Direkte handel

Af godsejer Mogens Holck, Næsbyholm

De faldende realpriser på såvel juletræer som pyntegrønt har fået en del producenter til i de senere år at udvise en stigende interesse for at sælge deres produkter "direkte" - altså uden om danske grossister - til udenlandsk aftager. Et andet motiv til direkte salg kan være ønsket om at sikre sin afsætning, idet en afsætning længere ud i distributionsleddet ofte medvirker til en større grad af loyalitet overfor leverandørens produkter.

Definition

Indledningsvis skal det understreges, at hvor det tidligere var muligt at opnå en højere pris til en udenlandsk grossist med samme serviceniveau, som en tilsvarende dansk grossist, må dette idag betragtes som en undtagelse. Når der derfor skal opnås en "merpris" ved direkte handel, må produkterne afsættes længere ude i distributionskanalerne.

Er udgangspunktet salg til lagerførende dansk grossist skal produkterne afsættes til udenlandsk mellemhandler, partihandler, blomstergrossist eller lignende for at det har nogen økonomisk mening at tale om direkte handel. Producenten må med andre ord påtage sig rollen som lagerførende og distributør.

Avancestruktur

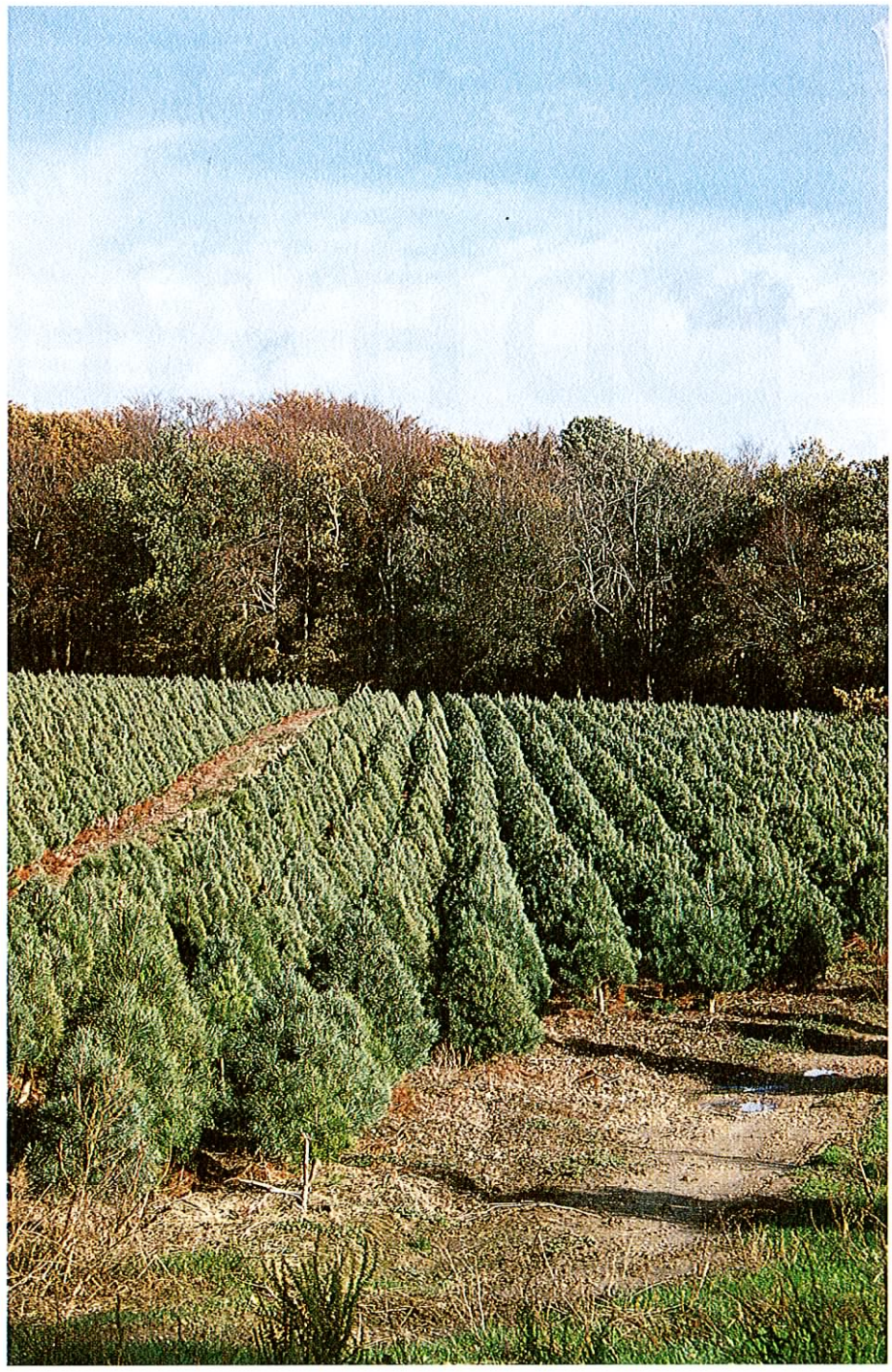
Denne opgave skal producenten naturligvis tage sig betalt for. Rabatsatsen til den lagerførende grossist er 25%, og til partihandler/blomstergrossist er den 15%. Udgangspunktet er derfor minimum 10% med tillæg af transportomkostningerne. Hertil kan komme tillæg for specifikationsordrer, når læsset skal sammensættes af flere sorteringer.

Det er for afsætningen af vores samlede produktion vigtigt, at producenten opretholder den avancestruktur, som er gældende på det marked, hvortil han ønsker at afsætte sine produkter.

Vi har desværre set eksempler på, at producenter har solgt partier af klippegrønt eller juletræer til udenlandske opkøbere med et for lille tillæg i forhold til nettoprisen til dansk grossist. Baggrunden kan være manglende kendskab til opkøberens placering i distributionskæden eller at producenten er tilfreds med 25 øre ekstra pr. kg grønt og nogle kroner pr. nordmannsgran.

Danske lagerførende grossister har ofte med rette påpeget, at en sådan fremgangsmåde er ødelæggende for prisniveauet på markedet. Man kan vel næppe tale om organiserede, direkte handeler i disse tilfælde, men alene om kortsigtede profithensyn, som alle producenter desværre må undgælde for på længere sigt.

Det kræver naturligvis et indgående kendskab til markedet at kunne fastsætte den optimale avanceprocent, så meget mere som spontan priskonkurrence blandt grossisterne ikke er et ukendt fænomen.



Skal disse træer sælges direkte.

Omkostninger ved direkte handel

Producenten må gøre sig klart, at det er

forbundet med betydelige omkostninger at distribuere sine varer længere ud i afsætningsleddene.
De ekstra omkostninger ved den direkte handel består for en væsentlig del af administrationsomkostninger: Kundekontakt i sæsonen via telefon/telefax, planlægning af den fysiske distribution, kontakt til vognmand, udstedelse af udførselsbeviser m.m. Hertil kommer lønomkostninger til specifikationsordrer (læsning af div. sorteringer), som dog som nævnt bør opkræves ved et tillæg til prisen.
Kontakten til kunderne skal plejes - gerne i sæsonen - men i hvert fald med et opfølgende besøg hos kunden umiddelbart efter sæsonen for at udbygge tillidsforholdet og sikre en høj grad af loyalitet over for producentens produkter.
Lejlighedsvise rejseomkostninger i forbindelse med reklamationssager eller genforhandling af vilkår undgås heller ikke, uanset hvor professionelt eksporten er lagt tilrette.

Lagerføring

Dertil kommer en række ikke umiddelbart kvantificerbare forhold: Da de endelige bestillinger ofte afgives med kort varsel, ligesom der må påregnes at skulle foretages efterleverancer, er producenten nødsaget til i et vist omfang at opbygge et lager.
Han må påregne, at der kan blive tale om større eller mindre partier, som ikke kan blive afsat gennem den direkte handel. Dette er naturligvis specielt en risiko ved klippegrøntet, idet oparbejdningstiden her er større end ved juletræerne.
Har producenten flere mindre aftagere, vil han kunne minimere lageret og vil i alle tilfælde kunne operere med et mindre lager end en lagerførende grossist p.g.a. den større frihedsgrad i oparbejdningen. Risikoen flyttes derved over til lager på rod.

Betalingssikkerhed

Vanskeligheder med at opnå samme grad af betalingssikkerhed, som ved handel inden for landets grænser, er såvel et geografisk som et kulturelt problem. Grundlæggende bør der ikke eksporteres uden bankgaranti, forudbetaling eller anden sikkerhed, som dækker leverancen 100%.
Anvendes bankgaranti stillet af udenlandsk (tysk) bank, skal producenten være meget opmærksom på udformningen. Ofte indeholder de et krav om, at diverse originale dokumenter udstedt af leverandøren sammen med en af kunden underskrevet erklæring om modtagelse/accept af leverancen skal præsenteres i banken for at garantien kan effektueres. Under tidspres eller ved kundens manglende vilje til at kvittere for modtagelsen kan disse krav være umulige at opfylde. Telefaxkopier af originaldokumenter accepteres ikke.
Alternativet er at anmode kunden om at stille bankgarantien i dansk bank, men dette er normalt forbundet med yderligere besvær for kunden og opfattes let af ham som mistro.
Men af hensyn til producentens forhandlingsposition i reklamationssager er det af afgørende betydning,at han har muligheden for at kunne gøre garantien gældende. Hertil kommer, at den jo kan blive aktuel ved betalingsudeblivelse.

Konklusion

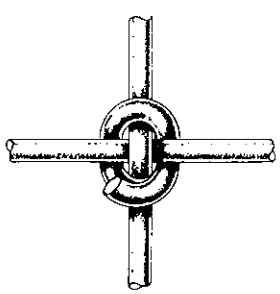
Af ovenstående kan man konkludere, at direkte handel fordrer en ganske betydelig omsætning for at dække såvel de direkte omkostninger (specielt administrationsomkostninger) som de indirekte omkostninger (lager-, rejse- og øgede debitoromkostninger), ligesom det for at sikre en risikospredning er nødvendigt med et større antal kunder.
Når først producenten har gjort sig nogle betragtninger over disse forhold, kan det meget vel vise sig, at der kun er meget lidt eller intet at hente i forhold til at handle med den lagerførende danske grossist - vel at mærke, såfremt grossisten udfører sin lagerfunktion.
Der har i de seneste år vist sig en uheldig praksis blandt de lagerførende grossister i Danmark til i stadig stigende grad at overføre lagerrisikoen til producenten.
De disponerer ved indgåelse af rammeaftaler en vis procentdel af deres forventede salg. (Det er mit indtryk, at procenten varierer en del fra grossist til grossist). Den sidste mere risikofyldte andel overlades det til producenten selv at tage risikoen for.
De lagerførende grossister er således selv medvirkende til at accelere en udvikling henimod den direkte handel - en udvikling, som erhvervet næppe kan være tjent med.
Markedsføringen bør foretages af folk, som har et indgående kendskab til markedet. Det har vi ofte hørt fra vore grossister. Men de bør til gengæld leve op til deres forpligtelser, som lagerførere. Det er bl.a. derfor grossisterne tilbydes en større rabat end den øvrige mellemhandel.

Kontakt Arborea Dania
og få opfyldt den første forudsætning
for god skovøkonomi.

SKOVPLANTER MED DEN RIGTIGE PROVENIENS

Arborea Dania
Dansk Planteproduktion A/S
Ribevej 45-47 · 8723 Løsning
Tlf. 75 65 12 11 · Fax. 75 65 05 75

HEGN MED OS



Ringlock
Skov- og dyrehegn fra Gunnebo

HEDESELSKABET
Handelsafdelingen
Klostermarken 12
8800 Viborg
Tlf. 86 67 61 11