

Emerald Group - Juletræer i Irland

David Hasslacher, Manager - Emerald Group

Emerald Group Limited, eller som det hed før, Irish Christmas Trees Limited, blev stiftet i efteråret 1985. To af vores direktører så en kommerciel mulighed for at dyrke nobilis juletræer her i Irland. Aftalen gik fra starten ud på, at ligegyldigt hvilket kommercielt foretagende det måtte ende med, skulle det være top professionelt, markedsførende og baseret på kvalitet og fuld loyalitet.

Da der kun eksisterede meget lidt information om dyrkning af juletræer i Irland, lavede man forespørgsler i USA. Resultatet viste, at Irland havde det rigtige klima til dyrkning af nobilis træer.

Da firmaet gerne ville forblive markedsførende, blev der et år senere arrangeret besigtigelsesture til Tyskland og Danmark. I Tyskland fandt man ud af, at markedet ville være modtageligt overfor nobilis træer af topkvalitet, men man tvivlede på, om det var muligt at producere dette i Irland. Vi fandt ud af, at det ikke var muligt at producere nobilis træer af topkvalitet i Danmark, hovedsagelig på grund af vinteren og den lange frostperiode.

Vores løbende undersøgelser fortsatte i 1987 og 1988, og vi stiftede vores firma i begyndelsen af 1989.



På grund af de høje startomkostninger der er ved produktion af juletræer, blev det hurtigt klart for os, at vi ikke var i stand til at finansiere projektet alene. Vi søgte derfor private investorer om økonomisk tilskud, så vi kunne få plantet de første 100 acres (1acre = 0,405 ha, red.). Rejsning af kapital viste sig at være et større problem, end vi havde regnet med, idet de private investorer var vant til andre investeringsemner, og intet kendskab havde til juletræer. Problemet blev ikke mindre af, at det, vi skulle sælge, var en ide. Vi havde ikke et eneste træ, vi kunne vise frem.

Den første tilplantning på ca. 100 acres fandt sted i den sydøstlige del af Irland i marts 1990. Jorden, vi valgte, var opdyrket og blev lejet af ejeren for IR£ 620/ha (ca. 5830 kr., red.).

Idet vi satsede på at blive førende på markedet, besluttede vi os for, at vi ville sælge direkte til havecentre. Konkret betød det, at vi ville blive vores egen grossist, hvilket tillod os en større kontrol over vores eget salg samt en højere pris.

At være afhængig af eksterne investorer betød, at vi skulle betale et stort udbytte. I

begyndelsen af 90'erne havde vi en meget høj rente, og vi forestillede os en udbytteprocent til vore investorer på mellem 15 og 20% årligt. Der var dog ingen garanti for dette. Vores fortjeneste skulle være en provision på 12,5% af prisen på vore træer. Dette arrangement forpligtede os til at producere så mange kvalitetstræer som muligt pr. acre,



Billede 1: Salgsklar nobilis fra Emerald Group



Billede 2: Kig ud over nogle af de mange hektar tilplantet med nobilis.

til den bedst mulige pris til gavn for vore investorer. Arrangementet gav samtidig vore investorer en sikkerhed for, at vi gjorde vores bedste for at producere og markedsføre juletræerne.

Tilplantning har fundet sted hvert forår siden 1990. Der plantes ca. 90% nobilis, hvilket svarer til mellem 50 - 120 ha p.a. Valg af areal har vist sig at være altafgørende for dyrkning af nobilis træerne. Til at begynde med blev der valgt et areal, der ikke var veldrænet. Dette forårsagede en mængde døde træer på arealet. Siden 1994 har det været vores politik kun at udvælge arealer efter grundig inspektion af jorden og andre forhold. Da landbruget i Irland er under pres, er vi de sidste par år blevet tilbudt bedre og bedre jord til beplantning med juletræer.

En anden ting, der er meget vigtig, er valg af nobilis planter. Med baggrund i vores erfaringer og flere udvidede undersøgelser køber vi nu størstedelen af vores planter hos planteskoler i Jylland.

I begyndelsen købte vi amerikanske provenienser, men vi fandt senere ud af, at disse provenienser er mere modtagelige overfor nåletabssyndromet end de danske. Den proveniens, vi har haft mest succes med, er Overgaard.

Vore planter bliver gravet op i begyndelsen af marts og transporteret til Irland i kølebiler. Når de kommer til Irland, bliver de plantet så hurtigt som muligt. Til dette formål anvendes amerikanske Kaylor maskiner.

Bepantningstætheden er ca. 2500 stk. pr. acre, og lidt over 6000 stk. pr. ha. På grund af vores plantemetoder og vores systemer er vi i stand til at opnå en anslagsprocent på 95.

For at holde vore plantager fri for ukrudt, bruger vi pesticider de første 2-3 år. Derefter prøver vi at bruge Roundup (Glyphosat) udbragt med det såkaldte Ultra Low Volume

(ULV) udstyr fra Mantis i Hamburg ("Micron Herbi" princippet med den roterende tallerken, red.). Det lykkedes ved hjælp af afskærmning på sprøjten at udbringe Glyphosat mellem træerne, og vi kan sprøjte mod ukrudt hele sæsonen igennem.

Da timelønnen i Irland ligger på ca. 50 DKK, giver det os mulighed for at bruge en hel del tid på udviklingsarbejde. Gennem en løbende tilbagemelding fra forbrugerne beskærer og tilpasser vi vore træer efter forbrugernes ønsker. Dette arbejde medfører bl.a. beskæring af topskud ved voldsom vækst.

Det er vigtigt, at træet ikke bliver solgt samme år, man foretager denne eller anden beskæring.

Da vi står for vores egen markedsføring, har vi repræsentanter i både England og resten af Europa. Vi startede dog først med at markedsføre vore træer i julen 1993. Da vi ikke havde nogen træer selv, var vi nødt til at købe andres for derefter at sælge dem videre. Det var et stort problem for os ikke at kunne garantere, at træerne havde den kvalitet, vi ønskede.

Da vi blev i stand til at producere vore egne træer, startede vi først på det engelske marked. Derefter fulgte Tyskland og andre markeder.

I øjeblikket leverer vi til ca. 200 havecentre i England. I resten af Europa markedsfører vi os mest i Tyskland, Belgien, Holland, Østrig og Schweiz.

Marketing er en meget vigtig del af vores forretning. Vi ser enhver kontakt til havecentre som et selvstændigt partnerskab. Simpelthen ved at de sælger træerne og får en god fortjeneste. Herved bliver de tilfredse kunder langt ud i fremtiden.

Da vores markedsføring kræver en masse hårdt arbejde for at give vores kunder en høj kvalitet og en god service, mener vi også, at deres kunder på langt sigt vil blive tilfredse.

For at kunne understøtte kundernes salg, tilbyder vi en del kampagnemateriale. Vi leverer salgspakater, informationsfoldere om træerne, artikler i aviser og tidsskrifter samt en CD-ROM, der kan vejlede vore kunder. Vi finder det også vigtigt at have en høj profil ved internationale messer. På den måde opfylder vi vore kunders behov - og tiltrækker forhåbentlig også nye.

I 1997 solgte vi omkring 100.000 træer. I sæson 1998 håber vi at øge vores salg med 40 - 50%. Det er vores mål at nå et produktionsniveau på ca. 500.000 stk. p.a. inden for de næste 5 år. Selv om det lyder til at være mange træer, er det stadig kun 1% af det samlede europæiske marked. Vi føler det er realistisk at nå dette niveau så snart vi kan producere træer af høj kvalitet. Vi ser produktionen af grantræer med en høj kvalitet som vores hovedmål. Med en årlig produktion på 500.000 stk. forventer vi totalt at have tilplantet ca. 2000 ha.

Vores tilbagemeldinger fra markedet viser, at der vil være en stigende efterspørgsel efter nålefaste træer i de kommende år. Selv om der måtte opstå en overproduktion i Europa, er vi glade for, at vi kan imødekomme dette ved at producere kvalitetstræer og fastholde et højt serviceniveau.

Vi er sikre på, at den irske produktion af nobilis træer sagtens kan forenes med den danske produktion af nordmannsgran. Vi ønsker samtidig, at der ville komme et øget samarbejde mellem irske og danske producenter. I lyset af dette vil vi invitere danske producenter til Irland, så de selv kan se vore plantager. Da både Danmark og Irland er landbrugslande, ville de danske producenter sikkert finde vores dyrkningsmetoder af nobilis træer meget interessante. Alle danske producenter af juletræer, der har tid til at komme og se vores plantager, byder vi derfor varmt velkommen.



Billede 3: Nobilis fra Emerald Group