

Dyrkere på spring

for at øge produktionen

Optimisme præger juletræsdyrkerne, som er parate til at øge produktionen. Ny undersøgelse dokumenterer også om det er sandt, at juletræsproducenter foretrækker kvalitet frem for pris, og hvilken proveniens der anvendes overraskende lidt på trods af, at de giver juletræer med klare kvaliteter.

Der bindes mange ressourcer i juletræet inden det er klar til salg, derfor er kvalitet og tillid til leverandørerne vigtige parametre for juletræsproducenten.

Af Anders Lehmann, kommunikationsdirektør,
HedeDanmark a/s

Trods risiko for overproduktion af juletræer, så viser ny undersøgelse, at mere end hver fjerde producent af juletræer planlægger at udvide produktionen de kommende år. Samtidig vil 2/3 af juletræsdyrkerne bevare produktionen uændret, mens færre end hver 10. producent vil begrænse produktionen, viser resultaterne i en ny undersøgelse.

”Dyrkerne er generelt meget tilfredse og loyale overfor deres planteskole, men samtidig er der også tegn i undersøgelsen på, at producenternes forventninger til planteskolerne stiger. Det vil uden tvivl betyde, at samtidig med at produktionen øges, så vil konkurrencen blandt planteleverandører blive skærpet,” siger afdelingschef Henrik Fredslund fra HedeDanmarks planteskole, som i september fik resultaterne af en markedsundersøgelse blandt en række danske producenter, der er interviewet af det uafhængige analysefirma FGT Business Research

Kvalitet over pris

At kvalitet er helt afgørende for juletræsdyrkerens valg af leverandør af planter, fremgår tydeligt af undersøgelsen, der er gennemført i september i år. 64 % svarer i undersøgelsen, at

kvalitet er helt afgørende for, hvilken planteskole de vil vælge. Pris kommer ind på en sikker andenplads, mens planteskolernes sortiment og beliggenhed ikke har samme betydning for juletræsproducenters valg af leverandør. At kvaliteten spiller en stor rolle dokumenteres yderligere i undersøgelsen ved, at leverandøren af frø tillægges meget stor betydning i besvarelsene. Over halvdelen – 54 % – svarer, at det har stor betydning for deres valg af leverandør, hvilken frøleverandør der anvendes. ”Det er glædeligt, at kunderne er så opmærksomme på netop frøleverandøren. Det viser, at det arbejde vi udfører som frøleverandører for at sikre den rette genetik og sikkerhed skaber værdi for juletræs-producenterne,” siger Henrik Fredslund.

Overset stamfader

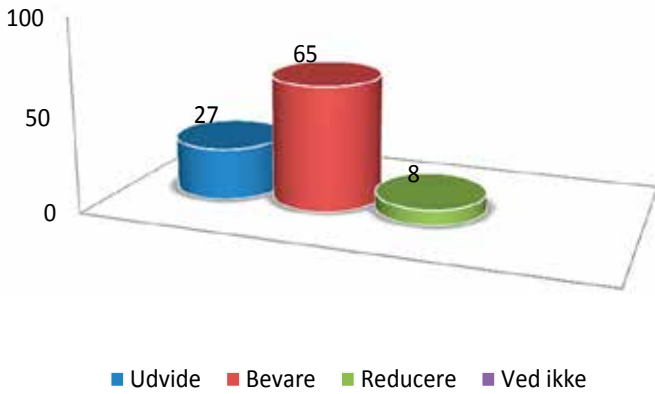
Undersøgelsen viser også – næppe særligt overraskende – at Ambrolauri Tlugi er den klart foretrukne proveniens. Næsten syv ud af ti svarer, at de foretrækker frøene, der plukkes i træerne på sydsiden af Kaukasus-bjergene i Georgien. Mere overraskende og tankevækkende er det imidlertid, at Borjomi blot foretrækkes af to % – ikke mindst set i lyset af, at Borjomi er stamfader til nogle af de mest anerkendte danske provenienser, som foretrækkes af hele 16 % af producenterne.

”Borjomis placering er tankevækkende, når man tænker på, at Borjomi som formodes at have leveret generne til mange af de

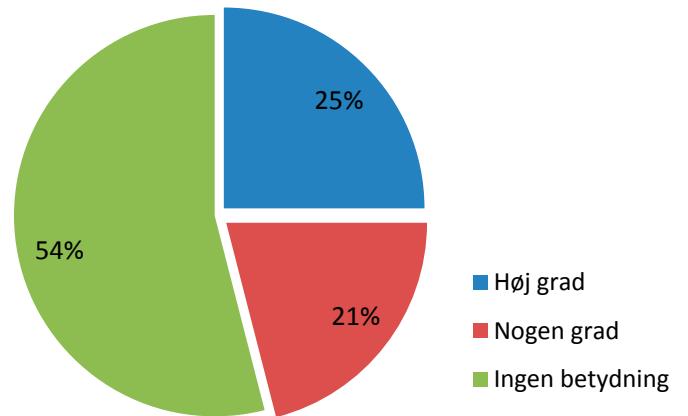


Et besøg på planteskolen kan give et godt indtryk af kvalitet og service når der skal vælges leverandør.

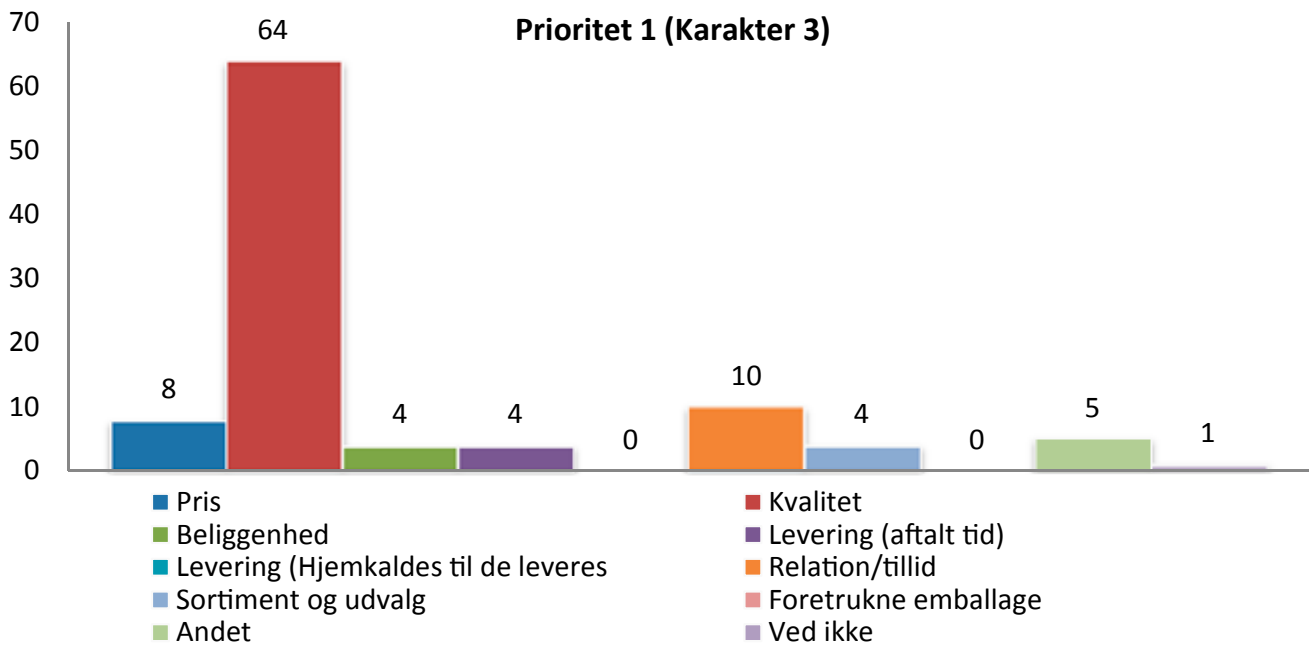
Spørgsmål: Hvilke planer har du omkring din produktion af juletræer? Vil du udvide, bevare, reducere eller ved ikke?



Spørgsmål: I hvilken grad er det vigtigt at planteleverandørens sælger kan rådgive og sparre med dig omkring produktion af juletræer?



Spørgsmål: Hvilke af følgende faktorer er de tre vigtigste for dit valg af planteleverandør: Vælg mellem tre faktorer og giv dem karakterer fra et til tre, hvor tre er det vigtigste.



Tværsnit af nordmannsgran kogle



Plantekvalitet har højeste prioritet blandt juletræsproducenterne



Frøleverandøren tillægges stor betydning blandt juletræsproducenterne. Her ses Hededanmark kogelade i Ambrolauri, Georgien.

Nettede træer klar til afhentning.....

danske provenienser, som har en høj stjerne blandt juletræsdyrkerne. Det overrasker mig, at Borjomi - på trods af dokumenterede kvaliteter som slankere form og sent udspring, fortsat ikke står højere på dyrkernes foretrukne liste. Vi og andre danske frøleverandører høster Borjomi fra egne afdelinger, som kan levere planter med gode genetiske egenskaber til juletræer," siger Henrik Fredslund.

Stor loyalitet

Generelt er der en meget høj grad af loyalitet i branchen. Samarbejdet mellem planteskoler og producenter er præget af meget langvarige samarbejder. Producenterne handler typisk hos den samme planteskole i mellem seks og ti år. Ofte er relationerne dog endnu længere, og samarbejder i både 20 og 30 år er ikke unormalt. Loyaliteten blandt aktørerne i juletræs-

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



Hurtig og sikker levering i aftalte mængder, kvaliteter og til den aftalte tid er afgørende for producenterne, når de skal vurdere planteskolerne.

branchen overgår dermed langt den loyalitet som findes blandt kunder i banker og forsikringselskaber, der ellers er kendt for at være kendetegnet ved en yderst lav mobilitet.

”Loyaliteten blandt kunderne er stor, når de får den kvalitet og service, som de forventer. Den loyalitet mellem parterne er dog

også helt afgørende, fordi både frøleverandør, planteskole og producent binder mange ressourcer igennem de mange år, der går fra frøet høstes til juletræet sælges. Som planteleverandør er det derfor helt afgørende, at vi tænker langsigtet, samt at vi agerer fagligt og har fokus på at skabe værdi for dyrkerne,” siger Henrik Fredslund.

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 · info@skmas.dk

CVR-nr. 1573 7905 · Bank: Sydbank · Reg. 7971 konto nr. 2001910



Vi forhandler også klipper og grenknuser programmet fra Dragone. Det bedste valg til den professionelle bruger.

Producenter søger sjældent råd

Trods en meget høj kundeloyalitet og umiddelbart tætte samarbejde mellem producenter og planteskoler er det alligevel et mindretal af producenterne, der henter råd og sparring hos deres planteskole. Over halvdelen af juletræsdyrkerne svarer i undersøgelsen, at de hverken henter råd eller bruger deres leverandør af planter til sparring. Der er dog stor forskel i, hvor meget producenterne benytter sig af den viden, som planteskolerne kan tilbyde. 25 % tillægger det således meget stor betydning, at deres planteleverandør kan yde sparring og rådgivning.

Plantskoler skal levere kvalitet

Trods den umiddelbare begrænsede brug af leverandørerne som sparringspartnere, så er der alligevel store krav og høje forventninger til plantskolerne. Krav og forventninger der dog modsvares af, at juletræsdyrkerne er villige til at betale lidt mere for god kvalitet og høj service, viser en tidligere gennemført kundeundersøgelse udført af FGT Business Research blandt mere end hver tredje aftager af HedeDanmarks planteskoles samlede mængde nordmannsgraner.

Effektiv levering af kvalitetsvarer, som kommer til aftalt tid og i rette mængder, er sammen med en høj grad af viden og faglighed hos sælgeren vurderes særlig vigtig, når producenter af juletræer skal sætte ord på, hvad de forventer af deres planteskole.

De tre P'er

Ikke mindst det man kan kalde "de tre P'er" – pris, proveniens og pakning – er vigtige faktorer, når danske producenterne skal vælge leverandør, viser undersøgelsen, der er gennemført i juni. Generelt er ni ud af ti producenter af juletræer tilfredse eller meget tilfredse med deres planteskole. Samtidig er der en

ASM ApS
ØSTERVANG

ASM ØSTERVANG giver dig en bred vifte af muligheder at vælge imellem, indenfor skovbrug, til konkurrencedygtige priser. Du er naturligvis velkommen til at kontakte os, for yderligere oplysning eller for at få tilsendt prospekt.

- ★ Netmaskine
- ★ Hegnsudruller
- ★ Plantemaskine: 1- 2- eller 3-rækkes
- ★ Pallegafler
- ★ 8 m. transportvogn med hydrauliske slidsker
- ★ Spidser
- ★ Enarmet sprøjte
- ★ Hydraulisk pælehammer
- ★ Hydraulisk pælebor
- ★ **Stærk 1-rækket plantemaskine til plantning i gamle juletræskulturer** – fås nu også som 2, 3 og 4-rækket med hydraulisk justerbar rækkeafstand

ASM ØSTERVANG • www.asm-ostervang.dk

Tlf. 9856 5250 • asm@asm-ostervang.dk • Terndrupvej 28 • Astrup • 9510 Arden

tendens til, at særligt de store producenter vurderer, at det er givtigt at betale en mindre merpris for varerne og så til gengæld få en bedre vare og god service med i pakken.

Forventninger skærpes

Undersøgelsen peger samtidig på flere områder, hvor plantskolerne fremover må forvente yderligere fokus fra deres kunder. Ikke mindst de mindre producenter efterspørger således generelt en tættere opfølgning med rådgivning fra plantskolernes medarbejdere – eksempelvis gennem flere kørende konsulenter. Samme efterspørgsel blandt de store producenter ses dog ikke i samme grad.

Yderligere oplysninger:

Henrik Fredslund, afdelingschef, Planter og Frø, HedeDanmark a/s, Mobil: 21 24 27 96 ■



Anders Lehmann, kommunikationsdirektør med overordnet ansvar for HedeDanmarks samlede kommunikation og herunder den interne og eksterne kommunikation til kunder, medarbejder og øvrige interessenter. Området omfatter blandt andet marketing, intern og ekstern branding, pr, web, sociale medier, intranet med videre.