

Detailsalg af juletræer i Bayern, Tyskland

Når travlheden i de danske juletræsplantager aftager i begyndelsen af december, så stiger travlheden for danskernes eksportkunder på deres salgssteder. Det er interessant og lærerigt for en dansk producent at tage på en lille rundrejse i Europa, når detailsalget er i gang. Artiklen er på ingen måde en repræsentativ markedsrapport, men den opsummerer indtryk fra forfatterens tur i uge 50 til 51 i Bayern.

Af Kenneth Klausen

Der er mange steder, hvor forbrugeren kan købe sit juletræ. Fælles for de fleste salgssteder i større provinsbyer og langs hovedvejene er en god fremkommelighed med bil. Det skal være muligt at parkere tæt ved stedet, hvor træet købes, så det kan læsses og hjembringes bekvemt i bil. I bycentre og i boligblokområder, hvor der bor mange mennesker vægtes nærheden til salgspladsen højere, da mange ikke har egen bil.

Stadepladser

Når man kører rundt i nærheden af de større tyske byer, lærer man hurtigt, at salgspladserne oftest ligger ved større indkøbscentre. Her kommer der mange besøgende hele dagen og navnlig i weekenderne for at gøre deres dagligvarekøb. På de tilhørende parkeringspladser eller på en egnet nabogrund er der oftest mindst en stadeplads.

Det typiske billede er præsentation af juletræer i forskellige størrelser opsat i forskellige variationer af stativer. Dette betyder, at forbrugeren kan gå rundt i en lille skov og se sit kommende



Stadeplads ved Globus-indkøbscenter ved Schwandorf med danske juletræer i kvalitetsstandard og tredje-sortering.



På en mark ved indkørslen til samme center ved Schwandorf stod en anden sælger af både prima- og standardkvaliteter indkøbt i Danmark. Der er strøget halm på jorden for at undgå at få snavs på spadsereskoene.



Pæn opstilling af juletræer ved en Bauhaus-flial i Regensburg.

juletræ fra alle sider. Andre træer står pakket ud af nettet op af det nødvendige byggepladshegn, og yderligere andre står op i net eller ligger i en lille bunke afhængig af pladsen. Der er udpræget god service på pladserne med betjening og pakning i net. Andre steder kan stabben også spidnes med maskine. Begge ydelser er som regel uden ekstrabetaling.

Typiske salgspriser for nordmannsgran er 18 – 22 euro per meter (135 til 165 danske kroner per meter inklusiv 19 % tysk moms) for prima- og standardtræer, som de ville sorteres herhjemme. På gadeplan i Tyskland er dette første sortering. Det er vigtigt at huske på, at en forbruger vægter kvalitetsparametrene af sit personlige juletræ til stuen helt anderledes, end vi



Lokale juletræer til salg på en mark ved et indkøbscenter ved motorvejstilslutning i udkanten af Regensburg. Meget åbne træer, som sjældent kan sælges til eksport herhjemme.



Eksempel fra en OBI-filial i Schwandorf med 200-250 cm juletræer til 39,99 euro i en noget åben men rimelig kvalitet.



Stadehandler ved siden af Bauhaus i Regensburg, som solgte kraftige og tætveksede træer til en høj pris.

producenter gør det i marken. Det drejer sig blandt andet om fylde, farve, grenstilling og bredde. Derfor skal der være en god variation i partiet. Samtidig vil en blanding af prima- og standardtræer på indkøbssiden fra Danmark passe godt med de opnåelige salgspriser i Tyskland, omkostningsdækning og indtjening for stadehandleren.

Kædeforretninger

Der tales meget om de store butikskæders indflydelse på markedet. De fylder også meget, da de omsætter et stort volumen gennem et centralt indkøb. De handler oftest med planter og/eller byggematerialer resten af året og har derfor lav aktivitet i julemåneden i deres mere eller mindre overdækkede salgsarealer. Disse salgsarealer er derfor velegnet til juletræssalg. De har lært, at juletræer ikke sælger sig selv. Træerne bliver pakket ud og stillet op i stativer eller sat op af rækværk og lignende. Nogle træer placeres frit, så forbrugeren kan se "modellen", og ellers kan der gribes fat i de udpakkede træer for en nærmere vurdering. Alle træer har en etiket, som viser størrelse og pris. Der er betjening til vejledning, netning og spidsning.

Samtidig er der skiltet godt med priserne på de forskellige størrelser og etiketfarver. Typisk vil de gerne have priser til at være "psykologisk" korrekte: 24,95 – 29,95 – 39,95 euro per juletræ.

Omregnet til meterpris er kædernes salgspriser en smule lavere end stadehandlerens, men kvaliteten er så også (lidt) ringere. Det var dog mit indtryk på turen gennem Bayern, at flere stadehandlere vurderer, at kædernes juletræer er blevet kvalitativt bedre i løbet af de seneste par år og tilsyneladende nærmer sig stadehandlerens eget produkt. Samtidig er andelen af kædernes "aktionsjuletræer" tilsyneladende mindre end tidligere. Kæderne har således erkendt, at forbrugeren vil have et juletræ med et attraktivt udseende uden grove fejl.

Hver kæde har sine egne etiketter på træerne, så de opfylder funktionen som salgslabel med forbrugerinformation, og har den rigtige stregkode til kasselinjen. Der er ingen tvivl om, at et juletræ præsenterer sig bedre, "brander" kædebutikken og synes mere "eksklusivt", når det er mærket med en stor, flot etiket med fotobaggrund og i forskellige farver.

Billigere juletræer

Nogle kæder dyrker lavpris-konceptet med såvel fødevarer som andre forbrugsgoder. Disse kæder vil gerne køre kampagner med juletræer til lavere priser fra 14,99 til 21,99 euro per træ i størrelsen 150 til 220 cm. Dermed sælger de en kvalitet, som er uklassificerede eller C-kvalitet i Danmark. Men kvalitetsniveauet har ændret sig i de senere år til træer med



FORSTPLANT

Det bredeste sortiment af planter til juletræer og pyntegrønt. Naturligvis til konkurrencedygtige priser.

Forstplant ApS · Ribevej 47 · DK - 8723 Løsning · T: 8654 5320 · T: 2014 1869 · E: forstplant@forstplant.dk · www.forstplant.dk



Mange steder sælges små juletræer på fod. Gennem de senere år ses et stigende antal små træer. Her foran et havecenter i Regensburg.

et absolut brugbart udseende, dog med stor variation fra forretning til forretning.

Stadehandlerne er opmærksomme på denne udvikling, og de har selv ringere træer (i mindre antal), som de kan tilbyde en forbruger, der udelukkende går efter en lav pris. Typisk har de købt lidt C-træer ind, som sælges til cirka 20 euro. Flere stadehandlere var dog overbeviste om, at de kunder der købte ind hos dem, kom for at få den mere personlige betjening, og samtidig var mange af dem trofaste kunder. Kædeforretningerne har de kunder, som synes det er nemt at handle juletræet dér med en kundevogn. De samme mennesker køber sandsynligvis deres haveplanter samme sted.

Nogle producenter i lokalområdet har brug for at sælge deres egne træer. De har selv en eller flere stadepladser, hvor de tilbyder deres træer. Det kunne konstateres, at disse træer mange gange er af en ringere kvalitet. Da de ikke kan hamle op med kvaliteten på de danske træer, reklamerer de med, at deres juletræer er lokalproducerede, friskskovede og med kort transportafstand og -tid. "Køb tyske juletræer" er et meget brugt tema i nogle områder, især hvor der er en stor lokalproduktion.



Det selvstændige havecenter

Hovedparten af individuelle havecentre sælger gode træer, hvilket stemmer godt overens med, at de også sælger blomster og planter til hus og have i de bedre kvaliteter og til lidt højere priser. Typisk er der gjort mere ud af opstillingen af træerne, så det ser ud som en lille skov. Servicen ved købet og oplevelsen af at gå gennem havecenteret er ligeledes i fokus. Forbrugeren skal føle sig lidt "eksklusiv" og blive motiveret til at betale lidt mere for varen. Ofte har de ledige planteborde, hvor de kan placere klippegrønt og små juletræer, så det kommer til at se godt ud.

Et sådant sted sælges der typisk også juletræer af høj kvalitet, som er så svære at lave i store mængder; et slankt træ med et tæt og regelmæssigt udseende.

Afrunding

Der er stor spredning i kvaliteten af de juletræer, som detaljeret sælges. Ikke bare i den del af Bayern, som forfatteren har kørt rundt i, men også delstaterne imellem. I en storby med flere hundrede tusinde indbyggere er der også stor forskel på, hvad der kan sælges i velhaverkvarterer med højt til loftet i både bolig og økonomisk formåen sammenlignet med et arbejderkvarter bestående af boligblokke. Derfor er behovet for forskellige kvaliteter og størrelser til stede, og med dette kundekendskab hos eksportørerne er opgaven at få solgt de rigtige kulturer med juletræer til de rigtige kunder.

Gammeldags stadeplads på byens torv foran kirken i Hof. Der er kun en kvalitet: pæne træer. Her tages kunden i øjesyn, og juletræet prissættes derefter på øjemål og med plads til afslag ved en følgende forhandling.



Desværre er der for stor en produktion af ringere træer. Selv i Bayern er de misfornøjet med deres egen interne konkurrence på dette område. Flere små lokale producenter kommer i markedet, men de har ikke en jævn produktion, så de forsvinder igen. De tjener heller ikke penge på at lave juletræer i ringe kvalitet, og markedet for træer med C-kvalitet er trods alt begrænset. De skrotter derfor selv en del i egne kulturer.

Fremtiden tegner et billede med blandt andet generationsskifte iblandt stadehandlerne. Den gammeldags type stadehandel, hvor kunden kommer hen og prutter om prisen, er på retur. I fremtiden drives de bedste pladser videre af dygtige, lokale producenter eller overtages af andre, som driver mange pladser over et større geografisk område. De har behov for ansatte og driver derfor kun rentable stadepladser, hvorfra der mindst kan sælges 1.000 træer for at dække omkostninger og tab på usolgte træer.

I Danmark oplever mange producenter, at det er svært at sælge juletræer i de ringere kvaliteter i dagens marked. Dette er ikke helt tilfældet alle steder i udlandet, hvor der sælges mange træer af en ringe kvalitet. Når stadehandleren udspørges om oprindelsen af disse, så svarer han, at det enten er hans egen produktion eller, at træerne er købt billigt hos en lokal producent. Når mængden af nordmannsgranjuletræer falder i fremtiden, kan vi igen eksportere en større mængde C-træer. En dansk juletræproduktion er lige nu mest rentabel hvor andelen af træer med høj kvalitet er høj. ■



Glæd dine juletræer med nålegødning fra BioNutria

Både makro- og mikronæringsstoffer er essentielle for at opnå en høj kvalitet i juletræerne.

BioNutria producerer og forhandler alle slags flydende nålegødninger til juletræer og pyntegrønt.

FOR MORE INFORMATION KONTAKT

Key Account Manager
Lars Olsen på tlf.
2880 9086 eller
lo@bionutria.dk

www.bionutria.dk