

DEN DANSKE EKSPORT

af juletræer og klippegrønt 2013



En af vigtigste egenskaber ved de produkter vi sælger i vores branche er, at de giver forbrugerne muligheden for at gennemføre nogle af de mange traditioner, som hører julen til. Julen er jo traditionernes højtid, og traditionen med at tage et stykke af naturen med ind i stuen kan spores mere end 500 år tilbage i tiden. Dengang opstod ideen med at tage et juletræ ind i stuen et sted i Tyskland, men har efterfølgende bredt sig til praktisk taget hele verden, hvilket i dag er grundlaget for de muligheder, vi så dygtigt har forstået at udnytte i den danske juletræs- og pyntegrøntbranche.

En anden, men dog knap så gammel tradition er eksportartiklen i Nåledrys, som hvert år forsøger at give et overblik over, hvorledes vi fortsat udnytter den efterspørgsel, som skabes af forbrugernes behov for at følge julens traditioner. Så kan man i en rolig stund sætte sig ned og studere, om virkeligheden nu også kom til at se ud, som man selv oplevede sæsonen.

Lidt baggrundsinformation om talgrundlaget

Danmarks Statistik har i nogle år fastholdt en bagatelgrænse for indberetningspligten til INTRASTAT på fem millioner kr. Det er godt for branchen, at den ikke er steget, men det betyder dog stadig, at man med denne sæsons gennemsnitspriser skal eksportere mere end 46.000 juletræer eller over 700 tons klippegrønt for at være indberetningspligtig! Det medfører, at der vil være en meget stor andel træer og grønt, som ikke har fundet vej til tabellerne hos Danmarks Statistik, hvorfor det er nødvendigt at korrigere tallene. Her er blandt andet medlemsindberetningerne til Danske Juletræer i forbindelse med udarbejdelsen af årets prisstatistikker et godt redskab til at øge nøjagtigheden i det færdige estimat over den samlede danske eksport i vor branche.

Et andet usikkerhedsmoment i tallene fra Danmarks Statistik er de angivne gennemsnitspriser, som er fremkommet ved en simpel beregning af eksportværdien divideret med antallet af træer til det enkelte modtagerland. Det siger således intet om, hvorledes træerne er solgt. Disse gennemsnitspriser indeholder altså en blanding af varer solgt både som frit leveret eller ab Danmark, ja endda også netto-på-rod-aftaler kan være indeholdt i tallene. Man må altså således ikke umiddelbart sammenligne med, hvad man eventuelt selv har kunnet opnå af salgspris for sine træer eller grønt. Her er det alene udviklingen fra år til år samt tendenser over en længere årrække, som er det virkelig interessante, idet det jo må formodes, at de samme fejlkilder optræder nogenlunde ens fra år til år.

Juletræerne

Samlet set var 2013 ikke noget markant positivt år for juletræseksporten. I alt ramte den samlede eksportmængde meget tæt på mængden fra året før med et ganske lille plus i opadgående

retning således, at der i 2013 kørte godt 10 millioner træer ud over de danske grænser. Det er egentlig en konsolidering af mængden fra året før, hvor der jo var sket en meget stor stigning, hvilket umiddelbart er positivt. Imidlertid er fastholdelsen af mængden denne gang sket blandt andet ved hjælp af en sænkning af de priser, man har været i stand til at opnå for træerne. Det betyder, at den samlede gennemsnitspris for de eksporterede juletræer er faldet med mere end ti procent og nu ligger på 107,43 kr. per træ mod over 120,- kr./træ i 2012. En del af forklaringen kan skyldes, at der i disse år kommer ganske store mængder af mindre træer i udbud fra de mange bevoksninger, som er plantet på lille afstand, hvilket jo naturligvis er træer til mindre priser end de normale størrelser. Det kan dog ikke afvises, at også forventningerne om et fremtidigt stort samlet europæisk udbud allerede i 2013 har fået virksomhederne til at påbegynde en tilpasning af prisniveauet.

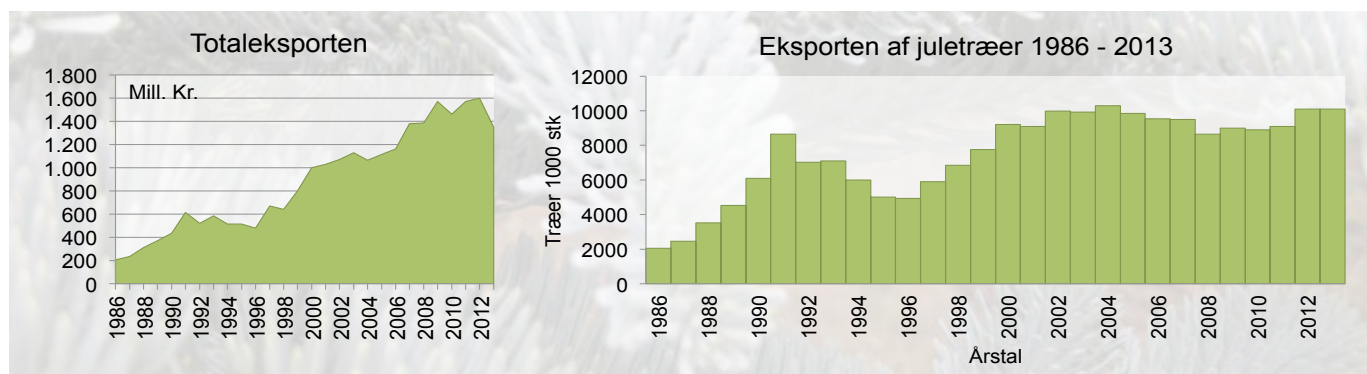
Samlet set er værdien af juletræseksporten i 2013 omegnen af 1,1 milliarder. kr. Det er stadig pænt, men priskurven er nedadgående.

Alt i alt er der registreret eksport til 35 forskellige lande. Det er i lighed med året før en stigning på to lande. I forhold til 2012 figurerer nu også Hviderusland og – ganske tankevækkende – De Forenede Arabiske Emirater på listen over modtagerlande. Sidstnævnte land har modtaget en mindre leverance til en gennemsnitspris på over 300 kr. per træ. Hvis bare alle kunder var så betalingsvillige.....!

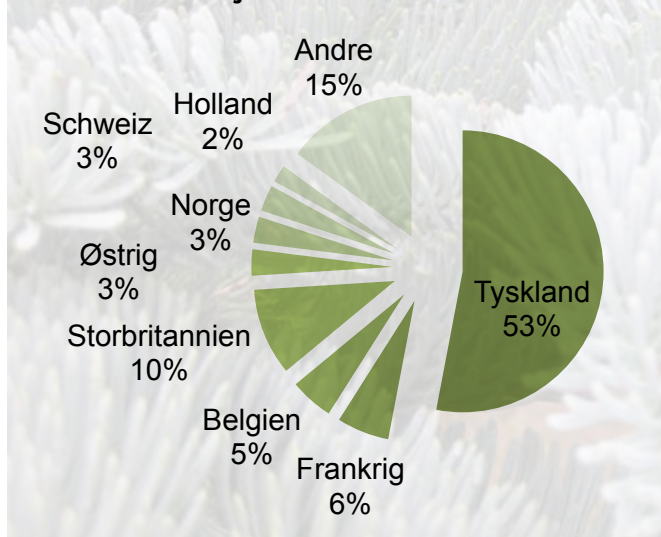
Tyskland

Som altid er det vores nærmeste naboer mod syd, som tegner sig for den helt store mængde. Traditionelt går cirka halvdelen af de danske træer til det tyske marked, og 2013 er ingen undtagelse med lidt over 50 procent. Antallet af træer til Tyskland er faldet med omkring otte procent i forhold til 2012. Det er dog ikke nødvendigvis ensbetydende med, at de danske træer svigtes af tyskerne, men kan forklares med, at en del af de danske træer handles via firmaer i nabolande til Tyskland, for så efterfølgende at blive videresendt til de tyske kæder.

Det viser sig dog, at det tyske marked er præget af hård konkurrence og der skal kæmpes for at holde afsætningen på danske hænder. Det vil blive interessant at følge i de kommende år, idet man må forvente, at slaget om det forventede stigende udbud i særlig grad vil finde sted her på dette marked, hvor de store kæder virkelig kan flytte mængder fra den ene leverandør til den anden.



Fordeling af nobilis og nordmannsgran juletræer i 2013



Netop dette forhold er også tydeligt at aflæse på den opnåede gennemsnitspris, idet den følger den generelle tendens med et fald på cirka ti procent, hvorved markedsværdien af eksporten til Tyskland er faldet med næsten 90 millioner kroner. Der er nok ingen tvivl om, at de mange træer, som er blevet udbudt som tredjeklasses aktionstræer er en væsentlig del af forklaringen på denne udvikling, men som tidli-

gere beskrevet kan det også spille ind, at der er forsøgt afsat mange mindre træer.

Det er i øvrigt en fortsættelse af tendensen fra i fjor således, at gennemsnitstræet på det tyske marked i 2013 indbragte godt 20,- kroner mindre end i 2012. Prisen i 2013 lå lige i underkanten af 108,50 kr.

Beneluxlandene

Kendetegnende for disse lande er, at der findes store grossistvirksomheder som alle afsætter ganske store mængder til de store detailkæder. Det betyder, at mængderne fra år til år ofte varierer afhængig af, hvem som får de store kontrakter.

For Hollands vedkommende ses en mindre tilbagegang i 2013, mens Belgien tegner sig for en stigning på næsten 70.000 træer. Om træerne i sidste instans afsættes til de hollandske og belgiske forbrugere eller om de reeksporteres til enten det tyske eller franske marked kan man ikke læse ud af tallene, idet mængden af danske firmaer, som er registreret for eksport til Belgien, er det samme som året før, mens der faktisk er et par stykker mere, som har solgt til Holland i 2013 i forhold til året før. For Belgien svarer det dog til en fremgang på næsten 20 procent. Den samlede markedsandel for Benelux-området er steget lidt til mellem syv og otte procent.

På den prismæssige side er det dog den samme tendens, som gælder for de fleste andre lande, dog ikke helt så markant. Priserne er i Holland og Belgien faldet med henholdsvis seks og syv procent. Det betyder, at Holland stadig tegner sig som et af de lande i Europa, som indbringer priser over gennemsnittet, idet den i 2013 landede på cirka 122,- kr. per træ. Belgien ligger med en pris på 102,76 kr. per træ til gengæld cirka 5,- kr. lavere end det totale gennemsnit.

Luxembourg, som er et lille, men normalt attraktivt marked, oplever også et ret stort fald på prisen, da prisen havner på cirka 140,- kr. per træ i 2013 mod næsten 160,- kr. per træ året før.

De nordiske lande

Skal man finde lyspunkter i eksporten, er det i høj grad her, man skal lede. For næsten alle de nordiske lande gælder nemlig, at der er sket tydelig fremgang i de afsatte mængder. Helt ekstraordinært er Sverige hoppet langt frem på listen over de største modtagerlande. Det har traditionelt været et marked, hvor væksten var lille af flere forskellige grunde. Men i 2013 er den registrerede mængde mere end fordoblet i forhold til 2012. Sverige aftager nu næsten fire procent af de danske juletræer og har overhalet Norge, som endda også er gået en lille smule frem i forhold til året før.

Det er nærliggende at konkludere, at den ændring i dagligvarestrukturen, som har haft indflydelse på juletræshandlen i andre lande, nu også rammer Sverige. Det har givet mulighed, for at nogle af de større danske eksportvirksomheder har haft held til at komme ind som leverandører hos de kæder, som aftager større samlede mængder. Sverige er stadig et nemt og lettilgængeligt marked for ikke mindst de sjællandske og bornholmske eksporterende producenter og handelsvirksomheder, men det ser altså nu også ud til, at nogle af de helt store aktører i Danmark satser mere på dette marked.

MODULOPBYGGET FÆRISTSYSTEM

Er du træt af at åbne låger?

LHFENCE har udviklet et skalerbart, modulopbygget og særdeles prisvenligt færistsystem, der kan bygges i lige netop den størrelse du har brug for. Både styrke og størrelse skræddersyes til netop dit behov.

Ring eller skriv til os, for at få et uforpligtende tilbud på din færist



PRISEKSEMPEL:
2 x 4 meter
12 t aksellast
13.900 kr.

LHFence
Stillingvej 508
8462 Harlev J

E: lsh@lhfence.dk
T: +45 2945 2837
www.lhfence.dk

LHFENCE
PROFESSIONAL FENCING EQUIPMENT

Også Finland har næsten fordoblet sin mængde, men er dog stadig et lille aftagerland. Samlet set tegner de nordiske lande sig for mere end otte procent af de eksporterede træer.

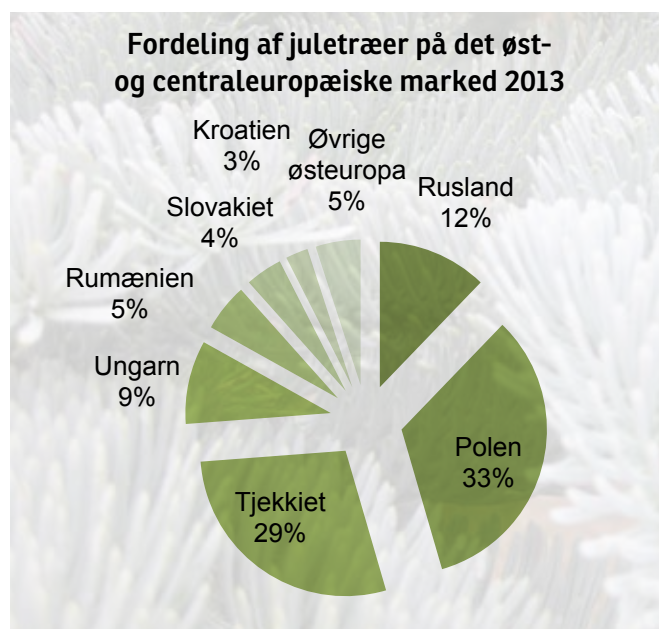
Hvad angår priserne er der heller ikke så store ændringer at spore, som man ser det andre steder. I Sverige holder prisen sig med et beskedent fald på cirka 1,50 kr. næsten på niveau med 2012, idet den nu ligger på cirka 105,50 kr. per træ, hvilket kun er en lille smule under det generelle gennemsnit.

Norge kan som et af de få lande ligefrem fremvise en prisforøgelse i forhold til året før. Den er beskednen, men det betyder, at Norge med en opnået gennemsnitspris på godt 127,- kr. per træ ligger absolut i toppen blandt de lande, som betaler mest for de danske træer. Det var en position, som Norge havde i mange år tidligere i vores eksporthistorie, men i de senere år har mange andre lande været lige så attraktive markeder, som det norske. Det kan blive spændende at følge med i, om det er en enlig svale, eller om det kan holde ved i fremtidens formentlig lidt vanskeligere marked.

Øst- og Centraleuropa

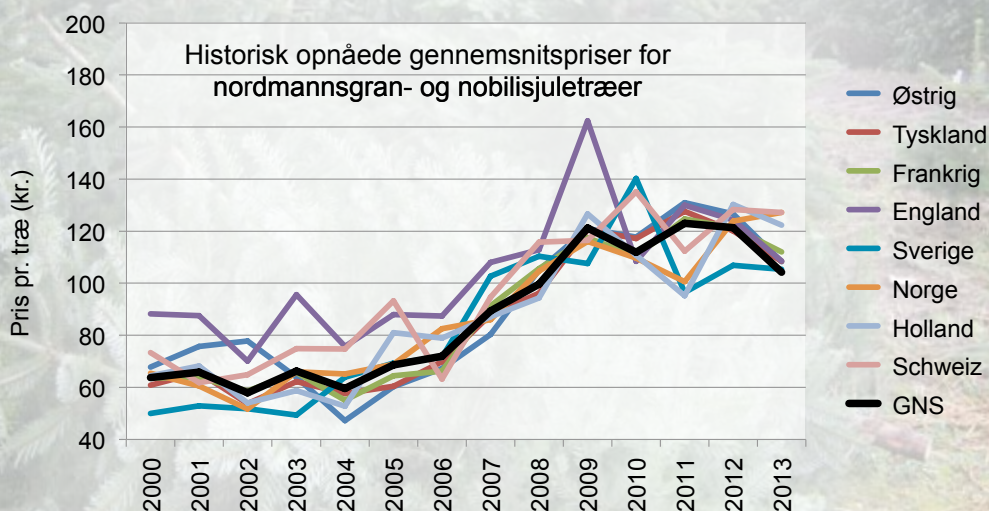
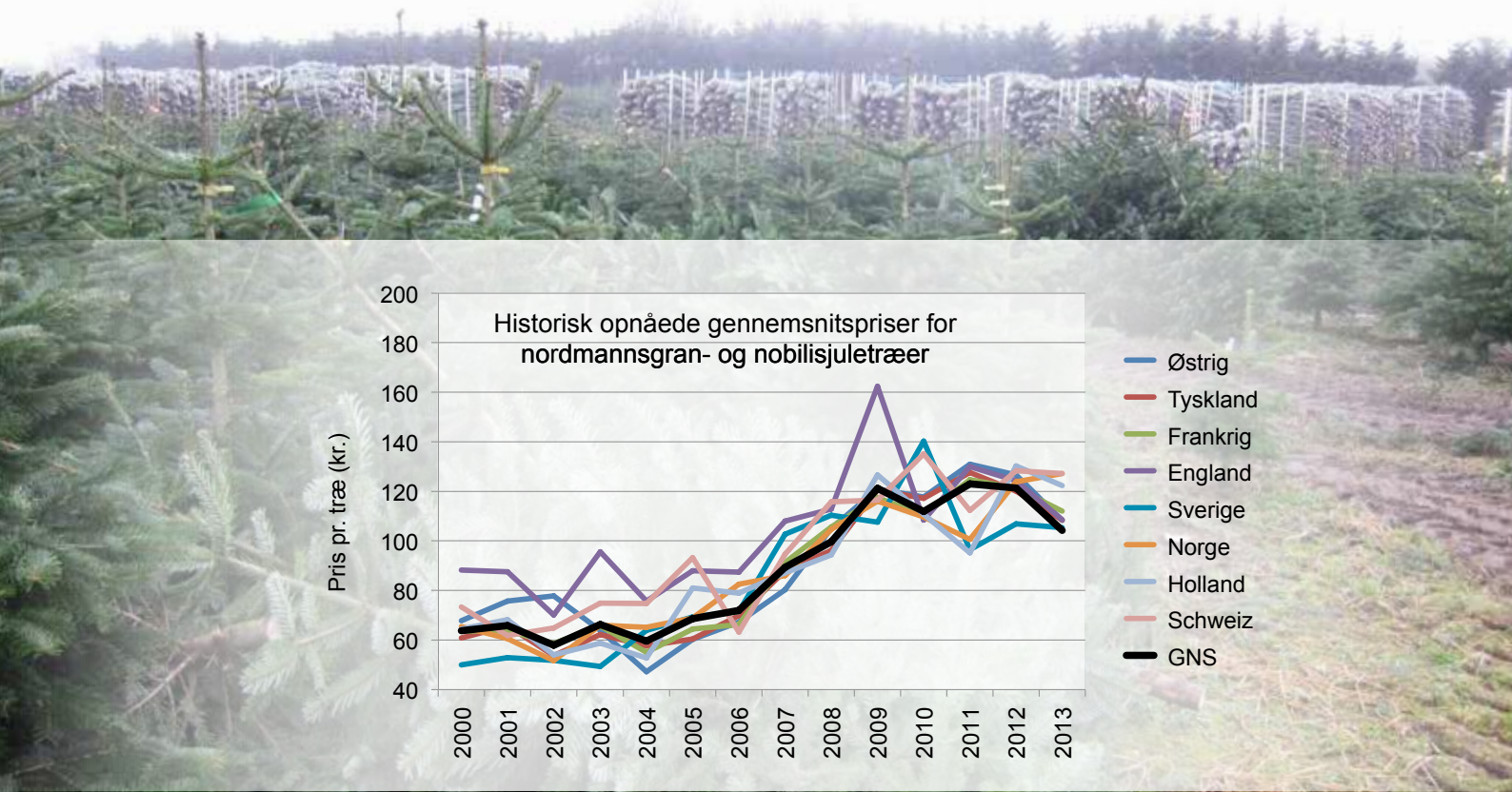
Det er disse lande, som der af mange har været betragtet, som det område, hvor væksten i afsætningen i særlig grad måtte forventes. Det har indtil nu ikke været de afgørende mængder, idet landenes import fra Danmark har fluktueret fra år til år. Året 2013 er ingen undtagelse, men der er dog flere stigninger end fald i mængderne, og det ser måske ud til, at der er ved at blive skabt et grundlag for en bredere eksport til området i årene fremover. I hvert fald er den samlede eksport til disse lande vokset med lidt over en kvart million træer i forhold til 2012. Samlet tegner disse lande sig for cirka otte til ni procent af de danske træer.

Især er Polen i 2013 gået markant fremad, idet mængden her næsten er fordoblet således, at der nu sendes mere end 270.000



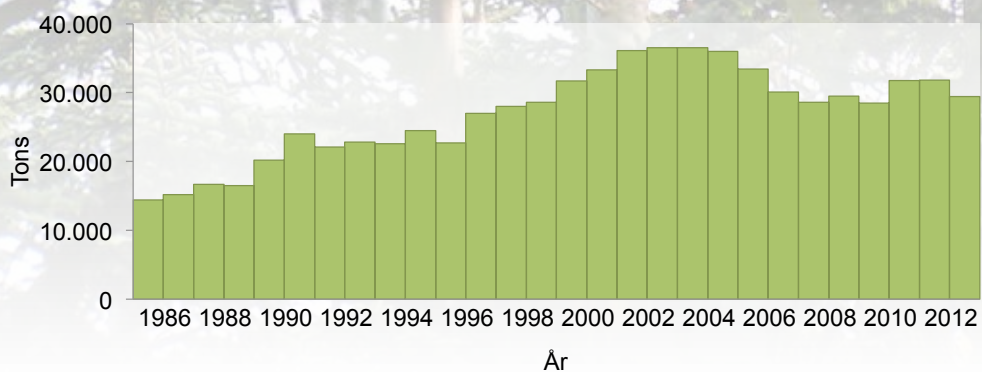
træer til Polen. Som så ofte før har det dog kostet på gennemsnitsprisen, som er gået massivt tilbage og nu igen ligger som en af de laveste blandt vores modtagerlande. Blot 77,50 kr. per træ kunne et træ til Polen indbringe som gennemsnitspris. Det må igen antages, at det er større partier af billige aktionstræer, som via skift i leverandørgrupper, flyttes fra marked til marked, hvorfor de på denne måde pludselig drastisk kan løfte mængderne til et specifikt marked samtidig med, at den opnåede gennemsnitspris falder dramatisk. For Polens vedkommende er faldet i prisen på mere end 20 procent.

Helt samme billede gør sig gældende for Rusland, som ellers var et af de markeder med den højeste gennemsnitspris året før.





Eksporten af klippegrønt 2013



En fordobling af mængden har medført et fald i gennemsnitsprisen på 20 procent. Med en pris på cirka 125 kr. per træ er det dog stadig betydeligt over gennemsnittet, så endnu hører Rusland til blandt de lande, som giver de bedste gennemsnitspriser. I gruppen af betydende Øst- og Centraleuropæiske lande er det kun Slovakiet, der fremviser en højere pris med cirka 131 kr. per træ.

Andre betydende modtagerlande

Storbritannien indtog i 2012 pladsen som det næststørste aftagerland efter Tyskland og den plads er konsolideret i 2013. En mindre fremgang på mængden betyder, at cirka 10 procent af de danske træer er registreret, som sendt til Storbritannien. Hertil kommer en mindre mængde til Irland, så de to lande tilsammen aftager lidt over 900.000 træer fra Danmark. Også her er tendensen til faldende priser slået igennem. Storbritannien ligger med en pris på 108,50 kr. per træ lige en god krone over gennemsnittet, mens Irland stadig, hvortil transporten dog er lidt dyrere, ligger yderligere fem kr. højere.

Antallet af eksportører til Storbritannien har ikke ændret sig fra 2012 til 2013, så det er altså mere en øget konkurrence mellem eksisterende eksportører, end ny tilkommende, som har medført, at priserne konkurreres i nedadgående retning.

Frankrig er ligesom i 2012 det tredjestørste aftagerland. Der er dog sket et fald i mængden på cirka syv procent og samtidig er prisen faldet med samme procentsats. Endnu ligger prisen med cirka 112 kr. træ knapt fem kr. over det generelle niveau.

Skal afsnittet om juletræerne slutes med en lille solstrålehistorie, kan det nævnes, at Ukraine har aftaget et lille parti af

juletræer til en gennemsnitspris på 230 kr. per træ. Det er en stigning på 70,- kr. i forhold til en tilsvarende portion i 2012.

Klippegrønt

Sæson 2013 var tydeligvis også et år med store problemer for afsætningen af det danske klippegrønt. Udviklingen er i mange år gået i retning af, at de store producenter af klippegrønt ikke længere selv oparbejder varerne, men derimod sælger grøntet som selvklip til større eller mindre firmaer, som derefter gennemfører videresalget til enten danske eller udenlandske grossistfirmaer. I den udstrækning, at det er sådanne udenlandske selvklipvirksomheder, som aftager grøntet, får det dramatisk indflydelse på indberetningerne til INTRASTAT, idet kun meget få klippegrøntproducenter omsætter grønt for mere end fem millioner kr. Med dagens selvklippriser skal der afsættes langt over 1000 tons per virksomhed for at skulle indberette, og det er i sagens natur meget få producenter, om overhovedet nogen, der kan præstere så store mængder.

Det betyder, at de registrerede mængder i forhold til året før er faldet relativt dramatisk, idet den samlede registrerede mængde er over 1500 tons mindre end året før. Selv når der korrigeres for de ikke registrerede mængder, falder den totale eksporterede mængde også, som i alt løber op i en tilbagegang på 7½ procent. En del af forklaringen på tilbagegangen kan formentlig henføres til det milde efterår i 2013, som gjorde opstarten af sæsonen vanskelig med færre og mindre leverancer i begyndelsen af høstperioden. Alle, som arbejder med klippegrønt ved, at den mængde, som ikke bliver leveret i starten af sæsonen, kun meget vanskeligt kan indhentes igen senere hen i forløbet. Hele markedet bliver forsigtigt, og stemningen hos forbrugerne

Ekspertise og tæt samarbejde

Vi garanterer den genetiske og tekniske kvalitet hver gang



JOHANSENS PLANTESKOLE

Damhusvej 103, 7080 Børkop, Tlf. +45 75 86 62 22, Mobil 40 40 70 48
plj@johansens-planteskole.dk, www.johansens-planteskole.dk

SUSÅ PLANTESKOLE

Borupvej 62, 4683 Rønnede, Tlf. +45 56 32 60 52, Mobil 20 14 60 52
jho@susaaplanteskole.dk

er ofte slet ikke gearet ind til forbrug af klippegrønt, før temperaturerne og klimaet bliver lidt mere vinteragtigt.

Samtidig med tilbagegangen i mængderne kan der også konstateres, at den generelle opnåede gennemsnitspris for andet år i træk er gået markant tilbage. Hvor der i 2012 blev opnået en pris på 7,56 kr. per kg, lå prisen i 2013 på blot 6,85 kr. per kg grønt – et fald på næsten ti procent. Det er en fortsættelse af tendensen fra 2012, som betyder, at prisen på blot to år er faldet med næsten 1,50 kr. per kg. Det er nærliggende at søge forklaringen på faldet i netop de ændrede produktions- og afsætningsvilkår, som helt åbenlyst flytter omsætning udenfor vores lands grænser.

Da undersøgelser indikerer, at priserne i forbrugerleddet ikke er faldet tilsvarende, står det klart, at det samlede fald i eksportværdi ganske enkelt kan forklares med, at man er i færd med at eksportere fortjenesten ud af landet. Alt i alt udgør den samlede værdi af klippegrønteksporten nu næsten 65 millioner kroner færre end i 2011.

Samlet set blev der i 2013 eksporteret til 33 lande, – samme antal som i 2012. Som nyt land på listen finder vi Bulgarien, mens Ukraine derimod er forsvundet fra listen igen i forhold til 2012.

Tyskland

En meget stor del af nedgangen i eksportmængden ser ud til at være sket i Tyskland. Normalt tegner dette marked sig for omkring 80 procent af de eksporterede mængder, men tallet er i år faldet til 58 procent af de registrerede mængder. Da mange af de udenlandske kunder, som køber grønt i Danmark netop er tyske, kan det forklare en del af dette dramatiske fald, idet end dog rigtig meget klippegrønt derved ryger udenom indberetningerne til Danmarks Statistik. Alligevel er det dog betydelige mængder, som pludseligt i løbet af et enkelt år ikke længere figurerer, som afsat til dette marked.

Faldet i de registrerede mængder er på over 21 procent, og det er vel mere, end selv nok så ændrede vilkår kan forklare på en enkelt sæson. Imidlertid er det kendt, at der kører stadig større mængder gennem mellemandlerfirmaer i Holland og forarbejdningsindustrier i nogle af de øst- og centraleuropæiske lande. Det er en udvikling, som allerede har foregået i en del år,

og i et vanskeligt afsætningsklima, som det vi oplevede i 2013, er denne udvikling måske blevet yderligere forstærket.

Selv om mængderne til Tyskland er for nedadgående, har det dog heller ikke forhindret priserne i at falde. Dog er faldet en smule mere beskedent end det generelle prisfald. Et fald på 40 øre betyder, at et kilo grønt til Tyskland i 2013 indbragte 6,22 kr. i gennemsnit, hvilket svarer til et fald på cirka seks procent.

En anden forklaring på prisfaldet kan være en yderligere ændring i sortimentsudfaldet. Flere af de billigere varer giver lavere priser, men mere sandsynligt er det dog nok, at det i højere udstrækning er et større brug af blandingspartier, hvor flere forskellige grønttyper handles som en miks-vare uden at være blevet særskilt sorteret. Derved modtager køberne naturligvis et langt mere uspecificeret produkt, men i et marked, hvor prisen nærmest er den eneste parameter, der tæller, kan det trods alt være måden at få sine varer afsat. Konsekvensen bliver derved en stadig nedadgående tendens i de opnåede priser, og derved et fald i eksportværdien.

Holland

Hvor Tyskland er gået massivt tilbage på mængderne, er der sket det modsatte for Holland. Store mængder er kørt fra Danmark til Holland, hvor man må antage, at især auktionerne i blandt andet Aalsmeer har omsat store mængder. Det er ofte de større danske eksportfirmaer, som benytter denne afsætning, når markedet er presset, og derved kommer disse mængder naturligt med ind i registreringen hos Danmarks Statistik. En fremgang på ikke mindre end 68 procent betyder, at Holland i den grad rykker opad på markedsandelen. Lidt over 20 procent af det registrerede grønt kom i 2013 til Holland. Som altid er det hovedsageligt med henblik på videresalg til de forarbejdende og forbrugende industrier i Tyskland, når klippegrønt kører over auktionerne. Derved bliver det alligevel også de tyske forbrugere, som vi skal hænge hatten på her, men det er naturligvis trist, at så store mængder skal aflejre en andel af fortjenesten her, frem for at blive handlet direkte til det tyske marked som i "gamle dage".

Det viser sig også tydeligt i den opnåede gennemsnitspris, idet den ligger nøjagtig 50 øre lavere end det grønt, som går direkte til det tyske marked. Kun 5,72 kr. kunne et kg klippegrønt eksporteret til Holland indbringe i 2013. Det er et fald på over 28 procent

Vi takker...

for denne sæson
og ser frem til et godt
samarbejde fremover.


CompactTree
THE ORIGINAL PACKER

Ørstedesvej 26 - DK 6760 Ribe
www.compacttree.dk
mail@compacttree.dk
Tlf: +45 70 70 10 65



- Klar til salg af nye maskiner til sæson 2015.
- Lageret er fyldt med reservedele.
- Vi står klar til at servicere de tidligere leverede maskiner.


CompactTree
THE ORIGINAL PACKER

i forhold til 2012, og er altså endnu et eksempel på, at store stigninger i mængderne ofte koster dyrt på de opnåede priser.

Polen og Tjekkiet

Især Polen har gennem de senere år udviklet sig til et betydende aftagerland med partier af de ringere kvaliteter, som skal forædles til dekorationer, adventskranser og lignende i polske forarbejdningsvirksomheder, hvor arbejdskraften er billigere end i Danmark og Tyskland. Også her ender hovedparten af de videreforarbejdede varer på det store tyske marked. Effekten af denne trafik er ikke så dramatisk, som vi ser det for de auktionssolgte varer i Holland, idet denne forarbejdning altid har ligget i udlandet. Derved er forædlingsgevinsten ikke noget som i stor udstrækning mistes her i Danmark. Det betyder imidlertid, at stadig større mængder tager turen igennem Polen, inden de ryger videre til Tyskland. I 2013 fordoblede Polen således de mængder, som kørte den vej. Med en markedsandel på over otte procent af de registrerede mængder er det et marked, som er kommet for at blive. Måske er det endda her, at man skal søge lidt lyspunkter i det ellers ret dystre år 2013, for selv om prisen også her falder, ligger den dog stadig højere end den generelle gennemsnitspris. Hvert kilo grønt til Polen indbragte 7,17 kr., hvilket ganske vist er et fald på ti procent, men det viser, at der her i hvert fald er mulighed for at opnå et prisniveau, der er bedre end både det tyske og især det hollandske.

Også i Tjekkiet ser man lidt af den samme dynamik, som i Polen. Landet har stille og roligt udviklet sig til også at aftage en pæn andel af det danske klippegrønt. Det blev i 2013 til næsten tre procent af de registrerede mængder svarende til næsten 600 tons. Derved er landet større end både Østrig og Sverige, som ellers har taget stigende mængder gennem nogle år.

Det er herudover positivt, at Tjekkiet som et af de meget få lande kan fremvise en lille stigning i den opnåede gennemsnitspris. En stigning på 3,5 procent betyder, at prisen lander på 8,94 per kg og derved er det også et af de lande, som indbringer priser i den højere ende af spektret.



Niels Høj

Juletræer og pyntegrønt

- kvalitet til tiden

Vi søger p.t. i midtjylland

– Nobilis- og Nordmannsgrankulturer
som køb på roden eller forpagtning

Vi tilbyder

- Samarbejds- og pasningsaftaler
- Entreprenørydelser
- Certificering

Sepstrupvej 30
8653 Them
Tlf.: 26 17 73 66
post@nielshoej.dk




GPS plantning i krydsforbandt

www.nielshoej.dk

Og så er det da også lige værd at nævne, at Storbritannien i de tre sidste måneder af 2013 aftog omkring 100 tons klippegrønt til en gennemsnitspris på næsten 30,- kr. per kg. Selv om det naturligvis må dreje sig om ganske andre klippegrøntprodukter, er det dog alligevel rart at kunne konstatere, at noget trods alt alligevel stadig har en vis værdi – selv i et presset marked. ■

Opnåede gennemsnitspriser klippegrønt i udvalgte lande 2013

