

# Indtryk af markedet i Tyskland, Østrig og Frankrig 1999

Af Henrik Mainz, Dansk Juletræsdyrkerforening

Som tidligere har vi i foreningen foretaget en række besigtigelser af markedet rundt omkring på forskellige pladser i Europa. Vi har i år koncentreret os om det store tyske

marked, men der har også været tid til at besøge stadepladser i Østrig og i Frankrig. Disse besigtigelser giver os et godt indblik i handelsstrukturen og i distributionsleddene,

ligesom der naturligvis indsamles vigtige informationer om, hvordan handelen generelt er gået i løbet af sæsonen. Endelig er det også vigtigt at holde sig ajour med prisudviklingen på forbrugerniveau i forhold til årene forud. Hovedindtrykkene fra disse besigtigelser er sammenfattet i denne artikel, hvor der samtidig vises eksempler på indretningen af stadepladser.

## Tyskland

Generelt kan det siges, at der i praktisk taget hele Tyskland er et forholdsvist ens prisniveau blandt de traditionelle stadehandlere. For nordmannsgrans vedkommende ligger prisen her gennemsnitligt på 30 D-mark pr. meter. Der er naturligvis egnsnæssige forskelle, ligesom lokale konkurrenceforhold spiller en rolle. Der sælges blandt disse almindelige stadehandlere normalt udelukkende prima- og standardtræer. Lidt overraskende er priserne i Münchenregionen mest under pres, mens de nordvestlige delstater opnår de bedste priser.



Figur 1. Der kræves en stor indsats at gøre det til en oplevelse for forbyggeren at købe deres juletræ.



Figur 2. En tysk stadeplads, hvor der



Generelt udtrykker de handlende tilfredshed med sæsonen, og det er hovedindtrykket, at der stort set er udsolgt på pladserne. Mængden af usolgte træer er i hvert fald ikke større, end hvad der normalt kan forventes. Priserne er i praksis de samme som i 1998. Det skal nævnes, at den tyske moms udgør 7% på juletræshandel.

En stadig større del af detailhandelen for juletræer ligger efterhånden i de store kædeforretninger. Disse adskiller sig for de flestes vedkommende fra den almindelige handel ved at sælge deres varer med prisen som den primære konkurrenceparameter. Det betyder, at mange uklassificerede træer her kan købes for ca. 25 D-mark pr. stk. Der skelnes ikke til kvalitet eller højde, men det er en typisk enhedspris. Dette stigende salg gennem en forholdsvis ny distributionskanal påfører således de traditionelle handlende en markant konkurrence. Det er da også et helt generelt billede, at uanset hvor man taler med de traditionelle studehandlere, føler de sig voldsomt generede af denne priskonkurrence fra de billige træer. Det er derfor af overordentlig stor vigtighed, at de kan distancere sig fra kæderne i kraft af en markant bedre kvalitet. Ligeledes kræver det en stor indsats at gøre det til en oplevelse for forbrugerne at købe deres juletræ for herigennem at opnå en højere pris.

Konkurrencen mellem de handlende er taget til gennem årene, og mange midler tages i brug for at vinde markedsandele. Således har man i Berlin haft en absurd historie om en handlende, der angiveligt skulle have fået mordtrusler fra den etablerede "juletræsmafia". Derfor har han måttet hyre dyre bodyguards for at beskytte sig.

Historien har ikke baggrund i faktiske hændelser, men aviser og medier har gengivet den ukritisk, hvilket gav denne handler en betydende gratis omtale.

Man skal imidlertid heller ikke falde helt på knæ for de traditionelle handlendes beklagelser. Der er nærmest tradition for, at et eller andet skal der være galt for at forklare vanskelighederne. Havde det ikke været konkurrencen fra de billige træer, havde det været antallet af udbydere i det hele taget, eller der ville blive klaget over, at alt for mange forbrugere rejser væk i julen. Et eller andet klagepunkt findes der altid.

I forbindelse med Original Nordmann kampagnen ses der mange udsalgssteder, hvor salgsmaterialet fra Informationszentrum Nordmanntanne er anvendt til dekoration,

men på alt for mange af disse pladser er der ikke nogen træer med varemærket til stede. Det er et oplagt tema at behandle i videreførelsen af denne kampagne.

## Østrig

I Østrig er handelen generelt forløbet tilfredsstillende. I Wien meldes der om stort set udsolgt, og mængden af solgte nordmannsgraner har været stadig stigende. Wien er kendetegnet ved et omfattende salg af store træer på grund af de mange boliger med stor lofthøjde. Der er mange pladser, der sælger til gode priser - 450-650 Shilling (240-350 kr.) pr. træ for størrelsen 2 meter, og for større træer endda mere. Der er en god bevidsthed om kvalitetsforskelle på



**Figur 3. Salgsmæssigt kan meget forbedres i Frankrig. Træerne får stort set lov til at sælge sig selv uden yderligere information.**

**kan gøres mere for indretningen.**



træer, og kvaliteten har generelt været stigende i forhold til de foregående år.

På det østrigske marked er der imidlertid også en voldsom priskonkurrence fra de billige, dårlige træer i byggemarkederne. Der sælges mange uklassificerede træer til ca. 250 Shilling (135 kr.) i størrelsen 150-200 cm. Enkelte kæder har endog endnu lavere priser, men kvaliteten er meget dårlig. I Østrig er prisen en mere afgørende parameter end i Tyskland, og man er generelt meget nervøs for et stort udbud fra det nærliggende Ungarn. Ingen kender dog de præcise mængder og kvaliteter på træer herfra.

I resten af Østrig er der større regionale forskelle end i Tyskland. Den centrale og vestlige del af Østrig er traditionelt et godt marked med gode priser. Disse regioner indeholder byer som Salzburg og Innsbruck. I modsætning hertil er indkomsterne i de sydlige delstater mindre og derfor et mere oplagt område for de mere diskontprægede salgsformer. Her slår byggemarkedernes billigvarer hårdt igennem i konkurrencen.

En lille detalje i forbindelse med detailsalget er, at hele topskuddet måles, når prisen skal regne ud. Det giver naturligvis en bedre højdefordeling i forhold til indkøbet, der jo regner med "halv spids".

## Frankrig

Endelig er handelen med nordmannsgran juletræer i Frankrig gået godt. Der er generelt solgt en øget mængde i forhold til året før. I Paris er priserne på gadeplan meget høje. Det er ikke ualmindeligt at se priser på ca. 125 til 150 Franc pr. meter (140 til 170 kr.). Den franske moms på juletræer er så lav som 5,5 %.

En undersøgelse viser, at gennemsnitstræet er 1,50 meter og sælges til en gennemsnitspris på 186 Franc. Priserne gælder for nordmannsgran som art, og er ikke særligt afhængig af kvaliteten; dog kan de helt dårlige uklassificerede træer ikke opnå denne pris.

Grossisterne her taler om et godt år, men med pressede priser. Det viser, at der er et meget højt avancenniveau et sted i distributionskæden mellem den franske grossist og den franske forbruger. Den meget høje avance ligger for størstpartens vedkommende sandsynligvis i detailsalgsleddet. Blomsterforretninger i Frankrig har normalt avancer på 100-150 % på deres varer.

Detailhandelen er kendetegnet ved, at der ikke eksisterer så mange udbydere som i de tysktalende lande. Det største salg ligger dels ved supermarkeder/byggemarkeder og dels i de mange mindre blomsterbutikker og havecentre. Stadepladser på gader og pladser er ikke særlig almindelige. Salgsmæssigt kan meget forbedres i Frankrig. Træerne får stort set lov at sælge sig selv uden yderligere information, og kunderne får nærmest ingen rådgivning i forbindelse med købet.

En forbedring på dette område vil med sikkerhed kunne øge salget af nordmannsgraner.

Indkøbsadfærden hos forbrugerne er i øvrigt kendetegnet ved, at nordmannsgran generelt købes tidligt i december måned, mens hovedparten af de træer, der sælges i

de sidste dage op til jul, er rødgran. Rødgran købes meget ofte af folk, der ikke tidligere har haft juletræer i stuen. De ønsker blot at prøve traditionen, men har ikke det samme ønske om et træ, der kan holde længe i huset.



*MP 1. Pakker juletræer og pyntegrønt på såvel Euro- som engangspaller*

## MP 1

Er udviklet til at pakke juletræer og pyntegrønt i kulturene samt på fast læsseplads. MP 1. Kan pakke både Euro-paller samt engangspaller (1/2 Erholm palle)

Fordelene ved at anvende MP1.:

- Lav læsehøjde, overstiger ikke 1 meter, ved pakning af juletræer
- Let omstilling fra Euro til Engangspaller.
- Hurtig til- og frakobling ved omskiftning fra grønt til juletræer.
- Skånsom behandling af produkterne.
- Maskinen er kompakt og lav.
- Stor effektivitet.
- Pakning direkte i kulturene eller læsseplads.
- Let lager styring ved pakning på paller.
- Den færdig pakkede palle er meget stabil og præsentabel.

## Erholmpallen

Transport af juletræer og pyntegrønt, i alle terræntyper. Systemet anvendes til såvel intern som ekstern transport

**Øget præstation**  
**Optimering af lagerstyring**  
**Skånsom transport af varerne**  
**Effektivisering af læsseforholdene**

Erholmpalle-systemets mange muligheder gør det anvendeligt indenfor driftsgrene som bl.a. planteskoler, landbrug, frilandsgartneri og fiskeri m.v.



Erholm Gods, 5560 Årup  
Tlf.: 64 431287 Fax: 64 431091