

FEM KLIK PÅ MUSEN OG SÅ ER JULETRÆET PÅ VEJ



Nethandlen boomer, og danskerne er hyppige gæster i butikker på nettet. Alligevel er der kun en håndfuld entreprenante juletræsproducenter, som i dag tilbyder landsdækkende salg og levering af juletræer på nettet. I denne artikel stiller vi skarpt på udfordringerne, finder mulighederne og giver gode råd til at komme i gang.



≡ PETER RYHMER

Danskerne bestiller i stigende grad sko, havemøbler, computere, rejser og dagligvarer på nettet. Vi shopper løs, og i første halvår af 2021 slog forbruget rekord og landede på 93,8 mia. kr., ifølge Dansk Erhverv. Under coronakrisen har langt flere virksomheder taget nettet til sig, og det har åbnet endnu flere muligheder for at handle hjemmefra.

I alt bliver der solgt omkring halvanden million juletræer i Danmark hvert år, hvoraf salg via nettet kan opgøres i promiller. Mange holder af traditionen med selv at hente træet hjem, så kun en håndfuld producenter, grossister og iværksættere tilbyder landsdækkende onlinesalg og levering af juletræer. Og det er der flere grunde til. Selvom konkurrencen endnu ikke er stor, og en fuldgod hjemmeside med webshop kan erhverves for et tilforladeligt beløb, gælder de

gamle dyder inden for det at drive handel nemlig stadig: Det gode købmændskab med begejstring over at sælge varer og serviceydelser, respekt for kunderne, omkostningsbevidsthed og en høj grad af tillid til sine medarbejdere.

Allerede i 1999 så vi det første spæde forsøg på at sælge juletræer via internettet. Det svenskejede firma Letsbuyit, hvis hjemmeside fungerede som en indkøbsforening, tilbød rødgraner for 39 kr. inkl. fragt, bragt lige til døren. Kun ca. 200 danskere benyttede sig af tilbuddet, men i de øvrige syv europæiske lande, hvor firmaet har afdelinger, blev der solgt 10.000 juletræer.

”Selvom mange efterhånden har prøvet, er landsdækkende salg og levering af juletræer stadig forholdsvis nyt. Min vurdering er, at der er et stort uudnyttet marked, hvor alle de danskere, som ikke selv magter eller har tid til at hente et træ, er særdeles oplagte netkunder – og gerne betaler for det”, siger Henrik Hjorth, der selv



På tree.time.dk koster det 250 kr. at få afhentet sit træ efter jul – en landsdækkende serviceydelse som ca. en fjerdedel af alle kunder tilkøber.

har solgt, leveret og afhentet juletræer over en toårig periode hos onlinesupermarkedet nemlig.com, som han er tidligere medejer af. I dag er Henrik Hjorth Head of Operations hos dagligvaregiganten Coop.dk/mad.

Kend din målgruppe

Ifølge Henrik Hjorth skal man have helt styr på sin målgruppe og de behov, som målgruppen måtte have, inden man kaster sig ud i onlinehandel – og han peger på særligt pensionister som en oplagt målgruppe. De sidder måske alene hjemme juleaften, og har hverken netværk, ressourcer, tid, overskud eller mulighed for at hente selv. Netop denne målgruppe er ifølge Henrik Hjorth ikke helt så kritisk omkring pris og kvalitet, selvom træet som udgangspunkt skal være i orden. For dem handler det om at få bragt julen indendørs på en god og nem måde.

Juletræskonceptet Tree Time har eksisteret siden 2014 og regnes blandt de første i Danmark med

landsdækkende salg og levering af juletræer. På hjemmesiden TreeTime.dk kan virksomheder og private kunder bestille deres juletræ, få det leveret og afhentet igen, når julen er forbi. Juletræerne er nordmannsgran, kan bestilles i tre forskellige størrelser og koster mellem 359 og 469 kr. ekskl. levering i 2021-priser.

”De ældre medborgere er en vigtig gruppe, og vi indledte derfor et samarbejde med Ældresagen tilbage i 2014-2015. Det affødte desværre et væld af spørgsmål og lagde et enormt pres på os, fordi seniorerne på det tidspunkt slet ikke var vant til at købe varer på nettet. Vi havde ikke kapaciteten til at løfte en opgave af den størrelse, og samarbejdet med Ældresagen måtte derfor stoppe efter et par år. Nu er tiden en anden, og de ældre medborgere er i dag en af vores større og meget vigtige målgrupper,” siger Michael Teglgaard fra Tree Time, der solgte sine første juletræer i 1979.

”Vi har også mange kunder blandt de ressourcestærke og travle børnefamilier, der typisk bor i København eller Nordsjælland. Her handler det om tid. Far kommer hjem fra Bruxelles den 23. december, hvor juletræet skal stå pyntet og klart. Den 28. rejser hele familien på ferie i Spanien, så der skal træet være væk og afhentet igen”, siger Michael Teglgaard, der samtidig fortæller, at Tree Time også sælger og leverer juletræer til en lang række virksomheder.

Juletræer er service

Både Henrik Hjorth og Michael Teglgaard peger på, at juletræssalg på nettet skal opfattes som en service, altså en immateriel oplevelse værdi, som er virksomhedens evne og villighed til at løse forbrugers konkrete problemer.

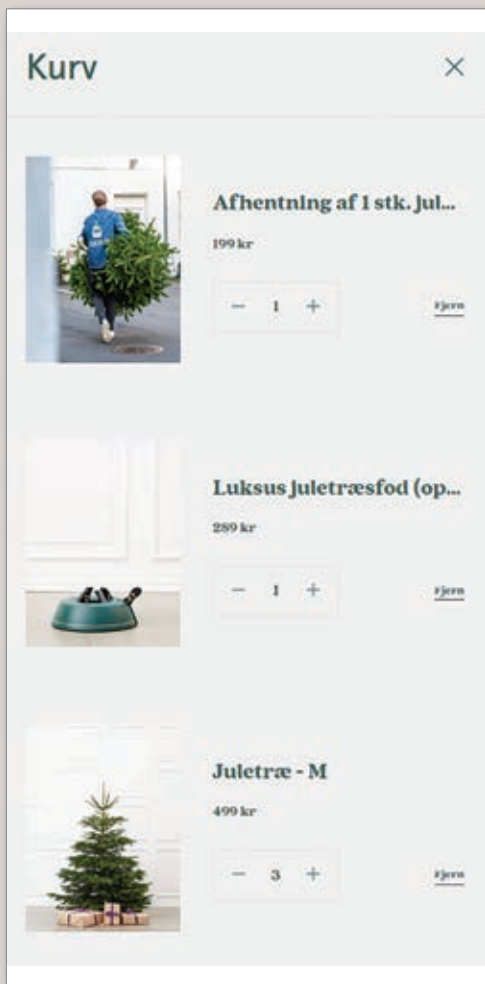
”Man skal forstå, at vi ikke sælger juletræer. Vi sælger en service, og det skal man tænke ind, når man sælger og leverer juletræer på nettet”, fastslår Michael Teglgaard.

Service er bl.a. den opfattelse, forbrugeren har af kommunikationen mellem din virksomhed og ham/hende, men det er også oplevelsen af juletræet.

Samlet set kan man sige, at det indtryk, som forbrugeren står tilbage med, efter at have været i kontakt med dig og din forretning, handler om service. Derfor har alt det, der foregår mellem virksomheden og forbrugeren fra første møde til sidste kontakt, altafgørende indflydelse på, hvor god en service forbrugeren oplever.

”Det handler om at sætte sig i forbrugers sted. Man skal tænke alt ind fra start til slut, ellers kommer de ikke igen. Det kan være svar-tider, vejledning, reklamationer, tilkøb af juletræs fod, julestjerne, lyskæde, sanghæfter, at bringe træet helt ind i stuen, at pynte træet og naturligvis fjerne træet efter jul”, siger Henrik Hjorth.

Det er altså fornuftigt at se salg og levering af juletræer som en service med tilkøb af ydelser, en model som også andre brancher benytter. Det gælder f.eks. flybranchen, hvor afbe- ▶



◀ Webshoppen er ligesom en almindelig indkøbskurv i supermarkedet. Man putter varerne i kurven og går til "kassen" for at betale. Eksempel fra juletræ.dk ved Christian Willadsen og Mads Gejlager.

stillingsforsikring, fast track, stor kuffert, sædereservation, ekstra benplads, mad på turen og afhentning i lufthavnen er serviceydelser, som ligger udover flyselskabernes kerneprodukt: At komme fra A til B.

God service er et samspil mellem forventninger og realitet. Lov hellere for lidt end for meget, da forbrugerens forventninger er alt afgørende for, hvordan din service opleves.

Hjemmesiden - hjertet i netsalg

En hjemmeside med webshop er hjertet i salg og levering af juletræer på nettet, og hvis du ikke allerede har en hjemmeside, tilbyder en lang række firmaer at lave en sådan mod betaling.

"Hvis man ikke allerede har en hjemmeside, kan man nærmest få en smidt i nakken med et utal af standardløsninger, der er bygget over temaer/skabeloner i et grunddesign. Det betyder, at "skelettet" ligger ret fast. Og du kan som regel derefter selv vælge farver, indsætte logo og billeder, oprette sider og undersider og i øvrigt selv levere al andet indhold, der skal være på hjemmesiden," siger Winnie Elsborg fra firmaet Elsborg Grafisk, der har over 20 års erfaring med produktion og vedligeholdelse af hjemmesider.

Winnie Elsborg understreger, at hvis man ved noget om webstruktur, beskæring af billeder, pixelstørrelser til web, synlighed på hjemmeside (SEO) og sikkerheds-plugins, så

kan man selv komme godt afsted med at lave en oplysende, interessant og velskrevet hjemmeside, som dine besøgende gider bruge tid på.... vel at mærke efter man har markedsført den overfor sine målgrupper. Ved man til gengæld intet eller meget lidt om at lave en hjemmeside, og hvordan den skal markedsføres – så lad være med at forsøge selv. I bedste fald ender det med, at man har brugt uendelig meget tid på noget, som aldrig eller sjældent vil blive fundet på nettet. Brug hellere din tid på det, du er bedst til, og lad en god webdesigner hjælpe dig i gang.

"Og brug så også noget tid på at beskrive dit formål og dine ønsker til en hjemmeside. Er det en hobby-side eller er det til professionelt brug?"

Winnie Elsborg fremhæver WordPress som et godt valg til en hjemmeside. Den er installeret på dit eget webhotel – det er verdens mest udbredte Content Management System (CMS) – og der findes mange gode temaer/skabeloner og udvidelser til det. Prisen afhænger af, hvilke funktioner og side-typer hjemmesiden skal indeholde – eksempler kunne være portfoliosider, webshop, medlemslogin eller flere sprog. De fleste hjemmesider koster mellem 7.000 og 25.000 kr. ekskl. moms.

En ny WordPress hjemmeside er enten sat op som et nyt tema ud fra et ønsket grafisk design, eller som en tilpasning af et eksisterende tema. Hvilken løsning, der er den bedste, kommer an på hjemmesidens indhold, funktioner og projektets økonomi.

"Samlet set skal man gå efter en hjemmeside med responsiv design, der ser godt ud på alle skærmstørrelser," siger Winnie Elsborg.




Indkøbskurven

En webshop er en butik, der ligger på internettet og er koblet op på din hjemmeside. Forbrugeren kan gå ind på webshoppen og købe varer eller ydelser direkte fra en computer, tablet eller mobil. Der findes mange forskellige løsninger på, hvordan man laver en webshop.

"Jeg har taget udgangspunkt i Shopify Webshop, da det er et hosted system. Det betyder, at Shopify opdaterer den bagvedliggende software automatisk, og at du derfor ikke skal tage dig af opdateringerne selv. Det gør shopudgifterne til drift forudsigelige, og giver dig én ting mindre at tænke på i forbindelse med drift af shoppen", fortæller Winnie Elsborg.

Hun fortæller videre, at produkterne og administration af shoppen er i centrum, så selvom der er almindelige sider og mulighed for blogindlæg, er dette ikke i fokus men mere tænkt som sekundære indholdstyper.

"Min erfaring med Shopify er positiv, og de fleste af mine kunder finder systemet overskueligt og intuitivt at bruge og finde rundt i", siger Winnie Elsborg, der samtidig oplyser, at der er en fast månedlig betaling på ca. 200 kr. plus 2% af salgsprisen til Shopify.

		
<p>DANSK NORDMANNSSGRAN Lille Juletræ (1,50-1,75 m) kr. 359,00 KVALITETSGARANTI</p> <p>SE MERE</p>	<p>DANSK NORDMANNSSGRAN Mellem Juletræ (1,75-2,00 m) ★★★★★ kr. 389,00 KVALITETSGARANTI</p> <p>SE MERE</p>	<p>DANSK NORDMANNSSGRAN Stort Juletræ (2,00-2,25 m) kr. 469,00 KVALITETSGARANTI</p> <p>SE MERE</p>

På treetime.dk tages billeder af hver størrelse for at gøre træerne så naturtro som muligt. Læg også mærke til den grønne "SE MERE" knap og den røde målepind.

Ligesom i en fysisk butik er der nogle udgifter forbundet med kundernes brug af betalingskort i din webshop. Brugen af betalingskort er reguleret ved lov, så der er et automatisk loft over, hvad du som forretningsdrivende skal betale. Der er flere forskellige modeller at vælge imellem, og det er muligt at tegne en såkaldt Nets Easy til webshops, hvor alle gængse betalingsmetoder er samlet i én aftale. Løsningen er udviklet af Nets, og der samarbejdes med de færdige integrationer til Shopify, WooCommerce eller Magento.

Kun for teknik-hajer

Vil du have uanede muligheder for at ekspandere, og har du teknisk snilde, så vil en open source-løsning tiltale dig. Kendetegnet ved open source er, at der er fri adgang til al kodning bag webshoppen, hvilket giver dig mulighed

for at lave alle de tilpasninger, du ønsker dig. Det kræver dog, at du har et kendskab til kodning, eller at du hyrer en programmør til at kode for dig.

Platformen for open source er typisk gratis, men du vil altid skulle betale for f.eks. hosting. En open source-løsning vil i de fleste tilfælde være billigere end en hosted løsning. Men som oftest vil den også kræve mere arbejde fra dig - både at få siden op at køre, men også at vedligeholde.

De vigtige billeder

Dine produktbilleder udgør en væsentlig del af dit design. Har du flotte og alsidige produktbilleder, der viser dine produkter fra forskellige vinkler og kanter, vil kunderne føle sig bedre klædt på til at træffe et valg om at købe netop dine varer.

Valtec Skov

Ekspert i VALTRA-traktorer og redskaber til skovbruget

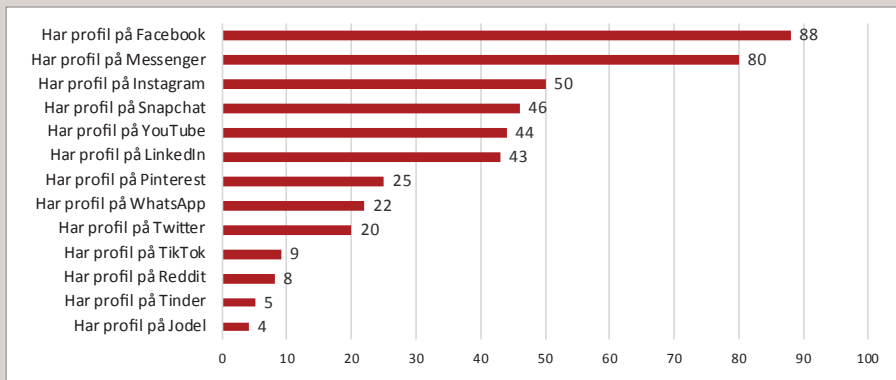


Spørg os før du køber skovtraktorer, grenknusere, flissæt, skovvogne, kraner og andre redskaber til skovbruget - **det betaler sig!**



Valtec i Gravens
Bramdrupvej 33
6040 Egtved
Tlf. 75 55 42 66

Valtec Skanderborg
Låsbyvej 5-7
8660 Skanderborg
Tlf. 86 52 11 33



◀ Ni ud af 10 danskere, der har en profil på et socialt medie, har en profil på Facebook. For Instagram er det halvdelen og for LinkedIn 43%. Kilde: <https://mediernesudvikling.kum.dk/2021/internetbrug-og-sociale-medier/>

”På treetime.dk har vi bevidst valgt at gøre vores billeder så naturtro som overhovedet muligt. Samtidig har vi valgt at tage et billede af hver størrelse i modsætning til mange andre, som bruger det samme billede på alle størrelser”, fortæller Michael Teglggaard fra Tree Time.

Flotte produktbilleder signalerer professionalisme – og det er et sted, hvor du nemt kan skille dig ud fra mængden. Overvej eventuelt at lave en simpel video, hvor du viser et af dine produkter frem, og læg denne ind på produkt-siden. Du kan sagtens komme godt fra start blot ved hjælp af din smartphone.

Noget andet du skal have fokus på, er dine produkttekster. Du får størst succes med din shop, hvis du sørger for at skrive korte, præcise og sælgende introtekster til dine produkter, og gerne med en ”se-mere-knap” til en underside, hvor fakta og fordele uddybes.

Din onlinebutik skal være synlig

Nyere teknologi spiller en uundværlig rolle i de fleste forbrugeres hverdag, hvorfor det er afgørende vigtigt at markedsføre sig i den verden, hvor forbrugeren befinder sig. Herudover bliver det stadig sværere at skille sig ud i de massive informationsstrømme – og det er netop her, at online markedsføring spiller en vigtig rolle.

Kort fortalt er online markedsføring den markedsføring, der foregår via nettet. Det dækker f.eks. over søgemaskine-optimering, sociale medier, linkbuilding, videomarkedsføring og webanalyse.

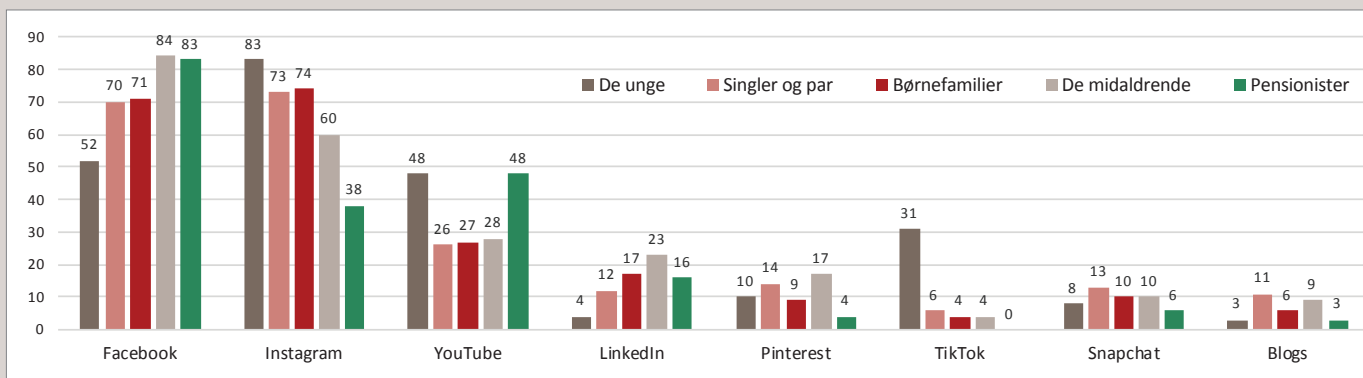
”Det er enormt svært for særligt min generation at forstå vigtigheden af at være til stede, kommunikere og markedsføre sig på internettet. Af samme grund ansatte vi for et par år siden en ung mand, som har intensiveret vores markedsføring på de sociale medier markant. Og det virker,” siger Michael Teglggaard, der samtidig understreger, at markedsføring på Facebook og søgemaskinen Google er relativt dyrt, når det skal gøres rigtigt.

Online markedsføring giver uanede fordele, og en af dem er, at selv mindre producenter har mulighed for at profilere sig med deres budskaber og skabe opmærksomhed online. En anden er, at man kan måle sine kunders adfærd meget præcist. Det giver værdifuld viden om målgrupper, som kan bruges til at markedsføre sig de steder, hvor kunderne befinder sig. Online markedsføring har yderligere mulighed for at ramme præcist, så dyre investeringer i annonceringer ikke går tabt på kunder, der er udenfor målgruppen.

”Meget ligger i de kanaler, som man kommunikerer gennem. De skal udvælges med omhu, alt efter hvor din målgruppe befinder sig. Kinesiske TikTok er nok ikke det rigtige medie, hvis din målgruppe er den travle børnefamilie”, siger Henrik Hjorth.

Skub og træk dit juletræ

Push- og pull handler om at skabe et behov hos forbrugeren eller at være der, når han/hun har et behov. Pushmarkedsføring forsøger at skabe et behov for en vare uden



Instagram overhaler Facebook som det foretrukne sociale medie, hvis man vil markedsføre sig online overfor børnefamilierne. Vil man have fat i pensionisterne, skal man bruge Facebook og/eller Youtube. Kilde: www.danskerhverv.dk

forbrugeren har søgt efter varen. Det handler altså om at "skubbe" varen ud til forbrugeren f.eks. for at øge kendskabsgraden eller interessen. Pull markedsføring handler modsat om, at "trække" forbrugeren til varen, når de søger efter det, du sælger. Forbrugeren har altså selv op-søgt og vist interesse foren vare eller tjeneste, du tilbyder. Forbrugeren er i dette tilfælde længere i sin beslutnings-proces, og det gælder for dig om at trække dem ind i din onlinebutik.

Nedenfor gennemgås fem muligheder indenfor onlinemarkedsføring og webanalyse:

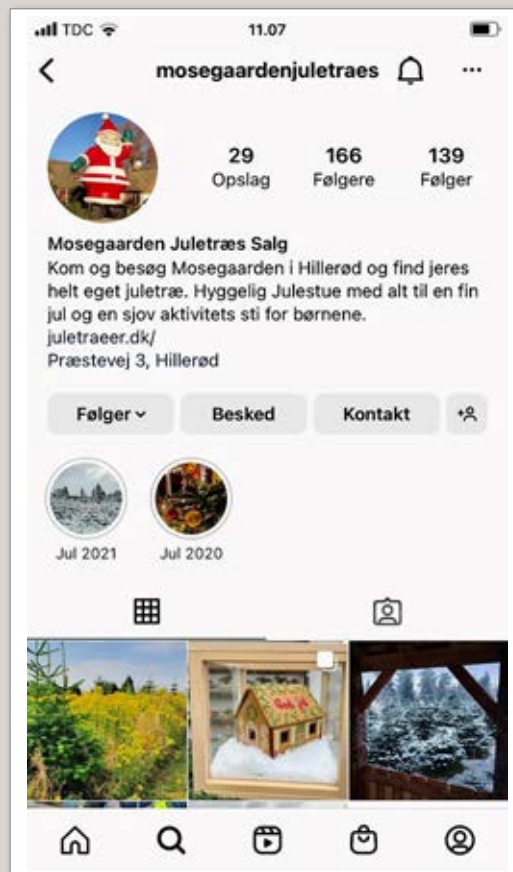
1. Facebook

Facebook er Danmarks største sociale medie rettet mod forbrugere/kunder.

Mediet har gennem de senere år øget målgruppesegmenteringen, så man i dag kan ramme relevante kunder helt ned på få kilometers afstand fra egen fysiske forretning. Mediet giver mange forskellige muligheder, hvad enten man vil skaffe kunder, have flere likes til sin firmaside eller brande sin forretning. Annoncering er en pushmarkedsføringsform, hvor eventuelle kunder bliver eksponeret for din juletræsshop, uden aktivt at skulle opsøge den.

2. Instagram

Instagram er et visuelt medie, hvor brugerne kan dele billeder og videoer med sine følgere. Opslagene kan ses i



Mosegaarden i Hillerød (Nåledrys 119) er et af flere medlemmer, som bruger Instagram aktivt i kampen om kunderne. ▶



Knowledge grows

Giv dine juletræer den bedste vækst

YaraMila 23-3-6 m Mg, S, B, Mn, Zn, er en klorfattig specialgødning med et højt kvælstofindhold, der er særligt velegnet til juletræer.

YaraVita GRAMITREL og BRASSITREL i kombination tilfører alle de mikronæringsstoffer juletræer har brug for.

YaraVita MAGTRAC er en bladgødning med et højt indhold af magnesium, der anvendes, hvor der er behov for øget tilførsel af magnesium.

Læs mere på yara.dk eller kontakt Steen Aarup, på 22 83 44 00 for en vejledende gødningsanbefaling.



yara.dk



brugerens nyhedsfeed, hvor de kan likes og kommenteres. Eller man kan lave en såkaldt story, der er billeder og videoer, som forsvinder efter 24 timer.

Instagramannoncering er et godt værktøj til at nå ud til potentielle kunder på den platform, hvor de ofte befinder sig. Annoncering er – ligesom på Facebook – en push-markedsføringsform.

3. SEO (Search Engine Optimization)

Søgemaskineoptimering er en pullmarkedsføringsform, der kan få din forretning til at rangere højere på f.eks. Google. Dermed kan du nemmere komme i kontakt med potentielle kunder, når de f.eks. søger efter "levering af juletræ".

4. Google Ads

Google Ads er en pushmarkedsføringsform, der består af onlineannoncer, hvor du kun betaler pr. annonceklik. Prisen pr. klik varierer efter mange parametre, blandt andet konkurrencen på det enkelte søgeord eller kvaliteten af din forside (også kaldet landing page). Her kan du eksponere dine kunder for varer for at vække interesse og/eller øge kendskab.

5. Webanalyse med Google Analytics

Google Analytics er et værktøj, som kan give værdifuldt data for at skabe en større forståelse af din onlinemarkedsføring. Med en grundig webanalyse kan man over-

våge og analysere brugeradfærd samt se, hvordan din hjemmeside præsterer.

Landsdækkende distribution

Et dansk juletræ er bredt, tungt og i mange situationer også vådt. Men man kan også opfatte træet som enhver anden vare, og når de professionelle pakkefirmaer kan klare alt fra sofaer og støvsugere til madrasser og vaskemaskiner, burde det ikke volde problemer at levere nettede juletræer i et tidsrum på seks-syv uger fra midt november til slut december.

Men så let er det desværre ikke.

De landsdækkende pakkefirmaer DAO, GLS og Postnord melder alle hus forbi, når det gælder distribution af juletræer. Salgsafdelingen hos GLS meddeler f.eks., at nettede juletræer overskrider det maksimale mål, og at man i øvrigt ingen erfaring har med håndtering af den type pakker. Hos GASA i Odense fortæller produktchef Claus Nielsen, at man ikke har mulighed for at levere træer direkte til forbrugeren, da GASA som grossist kun leverer træer beregnet på videresalg.

Landsdækkende distribution af juletræer er givetvis en større udfordring, og her finder vi måske i virkeligheden en af grundene til, at det kun er de færreste producenter og grossister, som i dag tilbyder landsdækkende salg og



Topkvalitet på dine Juletræer

Både makro- og mikronæringsstoffer er essentielle for at opnå en høj kvalitet i juletræerne. BioNutrias mikronæringsstoffer bruges som standardbehandling hos mange juletræproducenter for at sikre farve, nålefyldte samt for at minimere forekomsten af bare skuldre på træerne.

Vælger du BioNutrias gødninger og følger vore anbefalinger, kan du se frem til et enkelt, meget økonomisk og supereffektivt gødningsprogram.

- **BioCropOpti^{XL}** har højt indhold af forskellige næringsstoffer til markedets billigste literpris
- **BioMangan 180 NS** giver farve og nålefyldte
- **BioMagnesium 50** er en billig, nem og effektiv måde at tilføre let optagelig magnesium. Gødningen reducerer forekomsten af "bare skuldre" - læs mere side 19 i vores katalog – du finder det på bionutria.dk

Vi er altid klar med sparring og rådgivning om næringsstoffer besøger gerne dig eller din erfagruppe. Se vores kontaktoplysninger på bionutria.dk

Kvalitet koster ikke - det betaler sig..! bionutria.dk

levering online. Sikkert er det, at langt de fleste producenter i dag begrænser distributionen til nogle få postnumre for selv at bringe træerne ud i egen bil.

”Det er afgørende vigtigt at finde en distributør, som i forvejen bringer varer ud for andre. I modsat fald bliver fragtomkostningerne for høje”, siger Henrik Hjorth.

Michael Teglggaard bekræfter, at landsdækkende distribution er en vanskelig opgave, men at det alligevel er lykkedes for Tree Time at finde en løsning, som både fungerer på levering og afhentning af træer i hele landet.

“Det er afgørende vigtigt at finde en distributør, som i forvejen bringer varer ud for andre. I modsat fald bliver fragtomkostningerne for høje.”

Hvis man ønsker at tilbyde landsdækkende salg og distribution af juletræer, vil anbefalingen derfor være, at man enten kontakter nogle andre pakkefirmaer eller nogle regionale vognmænd og laver en aftale med dem. Det er ikke en optimal løsning, idet man ikke på forhånd ved, hvor stort salget vil blive, hvilket kan afstedkomme ekstraordinært høje fragtpreiser. En anden mulighed er at finde nogle branchekolleger, som i forvejen leverer ud, og indlede et distributionssamarbejde med dem, så man sammen får dækket alle regioner i Danmark.

Onlinesalget supplerer

Der er ikke mange som tror på, at onlinesalg vil udkonkurrere det fysiske salg, tværtimod. Man kan ikke erstatte følelsen af at røre ved træet, vurdere farven, stampe træet i jorden og studere højden. Men at sælge juletræer via nettet kan være et supplement til et eksisterende salg, som både generer ny viden og øger omsætning samt fortjeneste.

”Onlinesalget giver vores grundforretning langt større viden om kunderne – en viden vi som grossist tidligere har været fuldstændig afskåret fra. Vi og producenterne ved stort set intet om forbrugerne og deres værdier, men gennem nettet opbygges der en viden og knowhow, som kan bruges på tværs og til målrettet markedsføring,” siger Michael Teglggaard, og nævner bl.a. sorterings-systemet som et konkret eksempel på noget, som forbrugerne er fuldstændig uinteressant.

Er der overhovedet penge i at sælge juletræer på nettet?

”Det korte svar er, ja. Vi har øget onlinesalget med cirka 50% hvert år siden 2014”, siger Michael Teglggaard fra Tree Time. 📍



Dragone AZ 2

Tågesprøjter for juletræer

Tågesprøjter fra én af Europa's førende fabrikker i specialsprøjter:

Trailersprøjter fra 3.200 l - 5.500 l

Liftsprøjter fra 400 l - 1.200 l

Rækkevidde: Op til 60 m vandret og op til 35 m lodret

Pumpe med stor ydelse og tryk

Fås med drejbar flextud eller ståltud m.m. galvaniseret ramme



NYHED fra SKMAS, gødningsspreder til juletræer, spreder til en eller begge sider, fås som 1100L 1900L 2700L Kan leveres med kran.



Dragone Klippere og Knusere, et stærkt produkt, som bruges i skoven og til naturpleje, Ring for demo eller tilbud.



Ventura grenknusere og rodfræsere, arbejdsdybde 0 til 30 cm.



Ring for yderligere information tlf. 74 75 12 05

Skærbæk Maskinforretning

V/ Bent Sørensen · Aabenraavej 17 · 6780 Skærbæk · Tlf. 74 75 12 05 · Fax 74 75 05 55
www.skmas.dk info@skmas.dk

CVR-nr. 573 7905 · Bank: Sydbank · Reg. 7971 konto nr. 200591-0