



Artiklens forfattere Sune Graae Norsker og Michael Schnor foran Arbodanias kontorer på Lundbygaard Gods.

# Nye udfordringer for dansk juletræsproduktion

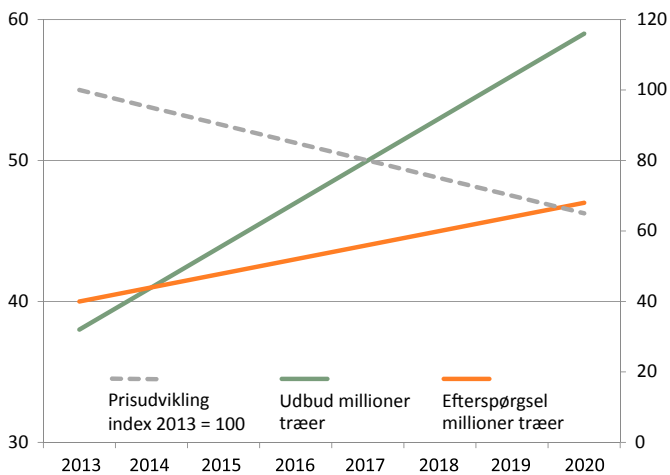
Dansk juletræsproduktion har gennem en årrække været i en favorabel udbuds- og efterspørgsels-situation. Det har betydet, at vi som producenter har opnået historisk høje priser for vores produkter, og at det har været nemt og ukompliceret at sælge varerne – ja, kunderne har nærmest stået i kø og plaget om at få lov til at købe træerne.

Af Michael Schnor og Sune Graae Norsker, Arbodania A/S

Der er imidlertid tegn på, at denne situation er ved at ændre sig. De seneste par år er priserne stagneret, kvalitetssorteringen strammet op og udbytteprocenten er faldet som følge af, at de dårligste træer ikke længere er salgbare. Ude på det europæiske marked har vi som grossister også kunnet mærke presset. Vores kunder bliver tilbudt træer fra flere sider, der står træer tilbage efter jul og vi oplever et ganske betydeligt prispres. Figur 1 viser vores bud på, hvordan det kan komme til at gå, hvis vi ikke gør noget nu, og gør det sammen. Tallene på udbuddet stammer fra udbudsgruppen prognose bragt i Nåledrys 85, hvor der er taget højde for reduceret udbytteprocent ved større udbud.

De fleste af os husker tydeligt sidste gang vi havde et markant overudbud af juletræer. Det var ikke sjovt, men nu har vi nogle muligheder for at lære af denne sidste tur i rutschebanen og sikre os, at det ikke bliver helt så slemt denne gang. Spørgsmålet er derfor, hvordan vi fastholder og udbygger den danske juletræsproduktions markedsandele i et mere og mere konkurrencepræget marked? Hvordan skaber vi som grossister og producenter sammen præference for det danske juletræ? Hvis vi ikke får adresseret disse problemer, står vi i en situation, hvor vi som danske juletræsproducenter og handlende har spillet os selv af banen.

Det er svært at spå, især om fremtiden, men det nytter ikke, at vi læner os tilbage og bilder os selv ind, at pludselige markeds-mæssige forskydninger kommer og redder os. Vi bliver nødt til



Figur 1. Europæisk udbud og efterspørgsel efter juletræer de næste seks år. Udbuddet er udbudsgruppens prognose baseret på frømengder, efterspørgslen og prisen på træer (højre akse) er Arbodanias vurdering. Pris 2013 er sat til indeks 100. Prisudviklingen er vanskelig at forudsige, men øget udbud i denne størrelse vil give negativ effekt på prisen.



Michael får undervisning af Hans i, hvordan et juletræ starter: Her kigger han på hanblomster i Lundbygaard Gods frøavlspantage.

at forberede os på fremtiden med et realistisk syn på markedet. Det er meget muligt, at økonomi og præferencer i Rusland og Østeuropa med tiden betyder, at der bliver afsat flere træer den vej, men det har vi sagt i flere år. Det russiske marked afsatte i 2013 cirka 100.000 træer fra Danmark. Det er det samme, som de har afsat igennem de seneste 5-8 år, og krisen på Krim viser, hvor sårbart det er at hænge sin hat op på den russiske bjørn. Østeuropa har et virkeligt potentiale, og der er masser af tegn på, at forbruget af juletræer kan vokse.

Vi vurderer, at den samlede årlige vækst i efterspørgslen er på cirka 1 million træer om året. Så derfor er spørgsmålet, om det er realistisk at forestille sig, at markedet på ganske få år vil kunne aftage de cirka 50 % flere juletræer, der vil blive pro-

duceret inden for en kort årrække? Vi vælger at være realist og fokusere på et worst-case scenario. Derfor baserer vi vores strategi på, hvordan vi overlever det nuværende marked. Med en egenproduktion udelukkende baseret i den danske muld, og en klippefast tro på, at vi i Danmark kan gøre en forskel inden for juletræproduktion, så bliver vi glade, hvis vores forudsigelser bringes til skamme. Men rettidig omhu tvinger os til at forberede os på det værste - og dette vil under alle omstændigheder styrke os, som danske juletræsleverandører.

Den nye salgsdirektør hos Arbodania, Michael Schnor, som har en fortid inden for blomsterbranchen, har været igennem mange af disse udfordringer i hans tidligere virke. Han kan se mange af de faretegn vi står overfor: Uhæmmet eksport af dansk know-

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

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



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



Arbodania arbejder med at skabe genkendelighed og gennemsigtighed i mærkningen af juletræer. Her er eksempler på vores etiketter som har vundet anerkendelse i markedet.



how, for lang salgsproces mellem producenten og slutbrugeren samt en afhængighed af udenlandske mellemhandlere og grossister, som slet ikke er nødvendig. Michael har, med dette udgangspunkt, en række idéer til, hvordan vi kan håndtere de nye udfordringer, vi står med i branchen.

## Fordele i den danske produktion

Når man analyserer den fremtid vi går i møde, og de muligheder vi har, er der faktisk mange lyspunkter. Vi opererer på et stort europæisk marked, hvor den danske produktion udgør cirka 25 % af det samlede salg. Vi er med andre ord verdens største eksportør af juletræer, og det er noget vi skal være stolte af og udnytte. Dansk knowhow inden for både produktion og salg er efterspurgt og danske juletræer har ry for at være af høj kvalitet, vi er specialister inden for produktion af det mest eftertragtede juletræ i Europa. Hvis vi skal kigge lidt struktureret på vores situation i markedet, så ser vi følgende fordele frem for de konkurrerende produktioner, vi er oppe i mod:

1. **Europas bedste.** Vores produkt er uden sammenligning det bedste i Europa. Dette skal vi selvfølgelig markedsføre benhårdt, og vi skal blive ved med at producere træer af høj kva-

litet; det er altid de dårligste træer, der ikke bliver solgt!

2. **Troværdighed.** De fleste danske eksportører af juletræer er både dygtige og professionelle, vi er gode til sprog, forstår markedssituationer og hvad der skal til og har en meget høj grad af troværdighed. Troværdighed i salget bliver en vigtig parameter i den ændrede kundesammensætning vi kommer til at se.
3. **Større aktører.** Markedet ændrer sig mod større aktører. En større og større del af salget kommer til at foregå gennem større aktører. Dette giver os en del fordele som udenlandske leverandører, da den lokale forankring ikke har så stor betydning for disse kunder, som for den hjemlige studeplads eller den lokale grossist.
4. **Logistik.** Vi er i Danmark rigtigt gode til logistik, noget som de fremtidige kunder vurderer meget, meget højt. Der bliver et skarpt fokus på just-in-time levering, og her kan vi virkeligt noget i Danmark.
5. **Dyrkningssikkerhed.** Vi har en meget høj dyrkningssikkerhed i Danmark. Frost er som regel ikke det store problem, og vi har god styr på og kontrol over insekter og andre biotiske skadevoldere. Dette skal vi udnytte og ikke bare være suppleringscentral for udenlandske producenter, når disse får skader i egen produktion.
6. **Professionalisme.** Danskere bliver regnet for hårdtarbejdende, ærlige og troværdige. Dette skal vi fortsat arbejde på gennem ordentlig mærkning, klare handelsmæssige aftaler og i det hele taget ved at agere professionelt i markedet
7. **Samarbejde.** Vi har traditionelt haft en stærk branche-forening, dygtige forskere og en meget stor udveksling af idéer og løsninger. Vi har faktisk været rigtigt gode til at arbejde sammen som branche, og det skal vi fortsætte med. En stor del af den øgede produktion kommer fra udlandet. Det er derfor vigtigt, at vi som danske producenter og grossister forstår at samarbejde, så vi fremover kommer ud som vindere, når tiderne vender igen. Regnestykket ser således ud: Danske producenter + danske grossister = danske juletræsleverandører.

Det er selvfølgelig også vigtigt at kigge på, hvad de udenlandske producenter har af fordele. Her er det især to forhold vi skal forholde os til; nærhed til markedet, med alt hvad det indebærer af fordele i salget, samt lave transportomkostninger og så en billigere produktion; jord, arbejdskraft og skatter er billigere i de fleste af vores konkurrerende lande. Disse fordele er betydende, men markedet arbejder med os. De fordele vi har i Danmark bliver mere og mere væsentlige for vores kunder, og det skal vi udnytte til sidste nål.

Desuden er der de seneste år sket en betydende vertikal integration<sup>1</sup> hos vores konkurrenter, især handelsledet har oprustet med etablering og udvidelse af egenproduktion, og hvor stiller det os som danske producenter, når vores kunder selv begynder at producere træer? Hvilke træer bliver først solgt, når disse udenlandske producentgrossister har fat i kunden, er det dansk produktion? Nej! Derfor ser vi allerede træer af meget lav kvalitet, som bliver solgt medens danske træer står tilbage på marken. Det er den udvikling vi skal vende og vi vil vende udviklingen ved at arbejde sammen mod et fælles mål.

<sup>1</sup> Overtagelse af funktioner i forsyningskæden, som andre virksomheder før hen har varetaget

## Service, ikke pris

Danske producenter skal undgå, at juletræshandel alene handler om prisen. Vi skal blive meget bedre til at skabe værdi for vores kunder og her er nogle bud på, hvad vi hos Arbodania ser som væsentlige parametre i den fremtidige kamp om kunder:

1. **Logistik og IT.** God logistik og løbende integration med kundens IT. Vi skal kunne selv og ikke overlade dette til udenlandske grossister. Logistik gør vi faktisk bedre end nogen andre, og vi har en god infrastruktur i Danmark. Dette skal vi udnytte og tydeliggøre i vores salgsarbejde.
2. **Klare aftaler.** Klare handelsaftaler og overholdelse af aftaler, god forretningsetik, både mellem grossisten og producenten, men også mellem grossisten og kunden.
3. **Nærhed.** Vi skal være tæt på kunden hele tiden og forstå dennes behov og igen gælder dette for hele værdikæden.
4. **Kommunikation.** Åbent samarbejde omkring mærkning og kvalitet, synlighed og genkendelighed i etiketteringen. Vi skal turde være fleksible, det nytter for eksempel ikke noget, at faldbyde træer til en kunde, som han ikke kan sælge.
5. **Samarbejde og fleksibilitet.** Øg indsatsen på markedsføringsområdet, brug ressourcer på dette, hjælp din samarbejdspartner med at lave et godt salgsarbejde, men stil også krav til, at grossisten bruger midler på dette område for at sikre afsætningen langsigtet. Deltagelse på messer, opdaterede hjemmesider, gennemarbejdede kataloger og en klar markedsføringsstrategi er det mindste, du kan forvente af din grossist.
6. **Markedsføring.** Vi skal være innovative, udvikle både produkterne og salget hele tiden. Have øjnene åbne overfor nye tiltag, både i branchen, men også få inspiration fra andre brancher. Vi skal øge vores produkt-mix og tilbyde præcist den vare som kunden efterspørger.
7. **Miljø og certificering.** Vi er miljøvenlige og skal markedsføre os som sådan, og vi skal sørge for at certificere vores produktion. Flere af vores konkurrenter forsøger sig med at markedsføre en lokal, hjemlig produktion for at positionere sig i forhold til den danske produktion og skabe præference for lokalt dyrkede træer. Det er derfor ekstra vigtigt, at dansk juletræproduktion opfattes som miljøvenlig og ordentlig. Her spiller brancheforeninger en stor rolle i det budskab, men vi skal selvfølgelig som grossister gøre en aktiv indsats og få budskabet ud.

Den danske model med et tæt samarbejde mellem producenter og grossister har vist sig at være virkelig værdifuld. Den har skabt dansk juletrædyrkning, som vi kender den i dag og har medvirket til, at vi i Danmark er verdens største eksportør af juletræer.

Denne markedsstruktur har producenter og grossister et fælles ansvar for at opretholde. Det er en fordel for alle danske aktører både på det lange og mellem lange sigt. Det er vigtigt, at vi har en forståelse for hinandens udfordringer, så vi kan hjælpe og understøtte hinandens forretningsgang.



*Vi hjælper vores kunder med markedsføring, for eksempel med hjælp med billedmateriale, her et fint pyntet juletræ. Således sikrer vi også maksimal eksponering af vores produkt og samtidigt skabes der værdi for kunden i form af bedre markedsføring.*

## Fremtiden er ikke sort

Støt op om de danske grossister og tænk langsigtet. En dansk produktion uden et dansk grossistled er ikke en fordel for producenten. Understøt aldrig det sorte marked! Det sorte marked er gift for vores branche som helhed. Fokuser på det du som producent er bedst til, det vil sige, dyrk træer af høj kvalitet og fokuser på logistik, rettidig levering, stor oparbejdningskapacitet og fleksibilitet. Producer de varer, der efterspørges og dem som de andre i vores konkurrerende lande ikke kan lave.

## FAKTA



### FAKTA om Michael Schnor:

Michael har siden 2005 været ansat på Danmarks største erhvervsgartneri, PKM, hvor han har fordoblet omsætning og overskud og er af mange anset som en af de bedste salgschefer i branchen. Han startede hos Arbodania A/S i 2014 som salgsdirektør. Michael har et stærkt fokus på kunderelationer, forståelse for salgsprocesser og strukturelle udfordringer inden for branchen.



### FAKTA om Sune Graae Norsker

Sune har gennem de sidste 13 år stået for produktionen af juletræer på Lundbygaard Gods, hvor han har femdoblet omsætningen og overskuddet i virksomheden. Han har været med i opstarten af Arbodania A/S og været i bestyrelsen fra 2010 indtil 2013, hvor han overtog roret som direktør. Sune vurderer god forretningsetik, troværdighed, innovation og dygtige medarbejdere højt i sit professionelle virke.

Udvid dit produktmix, find på nye tiltag, nye måder at producere træer på. Husk at vi altid har været banebrydende med hensyn til produktionsmetoder, og det skal vi blive ved med. Topskudsreduktion, formning og palletering af juletræer udspringer alt sammen fra Danmark. Vi har de bedste planteskoler, forskere og frøavlspantager inden for nordmannsgran-juletræproduktion. Vi skal vedblive med at fokusere på udvikling og innovation.

Tænk over hvordan du som producent kan skabe værdi for din kunde, spørg hvad der skal til; certificering, formede træer, mulighed for spidsning eller... Hvad skal der til for at løfte opgaven? Samarbejd med dine kollegaer, din handelspartner, brancheforening og forskerne for at udvikle dansk produktion. Hav fokus på den korrekte mærkning. Større aktører kræver i dag en præcis mærkning og her bliver der især fokuseret på bundgrænsen. En studepladshandler kan måske nok acceptere et for dårligt træ, hvis der til gengæld var nogle rigtigt gode imellem, men større indkøbere kigger kun på minimumskrav, og er disse ikke opfyldt, kommer der reklamationer. Vær præcis i etikettering og samarbejd med grossisten omkring dette.

Sørg for at have en stor kapacitet i oparbejdningen og sæt krav til din samarbejdspartner om at få information i god tid, så der er mulighed for at planlægge sæsonen bedst muligt. Sørg for at opretholde en høj grad af kommunikation, meld tilbage hvis tingene ikke lige går, som du forventer, hvis træerne ikke kan være på pallerne eller lignende, og kontakt din grossist, så snart læsset er sat på vogn. Alt dette betyder en samlet bedre oplevelse for alle parter i en presset tid.

Tænk på, at det for kunden handler om den samlede pakke. Det nytter ikke at have de bedste træer, hvis de bliver leveret en uge for sent, eller hvis de under oparbejdningen bliver mudret til og kørt i stykker. Hvis kunden ikke modtager en let forståelig leveringsplan, korrekt fakturering og så videre. Kort fortalt, så bliver vi, som leverandører, vurderet på den samlede oplevelse, og her er producenten og grossisten jo helt i samme båd, for hvis den ene part laver en fejl, så går det ud over begge parter.

### Og hvilke konkrete tiltag arbejder vi med i Arbodania?

Hos Arbodania har vi i flere år arbejdet med at lave nye logistiksystemer, som er direkte målrettet vores kunder. Et godt eksempel på en af de nye udfordringer i markedet, er ønsket om elektronisk integration med vores kunder. Det har betydet, at det har været nødvendigt at investere i ny IT-infrastruktur med kompatibilitet for EDI<sup>2</sup> og XML<sup>3</sup> data integration med nogle af vores store kunder, men det har jo så omvendt haft den fordel at en del af vores konkurrenter, der ikke har kunnet tilbyde dette, er blevet hægtet af.

Et andet eksempel er udviklingen af vores fleksible palle-system, hvor vi tilbyder kunderne tre forskellige typer paller, så de kan vælge, hvilke type der passer bedst til deres forretningsgang. Med andre ord tager vi udgangspunkt i kundens behov, så vi



**ASM ØSTERVANG** ApS

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 plante-maskine til plantning i gamle juletræskulturer** – fås nu også som 2, 3 og 4-rækket med hydraulisk justerbar rækkeafstand

**NYHED: Stor palle-pakker**

**ASM ØSTERVANG • [www.asm-ostervang.dk](http://www.asm-ostervang.dk)**  
Tlf. 9856 5250 • [asm@asm-ostervang.dk](mailto:asm@asm-ostervang.dk) • Terndrupvej 28 • Astrup • 9510 Arden

2 En måde at fakturere elektronisk mellem to samarbejdspartnere.

3 Opmærkningsprog der bruges til at udveksle information mellem computere

» Den danske model med et tæt samarbejde mellem producenter og grossister har vist sig at være værdifuld «

» Danske producenter + danske grossister = danske juletræsleverandører «

» De fordele vi har i Danmark skal vi udnytte til sidste nål..«

» Vi bliver som juletræsleverandører vurderet på den samlede pakke «

» Vores egenproduktion er funderet i den danske muld, og vi tror klippefast på fremtiden «

## FAKTA om Arbodania

Arbodania A/S er et velkonsolideret handelsfirma inden for juletræer og pyntegrønt med en årlig omsætning på cirka 100 millioner kr. Firmaet blev stiftet i 2010 og ejes af Bernt Johan Collet, som også ejer Lundbygaard Gods.

Firmaet har fokus på målrettet og professionelt salg, gode langsigtede handelsmæssige forbindelser og direkte målrettet markedsføringsmæssig indsats. Arbodania lægger i dag vægt på at være en af de absolut mest innovative aktører på det europæiske juletræsmarked.

konstant kan positionere os selv mere fordelagtigt og på den måde sikre, at kunden har præference for os, vores produkter og i sidste ende, at vi opnår højere priser.

Vores nyeste tiltag er en web-portal, som skal gøre det meget lettere for vores kunder og leverandører at handle med os. På web-portalen kan kunderne hele tiden følge med i deres ordrer og vores leverandører kan få information om læsninger og printe læsseplaner, palleetiketter og andet ud. Næste trin i denne proces bliver et tilbud om hjælp til produktionsstyring for vores leverandører, et tiltag som formentligt bliver operationelt fra næste år.

Vigtigst af alt har vi hos Arbodania valgt at investere i vores medarbejdere. Vi har i dag et hold af superdygtige og fokuserede medarbejdere, som arbejder målrettet på at afsætte danske juletræer på det europæiske marked, med fokus på gensidig respekt og forståelse for branchens udfordringer. Til syvende og sidst så handler dansk juletræsproduktions fortsatte overlevelse om, at vi som branche kan arbejde sammen og udvikle os, at vi har forståelse for hinandens udfordringer, og at vi er fleksible og kan samarbejde om at opfylde fremtidens kunders behov – det er trods alt kunderne vi skal leve af – og med.

Fremtiden for danske juletræer? Den ser lys ud, hvis vi som branche forstår de udfordringer, vi står overfor og vi hver især yder vores bedste. Dette er vores bud, men hvordan ser du fremtiden og hvad mener du, at vi som grossister kan gøre for at sikre den danske juletræsproduktion? Vi vil gerne i dialog med så mange som muligt, så vi kan komme i gang med at inspirere hinanden, så send en mail eller ring og få en snak omkring dette.

## Mød os

På hjemmesiden [www.arbodania.com](http://www.arbodania.com) eller følg os på facebook.com/arbodania og følg med i liv og færden ude mellem juletræer, leverandører og kunder. Hvis du ikke har Facebook, så kan du se de samme billeder og historier på hjemmesiden under [www.arbodania.com/facebooknews](http://www.arbodania.com/facebooknews) ■

## SKRÆMMEDRAGEN



undgå fugleskader

### Én drage erstatter mindst 1.000 fuglepinde

- Let og hurtig opsætning
- Våger og dykker som en rovfugl
- Udviklet til det danske vejr - flyver altid!
- Effektiv, billig og slidstærk

Utrolig troværdig "rovfugl" med et vingefang på 1m. Beskytter topskud og øverste grenkrans.

**9,5m teleskopstang** med en patenteret konstruktion, der altid holder dragen på vingerene. Dansk produceret kvalitet, der kun tager få minutter at sætte op.

Kr. 1.095,00 pr. stk. + moms

Ring og bestil en fremvisning!

**one2trees**

info@123s.dk  
www.123s.dk

+45 53 35 32 19  
+45 28 73 03 85

Hadrupvej 11  
8350 Hundslund