

# Markedsundersøgelse i Sydtyskland og Schweiz

Af Kaj Østergård

Med det formål at undersøge mulighederne for at sælge flere NGR juletræer gennemførte Pyntegrøntsektionen i samarbejde med JOPIN for et par år siden en analyse af udvalgte områder. Der var tale om tre områder i Sydtyskland og to områder i Schweiz, hvor følgende byer blev undersøgt:

1. Rheinland-Pfalz/Saarland: Offenbach, Darmstadt, Koblenz, Wiesbaden, Kaiserslautern, Neunkirchen, St. Ingbert, Zweibrücken, Landstuhl og Worms.
2. Baden-Württemberg: Ludwigshafen, Heilbronn, Pforzheim, Karlsruhe, Baden-Baden, Freiburg, Tübingen.
3. Bayern: Schweinfurt, Bamberg, Bayreuth, Weiden, Schwandorf, Landshut, Augsburg.
4. Øst-Schweiz: Baar, Zug, Winterthur, Uster, Wetzikon, Wädenswil, Luzern.
5. Vest-Schweiz: Biel, Neuchâtel, Lausanne, Montreux, Fribourg, Bern, Aarau, Olten.

Baggrunden for undersøgelsen var at danske NGR træer havde et godt fodfæste i de større sydtyske og schweiziske byer. Derimod var kendskabet til markedsandele, distributionskanaler og lokalproduktion i de lidt mindre byer meget sparsomt, og vi mente at NGR-træet var mindre kendt her. Undersøgelsens sigte var altså at skabe et grundlag for en eventuel afsætningskampagne i disse områder.

## Forberedelse til undersøgelsen

Undersøgelsen blev gennemført ved hjælp af studerende fra Den danske Eksportskole i Herning. De udvalgte studerende blev gennem et par dages kursus sat ind i problemstillingen ved afsætning af juletræer. Ligeledes gennemførtes indlæring af træartskendskab, sorteringsbestemmelser m.v. Forberedelserne bestod også i at udarbejde et standardspørgeskema med 18 spørgsmål. Efter denne introduktion sendtes de studerende til hver sit område og gennemførte undersøgelsen i løbet af en uge. Der blev for de tyske del-områders vedkommende holdt et samlet midtvejsmøde for at evaluere og tilpasse spørgeskemaet. Spørgeskemaet blev anvendt til at interviewe studehandlere i de nævnte byer. Herudover indsamledes den tilgængelige viden om lokale forhold såsom særegne kulturtraditioner, befolkningstal, købekraft og lignende.

## Resultater

Resultaterne foreligger som minirapporter for hver enkelt by samt en konklusion for hvert delområde. Hovedkonklusionerne fra de enkelte delområder gengives her.

### 1. Rheinland-Pfalz/Saarland

Det besøgte område inkluderer Regierungsbezirkene Darmstadt, Koblenz og

Rheinessen-Pfalz med et samlet indbyggertal på 6,5 mio. og en befolkningstæthed på 295 personer pr. km<sup>2</sup>.

Der har været kontakt med en del studehandlere, som var åbne over for ideen med at importere juletræer fra Danmark. Enkelte udtrykte direkte interesse for at køre til Danmark selv for at udvælge træer.

Flere af de handlende havde op til flere studepladser – enten i den samme eller flere forskellige byer. Her var danske nordmannsgrantræer allerede repræsenteret enkelte steder.

Afsætningen af nordmannsgran er generelt stigende. Det samme gælder for nobilis, som dog ikke blev solgt i så store kvantiteter.

At delområdet er positivt ses også i sammenfatningen af spørgeskemaerne, hvor der her vil blive draget nogle tendenser frem:

- \* 90% foretager ikke deres indkøb i samarbejde med andre.
- \* 88% af rødgranen er lokalt produceret.
- \* 72% af nordmannsgranen er forsynet af lokale forbindelser (lang distributionskæde).
- \* 100% af blågran, fyr, nobilis og ædelgran er lokal produktion.
- OBS – blågranen er her den mest solgte.
- \* Salget starter i den første uge af december.
- \* 66% mener priserne har været uændrede de sidste 2 år.
- \* 70% forventer ikke prisstigninger til næste år.
- \* 83% betaler kontant. Det skyldes måske, at der er tale om lokal handel.
- \* De typiske træer er 200 cm høje, tætte og smalle.
- \* 66% af de adspurgte var positive overfor at importere direkte fra Danmark.

### 2. Baden-Württemberg

Det besøgte område dækker følgende Regierungsbezirke: Franken, Mittlerer Oberrhein, Nordschwarzwald, Freiburg og Tübingen. Sammenlagt 5,5 mio. mennesker med en befolkningstæthed på 230 personer pr. km<sup>2</sup>.

Det gennemgående for denne region er, at egenproduktionen er over 80% af det udbudte antal juletræer. Baggrunden for dette er Schwarzwalds placering midt i denne region. Der er således tradition for, at bjergbønderne bringer deres træer til markedet ved juletid.

Figur 1. "Men denne plads kunne sælge flere danske NGR juletræer".



Til trods for dette konkluderes det, at der er enkelte gode muligheder for en direkte eksport fra Danmark til stadehandlerne. Disse 2-3 handelselskaber har en dominerende rolle på markedet. Eksempelvis var det ikke muligt at spore priselasticitet i regionen, da en af de store handlende brugte fortrykte prisskilte med identiske priser.

Følgende tendenser kan udtrages af spørgeskemaerne:

- \* 91% foretager ikke indkøb i samarbejde med andre.
- \* 95% rødgran forsynes lokalt.
- \* 54% nordmannsgran forsynes lokalt.
- \* 90% fyr forsynes lokalt.
- \* 88% blågran forsynes lokalt.
- \* 85% forventer ikke, at priserne stiger næste år.
- \* 72% handler ab producent.
- \* 90% handler kontant.
- \* Det typiske træ er 200 cm, tæt og højt.
- \* 43% er ikke interesseret i at handle direkte med Danmark,
- \* 34% er interesseret i at handle direkte med Danmark,
- \* 23% kunne være interesseret.
- \* Pris, kvalitet og i særdeleshed tidspunktet for skovning er afgørende parametre, der skal tages i betragtning for at opnå samarbejde.

### 3. Bayern

De samlede tal for Regierungsbezirkene Niederbayern, Oberpfalz, Oberfranken, Unterfranken og Schwaben er 5,8 mio. indbyggere fordelt med 128 personer pr. km<sup>2</sup>.

Bayern kan i store træk siges at være interessant for danske leverandører, da danske produkter – især nordmannsgran – er meget godt repræsenteret. Hvad der taler herfor er, at en stor del af træerne går via tyske grossister og er generelt set af en ringe kvalitet.

Trenden i den bayerske smag går helt klart i retning af flere nordmannsgraner på bekostning af rødgran. Blågran afsættes stabilt endnu, hvorimod fyr er uden betydning.

Strukturen i handelen er kendetegnet ved, at en by domineres af en standejer med ca. 4 standpladser fordelt i byen.

Spørgeskemaerne kan sammenfattes således:

- \* 83% foretager ikke deres indkøb i samarbejde med andre.
- \* 83% af rødgran er lokalproduceret, 11% via grossist, 6% via direkte import.
- \* 63% af nordmannsgran er importeret, 37% heraf via grossist.
- \* 58% fyr er lokalproduceret, 25% importeret, 17% via grossist.
- \* 82% blågran er lokalproduceret, 12% via grossist, 6% importeret.
- \* 50% foretager ingen efterbestilling, 37% foretager efterbestilling 9-12 dage



Figur 2. Danske NGR-juletræer er godt kendt – helt ud i de mindre byer.

før jul.

- \* 64% mener salget er størst 5-8 dage før jul.
- \* 71% mener priserne har været uændret de sidste år.
- \* 81% forventer ikke at priserne stiger næste år.
- \* 63% handler frit leveret.
- \* 63% handler kontant.
- \* Det typiske træ er 200 cm højt, tæt og smallt.
- \* 50% er interesseret i kontakt med danske leverandører.
- \* 42% er måske interesseret.
- \* 8% er ikke interesseret.

### 4. Øst-Schweiz

Stadehandlerne i denne del af Schweiz er fortrinsvis mindre handlende, hvilket formentlig skyldes, at COOP og MIGROS supermarkeds kæderne forsyner en pæn del af markedet.

De mindre handlende var positive over for import af juletræer – i særdeleshed mht. træer fra Danmark, da de var godt tilfreds med disses kvalitet. Man får lidt nobilis fra Danmark samt nordmannsgraner, der også bliver produceret lokalt og importeret fra BRD.

Tendenserne går i retning af, at nordmannsgranen bliver mere og mere populær pga. dens holdbarhed. Der synes ikke at være nogen "ideel" facon på træerne, blot skal de være regelmæssige – og endelig ikke gullige. Små træer på omkring 1 m vinder ind.

De sammenfattede spørgeskemaer viser:

- \* 95% handler ikke ind i samarbejde med andre.
- \* 81% rødgran er lokalproduceret.
- \* 60% nordmannsgran er importeret, 26% lokalproduktion, 15% grossist.
- \* 90% hvidgran er lokalproduceret.
- \* 50% blågran er import og 50% er lokal-

produceret.

- \* 90% af de adspurgte bestiller ca. 500 træer, 10% over 2.000 træer.
- \* 60% mener, at salget er størst 0-4 dage før jul.
- \* 86% forventer ingen prisstigninger næste år.
- \* 50% køber ab leverandør, 50% frit leveret.
- \* 50% har 30 dages kredit.
- \* 81% har ikke samme avance på de forskellige træsorter.
- \* 47% sælger flest træer på under 150 cm, 53% sælger flest træer på ca. 200 cm.
- \* 84% kunne være interesseret i at modtage henvendelse fra en dansk juletræsleverandør.

### 5. Vest-Schweiz

Det vestschweiziske marked synes alt i alt ikke at være helt så positivt stillet over for import af juletræer, som de foregående områder. Der er tale om mange små stadehandlere, som er yderst lokalpatriotiske. Der kunne måske være tale om en import, hvis træerne var af en ekstra god kvalitet. Desuden var man også her mange steder på jagt efter nye ideer – også fra udlandet. Der spores en del negative holdninger omkring de danske træer – de bliver skovet for tidligt og der er for langt til Danmark hvis man vil udvælge træer selv. Træerne blev ødelagte under den lange transport pga. for tæt stuvning. Der var konkret 3 handlende, som var interesseret i at få tilbud.

Det blev bemærket fra enkelte stadehandlere, at man troede det stigende salg af nordmannsgraner i nær fremtid ville resultere i, at de schweiziske producenter ikke vil kunne følge med.

Mht. specielle modetendenser sås flere

(Fortsattes side 15).

sig en computer med printer samt et sæt standardprogrammer og et par specialprogrammer.

Der er ingen af ovenstående opgaver, der ikke så rigeligt kan løses af et udstyr til 10.000,- kr. (incl. harddisk, skærm og printer) samt programmer for ca. 6.000,- kr.

Vi er en række brugere, der har valgt programmet WORKS fra det store amerikanske softwarehus: Microsoft. Programmet er let at betjene og omfatter såvel tekstbehandling og regneark (med grafik) som database og kommunikationsprogram (til modem), og koster kun ca. 2.000,- kr.

### Er det svært?

Når man køber udstyr på den billigste måde, f.eks. i lavprisvarehuse, medfølger der som regel ikke opstartshjælp.

Man kan ofte klare sig selv, hvis opstartsprogrammer og manualer er gode. Det er dog betryggende at have en hjælpsom leverandør at støtte sig til, indtil man er kommet godt igang.

Et grundkursus i EDB kan anbefales til begynderen, hvis han ikke vil lære alt gennem egen erfaring, hvilket tager tid!

Man skal være opmærksom på, at jo flere faciliteter et program har, jo tykkere er manualen, og jo længere tid (øvelse og udforskning) kræves, før man bliver i stand til at udnytte specialiteterne.

Derfor mødes en række (skov-)brugere af Microsoft's Works i en "erfa"-gruppe, hvor man udveksler erfaringer og modeller.

Fungerende modeller findes p.t. til:

- Beregning af økonomi i dyrkning af nordmanniana.
- Beregning af arbejds løn efter akkord/timeløn med efterfølgende udskrift af lønsedler, lagertilgang og analyser.

Næste samarbejdsmodel er EDB-styring af høstsæsonen for pyntegrønt og juletræer.

Standardmodellerne kan tilpasses til den enkeltes behov, og erfaringerne herfra udveksles på de opfølgende møder.

### Fremtiden

Der arbejdes p.t. med oprettelsen af en central forstlig database, hvortil man ved hjælp af telefon, modem og kommunikationsprogram kan åbne forbindelse, så data kan overføres til ens egen computer til videre forarbejdning.

For pyntegrøntproducenter og -grossister kunne en "grøntbørs" være et interessant tiltag, hvor man tilmeldte hhv. udsolgte varer og uopfyldte ordrer (under mrk?), evt. prisansat, så "medlemmerne" af denne børs kunne følge bevægelserne på markedet og på en effektiv måde afsætte/købe sine varer.

(Fortsat fra side 13).

steder enten vatpålagte eller sprøjtemalede træer – som regel på 1 meter eller under. Som en service for kunderne leveredes træerne ofte fra stadehandleren med påmonteret træfod – træet er således lige til at sætte hjem i stuen.

Her følger kommentarer til de sammendannede spørgeskemaer fra Vestschweiz:

\* 74% handler ikke ind sammen med andre.

\* 95% rødgran er lokalproduceret.

\* 75% nordmannsgran er lokalproduceret, men 18% går via grossist. De resterende blågran, hvidgran, nobilis og fyr er alle 100% lokalproduceret.

\* 1 stadehandler ud af 5 køber ca. 1.000 træer, hvorimod gennemsnittet er ca. 250 træer.

\* 58% køber ab producent.

\* 93% handler kontant.

\* 56% har lige stor avancemargen på alle sorter.

\* Hos de adspurgte var det typiske træ 200

cm højt og smalt.

\* 40% mente, at handelen var størst 9-12 dage før jul.

\* 88% mente, at priserne har været uændret de sidste 2 år.

\* 83% forventer ikke prisstigninger næste år.

\* 81% viste sig ikke interesseret i direkte kontakt med leverandør i Danmark.

### Konklusion

Med en sådan undersøgelse er der skabt et grundlag for at starte en bearbejdning af de berørte områder, herunder en prioritering, samt mulighed for at tilbyde selektivt sammensatte varepartier.

Dette er sket i de seneste sæsoner og afsætningen af danske nordmannsgrantræer til de af undersøgelsen omfattede byer er steget markant. Dette konstaterede Pyntegrøntsektionen ved besigtigelse af stikprøvevis udvalgte byer i 1989.

## Vi er købere af juletræer og klippegrønt

Faste aftaler om køb indgås gerne før sommerferien.

Vi forhandler manuelle og hydrauliske netmaskiner, samt Sanpack og Weber juletræsnet.

løvrigt kan vi tilbyde skovplanter i gode provenienser, f.eks.:

NORDMANNSGRAN    Ambrolauri Savsat  
   ortaköy/Langesø.

NOBILIS                    Danske provenienser.

RØDGRAN                Danske provenienser.

LØVTRÆER                Tyske provenienser.

   Gode provenienser.

Maskinplantning udføres af uddannede forstfolk.

Vi forhandler gødning og kemikalier.

Ring venligst og få et uforbindende tilbud.

Få et godt tilbud på vildthejn.



## J.E. BJØRN ApS

Kobberbakkegård  
Telefon 53 60 46 60  
Bøgevej 73  
Telefon 86 89 10 28

Sorøvej 32

DK-4295 Stenlille  
Telefax 53 60 47 04  
DK-8680 Ry  
Telefax 86 89 36 42