

Johannsen & Leis træer medvirker her i en demonstration af mulighederne i skovfoged Claus Thomsens pallepakningssystem, inden den endelige produktion af hans maskine i 1997



FLERE BRIKKER TIL GROSSISTERNES HISTORIE

Nåledrys har talt med Ingemarie Rerup og Chresten Lei som har kendt og arbejdet med de første og største pionerer blandt juletræsgrossister i Danmark. Det er en lang og broget historie, fra dengang hvor der var hurtige og mange penge at tjene på juletræer, til i dag hvor alt handler om at planlægge og at undgå overraskelser.



≡ MARTIN EINFELDT,
KOMMUNIKATIONS RÅDGIVER

Nissen, Voss og Thomsen

Andreas Nissen var speditør og vant til at køre med lidt af hvert. Omkring 1960 opdagede han, måske ved en tilfældighed, at det vesttyske markeds efterspørgsel på juletræer var umætteligt, og især den sjældne og smukke nordmannsgran kunne sælges dyrt. Han omorganiserede

og udviklede eksporten sammen med medarbejdere der senere selv blev navnkundige grossister, f.eks. Hans Voss, T.H. Thomsen og J.E. Bjørn. Se nærmere om denne gren af grossistfirmaer i Nåledrys 117.

Hans Voss var en tysk gartneri- og blomsterhandler i Schönböken mellem Kiel og Lübeck. Hans mor solgte blomster på Grossmarkt i Hamborg. Der mødte hun kartoffelhandlerne, som var de første, der kom til Danmark for at købe rødgran. Snart kom Voss selv herop for at købe, og her mødte han Andreas Nissen og begyndte at arbejde i Nissens firma, Dansk Træ-Export.

- Nissen byggede en kæmpe organisation op, men han kunne ikke holde den. Han fik dygtige folk ind, og de forlod ham igen. Thomsen fandt f.eks. ud af, at det her kunne han da gøre selv, fortæller Ingemarie Rerup. Hun blev ansat af Voss i 1975, efter han var brudt ud af Dansk Træ-Export i 1969. Dansk Træ-Export lukkede i 1976.

Chresten Lei supplerer:

- Voss og Thomsen var nogle hårde drenge. Da der var mangel på nobilis, kørte de i deres BMW'er ned til kunderne, folk som stod i forklæde i deres binderier. De fik at vide, at de var blevet tildelt otte ton til den og den pris, og at de skulle skrive under med det samme, for Voss og Thomsen skulle hurtigt videre. Der blev hverken forhandlet pris eller mængde, men de kunne slippe afsted med meget dengang.

Hos Voss lærte Ingemarie Rerup hele forretningen. Hun skrev tilbud, besøgte leverandører og holdt styr på indkøb, salg, logistik og læsseplaner.

De første ni måneder hvert år arbejdede hun i Vesttyskland som blomstersælger, og de sidste tre måneder i Padborg med at sælge juletræer og grønt.

- På Voss' kontor i Padborg kom Nissen og talte med Voss en gang imellem. Jeg tror ikke, at Nissen talte med Thomsen.



Poul Andersen

Poul Andersen, Korinth, pioner og grossist i juletræer og pyntegrønt. - Han var en fin handelsmand, og satte en ære i at være fuldstændig ærlig over for dem, han handlede med. Det er et rigtig godt princip. Ikke alle i branchen har fulgt det, siger Chresten Lei om ham.

Poul Andersen, Korinth på Fyn, var en helt anden type end Andreas Nissen. Han havde skov i blodet, han var søn af en skovfoged og ønskede selv at blive skovejer. Krigen stoppede den bestræbelse, men han opdagede, at der var penge at tjene på at sælge grønt til kirkegårde. Han begyndte at købe ind i skovene, og efter krigen kunne han eksportere cypres til Sverige.

Fra 1952 solgte han grønt til de store tyske krigskirkegårde. Han havde også juletræer med til Vesttyskland. I

Fødslen af det danske juletræsmirakel

Den danske juletræesbranches forbløffende opstigning fra ingenting omkring 1950 til Europas førende omkring 1990 og de følgende mindst 30 år blev skabt af to opdagelser og en række pionerer som forstod at udvikle dem:

Den første opdagelse (i 1950'erne og 60'erne) var nordmannsgranen; både af hvor gode juletræer den kan give, og hvor godt det danske klima er til at dyrke den. Pionererne var en stribe eksperimenterende skovbrugere og skovejere, især i Midt- og Østjylland og på Fyn, som tog chancen og plantede denne fremmede og uafprøvede træart. De ville teste om juletræer kunne blive et specialprodukt i skovene og ikke kun et biprodukt fra tynding i rødgranbevoksninger.

Den anden opdagelse (i 1960'erne og 70'erne) var at danske juletræer af nordmannsgran kunne sælges dyrt på det enorme vesttyske marked. Pionererne var typisk speditører med stort forretningstalant. Især to personer skiller sig ud som de første til at opdyrke eksportmarkedet og som stamfædre til to grene af grossistfirmaer: Andreas Nissen og Poul Andersen.

Nåledryks har talt med Ingemarie Rerup og Chresten Lei, som har en fortid i hver af de to grene i grossistbranchen, og som kendte de gamle koryfæer. Nu ejer de grossistfirmaet Johannsen & Lei.



Grønt aflæsses og stilles på rodenden til senere levering. ▶



Det var hårdt arbejde at læsse og omlæsse juletræer manuelt inden pallesystemet kom

begyndelsen kun rødgran, men allerede i 1956 eksporterede han 15.000 nordmannsgraner. Ifølge egne optegnelser. Det er et enormt tal for den tid, og det er måske den første eksport af den første bølge af juletræskulturer af nordmannsgran plantet kort efter krigen.

- Han kom rundt over alt i Danmarks skove for at finde træer og grønt. Det må være sådan, han har fundet alle de nordmannsgraner, siger Chresten Lei.

- Han boede i Korinth og havde et lille kontor der. Men meget af papirarbejdet foregik i bilen. Toldpapirer blev lavet med det samme, så det var klar ved læsningen.

Poul Andersens tyske kunder til juletræerne var i begyndelsen kul- og kartoffelhandlere, senere frugthandlere.

Poul Andersens virksomhed voksede som hele branchen gjorde. Han ansatte folk og blandt andre Chresten Lei i 1975.



Chresten Lei

Skovfogedeksamen 1968. Ansat og medejer i entreprenør- og havearkitektfirma fra 1969. Mødte i 1975 tilfældigt Torben Morth, Langesø, som fortalte, at Poul Andersen søgte en medarbejder som måske kunne overtage firmaet. Lei blev ansat, og han købte firmaet i 1979, hvor han i dag er direktør og medejer.

Ingemarie Rerup

Tosproglig korrespondent 1975. Blev ansat hos Hans Voss som i 1960'erne havde arbejdet i Dansk Træ-Export, Andreas Nissens grossistvirksomhed. Hun arbejdede hos Voss til hans død i 1997, og trådte så ind i Johannsen & Lei. Her er hun i dag direktør og medejer.

Ingemarie Rerup og Chresten Lei blev interviewet af Martin Einfeldt, Keld Velling og Torben Ravn.

Chresten Lei køber firmaet

- Jeg havde set en nordmannsgrankultur første gang omkring 1965, da jeg var skovfogedelev i Gribskov. Nødebo Statskovdistrikt havde tilplantet omkring 1 hektar. Det var sjovt at sælge nordmannsgran. Folk var vilde med dem, så vi vidste, at der var noget her.

- Da jeg startede ved Poul i 1975, var der hele kulturer, og vi solgte mere nordmannsgran end rødgran. Træerne kom overvejende fra skove over hele landet.

- Mit arbejde var at købe og kontrollere grønt og at mærke juletræer. Dengang kontrollerede og fastsatte man den endelige pris ved læsningen. Derved havde man også det endelige ansvar for levering af varen.

I begyndelsen var det måske ikke lige sjovt hele tiden. Poul Andersen fortalte i 1987 til Nåledrys (5/87), at hans nye assistent dengang, Chresten Lei, efter at have gået og mærket træer i et par dage, spurgte hvor mange der skulle mærkes i alt.

- Da han fik at vide, at der var 85.000, var han lige ved at gå sin vej, afslørede Poul Andersen.

85.000 træer har i 1975 været en stor del af den danske eksport. At det overhovedet kunne lade sig gøre at mærke så mange træer, skyldtes, at sorteringen dengang ikke var så svær, som den blev senere.

- Andersen havde ikke så stor en kontaktflade - og vifte af kunder - som Nissen og hans medarbejdere. Andersen var afhængig af at kunne sælge til enkelte storkunder. Da jeg startede ved ham i 1975, købte Willi Reimers det hele. Vi var nødt til at finde flere kunder, fortæller Chresten Lei.

I 1979 købte Chresten Lei firmaet. Poul Andersen ville nyde sit otium som varede til begyndelsen af 1990'erne.

- Det første år fik jeg sved på panden. I august og september skulle jeg pludselig sælge 700 tons grønt og 80.000 juletræer fordi Pouls aftager ikke ville stille den fornødne garanti. Men det gav den direkte kontakt til det næste kundeded. Det kunne være binderier eller kunder, som solgte deres varer på det lokale Blumen Grossmarkt. Det blev så firmaets politik, også for juletræer. Dem solgte vi især til studehandlere.

De største områder for grønt var i Dortmund, Essen, Düsseldorf, Köln og Berlin. For juletræer var det Tyskland og Schweiz.

- Rejser var og er en stor del af arbejdet. Jeg tror, at jeg kørte 100.000 km om året i den tid. Når vi kom til grænsen til DDR og kom til at sige, at vi skulle til Berlin, fik vi på en barsk måde at vide, at det hed Vestberlin: "Berlin ist die Hauptstadt in DDR".

- Jeg var ved at blive anklaget for spionage. I 1982 købte jeg en Storno-mobiltelefon for en formue af 20.000 kr. Jeg skulle have fjernet den, inden jeg kom til DDR-grænsen, men glemte det. Jeg kom i skarpt forhør, og det kostede mig det meste af en dag og 500 mark.

Johannsen & Lei i dag

I 1986 gik Ole Johannsen (tidligere administrativ medarbejder i Dansk Træ-Export og Hans Voss) ind som partner i firmaet som skiftede navn til Johannsen & Lei.

I 1997 trådte også Ingemarie Rerup ind. Hans Voss var død, og det blev hendes anledning til at vende tilbage til Danmark på helårsbasis.

Ole Johannsen forlod firmaet i 2003, men navnet blev bevaret.

Johannsen & Lei sælger i dag til Tyskland, Schweiz, Østrig, Belgien, Holland og Frankrig. De køber ind i hele Danmark og dyrker ikke træer eller grønt selv.

- Da det gik højest, solgte vi 180.000 træer om året. Tallet er stadig over 100.000, siger Chresten Lei.

- Vi mener, at varen i skovkulturer med gode læforhold og jordbund generelt påvirker kvaliteten i positiv retning. Det er sværere at opnå i markkulturer."

NÅR SÆSONEN ER SLUT - STARTER EN NY



DIWA Dobbelttaske

Kan bruges til transport af fuglepinde, planter eller grenretter.

Nylontaske i grå. Polstret bælte (ca. 130 cm langt) med klipslukning og to robuste lommer.

Taskestørrelse: Ca. 28 cm x 11 cm og 40 cm

Varenummer: 99900031



DIWA Grenretter - kan forlænges

Denne type grenretter kan kobles sammen efter behov så man altid får den optimale individuelle længde.

- Lavet af vejrbestandigt POM (Polyoxymethylen)
- Størrelse: Enkelt længde 33 cm
Koblet længde 51 cm

Varenummer: 97312502



Regnjakke ELKA 600 m. manchette

Lynlås og velcro.
Vandsøjletryk: >15.000mm.
Størrelse: XS-XXXL

MAX® Bindetang HT-R1

Denne nye generation af MAX bindetangen er lettere end tidligere modeller og fungerer bedre.

Længde: 35,3 cm
Bredde: 14,8 cm
Vægt: 420 g

Varenummer: 99004100



SilvaTrees® Danmark ApS Låsbyvej 62, Veng | 8660 Skanderborg

Jens Ravn:
2280 5758

Brian Boeberg:
2097 8974

Eller skriv til os på:
danmark@silvatrees.com

www.shop.silvatrees.dk



En lille bil læsses, når grønt skulle leveres hurtigt

Poul Andersen grundlagde firmaet ved at handle grønt, og senere kom juletræerne til. Det er stadig de to ben, som firmaet står på.

- Det er to vidt forskellige kundetyper og markeder. Det har været godt for firmaet at stå på de to ben. I dag skaber juletræer to tredjedele af vores omsætning, mens resten er grønt.

- Grønt sælger vi nu til dags udelukkende til de store binderier og fabrikker i Holland og Tyskland med mange hundrede ansatte, som masseproducerer færdigvarer til detailhandlen. Vores gamle grøntkunder er væk, markedet er præget af selvklippere. Det er en kæmpe ændring.

Juletræer produceres der flere af end nogensinde, og Inge-marie Rerup og Chresten Lei regner som mange andre med at udbuddet vil falde. Lei peger dog også en lys side ved overproduktionen:

- Hver gang, der er overproduktion, åbner det et nyt marked. Det var sådan, Frankrig kom med i sin tid. De ville først købe nordmannsgran for alvor, da de blev billige. 🇫🇷

- I dag er alting anderledes end i de vilde gamle dage. Vi har vores juletræsplan klar 1. november og kommer ikke ud for overraskelser. Vi har tre principper i firmaet: Planlægning, planlægning og planlægning.

- Vi er et rent handelsselskab som har fravalgt produktion. Det er lettere at kalkulere, når vi kun har handel, for så er der ingen uforudsete omkostninger.



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 tilføjer de mikronæringsstoffer juletræer har brug for og den høje koncentration gør dem meget økonomiske. Indeholder også de nødvendige spredeklæbemidler.

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

