 endte lige i underkanten af 1,4 milliard kr. Det står altså klart, at den samlede danske eksport i 2008 stort set har været stabil i forhold til 2007. Ændringer er der naturligvis altid, men den er så beskedent som under ½ % i opadgående retning. Værdien af den samlede eksport har altså praktisk talt ikke ændret sig, men det har til gengæld både de mængder og de priser, som tilsammen giver det samlede eksportbeløb.



Eksporten af juletræer



Først og fremmest kan der konstateres en mærkbar nedgang i antallet af solgte juletræer. Baggrunden er jo velkendt i branchen. Det er det stærkt reducerede udbud, som altså direkte kan aflæses i eksportstatistikken. Den samlede mængde er faldet med 9 % i forhold til 2007. Det betyder, at det samlede antal eksporterede juletræer nu igen er nede på lidt over 8½ million stk.

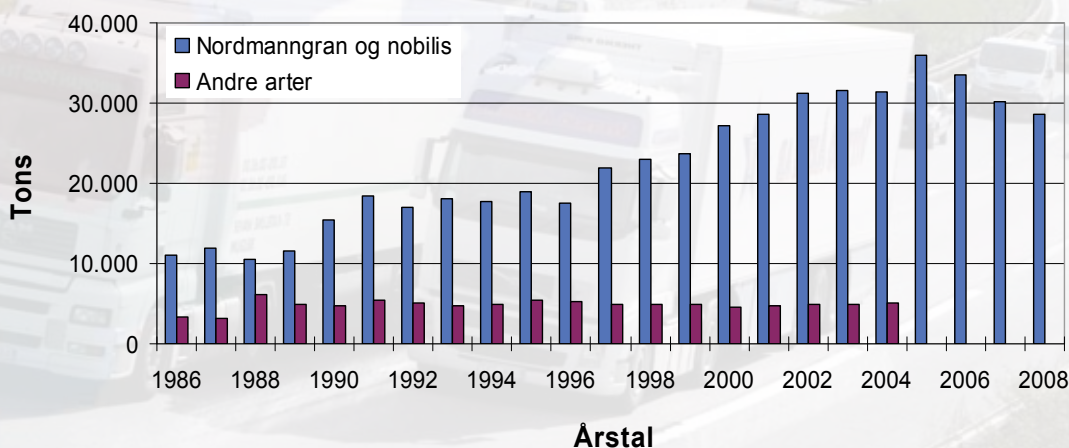
Imidlertid har der været en stigning på den opnåede gennemsnitspris, som mere end rigeligt opvejer faldet i mængden. Det be-

tyder, at selv om den eksporterede mængde således er reduceret med næsten 1 million træer, indbringer de dog alligevel så meget, at værdien af juletræeksporten er steget med omkring 2%. Et juletræ indbragte således i 2008 en gennemsnitspris på 99,64 kr. Altså en rund hundredelap pr. stk. I forhold til 2007 er det en prisstigning på næsten 12 %.

Mange producenter vil måske ikke finde det tal så højt, idet de selv har oplevet en højere stigning på de træer, som de selv har solgt. Indberetningerne til prisstatistikken samt

den færdigbehandlede statistik viser da også, at den opnåede prisstigning hos producenterne ligger højere end de ca. ti kroner, som eksporttallene viser. Forklaringen kunne ligge i, at højdefordelingerne ændrer sig således, at træerne gennemsnitligt bliver mindre. Danmarks Statistik har jo ikke en højdemæssig graduering, men tæller blot alle træer med under én kam. Imidlertid viser prisstatistikkerne, at det nærmere er gået i den modsatte retning, og at der altså blev solgt en endog højere andel af større træer end i 2007.

Eksporten af klippegrønt



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 – 1.000 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

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 · info@skmas.dk

Herefter er den mest nærliggende forklaring på den mere beskedne prisforøgelse i eksporttallene, at de eksporterende firmaer ikke i fuld udstrækning har ført stigningen i indkøbspriser videre til deres kunder i udlandet.

Kigger vi på klippegrøntet for sig, er billedet egentlig en gentagelse af den forrige sæson. Endnu en gang er det gået ned ad bakke med den samlede mængde, som er eksporteret, mens prisen derimod holder sig på næsten fuldstændig samme niveau som i 2007. Kun sølle 2 øre i positiv retning har

den bevæget sig, men det kan ingenlunde opveje, at nedgangen i mængden på 5 % betyder et samlet fald i eksportværdien for klippegrøntet. Som sædvanligt kan man gisne om årsagerne til denne nedgang i en tid, hvor man som producent føler, at alle taler om at der er for meget klippegrønt på markedet. Det må dog konstateres, at det er lykkedes eksportvirksomhederne at fastholde prisniveauet i et svært marked, men det er altså så sket på bekostning af mængden. Den sidste undersøgelse i forbindelse med Nordic-Green kampagnen viste et be-

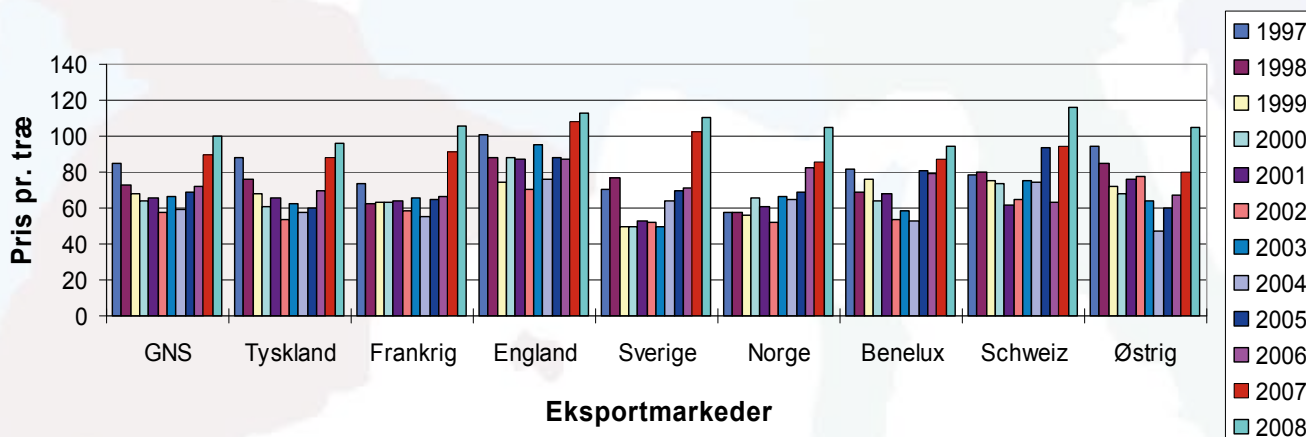
tydeligt omslag i forbruget bort fra nobilis mod nordmannsgran. Det er derfor nærliggende at konkludere, at den stigende nordmannsgranproduktion i udlandet har øget konkurrencen, hvorved de billigere partier så leveres af den lokale produktion, mens de mere velsorterede og trods alt bedre betalte varer stadig væk aftages fra Danmark, men altså desværre i støt faldende mængder.

Som nævnt i tidligere artikler (se f.eks. Nåledrys nr. 59) kan ændringen i distributionsstrukturen også være medvirkende til denne udvikling. Jo mere klippegrønt, der bliver solgt som netto-på-rod-vare, jo større er sandsynligheden for, at den ikke bliver indberettet af de mange mindre virksomheder, som opererer i dette marked. Og derved forsvinder tallene således ud af statistikken. Der er ingen tvivl om, at dette tidligere har været den helt afgørende årsag til et pludseligt og markant fald i de statistisk indberettede mængder. Udviklingen her er dog nok ved at være så vidt, som den kan komme og derfor er det ikke længere helt så betydende, hvilket altså også viser sig i, at faldet i mængde trods alt er mere beskedent i forhold til tidligere år.

Eksporten til de forskellige lande

Det er altid interessant, når man går ned i tallene og ser på, hvordan eksporten til de forskellige lande har udviklet sig. Sidste sæson er ingen undtagelse i den retning. Alle har nogle ideer om forskellige faktorer, som kan have indflydelse på salget, men tallene viser bedre end noget andet, om disse faktorer har reel betydning eller blot er forsøg

Historisk opnåede gennemsnitspriser for nordmannsgran og nobilisjuletræer



Fair Trees®

et fairtrade-juletræ



Vil du køre videre i samme rille – eller vil du være blandt trendsætterne?

“Jo – jeg har da hørt om **fairtrade.**”

“Jo – jeg ved, at det er noget socialt.”

“Jo, jeg er klar over, at det er et hot emne.”

“Men for juletræer? Og for *min* forretning?”

NETOP!

Lanceringen af **Fair Trees** i september (og ja: i år!) – de første fairtrade-juletræer – har udløst en veritabel bølge af interesse, både hos medieerne og hos alle fairtrade-organisationer og hos nogle af de største supermarkeder i Europa.

fairtrade-træer = fair handel, helt ned til kogleplukkerne og frøsamlerne i Georgien

Besøg fairtrees.dk og bolsxmastreefund.com for at få mere at vide om, hvordan du og din forretning kan have gavn af trenden, som skaber vækst i hele branchen.

fairtrade er mere *end* blot en måde at drive forretning på. Det er samtidig en livsstil – at leve i bevidstheden om, at vi skylder vores medmennesker og vores planet hensyn 'fra frø til fest'.

De danske ophavsmænd af denne trend – *Bols Forstplanteskole* – var i forvejen vigtige producenter, som dyrkede deres første klasses Nordmanngraner af de allerbedste frø, der findes: fra **Tlugi** (Ambrolauri) i Georgien.

fairtrade-træer = godt for DIN forretning

Efter den seneste frøauktion kan Bols igen garantere dig de allerbedste frø, som er høstet efter fairtrade-principperne.

Frø, planter, juletræer, et nyt mærkningssystem, et slagkraftigt markedsføringskoncept – alt dette kan du få gavn af.



Og husk: kvalitetstræer begynder med kvalitetsfrø. Med garanti. Det er det, der giver dig et sikkert grundlag for din fremtidige produktionsplanlægning.

fairtrade-træer = godt gennem hele værdikæden

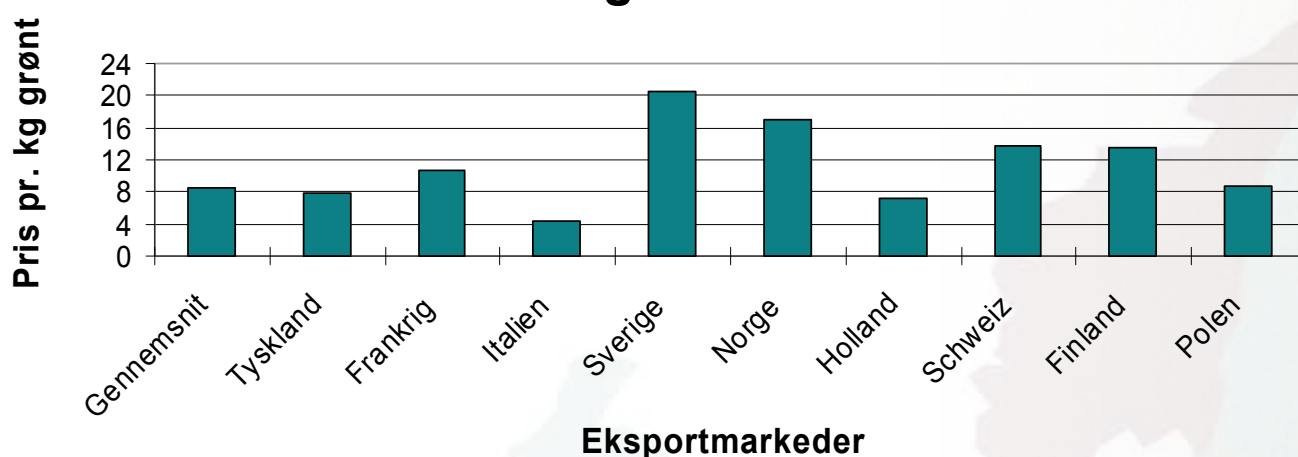
Kontakt os – vi er DIG gerne behjælpelig med produktionen af disse kvalitetstræer, som bevidste forbrugere nu foretrækker.

Med venlig hilsen,

Marianne og Lars Henrik Bols



Opnåede gennemsnitspriser klippegrønt i udvalgte lande 2008



på at underbygge holdninger og motiver i den stadig løbende dialog mellem købere og sælgere i dagens marked.

Et godt eksempel er det britiske marked. Det har igennem mange år været den næststørste aftager af juletræer efter Tyskland. På et tidspunkt var eksporten her oppe at runde 1 million træer om året. Pundets styrke har her været en væsentlig medspiller, når priserne skulle fastsættes, og ved en høj kurs har eksporten været stor, mens den ved lave kurser er gået massivt tilbage. Og i 2008 var kursen i særlig grad under pres. Mange eksportører på dette marked kan bekræfte, at det var svært at prissætte korrekt. Enten blev varerne for dyre for kunderne fordi der skulle tages højde for kursfaldet, eller også blev avancen for lille og dermed var markedet uinteressant.

Tallene fra statistikken understreger dette ganske tydeligt. Den samlede mængde er gået meget markant tilbage, i øvrigt for andet år i træk. Antallet af juletræer til Storbritannien faldt med 30 % i 2008. Og selv om der ganske vist er tale om en mindre stigning på gennemsnitsprisen, er det slet ikke nok til at opveje den mindre mængde. Prisstigningen her hører nemlig til én af de mindste på det europæiske marked med en nominal forøgelse på mindre end 5,- kr. pr. træ. Derfor er værdien af eksporten gået procentmæssigt næsten lige så meget ned som mængden.

En anden forklaring på den stærkt reducerede eksport til Storbritannien skal dog nok også findes i den fortsat stigende hjemmeproduktion på de britiske øer. Her spiller

især den kraftigt stigende juletræproduktion i Skotland naturligvis en hovedrolle. Vi kan så trøste os med, at det i vid udstrækning også er danske virksomheder, som står bag denne forretning.

Også vores hovedmarked Tyskland har måttet registrere en tilbagegang i den samlede mængde juletræer. Ligesom for England er tilbagegangen ganske stor, nemlig ca. 16 % på antallet af træer. Her kan hverken egenproduktion eller valutaudsving forklare dette. Derimod skal årsagen nok søges både i det reducerede mængdeudbud samt det faktum, at bundgrænsen i 2008 nok lå lidt højere end i 2007, hvor meget store mængder af særdeles dårlige træer blev tilført det tyske marked i slutningen af sæsonen.

Imidlertid opvejes faldet i mængde i nogen udstrækning af en ganske pæn stigning på gennemsnitsprisen, som forøgedes med 8,30 kr. til i alt 96,24 kr. pr. træ. Det er en lille smule i underkanten af den generelle prisstigning, men alligevel meget højere end stigningen på træerne til Storbritannien. Derved bliver faldet i eksportværdi til Tyskland så beskedent som på 4 % og følger altså på den måde den generelle trend for eksporten i 2008.

Et marked, som derimod i den grad går imod den generelle tendens er Benelux-landene. Tager man de tre lande under ét, er det nu det næststørste marked i Europa, og har altså overtaget denne rolle efter Storbritannien. Den samlede mængde til de tre lande nærmer sig nu den ene million træer. Imidlertid er det til noget mere beskedne priser end dem, som det tidligere har væ-

ret muligt at opnå på det britiske marked. Det indikerer, at det i særlig stor grad er træer af noget lavere kvalitet, som står for stigningen til disse markeder. Holland tegner sig faktisk som det eneste betydende aftagerland overhovedet for et direkte fald i den opnåede gennemsnitspris. Her er prisen gået ned med ca. et par kroner pr. træ. Belgien derimod står for en markant fremgang på både pris og mængde og er nu trådt ind i statistikken som et af de markeder, vi fremover skal holde mere øje med. Nu er det dog ikke givet, at træerne bliver i Belgien, da der i Belgien er en række store juletræshandlere, der udover egen produktion opkøber og videresælger til Belgiens nabolande primært Frankrig og Tyskland.

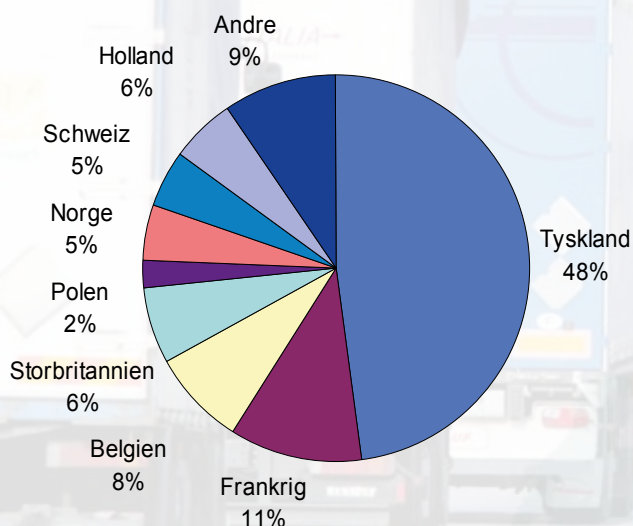
Eksporten af klippegrønt

Hvad klippegrøntet angår, er der en væsentligt mere afdæmpet udvikling, end for juletræernes vedkommende. Som tidligere nævnt har prisniveauet nogenlunde holdt sig på højde med 2007. Der findes dog visse interessante udsving på de enkelte markeder.

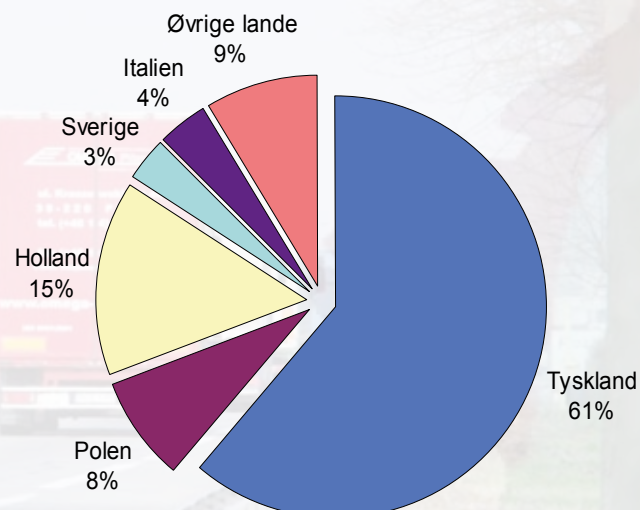
Ser vi først på hovedmarkedet Tyskland, er der dog ikke megen udvikling at spore. Her ses den generelle tendens med en samlet tilbagegang i mængden på mere end 11 %. En lille prisfremgang på 1 % hjælper således ikke meget. I alt indbragte et kilogram klippegrønt til Tyskland 7,84 kr. Interessant i denne sammenhæng er, at foreningens prisstatistik viser, at den opnåede gennemsnitspris for nobilis hos producenterne var 7,20 kr. pr. kg. Det antyder, at hovedparten af den vare, som går til Tyskland faktisk er



Fordeling af nobilis og nordmannsgranjuletræer i 2008



Fordeling af nobilis og nordmannsgran klippegrønt i 2008



nobilis, mens nordmannsgran, som er hårdt presset af den prismæssige konkurrence fra de lokale producenter ikke i samme grad som tidligere nu kommer fra Danmark.

En anden interessant udvikling er, at Holland og Polen har byttet plads, som hovedaftager af grøntet til forarbejdning og videresalg. Hvor det frem til 2007 var Polen, som

fungerede som det helt store mellemland, er det nu Holland, som har fået den rolle. Eksporten til Polen er således gået tilbage med ikke mindre end 29%. Den resterende del har dog indbragt en gennemsnitspris, som ligger ca. een krone højere pr. kilo, hvilket også viser, at der i 2008 nok er blevet satset på en lidt bedre vare end hidtil.

HJORTHEDE PLANTESKOLE A/S



Kvalitet fra producent til dyrker



Tlf. +45 86 68 64 88 • Fax +45 86 68 64 40
 mail@hjorthede.dk • www.hjorthede.dk

Lige det modsatte gør sig derimod gældende for Holland. Markedet er kendetegnet ved de store auktioner, hvor meget store mængder handles under uret til ofte ret beskedne priser. Holland har mere end fordoblet mængden og er i 2008 ubetinget den største aftager næst efter Tyskland. Til gengæld fik prisen et ordentligt tryk nedad, idet den faldt med mere end 3,00 kr. pr. kg. Et kilogram klippegrønt på det hollandske marked indbragte i sidste sæson derved 7,30 kr., hvilket den opmærksomme læser vil bemærke, er under prisen på det tyske marked. Det er ganske klart auktionerne i Almeer, som kan påtage sig "æren" for dette prisfald.

Andre lande som eksempelvis Østrig, Norge, Finland og Frankrig har altid aftaget relativt beskedne mængder, og det er også tilfældet for sæson 2008. For alle lande gælder dog at de enten går tilbage på mængden eller i bedste fald er stabile. Prismæssigt viser Sverige dog med en gennemsnitspris på 20,43 pr. kg., at der her stadig er tale om et godt marked for nichearterne.

Et kuriosum er det italienske marked, som aftager næsten 500 tons i 2008. Gennemsnitsprisen er dog så lav som 4,41 pr. kg.

hvilket viser, at der her nok især er tale om picea- og pinusarter. Markedet er dog i kraftig udvikling og kan blive spændende at følge i de kommende sæsoner.

Den forholdsmæssige fordeling af eksporten

Det er også altid interessant at se, hvordan eksporten udvikler sig mellem de forskellige markeder.

Det viser bl.a. noget om, hvorledes vores eksportled satser, samt hvordan eksportanstrengelserne udmønter sig i udvikling eller det modsatte på de enkelte markeder. Som nævnt tidligere er eksempelvis Belgien nu trådt ind på markedet som en betydelig aftager. Derimod ser det ud til at et traditionelt aftagerland som Østrig efterhånden er ved at udspille deres rolle. Her har hjemproduktionen efterhånden nået en sådan størrelse, at det kun er beskedent, hvad der er behov for af import fra Danmark.

Som vi kender det fra tidligere år, tegner Tyskland sig for omtrent halvdelen af den eksporterede juletræsmængde. Helt præcis

gik 47 % af den samlede juletræeksport til vores hovedmarked i 2008. Næststørste aftager er Frankrig, som er i stadig udvikling og med lidt over 11 % ligger noget foran Belgien, der med en andel på 8 % af totaleksporten nu er et større aftagerland end mange traditionelle som eksempelvis Norge, Østrig, Storbritannien og Schweiz.

Alt i alt har vi i 2008 eksporteret juletræer til 34 forskellige lande. Det er et enkelt færre end i 2007, men stadig er der mange eksotiske destinationer blandt aftagerlandene. Eksempelvis kan nævnes, at der i 2008 gik ½ læs juletræer til Kina, ½ læs til De Forenede Arabiske Emirater, 2 læs til Hongkong samt ½ læs til De Hollandske Antiller. Det er ikke meget, men man kunne jo godt være lidt nysgerrig for at høre de særlige historier, der ganske bestemt må ligge bag ved disse handler.

Klippegrøntet er som sædvanlig lidt mere "jordnært" hvad angår fordelingen mellem de forskellige lande. Som nævnt mange gange tidligere ved vi, at næsten alt eksporteret grønt ender på det tyske marked efter omvejen over henholdsvis Holland el-

ler Polen. Den direkte eksport fra Danmark til Tyskland udgør dog stadig 61 % af totaleksporten. Det er en faldende andel, men hænger altså sammen med udviklingen i distributionsstrukturen. Holland med sine auktioner udgør herefter 15% af eksporten mod bare 5 % sæsonen før. Det er altså helt klart, at den forandring i klippemetodik og salgsmetoder, som vi har oplevet i de senere år, netop har favoriseret et system som det hollandske. Stadig går en del varer dog over Polen, hvor de mange forarbejdningsindustrier typisk findes i dag. Eksportandelen til Polen var således i 2008 i alt 8 % mod 10 % i forrige sæson. Den øvrige klippegrønteksport fordeler sig herefter på 24 forskellige lande, som altså så må deles om 16% af den totale mængde.



www.christmastree.dk



Så er du altid up-to-date!

FÅ DIT EGET PASSWORD

FORT SIRIO 4 x 4 TIL JULETRÆER



Importør:

Sønderup Maskinhandel A/S . Hjedebakvej 464 . 9541 Suldrup . tlf: 98 65 32 55
www.jutrak.dk . e-mail: mail@fbdk.dk