

Besigtigelse

Juletræsmarkedet i forskellige europæiske lande

Af Afsætningsmedarbejder Henrik Mainz

Som afslutning på sæsonen tager medarbejdere fra Dansk Juletræsdyrkerforening rundt i Europa for at vurdere de enkelte markeder. På denne måde samler foreningen informationer om, hvordan vores varer bliver modtaget af forbrugerne, samt om der er tendenser til markedsændringer. Rundrejserne danner samtidig grundlag for at bedømme, hvad kunderne betaler for vores produkter. Med andre ord, hvilken pris producenten bør kunne opnå for sine varer, hvis der skal være en fornuftig aflønning til alle led fra producent til forbruger.

Udover de traditionelle lande har vi i år også valgt at se lidt nærmere på et par af de nye markeder med et forventet stort potentiale.



En meget typisk stadeplads, der er indrettet uden den store fantasi. I dette tilfælde fra München, hvor pladsen er omkranset af et 2 meter højt bygge-hegn for at forhindre tyveri.

Tyskland

Omkring halvdelen af vores træer eksporteres til Tyskland, der på trods af al udvikling i de øvrige europæiske lande er det ubetinget største marked for juletræer i Europa. Der er i vores branche en udbredt opfattelse af, at stadig flere træer sælges via de store kædeforretninger. Imidlertid er det dog stadig de traditionelle stadepladser, der tegner gadebilledet og dermed den almindelige opfattelse af, hvordan juletræer skal sælges. Typisk er disse stadepladser ganske

enkelt og fantasiløst indrettet som en firkantet plads, omkranset af et 2 meter højt bygge-hegn, der tjener til at forhindre tyveri. Her står træerne så op ad hegnet og skal med mere eller mindre professionel hjælp fra en frysende person sælge sig selv. Fra undersøgelser ved vi, at omkring 65% af kunderne køber deres juletræ på den samme plads år efter år. Denne trofasthed forekommer i mange tilfælde næsten mærkværdig, når man ser, hvor lidt der ofte gøres ud af

indretningen af udsalgsstederne. Dette er måske også en del af forklaringen på, at salget i disse år flytter over til kæderne, der ofte har brugt nogle flere ressourcer på at gøre salgsstedet mere imødekommende. Det er dog heldigvis ikke overalt så galt. Stadehandlerne har også set udviklingen og forstået, at den øgede konkurrence gør det nødvendigt at gøre mere ved salgsparametre som service, betjening og vareudbud for at kunne imødekomme den stærke trend i

Som en del af Original Nordmann kampagnen sælges forskelligt reklamemateriale; både som en del af markedsføringen af varemærket, men også for at trække kunder til de enkelte stadepladser.





retning mod de store kæder. Flere og flere handlende bliver opmærksomme på, at det skal være en oplevelse at købe årets juletræ. Ønsker man høje priser for sine varer, må man også kunne tilbyde noget til gengæld. Generelt ser det ud til, at det prismæssige niveau fra 1999 har kunnet opretholdes. Med nogen udsving fra region til region sælges nordmannsgran stadig for omkring 30 DM pr. løbende meter. Specielt det centrale Tyskland og særligt Ruhr-området er karakteriseret ved gode priser. Derimod er prisen svagt vigende i de områder, hvor nordmannsgran gennem mange år har haft det bedste fodfæste, nemlig i Bayern og Berlin-området. I det første tilfælde hænger det ifølge flere handlende sammen med en forholdsvis stor produktion af lokale træer. Disse er ofte af for dårlig kvalitet, og presser derfor prisen.

Det er glædeligt, at de fleste handlende i både kædebutikkerne og på pladserne ved, at de gode træer kommer fra Danmark, og de gør opmærksom på, at de har stor tillid til træer mærket med Original Nordmann. I den forbindelse er det opmuntrende at kunne konstatere, at andelen af danske træer med en Original Nordmann etiket er vokset i år 2000 i forhold til 1999 – og det uden at kvaliteten er faldet.

I Berlin er det påfaldende, at selv de traditionelle stadehandlere nu åbner egentlige

discount-pladser, hvor de udelukkende tilbyder lav-pris-træer af forholdsvis dårlig kvalitet. Dette er deres modtræk mod de mange byggemarkeder, der sælger lavpris-træer til enhedspriser for at trække kunder ind i butikkerne.

Salget i Tyskland har været påvirket af, at vejret gennem hele december har været meget varmt. Julestemningen indfandt sig først sent, og da juleaften samtidig lå på en søndag, gjorde det, at handelen kom meget sent i gang. Det gjorde planlægningen vanskelig, men ikke desto mindre ser det ud til, at der er blevet solgt ganske godt på de fleste pladser. Der var op til jul mange pladser, som kunne melde udsolgt, og generelt er det indtrykket, at mængden af usolgte træer ikke udgør mere, end hvad der må forventes.

Både i detailsalgsledet og blandt de tyske grossister er meldingen, at mængden af solgte nordmannsgran er stadig stigende. I Sydtykland samt i de fleste store byer har nordmannsgran nu en markedsandel på langt over 50%. Sammenholder man det med et totalt marked i Tyskland på ca. 22 millioner juletræer hvert år, giver det grobund for en optimisme med henblik på afsætningen. I 1999 eksporterede Danmark omkring 4 millioner træer til Tyskland. Anslås det tyske marked for nordmannsgran at være blot 10 millioner træer, opfylder selv

et stort dansk udbud ikke den tyske efterspørgsel. Udvidelsesmulighederne er trods alt stadig ganske store på vores mest traditionelle marked.

Frankrig

Igen i år er det hovedindtrykket, at det franske marked er gået meget frem, hvad angår antallet af solgte nordmannsgraner. I regioner af landet, hvor der for få år siden nærmest ikke blev brugt nordmannsgran, er det i dag et træ på helt lige fod med rødgranen, som ellers er det dominerende træ i Frankrig.

Salget i Frankrig er kendetegnet ved at være koncentreret ved de store indkøbs- og havecentre. Stadepladser, som vi kender det fra det tyske marked, er sjældne, og findes egentlig kun enkelte steder i de største byer som Paris, Lyon, Strasbourg. Meget ofte bliver træerne solgt fra et telt, der rejses midlertidigt i december måned på parkeringspladsen ved hovedindgangen hos de store dagligvarebutikker. Indretningen i disse telte er sparsom, og træerne får som regel lov til at sælge sig selv uden den store indsats fra personalet. Træerne er ofte sorteret i størrelser og arter med priser på hver enkelt størrelse og træart.

I modsætning hertil bliver der i havecentre gjort en stor indsats for at præsentere



Stadepladser ser man i Frankrig kun i de store byer. I stedet for bliver træerne solgt fra store telte udenfor indgangen til de store dagligvarebutikker.

træerne fornuftigt og attraktivt for kunderne. Ofte er der sammen med træerne en lang række andre juleartikler, der supplerer træerne – selv kunstige træer sælges også her.

Prisniveauet er ikke så forskelligt mellem de to typer af udsalgssteder. En klar tendens er dog, at de bedste priser bliver opnået ved de store havecenter-kæder, der i stor udstrækning bruger kvaliteten som image-skabende faktor. Prisniveauet i Frankrig er generelt højt, og under alle omstændigheder væsentligt højere end i Tyskland. I havecenterne i provinsen betyder det, at priserne ofte ligger på 100 til 150 Franc pr. meter. Træerne sælges normalt til stykpriser gerne fordelt efter den højdesortering, som leverandøren har valgt. Specielt træer over 2 m er meget dyre, men også for den normale størrelse på 1,80 m bliver der opnået gode priser. På de pladser, som vi besøgte var gennemsnitsprisen 210 Franc (svarende til 135 dkr. pr. meter) for et træ på 1,75. Over 2,00 meter svinger priserne mellem 250 - 400 Franc pr. stk.

Forbrugere, der prioriterer kvalitet, og bruger træet som en del af før-jul-udsmykningen i hjemmet, køber deres træ tidligt i december. Det betyder, at det store salg af nordmannsgran ligger i de første 14 dage af december. Jo tættere man kommer på jul, jo flere rødgraner bliver der efterfølgende solgt. Køberne er her forbrugere, hvor et juletræ spiller en mindre rolle – måske skal det blot stå i stuen juleaften og derefter fjernes igen. På flere udsalgssteder blev der givet udtryk for, at specielt træer i pottes har solgt godt i år. For denne varetype ligger salget ret tidligt i december måned til gode priser. Specielt blågran i pottes er på hastig fremmarch, men også lokalt producerede rødgran har solgt godt. Et oplagt salgsemne her vil bestemt være danske pottedroede nordmannsgraner.

Polen

I Polen er der en udbredt tradition for brug af juletræer. Der er faktisk ikke den familie, som ikke har et juletræ i stuen juleaften. Imidlertid er langt hovedparten af disse træer af meget dårlig kvalitet eller måske endda overhovedet ikke et træ, men blot nogle grene bundet sammen til at illudere et juletræ. Da man har været vant til disse dårlige kvaliteter af træer, betyder det, at indkøbet af træer begynder meget sent i forhold til de almindelige kendte markeder. Derfor åbner de fleste stadepladser i byerne først omkring anden søndag i advent. Imidlertid bliver der dog solgt en del træer i begyndelsen af december, men det drejer sig næsten udelukkende om pottede træer, der har et ganske godt marked. Endvidere bliver kunstige træer solgt til endog meget høje priser.

Stadepladserne ligner ofte dem, vi kender fra Tyskland, men er i endnu højere grad

placeret i forbindelse med de store indkøbscentre, der er skudt op med rekordhastighed overalt i Polen. Specielt de store franske hypermarkedskæder har etableret sig, og man ser derfor i stort omfang den franske model med telte på P-pladserne foran indgangene til centrene. Desuden sælger også havecentre træer; ligesom også tankstationer er hoppet med på juletræsbølgen. På tankstationerne er udvalgt af arter og størrelser dog begrænset.

For de afskårne træer er der et enormt stort udsving i priserne. Højeste priser finder man typisk i de "rigere" vestligste byer Poznan, Lodz, Stettin samt i hovedstaden Warszawa. Her ligger udsalgspriserne for nordmannsgraner typisk fra 100 og helt op til 250 dkr. pr. løbende meter. De meget høje priser finder man ofte for de helt store træer i havecentre og planteskoler. Denne type forretninger er i forvejen vant til at betjene den meget velstillede del af befolkningen.

Byggemarkederne er ligesom i Tyskland lidt billigere. Her finder man kvalitativt gode træer til ca. 80 - 100 kr. pr. meter. Træerne bliver oftest solgt til faste stykpriser i forhold til størrelsen, der fremgår af etiketten.

Tjekkiet

Tjekkiet er et af de lande, som også i fremtiden vil kunne komme til at aftage væsentlig øgede mængder af europæiske juletræer. Der er en fast tradition for juletræer, og i de større byer er det tydeligt, at der er en del handel fra stadepladser. Salget sker dels på ganske små stadepladser på gaderne i de større byer bestående typisk af 5-10 kvadratmeter med hovedsageligt indenlandsk producerede træer, dels på store traditionelt opbyggede pladser ved de store supermarkeder og indkøbscentre. Nordmannsgran er endnu forholdsvis lidt udbredt, men har en markant stigende markedsandel.



De polske stadepladser ligner ofte dem, vi kender fra Tyskland.

Helt dominerende er endnu skovfyr, men også rødgran ses som et almindeligt træ. Generelt er kvaliteten dårlig, men priserne afspejler dette. For nordmannsgran ligger prisen for de pænere træer, som findes ved byggemarkedernes og indkøbscentrenes parkeringspladser, typisk på 55 - 75 kr. pr. meter. Stødehandlerne fortæller, at forbrugerne generelt synes, at 60 kr. er meget dyrt for et juletræ, men alligevel vælger mange en "dyr" nordmannsgran. I år 2000 forventes andelen af nordmannsgran at blive øget i forhold til 1999. Der sælges træer i alle størrelser, men tendensen er, at man ønsker et juletræ omkring de 2 meter. Interessant er det, at der i modsætning til for eksempel Frankrig er en udbredt tradition for grandækning på gravene. Typisk bruges de forhåndenværende materialer, men der er gjort meget ud af arrangementerne, og det er oplagt, at der her kan være et vist marked for dansk klippegrønt.



Eksempel på gravdækningen af urnegrave i Prag.

Masur birk

Særlig varieret af vortebirk, hvor veddet har en hel special struktur og vejer ca. 930 kg/m³.

ALLE KLONER MED MASUR®VED ER I EN ENSARTET OG VELDEFINERET KVALITET,

og vi er nu eneforhandlere i Danmark af produktet.

Salgsprisen er op til 50 kr./kg!

Trætop

PLANTESKOLE

Østerhovedvej 37

7323 Give

75 73 57 55 / 23 30 97 55

Bedst 9.30-10.00 og 12.30-13.00

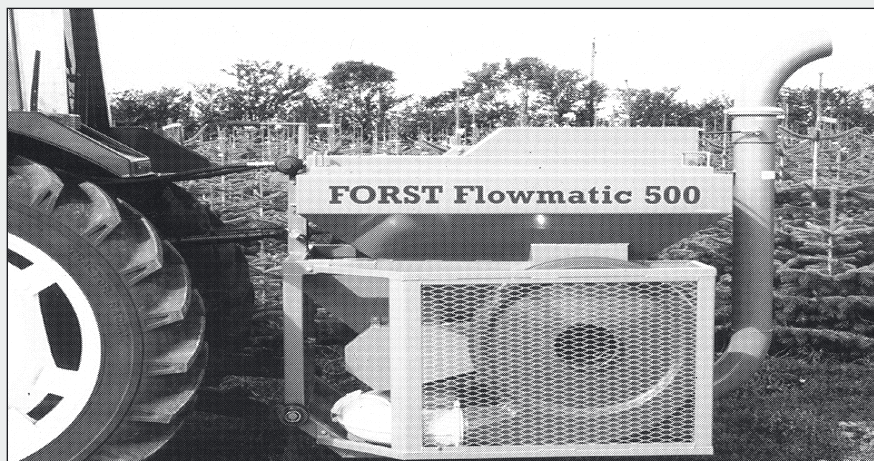
www.traetop.dk

email: traetop@post6.tele.dk

- når det gælder

Masur®birk i Danmark

Forst Flowmatic 500 Skovgødningsspreder



Velegnet til juletræ- og pyntegrønts kulturer, maskinen er en luftgødningsspreder, hvis blæser trækkes af traktorens kraftudtag. Gødningstilførslen og tudens svingninger trækkes af en oliemotor via traktorens olieudtag. Maskinen er liftophængt og derfor meget smidig til gødning i skoven.

SPECIFIKATIONER:
 Tankindhold 500 kg
 Kastebredde op til 20 m, justerbar
 Kastehøjde fra 2 - 3,5 m
 Kraftbehov 35 hk
 PTO 540
 Gødningsmængde op til 2400 kg pr. time
 Tud justerbar

Læsehøjde 1,24 m
 Totalhøjde 1,80 m
 Længde 1,60 m
 Bredde 1,35 m
 Vægt 370 kg

EKSTRAUDSTYR:
 75° tud (standard) - 90° tud
 Fjernbetjening - Højtryksfilter
 Forhøjning for extra gødning

Vi har også overtaget rettighederne til fabrikation og salg af følgende maskiner fra Poul Lühhning Skovmaskiner A/S:

LYN-Netmaskine type 2T • LYN-Combi-Grab • Hydraulisk Bomlift type 3m

BOVLUND  **LOFT**

Plovfabrikken BOVLUND A/S

Bovlundbjergvej 20-22, DK-6535 Branderup J

Telefon: +45 74 83 52 33, Fax +45 74 83 53 95