

Studietur til Tyskland

Af Helle O. Thomsen, Pyntegrøntsektionen

Torsdag den 12. december drog ca. 30 pyntegrønt-producenter og -interesserede afsted til Tyskland for ved selvsyn at få et indtryk af, hvad der sker på vores hovedmarked.

Turen var arrangeret af skovfoged Arne Jensen for Pyntegrøntsektionen.

Kransebinderi ved Hannover

Turen startede med bus fra Sjælland, hvorfra det gik mod Fyn og Jylland. Da alle deltagere var kommet på bussen, blev der sat kurs mod Niederstöcken v. Hannover, hvor vi skulle besøge Bartling Blumen. Vi ankom midt på eftermiddagen og blev budt velkommen af Herr og Frau Bartling. Her over et velforsynet kaffebord fortalte Herr Bartling om firmaet, som både er kransebinderi, produktions- og handelsvirksomhed.

I binderiet fremstilles ca. 100.000 kranse om året, primært i nobilis, men også en del nordmannsgran- og mixkranse, samt dekorationer og håndbundter.

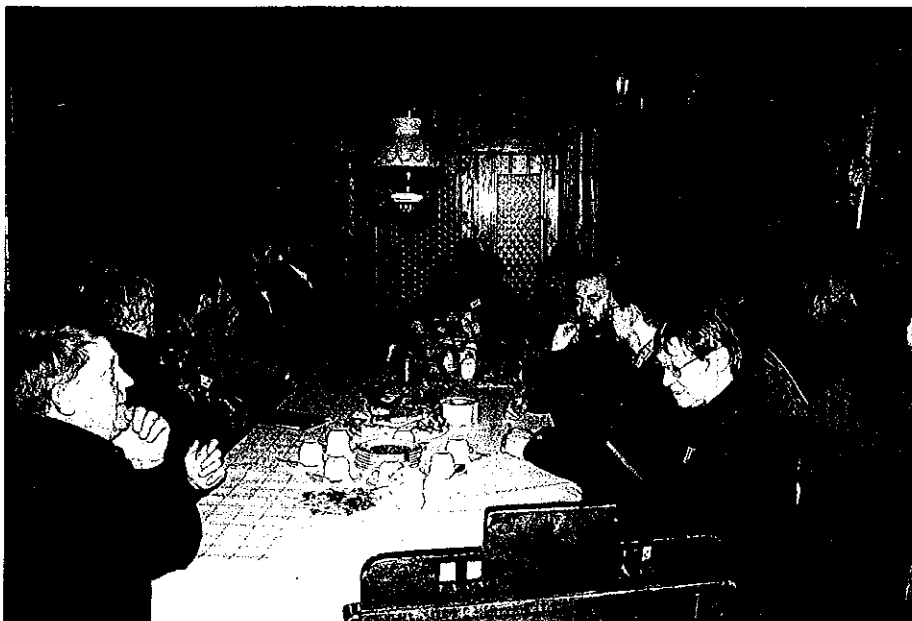
Nåletab

Ægteparret Bartling betragtede 1996 som en god sæson med en ordrefremgang på omkring 30%. Desværre havde der samtidig været omfattende problemer med nåletab i nobilis. Titusinde kranse måtte kasseres, og et parti på femtusind 30-cm kranse var sendt på auktion i Straelen, fordi de var for dårlige til at blive solgt på anden vis. Auktionen indbragte 60 Pf./stk., hvor normalprisen ville have været mellem 6 og 7 DEM. Ved salg på auktion har der tidligere været mindstepriser. De er nu afskaffet, hvilket tilsyneladende har ført til, at auktionerne i endnu højere grad virker som magneter på skrotpartier og er med til at presse prisen på regulære varer.

Årsagen til det omfattende nåletab var en gåde for Herr Bartling, idet alt havde været som sidste år - bortset fra nåletabet. Nobilisen havde set frisk ud ved levering, men kort tid efter binding var kransene begyndt at drysse. For at undgå en gentagelse af problemet ville de til næste år udskyde starttidspunktet fra d. 21. til d. 28. oktober.

Krav til klip

Herr Bartling blev af turdeltagerne bedt om at fortælle om sine ønsker til dansk klippegrønt. Dertil svarede han, at de



Figur 1: Besøg hos Herr og Frau Bartling



Figur 2: Diskussion omkring sortering af nobilis. Det var ikke alt, der var "Qualität aus Dänemark".

vigtigste egenskaber for grønt til kransebinding er korte spidser og en god dækkeevne, da det for dem gælder om at minimere affaldsmængden og tidsforbruget. Lange spidser kan ikke bruges til andet end til at levere med i håndbundter, som der ikke er særlig god økonomi i, hvad angår nobilis. Håndbundter af weymouthfyr giver en større fortjeneste.

Herr Bartling sætter desuden pris på, at nobilisen har en regelmæssig, blå farve, men han understregede, at dækkeevnen, korte spidser og friskheden er vigtigere.

Kamp om juletræsmarkedet

Til juletræsmarkedet producerer Bartling selv blågran m.m. på 15 ha. Derudover henter han en del træer i Danmark, både

rødgran og nordmannsgran. Generelt var det Herr Bartlings opfattelse, at det er svært at tjene penge på salg af juletræer til detailhandlen i Hannover-området. Markedet er domineret af en større producent og grossist, som tillige har 25-30 studepladser i byen. Der konkurreres voldsomt på prisen, hvilket også betyder et stort antal skrottræer. De juletræer, Bartling havde fået fra Danmark, havde han dog været fuldt ud tilfreds med. Ved god kvalitet forstår han først og fremmest regelmæssighed. Kundernes ønsker kan være forskellige m.h.t. afstanden mellem grenkransene, afhængigt af smag og af valget mellem levende eller elektrisk lys, men ensartethed fra top til bund er vigtigt for alle. Desuden efterlystes høje, men meget slanke træer, da disse egenskaber værdsættes meget af byfolk, som ikke har så megen plads.

Juletræssalg på Schützenplatz

Efter kaffen var der lejlighed til at strække ben og stille flere spørgsmål til Herr og Frau Bartling, inden turen gik videre til Hannover. I Hannover tog vi til Schützenplatz for at se på detailsalg af juletræer. Pladsen er både centrum for detailsalg og terminal for engroshandel. Turdeltagerne var meget lidt imponerede over kvaliteten af træerne på Schützenplatz og undrede sig over, hvor de flotte nordmannsgraner fra Danmark var blevet af.

Fra Hannover kørte vi til Unna ved Dortmund, hvor vi fik en god aftensmad og en for de fleste meget tiltrængt søvn.

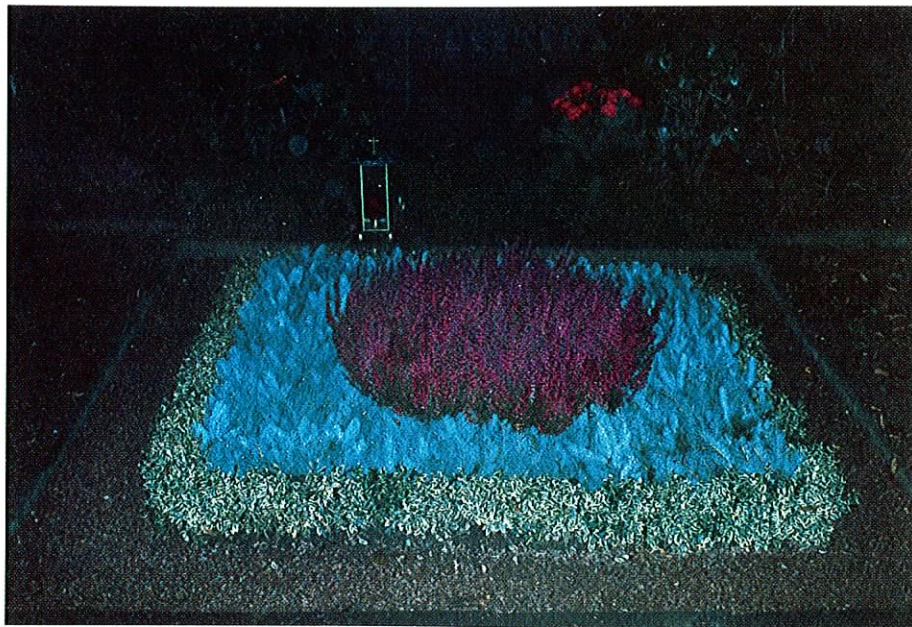
Dortmund og Unna

Fredag måtte vi desværre opgive et improviseret besøg på Großmarkt Dortmund. I den tidlige morgenstund gik vi derfor først lidt omkring i Dortmund og tænkte på hotellets dyner. Derefter tog vi til Firma Hellmann i Unna.

Virksomheden, der nu er et større grossistfirma, blev bygget op fra bunden af Herr Hellmann senior, der i sin ungdom startede med kransebinding i en gammel lade efter normal arbejdstid. Til firmaet hører stadig et lille binderi, der dog mest fremstiller kranse til begravelser.

Herr Hellmann junior, som leder virksomheden under farens sygdom, var vært for besøget.

Hans budskab til de danske producenter var meget lig det, vi havde hørt hos Herr og Frau Bartling. Således betonede han, at varerne skal være friske, godt sorteret og indeholde så meget gran og så lidt træ som muligt. Til illustration af, hvordan han ikke ville have det, tog han et bundt nobilis frem fra bunkerne på pladsen. Bundtet indeholdt kun seks grene, hvor han mente, at otte til ti ville være tilfredsstillende. Samtidigt havde det en



Figur 3: På Westfriedhof i Paderborn var lyngplanter og vedbend meget udbredt. Kun få steder var der brugt så megen gran som på dette billede.

ringe dækkeevne og grenene var for lange, så Pyntegrøntsektionens medlemmer måtte indrømme, at det ikke ligefrem var "Qualität aus Dänemark".

Irsk og tysk produktion

Foruden nobilis klip og nordmannsgran træer fra Danmark forhandler Hellmann irsk nobilis samt klip af rødgran og nordmannsgran, hvoraf en stor del stammer fra tysk produktion i Sauerland og Eifel. Han fortalte, at den tyske produktion af nordmannsgran endnu var i sin begyndelsesfase, men at der mange steder blev arbejdet for en større og bedre produktion.

Juletræshandlen hos Hellmann udgøres næsten udelukkende af dansk nordmannsgran, men der sælges også lidt nobilis træer fra Irland. Blågran er ikke i sortimentet, fordi konkurrencen fra de mange lokale udbydere gør det uøkonomisk. Til turdeltagernes store tilfredshed, fortalte Herr Hellmann, at nordmannsgran af prima kvalitet er de mest efterspurgte. Træer mærket med rødt bånd var blevet revet væk med det samme. Derimod havde det været svært at holde prisen på sekunda. Ligesom mange andre havde Herr Hellmann haft svært ved at få fat på store træer over 2 meter.

Som afslutning på besøget gik vi en tur rundt på pladsen, hvor opmærksomheden især samledes om nogle formklippede nobilis træer fra Irland. Disse var så velformede og pæne i farven, at de i sig selv udgjorde en påmindelse om at tage konkurrencen fra den kant alvorligt.

Besøg hos storproducent i Sauerland

Efter busturen gennem et naturskønt men

noget diset bjerglandskab ankom vi til Ostwig i Sauerland. Området betegnes med rette som blågranens højborg, for der er stort set ikke andet end blågran-kulturer at se, så langt øjet rækker. Her besøgte vi familiefirmaet Nieder, som er storproducent og -grossist, primært i blågran.

Herr Nieder junior fortalte om pyntegrøntmarkedet set ud fra en sauerländers synspunkt. Et stort problem er iflg. Herr Nieder overproduktion. Han forudså, at de seneste års tilplantning, især med blågran, snart vil gøre overudbuddet så stort, at det på det nærmeste bliver umuligt at tjene på juletræproduktion i Sauerland. Et andet problem, som Herr Nieder lagde vægt på, var mangel på arbejdskraft i sæsonen. Som løsning på det problem, har han valgt udelukkende at beskæftige polsk arbejdskraft.

Etablering i Polen

På grund af svære forhold i Sauerland, er Herr Nieder igang med at omlægge hele produktionen til Polen, hvor han årligt planter 1,7 mio blågran, svarende til 350 ha. Et eget selskab i Polen varetager tillige forarbejdning og afsætning. I Sauerland har han ikke plantet de sidste seks år, hvilket desuden hænger sammen med offentlige restriktioner.

Ud over omkostningsfordele i form af billig jord og arbejdskraft så Herr Nieder en voksende købekraft hos polske forbrugere som et vigtigt incitament til en kraftig indsats på markedet. Han understregede da også at flere danske, men også østrigske producenter i nogen tid har haft produktion i Polen.

Forsamlingen blev dog samtidigt gjort opmærksom på, at aktivitet i Østeuropa

kan være vanskelig for et vesteuropæisk firma. Risikoen for at blive snydt og bedraget er stor, og det er nødvendigt at kende "systemet". Derfor har Herr Nieder afholdt sig fra Tjekkiet, som han ellers ser som et interessant marked. I Polen har det kun været muligt at få så godt fodfæste, fordi han har fundet en pålidelig polsk samarbejdspartner og desuden har tillært sig det polske sprog så godt, at kommunikationen foregår ubesværet.

Stadig er der dog specielle risici, der skal tages hensyn til ved handlen med Polen, såsom ustabil valuta, ventetid ved grænsen m.m.

Kirkegård i Paderborn

Fra Ostwig gik det igen nordpå. I Paderborn så vi Westfriedhof, hvor vi måtte konstatere, at der var anvendt meget lidt gran til gravdækning. I stedet var det her meget almindeligt med marmorplader, småsten eller bunddække af levende planter såsom vedbend, lyngplanter o.lign. Derimod så det ikke ud til, at der var sparet på dekorationerne, der var store med meget pynt. I dekorationerne var der mange forskellige slags gran og grønt, hvoraf især blågran var meget brugt. Omfanget af nobilis var ud fra et dansk synspunkt skuffende.

Efter et kort stop ved et byggemarked i Paderborn, hvor vi så nogle meget usle træer af nordmannsgran, rødgran m.m., fortsatte vi til middag og hygge på City Inter Hotel i Hamborg.

Hamborg

Lørdag tog de morgenfriske (dvs. hele selskabet) til Blumengroßmarkt Hamburg. Her gik vi i mindre grupper rundt til de forskellige stande med pyntegrønt, potteplanter, afskårne blomster m.m.

Firma Huckfeldt, der har forretning lige ved siden af Großmarkt var næste stop. "Horst Huckfeldt GmbH" har hovedsæde i Prisdorf udenfor Hamburg, hvor der gennem 30 år er blevet drevet planteskole og -agentur. Efter grundlæggerens død ledes virksomheden nu af svigersønnen, Herr Chickhi.

Herr Chickhi var nogenlunde tilfreds med sæsonens forløb, selvom chaufførblokaden havde voldt nogle vanskeligheder.

Af markedsproblemer beklagede han sig over en øget tendens til, at danske virksomheder solgte klippegrønt direkte til kirkegårde og kransbinderier. Han mente, at disse kunne købe i Danmark til stort set samme pris, som han som mellemhandler kunne opnå. På den måde mente han, at prisstrukturerne vil blive ødelagt til skade for hele branchen.



Figur 4: Julemarked på Gut Mariashagen, hvor der solgtes Schleswig-Holsteiner nordmannsgran.

Ønske om kontrol

Etiketordningen for nobilis fik også nogle ord med på vejen. Herr Chickhi mente, at ordningen var en god måde at markedsføre nobilis som en mærkevare på, men at det var nødvendigt med mere kontrol. Selvom han udtrykte stor sympati for danskernes måde at være på, var han alligevel utilfreds med mangler som tørkeskader, fejlsortering og for lav vægt i bundterne. Han vurderede, at et kontrolorgan i Danmark ville kunne spare alle parter for tid og ærgrelse omkring sådanne uoverensstemmelser.

Julemarked

På vejen tilbage til Danmark gjorde vi holdt ved Gut Mariashagen, hvor der var julemarked med alt hvad dertil hører af pølser, gløgg, chokoladeovertrukne bananer, pynt, brugskunst, tøj, lys og -juletræer. Nordmannsgranjuletræerne var

mærket med Schleswig-Holstein logoet, som en gruppe nordtyske producenter er gået sammen om at lave fælles markedsføring omkring. Træerne var delvist angrebne af lus og mider, men ellers meget velformede og bestemt en konkurrence til danske træer, der bør tages alvorligt. Dette ikke mindst fordi Schleswig-Holsteiner gruppen - som det er fremgået af tyske aviser - netop søger at profilere sig på danske producenters bekostning.

To en halv dag er kort tid at have til rådighed for et så stort marked som det tyske. Alligevel fik vi et indblik i de tyske markedsforhold og det var mit indtryk, at deltagerne fik gode faglige og sociale oplevelser med hjem. Pyntegrøntsektionen siger tak til vores turleder Arne Jensen og til medlemmerne for den gode opbakning omkring arrangementet.



Combi Unik Forst Portaltraktor model 97

Nu med nyt fransk hydrauliksystem, sammen med dens 50 hk. dieselmotor er den suveræn til 1997 sæsonen.

Clemens i Tyskland har overdraget os enerforhandlingen af deres system til rensning mellem de enkelte træer.

**JYDELAND
MASKINFABRIK A/S**
Tirstrup · 8400 Ebeltøft
Tlf. 86 36 33 00

NYHED

- Fældning
- Bundklipping

