

Markedsbesigtigelse i Holland og Tyskland

Af Lars Askholm

Som et led i arbejdet med afsætningen af juletræer og pyntegrønt, foretager Pyntegrøntsektionen hvert år besigtigelsesrejser til de største markeder.

Denne artikel handler specielt om markedsudviklingen i Nordtyskland, Ruhrdistriktet samt Aalsmeer og Amsterdam i Holland. Derudover har Pyntegrøntsektionen været på markedsbesigtigelse i Østtyskland, Sverige og Danmark.

Markedsbesigtigelserne foregår i højsæsonen, hvilket vil sige op i ugen inden 1. advent for klippegrønt, og umiddelbart op mod jul for træernes vedkommende.

Fokus er primært rettet mod de danske hovedprodukter, og dermed Nobilis og Nordmannsgran klip, samt Nordmannsgran træer.

Formål med rejserne

Målet med disse besigtigelsesrejser kan samlet beskrives som et ønske om at følge danske produkters vej til forbrugerne. Dette indbefatter en række områder.

For det første giver rejserne informationer om prisudviklingen på danske pyntegrøntvarer. Vi besøger lokale grønttorve, mellemhandlere og detailbutiktindehavere for at klarlægge pris- og avancementstruktur i de enkelte afsætningsled. Den viden der opsamles her, er medvirkende til at sikre en rimelig og afbalanceret drøftelse af prisudvikling fra år til år.

Kontakten med mellemhandler- og detailledene giver samtidig lejlighed til at underbygge en række områder i forbindelse med produkterne. Specielt skal nævnes, at kontakten udmøntes i konstruktive samtaler om Pyntegrøntsektionens sorteringssystemer, både indenfor juletræer og klippegrønt. Besøgene og de personlige samtaler giver derfor mulighed for at udvide kendskabet i mellemhandler- og detailledene til disse systemer, vel at mærke på en måde, der er langt mere effektiv end andre tilrådgivningsmetoder.

Endelig har besigtigelsesrejserne betydning for vurderingen af effekten af den markedsføringsindsats, der udføres. Det gælder både for den der foregår i Markedsføringsforeningens regi, og den

der bliver udført af individuelle grossister, enten alene eller i samarbejde med Pyntegrøntsektionen.

Disse besigtigelsesrejser bidrager derfor effektivt til vor viden om markedets og prisernes udvikling, både på kort og lang sigt.

Indtryk fra nordtyskland

I Nordtyskland blev byerne Bremen, Hannover, Braunschweig og Hamburg besøgt i perioden fra den 12.12.91 til 17.12.91. Danske produkter har gennem en årrække været særdeles godt repræsenteret i denne del af Tyskland. 1991 var ingen undtagelse, og der var ingen indikationer af, at vor position som hovedleverandør er truet.

Mellemhandlerne og detailisterne er pris- og kvalitetsbevidste. Dette ses bl.a. ved en stor mængde etiketteret klippebundter på grønttorvene. Især var en stor del af varerne på Hamburg Grossmarkt etiketteret efter det danske system.

I samtlige byer meldtes om en stabil afsætning af klippegrønt i 1991, selvom de afsatte mængder havde været lidt mindre sammenlignet med året før.

Med hensyn til afsætningen af juletræer havde sæsonen været mat op til det tidspunkt, markedet blev besøgt på. Alle håbede på weekenden umiddelbart op mod juleaften. Efterfølgende kan vi konstatere, at efterspørgselen ganske rigtigt kom der.

Indtryk fra Holland

Undersøgelserne for det hollandske område koncentrerede sig om Amsterdam by og auktionen i Aalsmeer den 18. december.

Aalsmeer

På auktionen i Aalsmeer var der store mængder klippegrønt til salg, hvoraf størsteparten var Nobilis. Det lod til, at store mængder restpartier fra andre steder i Europa kom på auktion, nu da højsæsonen for klippegrønt var ovre.

Kvaliteten af Nobilis - klippegrøntet var ganske god, blot var varerne ikke sorteret særligt godt. En del bundter var sorteret i 3 sorteringer. Sammenlignes disse med det danske system, fåes følgende:

1) Dekorationsgrene med blå farve, inde-

holdende de danske sorteringer Blå og Sølvblå dekorationsgrene.

2) Andre dekorationsgrene, indeholdende Blågrønne dekorationsgrene og Grønne ungdomsgrene.

3) Bundter med mellemgrene, indeholdende de danske sorteringer Grønne og Blå mellemgrene.

Endelig var der en del bundter med grene fra stort set alle sorteringer.

Der fandtes ca. 22 tons Nobilis og 4 tons Nordmannsgran i auktionshallerne denne dag. Det var dog kun ca. 50 % af Nobilisvarerne og 75 % af Nordmannsgranet der blev udbudt på auktionen.

Prismæssigt var det karakteristisk at priserne for alt grønt var særdeles lave. Især lå de "grønne" sorteringer meget lavt. De normale priser for Nobilis grene lå omkring Kr 8,60 pr. kg.. Auktionspriserne den dag vi besøgte Aalsmeer lå fra 1,75 Kr. pr. kg. for mellemgrene til Kr. 6,00 pr. kg. for blå Nobilis. For Nordmannsgran klip lå priserne mellem Kr. 2,40 og 3,10 pr. kg. mod normalt Kr. 6,20 til 7,25 pr. kg.

Selvom der var store mængder klippegrønt på auktionen, og de blev solgt til særdeles lave priser, var den generelle melding fra grossisterne, at markedet havde været godt i 1991. De fleste mente, at klippegrøntmarkedet havde været ca. 10 % bedre end 1990.

Blandt den samlede mængde klippegrønt fandtes en del, der var etiketteret efter det danske system. Ved forespørgsel hos grossisterne i auktionshallerne var det dog de færreste, der kendte til etiketterne og farvemarkeringsbetydning. Ca. halvdelen af de forespurgte var interesseret i et system som vores, mens den anden halvdel forholdt sig kritisk. Man mente, at en yderligere sortering blot ville skabe forvirring hos kunderne, og yderligere arbejde for grossisterne.

I forhold til de ønskede varer viste forbrugspræferencerne at være identiske med de tyske. Man ønskede primært korte, blå Nobilis grene med en god dækkeevne. Det skyldes at dekorationer er en stor artikel i Holland. Dette underbygges af et meget stort antal dekorationer, der kom på auktion denne dag.

Med hensyn til træer var det ligeledes karakteristisk, at der ikke fandtes fælde-

de træer på auktionen. Der var ganske få Blågran og Rødgran i potter, men det typiske, fældede juletræ blev ikke sat på auktion, mens vi var der.

Amsterdam by

I Amsterdam blev en række stadepladser og blomsterbutikker besøgt. De fleste butikker havde et varieret udbud af dekorationer, traditionelle håndbuketter i NOB og NGR, samt juletræssalg på fortorvet udenfor.

Kendetegnende for træerne var, at de lå i højdegruppen 1,80 til 2,20 meter, og de var relativt tætte og smalle. Det traditionelle juletræ i Holland er Rødgran, hvilket også afspejledes i udbuddet. Blågran var også pænt repræsenteret, mens udbuddet af Nordmannsgran var særdeles beskedent. Dette hænger iflg. de interviewede, sammen med prisen. Stadehandlerne gjorde desuden opmærksom på, at forbrugers kendskab til Nordmannsgran er lille.

Priserne for Rødgran varierede fra Kr 34,50 til 51,- pr. meter, Blågran kostede mellem Kr 69,- og 85,- pr. meter og endelig kostede Nordmannsgran sekunda ca. Kr 105,- pr. meter. Desuden solgtes en del pottede Blågran til ca. Kr 85,- pr. meter.

Flere handlende berettede, at afsætningen af juletræer generelt var for nedadgående, og kvaliteten af det solgte blev stadig dårligere. Dette hang direkte sammen med prisen, sådan at det hollandske marked er i færd med at udvikle sig til et lav pris - lav kvalitetsmarked.

I forbindelse med de pottede træer blev vi gjort opmærksom på den samme tendens i Holland, som det kan konstateres i Italien. Med baggrund i den grønne bølge ønsker stadig flere forbrugere at købe træer, der kan genplantes og genanvendes. Denne indstilling blandt forbrugerne synes således at være i stadig vækst i Europa, og den vil antageligt komme til at påvirke fremtidens udbud af juletræer. Ligesom på juletræsmarkedet var tendensen indenfor klippegrønt at kvalitet og sortering lod meget tilbage at ønske. Meldingene fra detailhandlerne var, at der i bundterne var for meget skrot og at grenene var for uens. Derfor fandt samtlige adspurgte det danske sorterings-system anvendelig, og flere ønskede at bringe det videre til deres grossister.

Indtryk fra området omkring Ruhr

I det mellemtyrsk område blev Köln, Leverkusen, Düsseldorf, Essen og Dortmund besøgt. Ligesom i det nordtyrsk område besøgte stadepladser, detailbutikker og grønttorve i disse byer. Området blev besøgt fra den 19. til den 22. december.

Dette område kendetegnes ved at være



De danske træer vurderes

mere købedygtig end Holland og Nordtyskland. Derfor er varerne, der normalt sælges her typiske høj pris - høj kvalitetsprodukter. Det vil normalt sige blå Nobilis - dekorationsgrene og Nordmannsgran prima kort indenfor klip, samt Nordmannsgran prima træer i højden 1,50 til 2,00 meter.

Ruhr-distriktet kendetegnes ved at være en række store og mellemstore byer, der praktisk talt er vokset sammen. Som følge heraf er den geografiske afstand mellem de forskellige byers grønttorve relativt lille, og den interne konkurrence mellem grønttorvene desto større. Det har bevirket, at visse grønttorv vokser i omfang og omsætning på bekostning af visse andre. Især vokser Düsseldorf grønttorv på bekostning af Köln og i mindre grad Dortmund.

Dertil kommer, at et stigende antal supermarkeder er begyndt at inkludere juletræer og klippegrønt i form af håndbuketter, i deres produktsortiment. Også dette mærkes på grønttorvene, da et stigende salg hos supermarkeder er ensbetydende med et tilsvarende fald hos grossisterne kunder i detailbutikkerne. Desuden sker der et generelt fald i forbrugers efterspørgsel af klippegrønt i disse år. Konsekvensen af disse tendenser er derfor, at de fleste grønttorve mærker en omsætningsnedgang på omkring 10 %, med den nævnte undtagelse for Düsseldorf, som kunne konstatere en stigning i 1991 på 10 til 15%.

Detailbutikkerne mærker den stigende konkurrence fra supermarkederne og faldet i efterspørgselen, ligesom salget af juletræer ikke var kommet ordentligt igang. Alt i alt var meldingene derfor noget negative, både på grønttorvene, hos stadehandlerne og hos detailhandlerne.

Efter vort besøg kunne det konstateres, at afsætningen af juletræer steg umiddelbart op mod jul, men det efterlod et fald i den samlede afsætning på ca. 10%.

Det danske etiketteringssystem var pænt repræsenteret, selvom de etiketterede mængder ikke kom på højde med det nordtyrsk område. Ikke desto mindre var de resterende mængder ganske godt sorteret, set ud fra det danske system. Ligesom de andre steder, der er beskrevet er det især detailledet, der finder interesse i det danske system. Ingen af de forespurgte grossister var desideret modstandere af systemet, men incitamentet for tyske grossister er krav fra detailledet. Denne generelle beskrivelse dækker en række interessante detaljer, som skal omtales i det følgende.

For det første var der mangel på Rødgran og Blågran i området. Flere grossister havde ikke været istand til at indkøbe Rødgran overhovedet. Dette havde en konstruktiv indvirkning på salget af Nordmannsgran, idet markedet var selvforsynet med primatræer i 1,50 til 2,00 meters højder.

Dette er selvfølgelig godt for den danske afsætning i 1991, men hvad der måske er endnu mere vigtigt er, at forbrugerne er meget loyale overfor Nordmannsgranen. Adskillige stadehandlere gjorde opmærksom på, at havde forbrugeren først prøvet en Nordmannsgran, var vedkommende meget tilbøjelig til at købe endnu en året efter. Dette betyder naturligvis, at danske Nordmannsgranjuletræer synes at have gode muligheder for at bevare og udbygge sin position de kommende år. Årsagen hertil er mangeartet. Nogle fremhævede, at Nordmannsgranen er børnevenlig fordi nålene ikke stikker. Andre fremhævede, at de vundne mar-

kedsandele alene skyldes mangel på BGR og RGR i de rigtige højder. Atter andre fremhævede, at symmetriske og mørkegrønne Nordmannsgraner nærmest kan betegnes som idealtræet i forbrugerens bevidsthed.

Det var især bemærkelsesværdigt, at kun ganske få omtalte priserne for Nordmannsgran, sammenlignet med andre arter. Dette er med til at fastsætte området som afsætningssted for de bedste produkter til de højeste priser.

Derudover solgte et af Tysklands landsdækkende stormagasiner plastikjuletræer. I højdeklassen 1,50 til 1,80 meter kostede de DM 189,- pr. stk., tilsvarende kostede de DM 249,- pr. stk. for plastiktræer i højdegruppen 1,80 til 2,20 meter.

Opsummering

På de dele af det tyske marked, der er omtalt i artiklen er danske produkter i besiddelse af en god markedsposition og væsentlige markedsandele. Der var ingen produkter, der kan true den danske position indenfor Nobilis og Nordmannsgran. Det eneste alternativ, der fandtes indenfor disse kategorier var 6 bundter NGR lang sekunda klip fra Frankrig.

Sammenlignes Nordtyskland og Ruhr - området er danske produkter billigst og det danske sorteringssystem bedst udbredt i nord. Dette hænger naturligvis sammen med den geografiske afstand til Danmark og den skærpede konkurrence som følge heraf. Dertil kommer at Ruhr er et karakteristisk højindkomst område. Omkostningerne til transport er naturligvis også højere til Ruhr, hvorfor priserne også må være højere.

Holland er stadig et relativt ubeskrevet blad for danske produkter. Markedsandelene er lave, kvaliteten af produkterne dårlige og priserne er svingende. Metoden til at penetrere det hollandske marked må i fremtiden være, at bygge markedet langsomt op via kvalitet og høje priser. Når det kundesegment, der efterspørger høj kvalitet er dækket, kan man begynde at afsætte middelgode produkter.

Yderligere kommer påvirkningerne fra den stigende miljøbevidsthed til at spille en rolle i den fremtidige afsætning. Derved åbnes muligheder for eksport af pottede træer.

Grøntorvet i Aalsmeer bliver anvendt som en mulighed for at få afsat restpartier af klippegrønt fra Nordeuropa. I

Salgspriser 1991 - Ruhr området. (Kr/stk - Kr/kg)

Arter:	Producenter	DK-grossist	Tysk mellemhandler.	Detailhandler
Træer: #)				
NGR prima	80,-	109,-	191,-	254,-
NGR sekunda	45,-	60,-	136,-	185,-
RGR	20,-	29,-	55,-	82,-
Klip:				
Blå til				
blågrøn deko	8,00	10,65	13,30	*)30,-
Grøn mellem	5,50	7,00	9,75	*)25,50
Grøn ungdom	6,00	8,00	10,15	*)23,40
NGR lang og kort prima	5,75	7,70	9,10	*)16,25
Håndbuket:				
NOB 700 g.			9,-	20,-
NOB 500 g.	5,50		8,-	16,-
NGR 700 g.			9,-	20,-

Salgspriser 1991 - Nordtyskland. (Kr/stk - Kr/kg)

Arter:	Producenter	DK-grossist	Tysk mellemhandler.	Detailhandler
Træer: #)				
NGR prima	80,-	109,-	129,-	205,-
NGR sekunda	45,-	60,-	102,-	170,-
RGR	20,-	29,-	55,-	75,-
Klip:				
Blå til				
blågrøn deko	8,00	10,65	13,30	*)28,50
Grøn mellem	5,50	7,00	9,50	*)19,50
Grøn ungdom	6,00	8,00	10,00	*)23,40
NGR lang og kort prima	5,75	7,70	9,00	*)16,00
Håndbuket:				
NOB 700 g.			9,-	15,-
NOB 500 g.	5,50		8,-	14,-
NGR 700 g.			9,-	15,-

Kursen for 1 DM er sat til 3,85 DKK.

#) Priserne for NGR træer gælder for gennemsnitstræet pr. stk. på 1,75 meter.

*) Klippegrøntgrenene bliver oftest solgt enkeltvis i detailledene. De nævnte priser er derfor beregnet som gennemsnitsprisen pr. gren gange gennemsnitsantal grene pr. kilo, sådan at priserne fremstår som kr/kg.

sæsonen er de opnåede priser hæderlige, men skal Aalsmeer anvendes efter sæsonen, må det være som et tabsbegrænsende middel.

Alt i alt må man konstatere, at de besigtigede områder i Tyskland er gode

markeder for danske produkter. De tyske og det hollandske marked levner dog stadig plads for yderligere afsætning og udvikling, bl.a. indenfor sortering og etikettering.