

# Norditalien - nyt slaraffenland for juletræseksportører?

Af Peter Benfeldt



**Peter Benfeldt.**  
Skovtekniker fra hold 86.  
Har i '91 startet grossistfirmaet **DANVERDE**, med Italien som interesseområde.

Denne artikel har forbindelse med artiklen "Italien - afsætningsmuligheder?" (KØ) fra PS-NÅLEDRYG No. 13 1991.

Den bygger på oplevelser fra en besigtigelsesrejse i dec. 90 foretaget af Lars Askholm, cand. merc. (nu PS) og Peter Benfeldt (skovtekn. '86) til Norditalien. Formålet var at kaste lys over markedsforholdene for juletræer/grønt.

Af den tidligere artikel fremgår det, at Italien er et stort og købedygtigt marked, og at der er stigende juletræs/grønteksport dertil fra Danmark, omend den eksporterede mængde er forsvindende. Ellers er det begrænset, hvad man ved om denne del af samhandlen mellem de to lande, officielt i hvert fald. Nogle spørgsmål skulle gerne besvares undervejs, fx. hvordan holder man jul i Italien? Hvilke produkter findes på markedet? -Til hvilke priser? -Hvordan er distributionen? -Hvordan markedsføres der?

Spørgsmål af generel karakter kunne måske samtidigt afklares: Hvad betyder sprogbarrieren? Mentalitetsforskelle? Hvordan er forretningsmoralen?

## De italienske juletraditioner og juletræet/pyntegrøntet

Der er stor variation i, hvordan italieneren holder jul. Afgørende er, hvilken religion han/hun bekender sig til, men de fleste er katolikker. Man er mere bevidst om sin religion i Italien end herhjemme. Den viste oversigt over juletraditioner skal tages som et gennemsnit for, hvordan en moderne katolik holder jul. (Bilag 1.)

Det, der egentlig er interessant i denne sammenhæng er, hvor mange juletræer der er behov for? Næsten samtlige adspurgte svarede 7 af 10 eller 8 af 10 har juletræ derhjemme! Altså er der behov for flere millioner træer i Norditalien, men jokersen i dette spil er, hvor mange der allerede bekender sig til plasticalderens

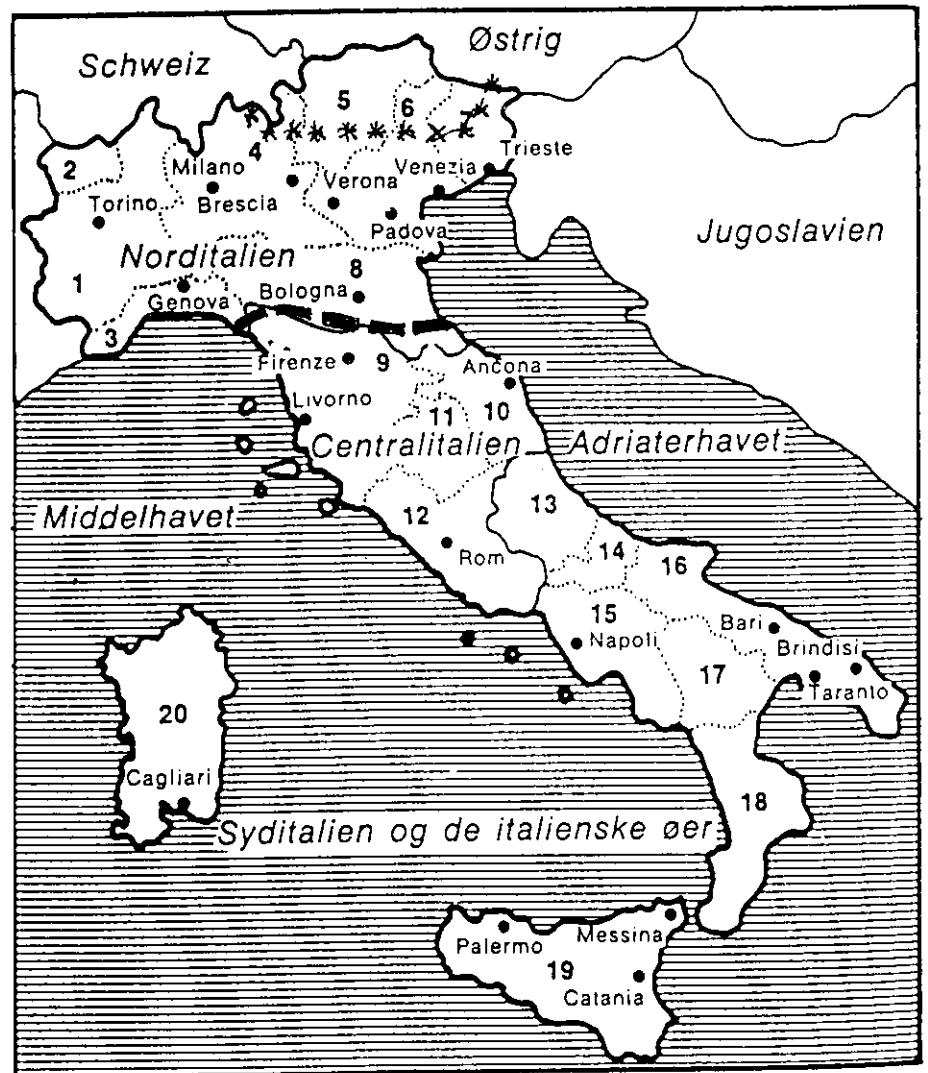
svar på juletræet? Spørgsmålet er stadig ubesvaret.

"Den grønne bølge" skyller også hen over Sydeuropa i disse år, men det er ikke ensbetydende med, at italieneren ønsker "et rigtig juletræ". Begrundelsen kan være, at bjergerosion er et udbredt problem, og man er klar over, at fjernelse af træer fra

stejle bjergsider øger erosions- og lavinefaren.

Endvidere er mange imod at tage et ungt grantræ hjem i stuen, når "syreregnen" truer skovene. At træerne stammer andetsteds fra er en anden sag.

Geografisk kan vi nogenlunde placere juletræstraditionen. (se fig. 1.) Dertil kunne



- |                         |                  |               |
|-------------------------|------------------|---------------|
| 1 Piemonte              | 8 Emilia-Romagna | 15 Campania   |
| 2 Valle D'Aosta         | 9 Toscana        | 16 Puglia     |
| 3 Liguria               | 10 Marche        | 17 Basilicata |
| 4 Lombardia             | 11 Umbria        | 18 Calabria   |
| 5 Trentino-Alto Adige   | 12 Lazio         | 19 Sicilia    |
| 6 Veneto                | 13 Abruzzo       | 20 Sardegna   |
| 7 Friuli-Venezia Giulia | 14 Molise        |               |

\*) Omtrent nord for denne grænse sælges skovede juletræer på mellemeuropæisk vis.

—) Syd for denne grænse bruges meget få juletræer. Nord for anvender man (op til \*) et lille juletræ med klump, plantet i en 10 l spand.

Kilde: markedsorientering Italien. Udgivet af Udenrigsministeriets eksportinformation.



"Italiens åbne land domineres af bjerge, vinmarker, majs, solsikker o.l. Der er ikke megen plads til juletræskulturer, og sommeren er meget tør og varm i fx. Toscana i Mellemitalien, hvor de relativt få lokalt producerede træer stammer fra. De fleste træer importeres."

vi iagttage, at der er en traditionsbunden sammenhæng mellem det nordlige tysksprogede (læs tysksindede) område og brugen af skovede juletræer. Juletræet "med klump" hører til længere sydpå, hvor man er meget italiener af sind. "Klumpen" øger træets holdbarhed, men er dog ikke stor nok til at træet kan genplantes, selvom de fleste forsøger.

Vi har forsigtigt antydnet hvor grænserne går. (Fig 1.)

Længere sydpå end Bologna, fx. Lazio og Umbrien pyntes der også til jul, men her tages ofte grene af løvtræer ind og deko-

reses med de ting, der hører julen til. Her nede midt på støvlen er det mere problematisk at håndtere grønt/træer p.g.a. det varmere klima, modsat de bjergrige egne nordpå.

Vi spurgte til brugen af adventskranse, og her blev der trukket på smilebåndet. Man forbinder kranse med død og begravelse. Alligevel er det få kranse der finder vej til gravstederne ved juletid, heller ikke decideret gravdækning er udbredt. Der sættes istedet Crysantemum på gravstederne. Juledekorationer er på vej frem i blomsterbutikkerne. Der kan mange steder ses Nobilis, cypres, nordmannsgran m.m. i disse. Een gartner anvendte bundklip fra rødgranjuletræer til dekorationer - de så ud derefter!

Der vil blive brug for mere nålefast grønt til dette ret nye supplement til de italienske juletræer.

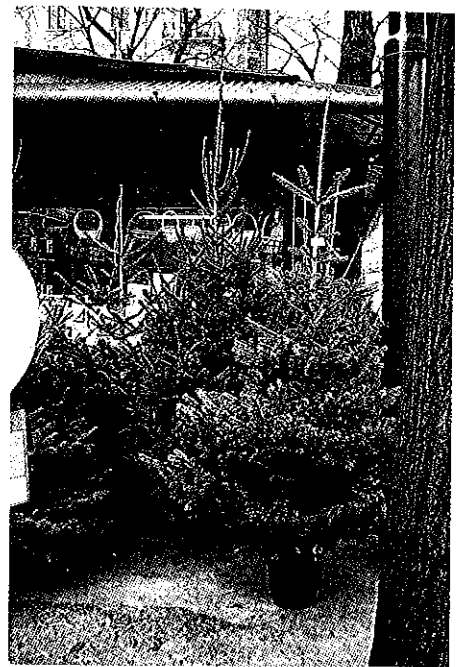
### Produktsammensætning, juletræer

Vi besøgte mange studehandlere, plantecentre og blomsterbutikker i Milano. Overalt var OMO og RGR de talrigeste. Vel ca. 45% af hver art, og de sidste 10% var NGR, BGR og den lille pyramideformede *Picea glauca conica* (sukkertop).

Omorica går for at være *juletræet*. Priserne for OMO er i hvert fald ofte noget højere end for en RGR af samme størrelse og kvalitet.

Kvaliteten var middelmådig til dårlig. Åbne træer, især med lange toppe, træer, der bar tydelig præg af grov håndtering. Bundgrenene var ofte slidte af manglende renholdelse. (Et særligt problem, når træerne præsenteres i spand/potte.) Gødningstilstanden var ikke tilfredsstillende, idet mange træer var gullige. NGR var også dårligt plejede, selvom de er dyrest. Ofte var der synlige lusangreb, nålefald efter rust m.m.

En del træer blev opgivet til at stamme fra



"NGR, tilsyneladende af tyrkisk herkomst og med lettere men af rejsen til Milano. 180.000 lire (972,- Dkr.), men der skal naturligvis forhandles, hvis man er seriøs køber..!"

Toscana (Mellemitalien), Frankrig, Tyskland, Luxembourg, Belgien, Holland. Enkelte var fra Danmark. De lå midt i det kvalitetsspænd vi kender herfra, og var dermed i toppen blandt de solgte varer!

### Priseksempler

Træerne var af ringe kvalitet - til gengæld var prisen helt i top! Prisen på gaden for en OMO/RGR 1-1,3 meter i spand/potte var min. 25.000 lire (p.t. 135,- Dkr.) og det i et land, hvor der kun betales 9% moms (IVA) af dagligvarer.

Den dyreste OMO var flot, blå og pyntet med guldkugler og ditto guirlander. 1,6 meter + rod (spand). Den blev præsenteret i et vindue hos en førende blomsterhandler. Pris 150.000 lire (810,- Dkr.).

Selv fik vi tilbudt en 1,9 meter NGR i spand (dog uden rod) hos en gade/studehandler til 180.000 lire (972,- Dkr.).

De høje priser skal ses i sammenhæng med den særlige italienske struktur i gadehandlen. En oversigt kan se sådan ud: Eksempel på pris/avance for rødgran 1 mtr, i spand, ex. moms:

Udenlandsk producent: Dkr. 20,-  
 Udenlandsk grossist: Dkr. 34,- (heraf 7,- transport. Bruttoavance: 25%.  
 Italiensk grossist: Dkr. 47,-. Bruttoavance: 28%.

Lokalt engrosmarked: Dkr. 72,- Bruttoavance: 35%.

Gadehandler: Dkr. 124,-. Bruttoavance: 42%.

Gadehandleren er identisk med den lille selvstændige, der hver morgen starter den trehjulede minilastvogn og indfinder sig på lokalgrossistens marked. Hans/hendes "bogholderi" er en cigarkasse. Han/hun er



"Typisk gadebillede, Milano, hvor mange træer sælges på gadehjørner af den kendte italienske gadehandler. Der er 800.000 af hans slags i Italien. Han aner ikke hvor træerne stammer fra, og i øvrigt tilhører de hans fætter, der lige er gået et ærinde! Sund og naturlig italiensk mistro mod "handelsspionage!?"



""Fyrretræ" i plastic som dekoration i herreekviperingsforretning. Pris 50.000 lire (Dkr. 270,-)"

uegnet som samhandelspartner over landegrænser, og bidrager godt til den halvdel af Italiens økonomi, som ikke kommer til told- eller skattevæsenets kendskab.

Juletræer kan også handles direkte fra storgrossist til plantecenter. Her vil prisen ca. fordobles i hvert handelsled. At milan- eseren kan betale så høje priser for jule- træer skyldes, at Milano er landets ube- stridte erhvervscentrum. I andre byer lader det til, at priser og avancer er min- dre.

Jokeren: Juletræet af plastic m. pynt og lys koster 45-50.000 lire (Dkr. 243-270,-) er en vigtig substitutionsvare for vore juletræer. At mange vælger denne løsning skyldes formentlig prisen, set i relation til at træet kan holde i mange år. Det levende træ til den halve pris må kasseres efter jul.

### Distributionskanaler

Den italienske grossist kan karakteriseres som international. Firmaer med hele Norditalien som marked og typisk 8-12 konkurrerende virksomheder af samme størrelse i branchen.

Vi besøgte en i en mindre provinsby uden- for Milano. Administrationsbygning i 7 etager og lokalt plantecenter. Flink og imødekommende salgschef, men han taler "kun" italiensk. Den største handel i firmaet er ofte prydræer/buske, gartneri- produkter og artikler, men interessen for juletræer er der! Forsyner plantecentre over hele Norditalien.

Lokalgrossisten forsyner fra sin plads/hal de småhandlende i de tidlige morgen- timer. Det er en blandet landhandel for de, der har egen forretning, hvadenten det er i butik, stade, eller på gadehjørne. De hand- lende køber ofte kun, hvad der kan om- sættes den pågældende dag.

Supermarkeder hvoraf vi kun besøgte et par stykker, forhandler ofte de kunstige

træer, samt 30-50 cm pottetræer m/u pynt samt plasticdekorationer og julestjerner. Sidstnævnte er dog levende, hvilket også gælder pottetræerne.

Ingen af de supermarkeder vi så i Milano havde egentligt juletræssalg, men måske er det anderledes i byens udkant, hvor de rigtig store COOP og Supermercato - for- retninger ligger? Det kræver nærmere un- dersøgelser.

Plantecentret minder om vore prydblante- skoler. Her sælges 500-1000 træer pr. sæson. Hvis indkøbet ikke finder sted hos storgrossisten, fx. på en messe, kan der være tale om direkte import, gerne fra 2-3 grossister (!) for at sikre, at ikke alle træerne skal kasseres! Det skulle efter min mening være til at konkurrere på kvali- teten! Priserne er som på gaden, så brutto- avancen vil være nær 50%

Blomsterbutikken er som regel del af en

kæde, der foretager fælles indkøb. Den In- terflor butik, vi besøgte, bekræftede dette mønster. Det er seriøse folk med meget flotte forretninger, nærmest som et subtrop- isk drivhus. Her findes de bedre kvalite- ter.

Gadehandleren er faktisk en lille irriteren- de fyr i eksportsammenhæng, et ret så for- dyrende led. Men samtidig den person, der giver Italien sit karakteristiske gadebillede og på charmerende måde betjener både lo- kale kunder og turister i stort tal, trods sto- re sprogvanskeligheder. En dygtig købmand, ingen tvivl om det! Karakteri- stisk er det, at i en tysksindet/-talende by som Bozen/Bolzano er gadehandleren italiener! Sælger fra sit hjørne 10-50 træer hver dag!

### Markedsføring

Hvem er så interessant for danske produ-

### Bilag 1: Redegørelse for de (Nord)italienske juletraditioner.

Tidsangivelse	Begivenhed - en oversigt.
1.11	"I morti santi" - de døde helgener. Crysantemum sættes på gravene. I visse tilfælde anvendes grav-kranse.
primo dec.	"Presepio" - børnenes julesceneri. Der er ingen adventstradition overhovedet. Til gengæld har de fleste opstillet dette bibelske sceneri "presepio" - krybbespil. Krybben er tom! Maria og de vise mænd som små figurer stilles an i vat (sne). Desværre ingen grangrene!
første uge af dec.	Juletræssalget starter. Ca. 10-14 dage før juleaften tages træet ind /frem og pyntes med klokker, kugler, guirlander og oftest gult eller hvidt el-lys (det fås også i farver og med blinkrelæ!) Mange har kunstige "fyrre/gran-træer". Muligvis ønsker flertallet at opstille juletræet før.
13. dec.	Sct. Lucia. med lysoptog og salmesang. En vigtig tradition i Italien.
24. dec.	Midnatsmesse hver den samlede familie deltager, børn som gamle. Jesus arriverer i krybben i "presepio"
25. dec.	Julegaverne er samlet under træet og alle pakker ga- ver ud. Gavemæssigt er der efter sigende ikke så meget at hente i Danmark. Julemiddag kl. 12. En menu, hvor det eneste sikre er en bastant og meget sød kage "Panettone" som dessert. Ellers spises alt fra fiskeretter til traditionelle pastaretter, fx. lasagne.
26. dec.	Sct. Stefano. Helligdag for denne skytshelgen.
5. jan.	Om aftenen hænger børnene strømper op på kami- nen. Om natten kommer "heksen" med godter til de små stakler.
6. jan.	Hellig Trekonger. Afslutning på julen i de fleste famili- er. Juletræet "afmonteres" og sættes atter på loftet/ka- stes bort/genplantes.

Juletræerne befinder sig altså mellem 3 og 5 uger i stuerne! For at holde til dette må der en god NGR/NOB til eller en OMO eller RGR med "klump", der plantes ud i en spand og kan vandes så holdbarheden øges. Måske har vi her forklaringen på, at en del vælger langtidsholdbare plastictræer? Der er ingen udpræget tradition for at anvende pyntegrønt.

center og grossister. Det er storgrossisten, blomsterhandlerkæden og måske plantecenteret/lokalgrossisten, men disse har sjældent international erfaring eller internationale sprogkunderskaber.

De rette mennesker kan findes på messer, gennem generalkonsulatet i Milano (o.a. byer) eller ved annoncering i de meget kulørte magasiner om havebrug og gartneri, som Italien er kendt for. Fx. branchebladet for gartnere Floratecnica, der udkommer hver måned i ca. 6000 eksemplarer.

At indføre danske juletræer og grønt som mærkevare er nok ret omsonst endnu.

Gode salgsgargumenter vil være: høj service, præcis levering og klare aftaler. Ting italieneren sætter pris på.

Som eksportør skal man passe på at viljen og evnen til betaling er til stede.

Italienerne er jo gode købmænd og derfor eksperter i forhandling og søforklaringer. Aftaler om hvordan tvistigheder udredes skal være på plads. Italiens bureaukrati er frygtindgydende.

### Sprogbarrieren, mentaliteten, moralen

Italienerne er meget venlige mennesker, der ønsker en det bedste. Der hersker stærke modsætninger mellem de tysk- og italiensk-sindede/-talende italienerne.

Sproget er nøglen til succes i Italien. Taler man blot italiensk nogenlunde, er der stor åbenhed, men til gengæld mødes man med en vis skepsis, hvis man henvender sig til "rigtige" italienerne på tysk. I Tirol-området mod nord er tysk det anerkendte sprog, og her er situationen præcis den modsatte.

Mentaliteten er den sydlandske med de store armbevægelser, og humøret er som regel højt. Uenighed afklares på stedet, og så er det glemt. Italienerne er tilfreds med tilværelsen, selvom der ofte er små kår.

Forretningsmoralen er nok meget forskellig afhængig af, hvor i hierakiet, vi befinder os, men som i alle andre lande, hvortil vi eksporterer juleprodukter, gælder det om at "kende sine pappenhejmere".

De, der driver international handel er

kendetegnet af god moral og professionalisme, men der vil altid være undtagelser. Banksystemet arbejder langsomt og er meget konservativt. Man kan låne en lire, hvis man har 2 i forvejen.

Danskere er iøvrigt ikke kendt, som de mest pålidelige i Italien, når det gælder samhandel.

### Sammenfatning

Der er en stærk juletræstradition i Norditalien, mens pyntegrønt først nu er ved at slå igennem. Italienerne danser måske ikke om deres juletræ, men der er gemt gaver under. Træet står ofte 4-5 uger i stuen, hvilket stiller store krav til nålefasthed, hos enten en skovet NGR/NOB eller en OMO/RGR med lille klump (=madpakke).

OMO er et populært og dyrt juletræ. Udbudet er ca. 45% af det samlede. Det samme gælder for den lidt billigere RGR. Der udbydes endvidere NGR, BGR og Picea glauca conica (sukkertop).

Priserne er høje. 2-300 kroner for en pæn OMO/RGR er ikke unormalt. NGR er dyrere endnu, ofte 400 kr. pr. stk. Der er tale om træer på 1-1,3 meter. Større træer er dyrere endnu!

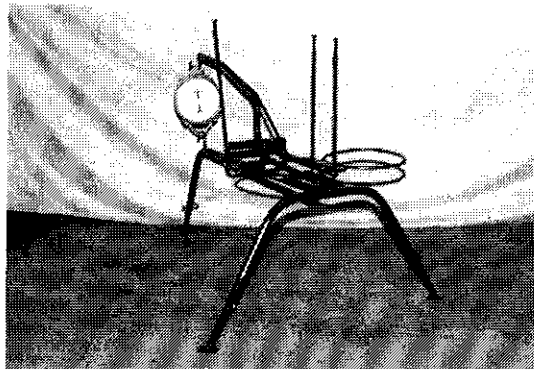
Distributionen sker gennem større plantegrossister, fx. inden for gartneri. Den normale vej går herfra enten til blomsterhandler, plantecenter eller lokalgrossist. Fra lokalgrossisten fortsætter træerne til gadehandleren på hjørnet. Mange oplyser, at deres juletræsindkøb finder sted på en messe. Der kan også være tale om personlige kontakter.

Sproget er det første, der skal overvindes, hvis Italien skal erobres. De taler mest deres modersmål, så lær italiensk!

Derefter må man lære sig italiensk takt og tone, for at kunne begå sig blandt de smidige professionelle forretningsdrivende. Så skulle vejen være banet til et nyt slaraffenland!

## VÆGT TIL PYNTEGRØNT

- Bundter og vejer i een arbejdsgang.
- Vejer fra 1-10 kg.
- Værktøj og luftkompressorer for klipning af pyntegrønt.



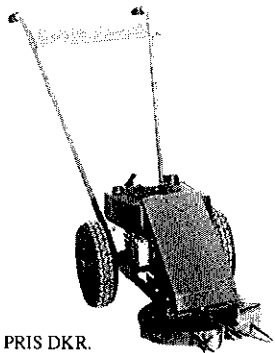
## SMEDE- & MASKINVÆRKSTED

Karlo Nielsen . Gravlev . 9520 Skørping . Tlf. 98 37 53 33 . Fax. 98 37 53 44

### Jucut

En virkelig NYHED der kan rationalisere din juletræsproduktion. Med Jucut juletræs-fælder skærer du legende let og uden besvær 2-3000 træer pr. time. Jucut er opbygget efter simple principper - derfor minimal vedligeholdelse.

Tekniske data:  
Motor: 4,5 HK, 4-takt  
Max. snitdybde: 115 mm  
Savklæng: Ø 350 mm  
Hjul: Sdt. Ø 300 mm  
Kan leveres med Ø 400 mm



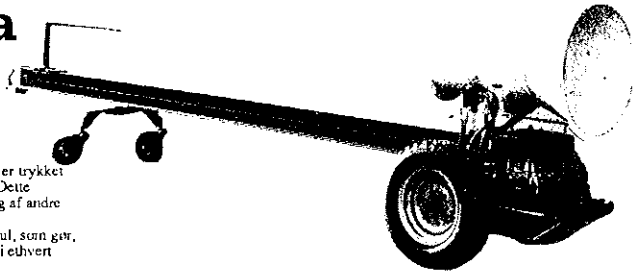
PRIS DKR.  
**10.800,-**

### Junetta

Er en fuldhidraulisk juletræs-netter, der er fremstillet som en selvstændig enhed, med egne hydraulisk station, der er trykket af en stejlsvag brændstof motor. Dette bevirker, at man ikke er afhængig af andre køretøjer. Junetta leveres med store 13" hjul, som gør, at den er nem at manøvrere med i ethvert terræn.

Tekniske data:  
Motor: 8 HK  
Kapacitet til: ca. 300 træer pr. time  
Max træklængde: 350 cm

PRIS DKR: **24.300,-**



**TVED MASKINBYG** *TVM*  
BØGEVÆNGET 7 . 6000 KOLDING . TLF. 75 52 70 89