Købsadfærd klippegrøntgrossister

Af Helle O. Thomsen, Dansk Juletræsdyrkerforening

Denne artikel sammendrager nogle af resultaterne af GfK Danmark A/S' arbejde vedrørende en kvalitativ og kvantitativ undersøgelse blandt forbrugere og forhandlere om juletræer samt en kvantitativ undersøgelse med grossister om klippegrønt. Arbejdet er udført for Skov- og Naturstyrelsen.

Vedrørende klippegrønt omfatter GfK Danmarks undersøgelse interview med klippegrøntgrossister i de fire tyske områder, Schweiz, Østrig, Frankrig, Holland og Italien. Tabel 1 viser, hvor mange grossister fra de enkelte lande, der deltog i undersøgelsen. Interviewene fandt sted i midten og slutningen af december 1996, i enkelte tilfælde dog i begyndelsen af januar 1997.

I undersøgelsen blandt grossister, stødte man på flere problemer.

For det første var samplingen vanskeliggjort af, at der ikke altid var et optimalt samplingsgrundlag til rådighed, endsige en beskrivelse af "universet". Det vil bl.a. sige, at det ikke var muligt at skaffe oplysninger om antallet af klippegrøntgrossister i de enkelte lande, hvorfor det var vanskeligt at afgøre, hvor mange grossister, det ville være relevant at spørge. Om den udtagne stikprøve er stor nok og om den er repræsentativ for branchen, kan derfor ikke afgøres, hvorfor resultaterne skal tages med et vist forbehold.

For det andet var grossisterne ikke særligt interesserede i at lade sig interviewe og blandt dem, der indvilligede i at deltage, var der mange, der nægtede at svare eller i bedste fald var tilbageholdende i besvarelsen af bestemte spørgsmål. GfK påpeger, at der muligvis kan have været tale om "følsomme oplysninger", set i lyset af, hvad den enkelte grossist har opfattet som fortroligt og derfor ikke ønskede at svare på ud fra konkurrencehensyn. Dette selvom grossisterne udtrykkeligt blev gjort opmærksom på, at de ville indgå anonymt i undersøgelsen.

Da et forholdsvist lille antal grossister i hvert land blev interviewet, skal læseren være opmærksom på, at svar fra et lille antal personer ofte vil give en stor %-andel. Dette gælder især, når svar på forskellige spørgsmål sammenlignes. (Eksempel fra rapporten vedr. klippegrønt i Schweiz: "Ser vi specielt på de grossister, der importerer fra Danmark, så benytter halvdelen af dem det danske klassificeringssystem - dette svarer dog til kun én af de schweiziske grossister.")

Import, importlande

Ca. halvdelen af de interviewede importerer selv. Højest er andelen i Ruhrområdet, hvor 92% af grossisterne selv importerer.

Danmark er leverandørland for 75% af de grossister, der selv importerer. Den laveste andel med import fra Danmark findes i Italien (33%), mens den højeste andel med 100% findes i Ruhr. Ud over Danmark er de lande, der importeres fra, især Holland og Frankrig.

Leverandører og leverancer

Gennemsnitligt har 60-70% faste leverandører fra år til år, mens ca. 20% kontakter flere leverandører (uden at nogen af dem betragtes som faste). Ca. 10% kontakter både faste leverandører og andre. Som begrundelse for at kontakte flere leverandører nævnes oftest prischeck, kvalitetschęck og optimalt pris/kvalitetsforhold. Uafhængighed af leverandørerne nævnes også af forholdsvist mange.

Tyngdepunktet for, hvornår den første kontakt til leverandøren finder sted ligger i september og især i oktober måned. Især Sydtyskland skiller sig ud fra de andre lande, da 40% har haft den første kontakt med leverandøren allerede i årets første fire måneder. Hvad angår bestillingerne finder de for størstedelens vedkommende sted i september, oktober og november. Tidspunktet for den første leverance viser koncentration ultimo oktober og medio november til primo december, hvilket som bekendt svarer til efterspørgsel umiddelbart før Allehelgensdag og 1. søndag i Advent. Sydtyske grossister er igen tidligere ude end grossister fra de andre områder.

Antallet af leveringer viser stor spredning. Ser vi specielt på leveringer fra Danmark, klarer omkring 30% sig med 1-2 leveringer, men samtidig er det godt 25%, der får 6 leveringer (største antal leveringer, grossisterne havde mulighed for at svare). 80% havde mulighed for efterlevering fra Danmark, og de få, der ikke havde, var heller ikke interesserede i at få efterleveringer. De vigtigste kriterier for efterlevering er hurtighed og pris.

Nordtyskland	22
Sydtyskland	12
Østtyskland	19
Ruhrområdet	22
Østrig	41
Schweiz	31
Frankrig (Paris)	10
Italien (Milano)	28
Holland	27

Tabel 1: Antal interviewede grossister pr. land/område. (Kilde GfK Danmark A/S.)

På spørgsmålet om, hvor lang tid, der går fra efterbestilling til levering, går der ikke overraskende længere tid, når der er tale om import, herunder leverancer fra Danmark. Efterbestillinger fra hjemmemarkedet leveres i reglen efter 1-2 dage, mens halvdelen af dem, der importerer fra Danmark svarer, at der går 3-7 dage.

Informationssøgning

Grossisterne blev bedt om at nævne informationskilder, de benytter sig af for at få oplysninger om det fremtidige udbud af klippegrønt i ind- og udland. Dertil svarer flest, at de selv foretager besigtigelse, og at de benytter sig af personlige netværk. Også besigtigelse gennem kontaktperson er meget brugt, når der er tale om import fra Danmark.

Transport

Den største del af klippegrøntet leveres i løse bundter (55% fra hjemmemarkedet, 40% fra Danmark). Herefter er CC-containere den mest almindelige måde at få klippegrøntet leveret på (10-15% fra hjemmemarkedet, 33% fra Danmark). Endelig modtages 15% af grøntet på Europaller, når det kommer fra hjemmemarkedet, mens andelen er 12% for leverancer fra Danmark. Det er især Sydtyskland og Schweiz, der får leveringer fra Danmark på Europaller. De, der ikke modtager klippegrønt på et pallesystem er blevet spurgt, om de ville være interesserede i at få det. Generelt har det været svært for grossisterne at tage stilling til spørgsmålet. Blandt dem, der har svaret, ville kun 10-15% være interesseret. Størst er interessen i Sydtyskland,

hvor anvendelsen af paller i forvejen er på det højeste niveau.
Hvorvidt grøntet transporteres på leverandørens lastbil, på grossistens egen lastbil eller med et engageret transportfirma varierer en del fra land til land. Betragtes alle grossister under ét er det ca. 45%, der får varerne leveret på deres egen lastbil. Ser vi kun på importen fra Danmark, engagerer ca. 50% et transportfirma, mens 40% vælger at lade leverandørens lastbil klare transporten. Den aftalte pris for klippegrøntet er hyppigst inklusiv transportomkostninger, som gennemsnitligt udgør 10% af de samlede omkostninger.

Transportskader

Skader i forbindelse med transport var betydende for ca. 2% af varerne. Ved import fra Danmark var andelen - til vores store tilfredsstillelse - lidt mindre end ved levering fra lokale leverandører. Hyppigst nævnte skader på klippegrønt fra Danmark er "klemte grene", "knækkede grene" og "brændt sammen".

Leveringsvilkår

Betaling sker efter levering i godt 50% af tilfældene, når der er tale om indkøb hos lokale producenter, mens 75-80% af leverancerne fra udlandet betales efter leveringen. Ved import fra Danmark sker så godt som al betaling ved at pengene sættes ind på leverandørens konto i Danmark. Kontant betaling finder stort set kun sted som betaling af lokale producenter. Betalingsbetingelserne anses af knap halvdelen af grossisterne for at være vigtige ved valg af leverandør.

Klassificeringssystem

Kun ca. halvdelen af grossisterne har hørt om det danske klassificeringssystem for klippegrønt. Mindst er kendskabet i Nordtyskland (27%) samt Schweiz og Italien (begge 29%). Størst kendskab registreres i Ruhr og Sydtyskland (begge ca. 70%). 2/3 af dem, der kender det danske sorteringssystem og som importerer fra Danmark, benytter systemet. Brugerne af det danske system udgør ganske vist en mindre gruppe af det samlede antal grossister, men værd at nævne er dog, at 90% af dem mener, at det danske system lever op til forventningerne, hvad angår sikring af den ønskede kvalitet. De importører, der anvender det danske sorteringssystem, blev bedt om at uddybe hvor stor en del af pyntegrøntet, der blev indkøbt af de forskellige klassificeringer. Ifølge undersøgelsen skulle 30% af den indkøbte Nobilis være sølvblå dekorationsgren, 31% blå dekorationsgren, 9% blå mellemgren, 20% blågrøn dekorationsgren, 7% grøn mellemgren og 3% grøn ungdomsgren.

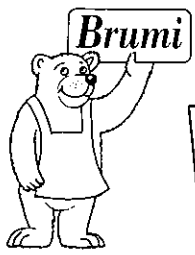
At 30% af Nobilisen falder i kategorien "Sølvblå dekorationsgren" må betragtes som aldeles usandsynligt, idet denne kvalitetsklasse næsten ikke bruges blandt danske producenter.
Mulige forklaringer på resultatet kan dels være, at grossisterne i virkeligheden ikke har et særligt indgående kendskab til systemet, selvom de bruger det, dels at nogle gerne har villet give et positivt indtryk af deres virksomhed og er kommet med generelle udtalelser som f.eks. "Vi forhandler kun de bedste varer". Et sådant svar kan let være blevet forstået som 100% sølvblå dekorationsgrene.

Marketingsaktiviteter

Godt 25% af grossisterne annoncerer med professionelle som målgruppe, mens ca. 33% annoncerer med slutforbrugerne som målgruppe. De største andele af grossister, der annoncerer, findes i Ruhr, Øst- og Sydtyskland samt i Frankrig. Der annonceres først og fremmest i lokale aviser, regionale aviser og i fagblade. Ganske få benytter desuden Internet. Beløbet, grossisterne bruger på reklame, varierer meget fra land til land, fra knap 800 kr. i Italien til over 9.000 kr. i Nord- og Østtyskland.

Varedeklaration

Godt 1/3 af de importerede og ca. 20% af de lokalt producerede varer er forsynet med en varedeklaration. Såfremt, der er en deklaration, er de givne oplysninger oftest "Oprindelsesland" (75%) og "Producentnavn" (40-50%). Godt 30% af varerne fra Danmark er kvalitetsdeklarerede - dog har ingen grossister i Sydtyskland, Schweiz og Frankrig fremhævet dette.
Undersøgelsen blandt grossister leverer en beskrivelse af forskellige forhold omkring indkøbet af klippegrønt, men ikke nogen rangordning af de forskellige købskriterier eller anbefalinger vedrørende den fremtidige markedsføringsindsats. Der findes dog en indikation af, at det dels er de personlige relationer til forhandleren, dels kombinationen af pris og kvalitet, der er de væsentligste faktorer blandt de mange, der influerer på valget af leverandør. Hermed fastslås, at det er den direkte og individuelle kundepleje gennem sælgere, der er grundstenen i markedsføring af klippegrønt. Samtidig må det konstateres, at der hersker en del forvirring omkring et meget vigtigt punkt, nemlig produkternes kvalitet. At forhandlerne angiver 30% af den indkøbte Nobilis til at være sølvblå dekorationsgren viser manglende kendskab til emnet. Da næsten alle, der bruger det danske sorteringssystem dog samtidig har tillid til at det sikrer den ønskede kvalitet, synes et yderligere oplysningsarbejde omkring de 6 kvalitetsklasser at være meningsfyldt.



PROF. ROTORKLIPPERE
OG BJÆLKEKLIPPERE
Nyt!
Nu også
med variabel
hastighed

Til græsslåning mellem nyplantninger m.m.
Terrængående – på skråninger – på brakarealer, på skovstier og vejrabatter samt andre vanskelige opgaver.
Miljøvenlig Honda eller Kawasaki motor.
Blyfri benzin.
Priser fra
kr. 7.996,-
excl. moms.

Importør:
Nærmeste lagerførende forhandlere anvises
Skørping Motorforretning A/S
Jyllandsgade 36-38, 9520 Skørping
Tlf. 98391711 . Fax. 98392522