

Prisstistik 2002

Af Marketingskonsulent Henrik Mainz

Nu, hvor systemet med "De Vejledende Priser" er faldet væk, er der kun én mulighed for at få en rettesnor, der kan hjælpe til at finde markedsprisen for et juletræ eller et kilo klippegrønt. Det er en statistik over de opnåede priser, lavet på baggrund af tilbagemeldinger fra de mange af foreningens medlemmer, som har ulejligen sig med at skrive til sekretariatet. I opgørelsen indgår oplysninger om mængder og priser for de varer, der er solgt i den forgangne sæson. Prisstatikken bliver nu lavet for anden gang, og gennem de erfaringer, vi drog sidste år, kan vi i år præsentere en særdeles velunderbygget prisstatistik, der samtidig eliminerer mange af de usikkerheder, der var i statistikken for år 2001.

Grundlag for statistikken

For at få et troværdigt billede af prisniveauet må man være meget opmærksom på, hvor i distributionskæden man sælger sine varer. Derfor har vi spurgt producenten både om de opnåede priser, men også hvilket af følgende 3 led i salgskæden han solgte til:

- Salg til danske grossister
- Salg til udenlandske kunder
- Detailsalg i Danmark.

Tabel 1. Prisen for nordmannsgran juletræer solgt til danske grossister. For prima i højden 200-250 er der i år 2001 dog kun opgjort i højdeklassen 200-225.

Sortering	Statistik 2002	Udsving
Prima 100-125	28,23	23,00 - 35,00
Prima 125-150	41,79	23,00 - 50,00
Prima 150-175	54,54	36,00 - 80,00
Prima 175-200	80,73	40,00 - 110,00
Prima 200-250	104,01	62,00 - 130,00
Standard < 150	27,47	22,00 - 35,00
Standard 150-175	38,50	26,00 - 53,00
Standard 175-200	52,22	35,00 - 65,00
Standard 200-250	66,34	48,00 - 100,00
Uklassificerede	30,36	20,00 - 45,00

Tabel 2. Prisen for nordmannsgran juletræer solgt direkte til udenlandske kunder. For prima i højden 200-250 er der i år 2001 dog kun opgjort i højdeklassen 200-225.

Sortering	Statistik 2002	Udsving
Prima 100-125	46,50	45,00 - 55,00
Prima 125-150	53,85	38,00 - 90,00
Prima 150-175	77,66	55,00 - 90,00
Prima 175-200	95,96	55,00 - 120,00
Prima 200-250	143,73	82,00 - 180,00
Standard < 150	43,48	25,00 - 55,00
Standard 150-175	53,24	38,00 - 65,00
Standard 175-200	66,71	38,00 - 75,00
Standard 200-250	84,08	67,00 - 120,00
Uklassificerede	43,46	30,00 - 60,00

Langt den overvejende del af salget sker gennem de danske grossister, og derfor er det vigtigt, at de gennemsnitspriser, som statistikken viser, er rensset for salgspriser fra de to andre salgskanaler. Ligeledes er det vigtigt, at pris og mængde bliver kædet sammen i et vægtes gennemsnit. Kun på denne måde kan der tegnes et reelt billede af de priser, som producenterne har opnået.

Årets prisstatistik er blevet til på baggrund af oplysninger indsendt af mere end 400 af vores ca. 750 medlemmer. I alt er der repræsenteret en mængde på ca. 1,8 million juletræer og ca. 3.500 tons klippegrønt. Det svarer til omkring 15 % af juletræproduktionen og ca. 10 % af klippegrøntproduktionen i Danmark.

Indberetninger strækker sig fra de helt små producenter op til de største og mest betydende i Danmark, og der er indberetninger fra alle typer producenter. De danske afsætningskanaler er således repræsenteret både via de store organisationer, de store og små grossister samt små mellemhandlere, der er blevet rubriceret som danske grossister.

Resultater for juletræer

Ser man på fordelingen af salget til danske grossister og det direkte salg til udenlandske kunder, kan man konkludere, at producenterne i Danmark fortsat er meget loyale overfor det traditionelle salgslid. Salget gennem danske grossister tegner sig for ca. 92 % af det samlede salg, mens omkring 8 % bliver handlet som direkte eksport til udenlandske kunder.

Solgt til danske grossister

Et samlet overblik over priserne for juletræer ved handel til danske grossister for juletræerne ses i tabel 1, og det fremgår, at der fra år 2001 til 2002 er tale om et betydeligt fald i de opnåede salgspriser for juletræerne. Afhængig af sorteringen er faldet 5

- 10 % i forhold til sidste års pris. Særligt er det gået hårdt ud over de større træer i både god og mellemkvalitet, mens de mindre træer af god kvalitet har kunnet holde prisniveauet fra 2001.

Desværre har vi ikke 2001 priserne for de små træer, og af den grund kan vi heller ikke bedømme udviklingen, men den svarer ganske godt overens med vores forventninger om, at der kun er beskedne mængder af gode træer på vej i de kommende år. Det kan allerede nu ses ved, at de mindre, men kvalitativt bedre træer kan opretholde prisniveauet. Her er der formentlig muligheder for at kunne øge salgsprisen i den kommende sæson, hvor vi må forvente et endnu mindre udbud af netop disse små, gode træer.

Blandt de mange indberetninger er der meget store udsving. Indberetningerne nævner i sagens natur ikke noget om, hvor hårdt der er markeret i de forskellige kulturer, men alligevel er det forstemmende at se, hvor stor forskel der kan være i de priser, producenterne opnår. Det er både uanstændigt og faktisk også uacceptabelt, at der er producenter, som har solgt primatræer i højden 175 – 200 til 40 kr./stk.! Ikke alene er det en urimelig lav pris til producenten, men det giver også helt unødvendige skævheder i det videre system. Vi ved jo, at disse billige træer bliver sendt videre gennem distributionsystemet med det resultat, at der i detailleddet bliver solgt gode træer til en alt for lav pris. Resultatet er en undergravning af resten af markedet. I indberetningerne er der desværre mange eksempler på sådanne lave priser, men heldigvis går det i næsten ligeså mange tilfælde den anden vej. Imidlertid er det ligeså uheldigt for den grossist, der har købt sin vare alt for dyrt, som for den producent, der har solgt for billigt; for grossisten risikerer derved et urimeligt tab på en salgbar vare, der bare er indkøbt til en pris, som er helt ude af takt med markedsniveauet. Her må det være op til hele branchen at finde et fornuftigt leje at handle på.

Mængdeafvejnet statistik

Som nævnt i indledningen bygger statistikken på ca. 1,8 million træer og ca. 3.500 tons pyntegrønt, og i år er statistikken beregnet som et vægtet gennemsnit på baggrund af medlemmernes indberetninger. Det betyder, at en stor mængde til en pris kun lidt over gennemsnitsprisen, vejer betydeligt tungere end et meget lille parti til en lav pris. Ved sammenligning af beregningsmetoderne er der dog forbavsende lidt forskel på gennemsnitpriserne. Som det ses i nedenstående tabel, er forskellen mellem opgørelsesmetoderne i langt de fleste tilfælde under et par kroner.

Juletræspriserne for år 2002 beregnet som henholdsvis et gennemsnit og et vægtet gennemsnit ved salg til danske grossister.

Sortering	Gennemsnit	Vægtet gennemsnit	Forskel
Prima 100-125	29,55	28,23	-1,32
Prima 125-150	38,46	41,79	3,33
Prima 150-175	54,17	54,54	0,37
Prima 175-200	79,55	80,73	1,18
Prima 200-250	101,35	104,01	2,66
Standard < 150	29,27	27,47	-1,80
Standard 150-175	39,71	38,50	-1,21
Standard 175-200	51,43	52,22	0,79
Standard 200-250	67,16	66,34	-0,82
Uklassificerede	30,66	30,36	-0,30

Opgørelsen viser også, at fordelingen mellem branchens stedbarn, de uklassificerede træer, og de øvrige træer ikke er helt så slem, som forventet, men de uklassificerede træer udgør fortsat 29,7 % eller ca. 1/3 af markedet.

Solgt direkte til udenlandske kunder

Ser man på priserne for træer solgt direkte til udenlandske kunder, er det tydeligt, at de danske producenter generelt er i stand til at opnå den merpris, som det øgede arbejde og den forøgede risiko retfærdiggør. Igen må vi desværre konstatere, at prisudsvinget også her er alt for stort. Når man handler direkte, må det være et krav, at man sætter sig ordentligt ind i prisniveauet. Priserne

for direkte salg til udenlandske kunder er sammenfattet i tabel 2.

Detailsalg i Danmark

Mængden af træer, der er solgt gennem detailsalg i Danmark har været så lille, at den er udeladt af opgørelsen.

Resultater for klippegrønt

For klippegrøntets vedkommende har det generelle prisniveau været betydeligt mere stabilt end for juletræerne.

Nobilis

Priserne for nobilis er identiske med niveauet fra år 2001. De meget små variatio-



Solgt, men til hvilken pris?

ner mellem de to år kan forklares med forskellen i indberetningsform. Der er svage trends, som viser, at mellemgrene af bedre kvalitet steg i pris, mens de bedste dekorationsgrene faldt en smule. For alle sorteringer er ændringerne mindre end 5 %, og kan derfor ikke adskilles fra usikkerheden i selve opgørelsesmetoden.

Nordmannsgran

Grøntet fra nordmannsgran er faldet med ca. 10 % i pris for både prima og sekunda. Dermed ligger prisen for sekundavarer nu på 5,00 kr./kg. Prisen for nordmannsgran-klip er præget af det vanskelige marked for juletræer, hvor mange bevoksninger bliver klippet op til grønt. Indberetningerne viser da også, at juletræsklippet udgør en stor del af sekunda-mængden. Imidlertid er denne vare meget anvendelig for køberen, og er egentligt for lavt prissat. Typisk bliver der dog handlet til lave priser, fordi producenten ser det som et alternativ til at skrotte juletræet.


For grøntet er der igen meget store udsving i salgspriserne, og der er eksempler på blå dekorationsgrene, som er solgt til 6,25 kr./kg eller blå mellemgrene til 5,50 kr./kg. Det vidner om mangel på en generel bevidsthed om, hvad varerne er værd – særligt fordi der i nogle tilfælde er tale om betydelige mængder, som er solgt til lave priser.

Omvendt er der for prima nordmannsgran opnået salgspriser på op mod 10,00 pr. kg, men den grossist, der har købt partiet, er tilsyneladende heller ikke særlig godt inde i markedet, og kan nemt risikere et betydeligt tab efter sæsonen.

Heldigvis ligger hovedparten af indberetningerne ret tæt på middelværdierne, som der ved bliver det reelle prisniveau for varenes værdi i sæson 2002 (se tabel 3).

Pris og ejendomsstørrelse

Det er et gennemgående træk i indberetningerne, at de laveste priser ofte er knyttet til de mindste partier, og det er der for så vidt ikke noget overraskende i. Det har dog den effekt, at der er mange producenter, som oplever lave priser med den konsekvens, at man undervejs i sæsonen hører mere om de lave priser end om de høje – simpelthen fordi der er få store producenter. Det understreger vigtigheden af at anvende en prisstatistik med et vægtet gennemsnit, for ellers får de store partier, solgt til god pris, en for ringe gennemslagskraft.

For kvalitetsfordelingen gør et lignende forhold sig gældende. Jo større producent – jo mindre andel af uklassificerede træer. Der findes undtagelser, men billedet er dog trods alt temmelig klart. De mange uklassificerede træer optræder oftest hos producenter, som sælger mindre mængder fra en enkelt kultur, som derfor bliver mærket op med mange uklassificerede træer som resultat. 

Tabel 3. Prisen for nobilis og nordmannsgran klippegrønt solgt til danske grossister.

Sortering	Statistik 2002	Udsving
Blå deko	9,10	6,25 - 12,00
<i>Blågrøn deko</i>	7,61	6,00 - 8,50
Ung deko	7,18	5,25 - 7,50
Ungdom	6,50	5,00 - 7,25
Blå mellem	9,45	5,50 - 12,00
Blågrøn mellem	8,23	4,75 - 8,75
Grøn mellem	6,32	5,00 - 6,95
Nordmann prima, lang og kort	5,71	4,00 - 10,00
Nordmann sekunda	4,95	4,00 - 5,50



Det sikre gødningsvalg til juletræer, klippe- og pyntegrønt

Klorfrie kvalitetsgødninger fra Hydro

Fuldt dækkende gødninger, der indeholder kvælstof (N) fosfor (P) og kalium (K) samt magnesium (Mg), svovl (S), bor (B) og kobber (Cu).

Hydro NPK 14-3-18

Med højt kaliumindhold, der er vigtigt for hærdningen af nålene.

Hydro NPK 23-3-7

Ideel til farvegødskning.

SoluMag™

Ideel ved ekstra behov for magnesium.

SoluMag™ er et magnesiumprodukt af meget høj kvalitet og med gode spreddegenskaber. Produktet indeholder 20% magnesium, som er delvis baseret på magnesiumoxyd, hvor det totale magnesiumindhold vil være plantetilgængeligt i løbet af vækstsæsonen.

Forhandles af:

 garta

www.garta.dk

www.hydroagri.dk



12806