

Nobiliskampagnen anno 1996

Af Lone Nielsen, Pyntegrøntsektionen

Nobiliskampagnen er i 1996 koncentreret om hjælp til konkret organisering af salgskampagner hos den franske importør. Importørerne har forskelligt kundegrundlag og har som oftest kun et ringe kendskab til nobilisens anvendelsesmuligheder. Derfor må salgskampagnerne tilpasses hver enkelt importørs behov med det formål for øje, at øge hans forbrug og salg af nobilisgrene.

"Hvor kan vi købe nobilisen?", spørger en fransk grossist, efter at Pyntegrøntsektionens repræsentant i Frankrig har fortalt ham om nobilisens fortrinligheder. Han er som flere andre grossister interesseret i produktet, men i så små mængder, at de fleste danske eksportører generelt ikke anser det for rentabelt at sælge den til ham.

Denne gang bliver jeg ikke den franske grossist svar skyldig. For den eneste gruppe af danske eksportører nemlig pottedplantefirmaerne, der netop kan levere i disse mængder, deltager nu aktivt i nobilis kampagnen anno 96.

Den danske pottedplanteksport til Frankrig.

Danske pottedplanteksportører har i flere år haft en eksport til Frankrig. Ifølge

"Centre Francais de Commerce Extérieur", Det franske Eksportcenter, var den samlede franske import fra Danmark i 1995 på 110 (121 mio. danske kroner) millioner francs. Dette er specielt indendørsplanter. Importen fra Danmark har i værdi været støt faldende siden 1992 hvor den var oppe på 127 mio. francs (173 mio. dkr), men følger eksporten flere franske grossisters udsagn stiger den i 1996 – fordi franskmandenes købekraft er faldende. Det lyder kontroversielt, men forklaringen skulle være, at danske eksportørers speciale er små, billige planter, som passer bedre til den franske forbrugers stadig mere slunkne pengepung. Danmark er i værdi dermed Frankrigs fjerdestørste leverandør efter Holland, Belgien og Italien. Ialt importerede Frankrig i 1995 blomster og planter fra EU-landene for en værdi af knap 4 milliarder francs (4.4 mia Dkr).

De største danske blomstereksporthører til Frankrig er: EXPOSA, GASA Odense, GASA Aarhus og LEMFLORA. I lavsæsonen leverer de pottedplanter til Frankrig mindst en gang om ugen. I højsæsonen kører lastbilerne 3 - 5 gange om ugen. Områderne, som de principielt leverer til, ligger fortrinsvis i Nordfrankrig, Paris-området, Loire-dalen, Østfrankrig, Sydøstfrankrig og Sydfrankrig.

Det er de traditionelt mest rentable ruter, men der er naturligvis afvigelser alt efter det kundegrundlag, som eksportørerne er i besiddelse af.

De franske kunder

Ti franske firmaer er direkte involveret i nobiliskampagnen. De er meget forskellige hvad angår omsætning, kundegrundlag og kundepolitik, men alle har de et til fælles: de er interesseret i at gøre en indsats for at øge salget af nobilis.

Det gør de i en fælles erkendelse af, at der dels er et stigende marked for grønt, og dels at nobilisen har nogle egenskaber, som ikke altid bliver udnyttet såsom dens holdbarhed, dens farvespektrum, og dens fylde.

Nogle eksempler på typer af virksomheder som Pyntegrøntsektionen arbejder med:

En stor pottedplantegrossist, der sælger store mængder af juledekorationer til Stordistributionen, anvender i stigende

Figur 1,2,3: Nobilisen har mange anvendelsesmuligheder. Tre flotte dekorationer med nobilis, som en gruppe franske blomsterhandlere lærte at lave i forbindelse med nobilis-kurser i 1995 kampagnen. I disse dekorationer kommer nobilisgrenenes fylde til deres ret.





Figur 4: Nobilsdekorationer bliver ligeledes solgt i den franske stordistribution. Prisen var her på 60 F, og dekorationerne var lavet i Holland.

grad nobilis i sin produktion af juledekorationer. Læserne kunne fristes til at tro, at det er på grund af grenenes sølvblå farve. Det er ikke tilfældet! Nobilisen anvendes her, fordi de strittende nåle er velegnede til at blive dækket med kunstig sne. I modsætning til rødgranen og selv nordmannsgranen, som efter floke-

Figur 6: En lille rødgran med kunstig sne og guirlande i en juleemballage. Salgspris i Stordistributionen: 99 F.



Figur 5: Juletræer med kunstig sne er meget populære i Frankrig – og holder en god pris...

ring forvandles til en sammenklisset, uformelig hvid masse, "stritter" nobiligræne fortsat under det hvide dække.

Stigning i fransk import af juletræer og klippegrønt

Ifølge Det Franske Eksportcenter importerede Frankrig i 1995 omkring 2.2 tons juletræer svarende til en værdi 15.1 mio. F (16.6 mio. dkr). Heraf udgjorde nordmannsgran og nobilisen 452 tons svarende til en værdi af 6.2 mio. francs (6.8 dkr) og andre juletræer 1730 tons (9 mio. francs, 9.9 mio. dkr). I forhold til 1994 udgjorde dette en stigning på 362 tons og 4.6 mio. francs (5 mio. kroner) for nordmannsgranen/nobilisen og på 296 tons og 518000 francs (570000 dkr) for andre gransorter. Ifølge de officielle statistikker har importen af nordmanns- og nobilistræer haft en stigning på over 400% i tons og 300% i værdi forhold til 1994, mens andre gransorter i den samme periode var på + 21% i tons og + 5% i værdi. Den største leverandør af juletræer til Frankrig er Belgien. I den samme periode steg importen af grønt fra 110 tons / 1.2 mio. FF til 236 tons / 2.7 mio. FF (2.97 mio. dkr). Heraf udgjorde nordmannsgrans- og nobiligræne ifølge statistikkerne 24 tons / 389000 FF i 1994 og 214 tons / 2.3 mio. FF (2.5 mio. dkr) svarende til en stigning mellem 94 og 95 på 800% i tons og 500% i værdi.

For at øge hans forbrug af nobilis kan Pyntegrøntsektionen i dette tilfælde bidrage med at få udarbejdet nogle prototyper, der giver nye idéer til deres kunder, tilbyde et etdages kursus for hans personale og levere fotomaterialet til grossisten, der så kan anvende det til illustration i den pågældende kundes tilbudsavis.

Et stort havecenter, der sælger direkte til den endelige forbruger, har ligeledes en stor produktion af juledekorationer, der for 90% vedkommende er dækket med kunstig sne. Han kan sælge flere juledekorationer med gran, men mangler kvalificeret personale til at lave dekorationerne samt nye idéer til salgbare juledekorationer. Her kan Pyntegrøntsektionen bidrage med at udarbejde nogle nye juledekorationer med nobilis til ham, der i pris og stil svarer til det, som hans kunder efterspørger. Dertil kommer muligheden for at organisere et etdages kursus for hans personale, der derved oplæres til at lave disse dekorationer. Dette oplæg giver flere fordele for grossisten: han sparer tid på produktudvikling, på oplæring af såvel det faste personale som sæsonansatte samt øger sin produktionskapacitet.

Der er potteplantegrossisten på den Franske Riviera, hvis kunder, blomsterhandlere, har mange udenlandske kunder fra Nordeuropa, som foretrækker at fejre julen under sydlige himmelstrøg. Han sælger i forvejen en del juletræer og juledekorationer, men er overbevist om, at der kan sælges mere nobilis samt forarbejde-

de varer i gran (adventskranse, guirlander...). Hans problem er at få organiseret produkt demonstrationer samt kurser for blomsterhandlere, således at de får mere erfaring i at arbejde med grangrene. Her kan Pyntegrøntsektionen bidrage med hjælp til at organisere den pågældende produkt demonstration og billedmateriale til den invitation og reklame, som grossisten sender til sine kunder i forbindelse med den kombinerede produkt demonstration/kursus.

Endelig er der den store grossist i Parisområdet, der dagligt bliver besøgt af 700 blomsterhandlere/indkøbere fra havecentre. Han vil i år gøre en ekstra indsats for promovningen af nobilis, men også nordmann og danske juletræer. I samarbejde med hans PR-afdeling er der planlagt produkt demonstrationer samt blomsterhandlerkurser for blomsterhandlere og sælgere fra større havebrugscentre. Kampagnen, der vil strække sig over en måned, planlægges opdelt i to : en kam-

pagne i forbindelse med allehelgensdag den 1. november og en i forbindelse med julen. Under temaerne "allehelgensdag klædt i nobilis" og "Nobilisjulehuset" bliver ca. 3000 blomsterhandlere inviteret til at se, hvad nobilisen og dens direkte konkurrenter: nordmann og rødgran kan anvendes til. Fagpressen vil blive inviteret til arrangementerne.

Grossister specialiseret i snitblomster er ligeledes interessante i forbindelse med promovningen af nobilis. Erfaringsmæssigt er de mere kreative end potteplante-grossisterne. De anvender generelt mere moderne kommunikationsmetoder overfor deres kunder end deres kolleger indenfor potteplantebranchen. Der er derfor også vigtigt for anvendelsen af nobilis, at de også er med i promovningen af nobilis. Problemet med disse grossister er blot, at de sjældent importerer nobilis-grene fra Danmark. De køber det i deres traditionelle leverandørland: Holland, hvor kvaliteten er meget svingende. De

to grossister, som i år deltager i nobilis-kampagnen, foretrækker derfor at købe grenene af danske leverandører af to årsager: de ønsker en mere frisk vare og mener at kunne købe billigere gennem en dansk eksportør eller en fransk mellemmand, der så sørger for den videre ekspedition. Her bidrager Pyntegrøntsektionen med en produkt demonstrator samt organiseringen af et mindre logistikeksperiment, hvor snitblomstergrossister tilbydes at købe nobilisen via en af deres kolleger i Paris-området, der skal fungere som stødpudelager.

Pyntegrøntsektionens indsats i Frankrig kommer altså i 1996 til at lægge hovedvægten på hjælp til at tilpasse salgskampagnen til den enkelte grossists behov med det formål for øje at øge hans forbrug/salg af nobilिसgrenene samt økonomisk støtte til at finansiere en mindre del af de omkostninger, der er forbundet med at organisere en salgskampagne.



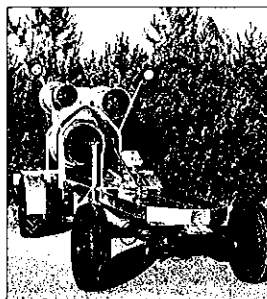
Pallesystem

- Til effektiv, skånsom palletransport af pyntegrønt og juletræer.
- Halverer håndteringsomkostningerne.
- Forberedt for Europalleshåndtering.
- Med rotation af paller mellem producent, grossist og slutbruger undgås aflæsning/læsning i flere led.
- Skemaer giver totalt overblik og sikker kommunikation.
- Tællefork hindrer fejl på antal.
- Transportsystemet er Patenteret af undertegnede, der har arbejdet med det gennem mange år, og gennem samarbejde med »De 10 eksportører« forsat udvikler transporten af pyntegrønt og juletræer på paller.

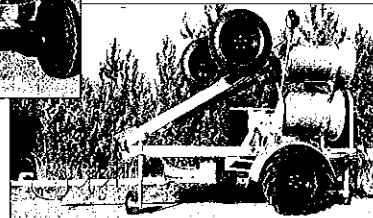
Skovfoged Claus Thomsen, Højvang 4, 5560 Aarup
Tlf.: 64 43 12 89, Mobil: 40 42 71 89, Fax: 64 43 12 89

SAMEPO netmaskiner

- findes i 3 typer



- Traktorbugseret
- Bugseret 8 HK
- Selvkørende 18 HK



- Sammenklappelig
- Indstillelig i arbejdshøjde
- Ring og få tilsendt en brochure



v. Poul Hansen • Mørkebjergvej 11A • 5600 Faaborg • Fax. 62 61 82 73 • Bil. 40 37 39 72