

Undersøgelse

Forhandlerundersøgelse i Tyskland 2004

DET ER NU VORES
MENING OM SALGET AF
JULETRÆER HER I
TYSKLAND

Af Eksportmedarbejder Ulla Weber

Markedet for juletræer har nogle turbulente år bag sig, hvor oversvømmelsen af markedet med træer til dumpingpriser har været et af emnerne. For at få et opdateret billede af, hvad der rører sig i Tyskland – set med forhandlerens øjne – var det et ønske at gennemføre en ny spørgeskemaundersøgelse blandt de tyske forhandlere. Sidste gang, en tilsvarende undersøgelse blev lavet, var i 1999.

Baggrund

I samarbejde med Henrik Mainz fra Dansk Juletræsdyrkerforening og Werner Koop fra Informationszentrum Nordmannanne har jeg i perioden fra januar til juni 2004 først stået for udarbejdelsen af et spørgeskema og siden for evalueringen af de indkomne svar. Informationscentrum udsendte 345 spørgeskemaer i februar 2004, og i april 2004 var der modtaget 116 udfyldte spørgeskemaer. Besvarelsesprocenten ligger dermed – meget pænt – på 34 %. Vi tror, at det har haft en betydning, at forhandlerne blev gjort opmærksom på, at de også selv kunne få gavn af resultaterne i deres videre salgsstrategi. Undersøgelsen omfatter forhandlere over hele Tyskland i størrelsesordenen fra "mindre end 1.000 træer" (<1t.) til "mere end 100.000 træer" (>100 t.) – opgjort som den årlige solgte mængde. Udvalget af de adspurgte er sket helt tilfældigt.

Undersøgelsens temaer var: vurdering af sæsonen 2003, kundestruktur, mærkater, levering, information og reklame samt selvfølgelig statistik. Der er blevet lagt særlig vægt på nordmannsgranens stilling på markedet. Mere konkret drejede spørgsmålene sig om

størrelsen af sidste års salg og priser, træernes kvalitet, vurdering af markedssituationen, reaktioner på dumpingpriserne, fordeling af arterne, forhold omkring leverancen, udvælgelse af træer, betalingsbetingelser, kundens ønsker og købskriterier, vurdering af og forslag til Original Nordmann salgsmaterialet, viden om certificerede træer, informationskilder og vurdering af markedet 2004. I alt blev det til 50 spørgsmål.

Som en del af evaluering er der udarbejdet ca. 80 diagrammer, som vil kunne ses i forbindelse med fremtidige møder om markedsorienterede emner.

De adspurgte

Alt efter om man opgør resultaterne ud fra antallet af forhandlere eller antallet af solgte træer, får man to meget forskellige billeder. De handlende fordeler sig nemlig på forskellige forretningsstørrelser, og i figur 1 og 2 ser man eksempelvis, hvordan 6 % af forhandlerne repræsenterer et salg på 64 %

af træerne, mens 32 % af forhandlerne har stået for blot 3 % af den solgte mængde træer.

Markedsandele

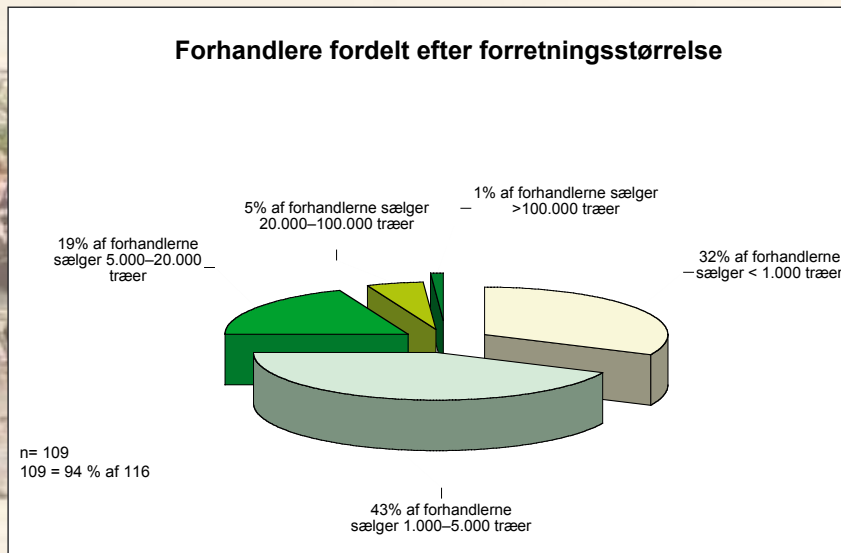
Overordnet er salget af juletræer stagnerende – men nordmannsgranen er stadig på vej frem.

Mens der i svarene aftegner sig en stagnation i det samlede salg, hvor lige mange forhandlere har solgt "flere", "færre" eller "lige så mange træer som sidste år", vinder nordmannsgranen stadig markedsandele. Hver anden forhandler har solgt flere nordmannsgraner i 2003 end i 2002.

De mindre forhandlere (1–5 t.) havde et faldende salg, og der er en tendens til, at salget har været stagnerende hos de helt små (<1 t.). Forretninger, der har solgt 5–20 t. træer, har ofte klaret sig bedre end sidste år. Meningerne er delte blandt dem, som solgte mere end 20 t. træer, men der spores alligevel med en tendens til vækst. Konklusionen bliver måske, at det er blevet

Tabel 1. Forholdet mellem antallet af forhandlere og den mængde træer, som de sælger.

Forretningsstørrelse	% af alle forhandlere	% af alle træer
< 1.000 træer	32	3
1.000 – 5.000 træer	43	10
5.000 – 20.000 træer	19	23
20.000 – 100.000 træer	5	26
>100.000 træer	1	38



Figur 1. De fleste forhandlere i undersøgelsen – eller 3 ud af 4 – sælger mindre end 5.000 træer om året.

sværere at have juletræssalg som en mindre "Nebengeschäft".

På trods af det pæne salg af nordmannsgran er ca. halvdelen af forhandlerne pessimistiske, når de skal vurdere udviklingen for markedet i 2004. Der er ingen blandt de store forhandlere (20 t. til >100 t.), som udviser optimisme.

Nordmannsgranens markedsandel

85 % af de solgte træer er nordmannsgran. Forhandlerne i adressekartoteket hos Informationscentrum Nordmannstanne har sandsynligvis en særlig interesse i nordmannsgran, og det kan influere på resultatet om, at ca. 85 % af de solgte træer er nordmannsgran. I Dansk Juletræsdyrkerforenings forbru-

gerundersøgelse i 2001 angav forbrugerne blot at købe lidt mere end 50 % nordmannsgran. De store forhandlere sælger den største andel nordmannsgran. Blandt den fjerdedel af respondenterne, der sælger 5 - 20.000 træer, er der kun 3 %, som sælger mindre end 70 % nordmannsgran.

Kvaliteten af nordmannsgran er god!

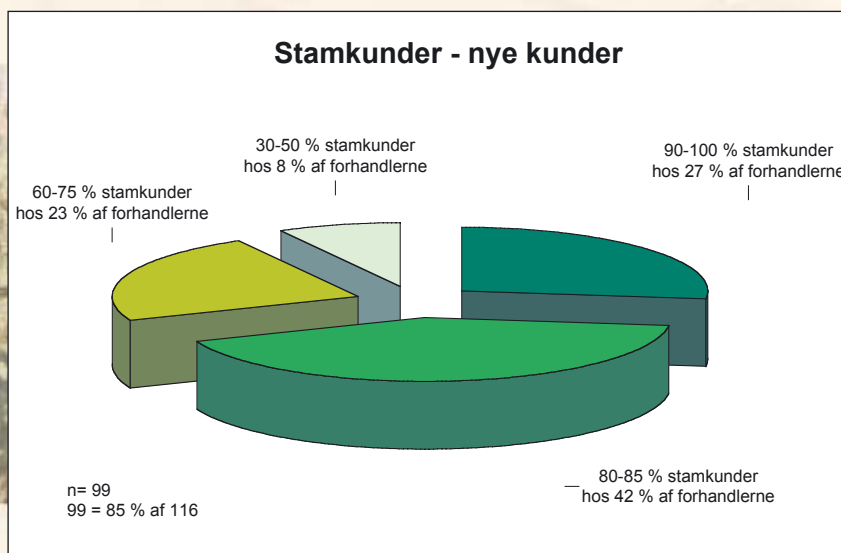
Ikke en eneste forhandler har angivet, at kvaliteten på nordmannsgranerne i 2003 skulle have været "dårlig". 2/3 del siger, at den var "god", mens 1/3 mener, at den var "nogenlunde".

Prima sælges mest

Mere end halvdelen af forhandlerne angiver at sælge mere end 70 % af deres træer i prima-kvalitet. For 1/3 bliver det til ca. 50 % af de solgte træer. Kun 10 % af forhandlerne oplyser, at mindre end 30 % af de solgte træer er prima-kvalitet. Det er værd at bemærke sig, at kun 2 forhandlere udelukkende sælger træer af standard-kvalitet. Hos langt de fleste forhandlere (70 %) udgør stamkunderne 80-100 % af kunderne (se figur 3).

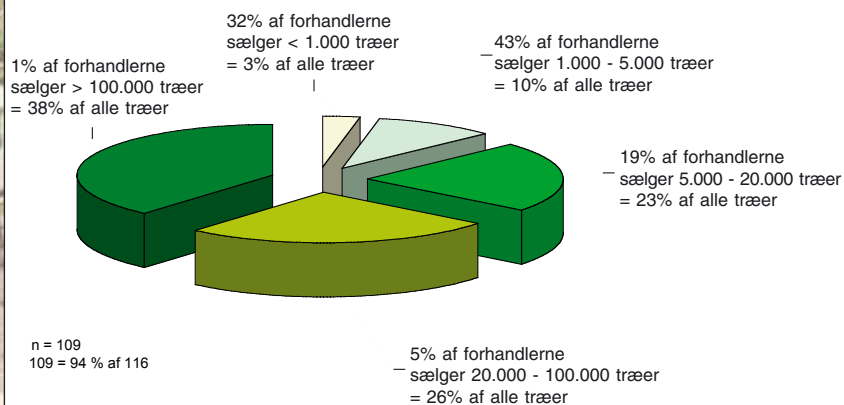
Priser

Mens den gennemsnitlige meterpris for nordmannsgran lå på knap 100 kr., var den for blågran 60 kr. og for rødgran 50 kr. (se figur 4).



Figur 3. Langt de fleste kunder er stamkunder – sandsynligvis kunder, der ønsker kvalitet.

Solgte træer fordelt efter forretningsstørrelser



Figur 2. 6 % af forhandlerne sælger 2 ud af 3 træer, mens 32 % af forhandlerne repræsenterer 3 % af den solgte mængde træer. I alt er der repræsenteret 1,1 million træer i undersøgelsen, deraf er ca. 900.000 nordmannsgran. Til sammenligning er det samlede salg i Tyskland på omkring 10 millioner træer.

Angivelserne af priserne skal tages med et gran salt, da nogle af respondenterne både er grossister og detailhandlende, og det kan give et billede af alt for lave priser. Således angiver 2/3 af forhandlerne, at de sælger nordmannsgran på 1,80 m til en pris på 18 - 25 €, hvilket svarer til en meterpris på 75 - 100 kr. Det er en lavere pris, end oplyst tidligere år, med det kan skyldes de nævnte statistiske forhold.

Ikke overraskende sælges de billigste nordmannsgraner fra udfaldsveje samt kæde- og byggemarkeder. Her er prisen typisk 12 - 17 € for et træ på 1,80 m, mens den tilsvarende kan ligge på 30 - 42 € ved salg fra pladser i byens centrum.

Ca. en fjerdedel af de adspurgte sælger fra en gård, og blandt dem har 65 % priser på

20 - 25 € med et spænd fra 15 til 40 €. I kæderne er den typiske pris 18 - 20 €, men andre priskategorier er også med. Den højeste pris på 42 €, stammer således ikke kun fra en plads i centrum, men også fra en butikskæde.

Den mest typiske pris for en 1,80 m nordmannsgran er 15 - 20 €, og mere end 40 % af forhandlerne sælger indenfor dette prispænd. Ca. hver fjerde sælger til henholdsvis 21 - 24 € eller 25 - 29 €. Hos de resterende 10 % af forhandlerne ligger prisen nede på 12 € eller oppe på omkring de 42 €.

3 ud af 4 forhandlerne oplevede, at indkøbspriserne stagnerede, mens halvdelen angav, at salgspriserne var faldet. Hvis det er rigtigt, tyder det på et misforhold for forhandlerne.

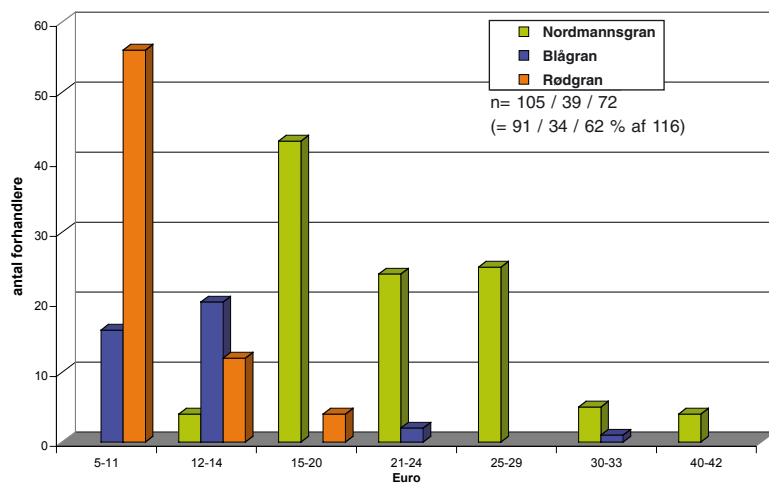
Et fald - eller en stagnation - i salgsprisen oplevede sælgere på alle salgssteder, dog er der en lille tendens til, at mens byggemarkeder oplever stagnation, så oplever de små studepladser et egentligt fald i prisen. Nogle få forhandlere oplevede stigende salgspriser, men oplyste ikke, hvor de sælger fra.

Ikke solgte træer

4 % af træerne blev ikke solgt.

Når man ser på mængden af ikke solgte træer, kan det umiddelbart se alvorligt ud, at mere end hver tredje forhandler ikke fik solgt de sidste 10 - 35 % indkøbte træer. Ser man på forretningsstørrelsen, kan man dog regne ud, at det kun er ca. 4 % af den samlede mængde træer, som ikke blev

Salgspriser (for et træ på 180 cm.)



Figur 4. En nordmannsgran på 1,80 m blev i 2003 solgt til en pris mellem 15 og 25 €. Mens gennemsnitsprisen for nordmannsgran lå på knapt 100 kr./m var den for blågran 60 kr./m og for rødgran 50 kr./m.

solgt eller ca. 43.000 træer ud af 1,1 million træer. Blandt de større forhandlere (over >20 t.) var der én, som ikke kunne sælge de sidste 10 % af træerne, mens de øvrige solgte alt bortset fra 1 - 3 % (se figur 5). Prisen har ikke indflydelse på, om og hvor mange træer den enkelte forhandler ikke fik solgt. Heller ikke de solgte træers kvalitet havde indflydelse på, om man solgte ud af sine træer eller ej.

Træer på 1,5 - 2 m sælger bedst

De mest eftertragtede træer har størrelsen 1,5 - 2 m (42 %), fulgt af træer på 2 - 2,5 m (27 %) og 1 - 1,5 m (18 %). 6 % af de solgte træer er henholdsvis større end 2,5 m eller mindre end 1 m.

Hvis man sammenligner forhandlerens og træets størrelse, gør den samme tendens sig gældende, dog med nogle undtagelser. De helt store forhandlere sælger ikke helt så mange af de små træer på 1 til 1,5 m som de helt små forhandlere, mens de store forhandlere til gengæld sælger flere af de store træer på 2 til 2,5 m. Når vi kommer op over 100.000 træer, sælges der slet ingen helt små eller helt store træer.

Certificerede træer

De tyske forhandlere har ikke det store kendskab til de forskellige former for certi-

ficerede træer, men alligevel er 44 % umiddelbart positivt indstillet overfor salg af sådanne.

Brugen af Original Nordmann

Udbredt tilfredshed med reklamematerialet fra Original Nordmann kampagnen.

3 ud af 4 handlende, som sælger danske træer, giver Original Nordmann materialet karakteren "god", hvilket svarer til 10 på skolernes karakterskala. 14 % svarer endda "udmærket" (11), mens

9 % kalder det for "tilfredsstillende" (7-9) og 5 % for "tilstrækkelig" (5-6). Ingen vælger at kalde reklamematerialet for "mangelfuldt" (1-3) eller "utilfredsstillende" (0). I den forbindelse er det interessant, at næsten halvdelen af respondenterne mener, at Original Nordmann etiketten er "vigtig", selv om det ikke er alle, der har ret til at bruge mærket.

Hvor indkøbes træet?

Hvert andet af de træer, som indgår i undersøgelsen, er købt i Danmark.

70 % af alle indkøbte træer bliver købt af forhandlere, der hver især handler hos 3-4 producenter eller grossister.

40 % af alle handlende - typisk med et salg på under 20 t. - køber kun hos 2 leverandører, og heraf bruger 25 % kun 1 leverandør.

I alle størrelsesgrupper af forhandlere er der enkelte, der køber ind hos både danske producenter og grossister, men det er særligt de mindre handlende (< 20 t.), som køber direkte hos danske producenter.

Et kvalificeret gæt er, at ca. halvdelen af de træer, som de adspurgte køber, bliver købt i Danmark.

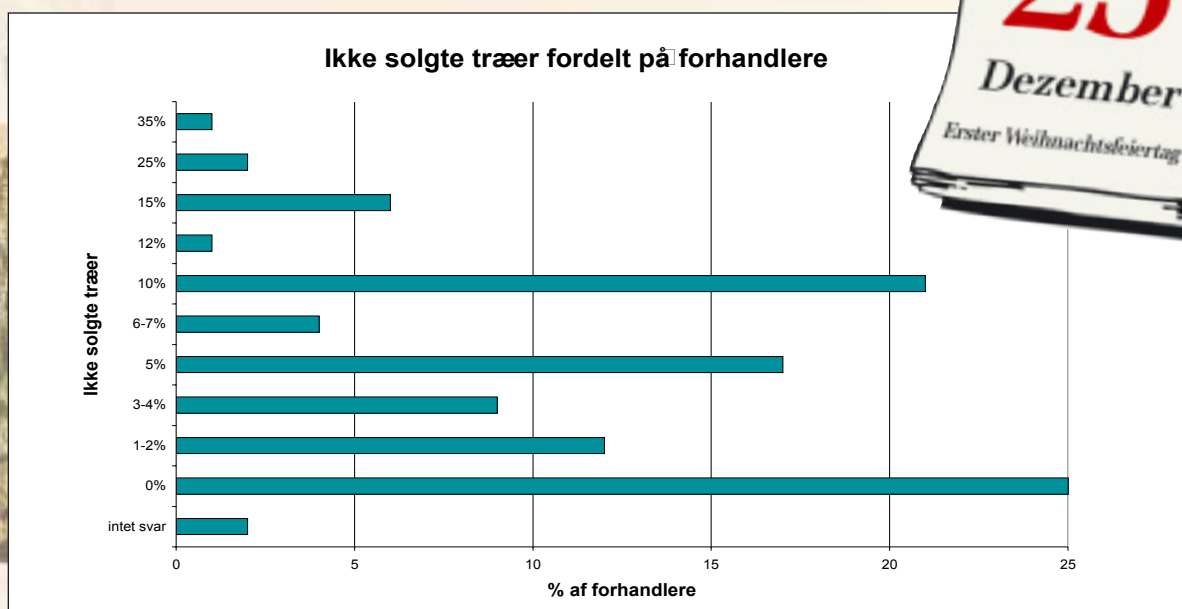
Messebesøg

Hver fjerde af de tyske forhandlere kommer til Langesø.

Mange forhandlere besøger de store messer, hvor træerne bliver præsenteret. Lidt under halvdelen besøger Gudensberg, og hver fjerde rejser til Langesø-messen. Hver femte besøger messen i Kuhweide og 15 % IPM. Blot 10 % bruger internettet op-søgende i handelsøjemed. Knap 30 % har ikke svaret på spørgsmålet om messedeltagelse.

Køberne ønsker kvalitet

Kvalitet (91 %) og friske træer (84 %) indtager de første pladser, når forhandlerne skal vurdere, hvilke kriterier de vælger ud fra - og særlig friskheden kan udløse flere udråbstegn. Prisen opnår kun en tredje plads (75 %), ledsaget af størrelsen (73 %), fulgt af art (65 %) og vækst (51 %). Betydningen af dyrkningsstedet rangerer med 29 %; altså forholdsvis lavt, hvilket de dan-



Figur 5. Det kan se voldsomt ud, at 31 % af forhandlerne ikke kunne sælge mellem 10 og 35 % af de indkøbte træerne, men i forhold til den samlede mængde, som disse forhandlere repræsenterer, udgør tabstallene kun 4 %. Blandt de større forhandlere er der én, der ikke kunne sælge 10 % af træerne, mens de andre solgte alt bortset fra 1-3 %.

ske producenter må være glade for. Ønsket om at købe tysk er ikke et dominerende emne i Tyskland.

Halvdelen af forhandlerne oplever det som et problem, at markedet bliver oversvømmet med billige træer. Et markant flertal, ca. 70 %, reagerer ved at satse på kvalitet og øget service samt bedre præsentation, mens kun 30 % sænker priserne for ikke at blive hægtet af.

Enkelte forhandlere spørger i en sidebemærkning til, hvem det egentlig er, der udbyder de billige træer, men svaret på dette kan ikke findes i denne undersøgelse.



BREDAL

– din garanti for kvalitet



NORDMANNSSGRAN

– vort speciale gennem 25 år

BREDAL PLANTESKOLE

Egen kontrolleret frøhøst fra udvalgte områder:

Ambrolauri Tlugi
Borshomi Nedzvi
Bredal FP1100

Bredal Planteskole A/S
Siem Skovvej 7 · Siem
DK-9575 Terndrup
Tlf. +45 9833 5160
Fax +45 9833 5111
E-mail: bredal@bredal.as

www.bredal.as

FOX MOTORI RYGSPRØJTER



Batteri drevne

Til udbringning af:

- Ukrudts- & insektmidler
- Topskudsregulering af juletræer
- Omrøring i tanken
- Op til 8 timer på en opladning

(Pris fra: 1695,- ex. moms)

K.S. Jeppesen Tlf/Fax: 86 99 55 21 Bil: 40 52 55 21

REVIRA "Det usynlige hegn"

- REVIRA** beskytter dine træer mod vildtskader på en billig, nem og miljøvenlig måde.
- REVIRA** er ugiftigt, uden tilsætningsstoffer og en behandling holder ca. 6 måneder.
- REVIRA** fås mod vildt, ræv og smådyr i 2, 4 og 15 l. spande. 15 l. rækker til 1000 m. i 2 m. bredde. 15 l. koster 1.116 kr. excl. Moms.

.....

REVIRA forhandles af **LEMBERG ApS** og nærmeste forhandler anvises på telefon 7022 3240 eller lembergaps@get2net.dk

ABIES frø



Høstområder og frøkvalitet:

- ♦ Fri for al tvivl om herkomsten i nordmannsgran – egne udvalgte og præcist afgrænsede indsamlingsområder i Georgien, – Ambrolauri og Borshomi, samt i Rusland, – Arhyz og Apsheronk. Og vi er til stede i høsten hvert år.
- ♦ Stabil og høj kvalitet på det georgiske frø med mange planter i bedet.
- ♦ 2004-topprioritet – høj kvalitet på frøet af de vinterfroststærke russiske provenienser.

Åbenhed, faglig udvikling og dokumentation:

- ♦ *Herkomstspecifikation af frøet på afdelingsniveau* – det forbedrer dokumentationen af et planteparti.
- ♦ *Kvalitetssikring af hele vores proces* fra koglehøst i Georgien til forbeholdt frø til kunder i Vest-Europa – gør os bedre og giver endnu større gennemsigtighed.
- ♦ *Proveniensafrøprøvninger*, især "Frost Frø"-forsøget i nordmannsgran – de første resultater klar i 2004.
- ♦ *Konsekvent opfølgning på ny forskning*, – bl.a. gennem herkomstsikker markedsintroduktion af lovende provenienser, senest Arhyz / Nordkaukasus.

Fokus 2004:
– Kvalitetssikring og proveniens – dokumentation

Specialister i Nordmannsgran og Nobilis

H Ø S T – K L Æ N G N I N G – F O R B E H A N D L I N G – O P B E V A R I N G

ABIES Frø ApS

tel (+45) 7021 0515 · fax (+45) 7021 1218 · mobil (+45) 4010 3834
e-mail: abies@abies.dk · www.abies.dk