

Fremtidens planteproduktion i Skandinavien

Salgselskabernes rolle i fremtidens gartnerier

v. Leif Trust, formand for afsætningsforeningen



Lige nu!

- Tænketankarbejdet
- Periode med mange (store) forandringer
- Et nyt og styrket DEG – Dansk Gartneri – pr. 14.9.05
- En ny brancheorganisation bestående af
 - Producentforeningen for Prydplanter
 - Afsætningsforeningen for Potteplanter
 - (Danske Prydplanter)

Udviklingen de seneste år (2004 og 2005)

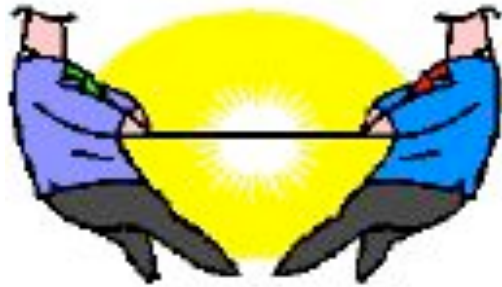
- Eksporttilbagegang på store markeder i 2005 ift. 2004
 - Tyskland, -9.9%
 - UK, -13%
 - F, -12%
- Fremgang på andre markeder
 - S, +7,6%
 - I, +3%
- Samlet åtd -6% på eksportmarkederne men +7% på hjemmemarkedet.
(Dog har meget rettet sig i august, så vi krydser fingre)
- 2004 var et dårligt år for branchen, både for gartnerierne og for afsætningen (med undtagelser)
 - -10% på eksporten men +7% på hjemmemarkedet

(afsætning via danske salgsselskaber ekskl. andre afsætningskanaler, f.eks. Direkte salg fra gartnerierne og danskejede udenlandske salgsselskaber)

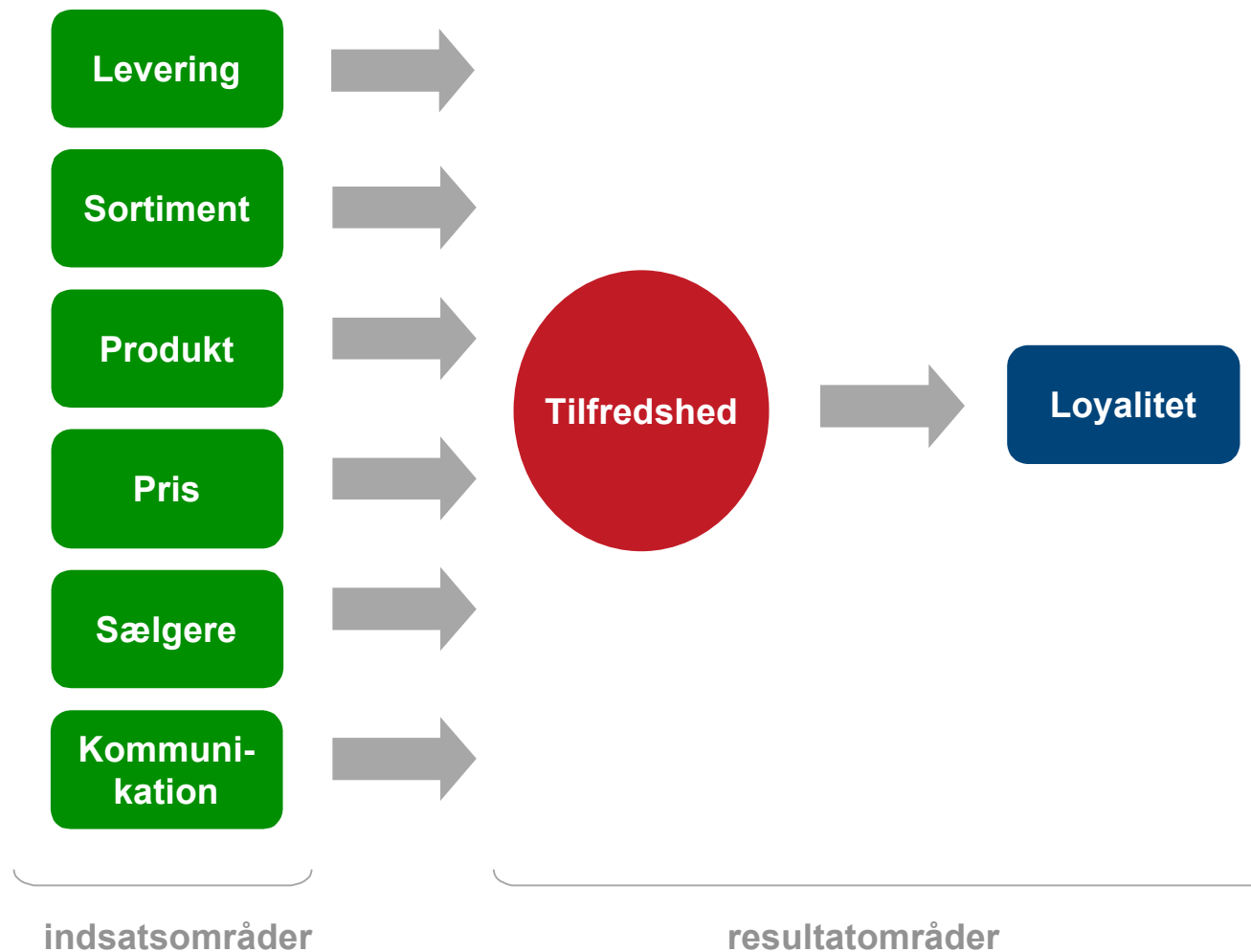
Tendenser i branchen

- Dannelsen af stadig stærkere grupperinger af gartnerier
 - Group Unique
 - Fools for Flowers
 - Living Colours
- Globalisering
- Øget samarbejde mellem producenten og salget

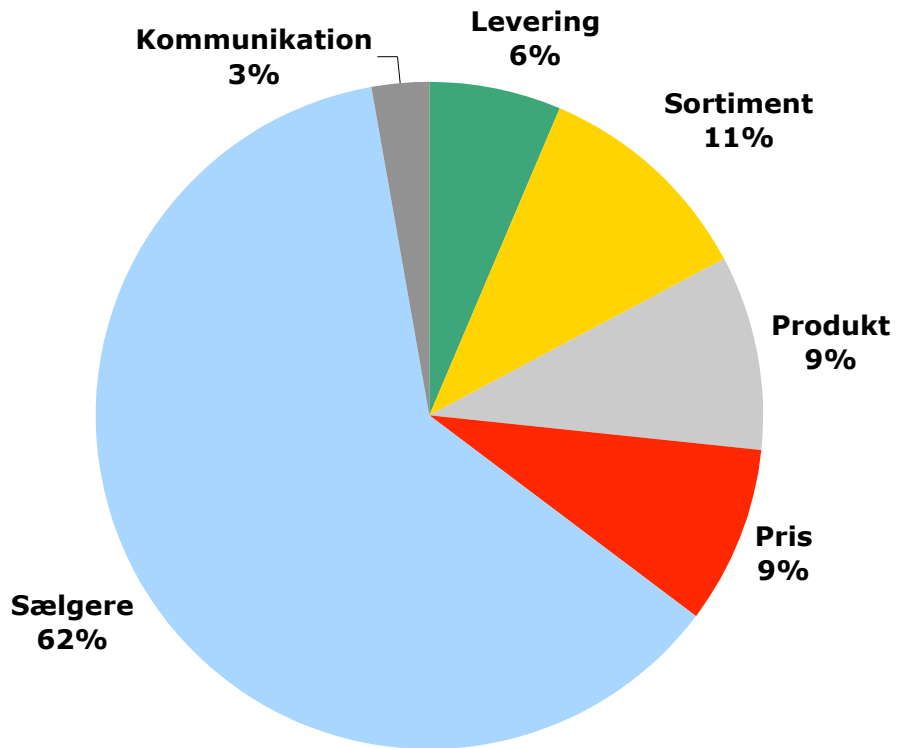
Konkurrentanalyse



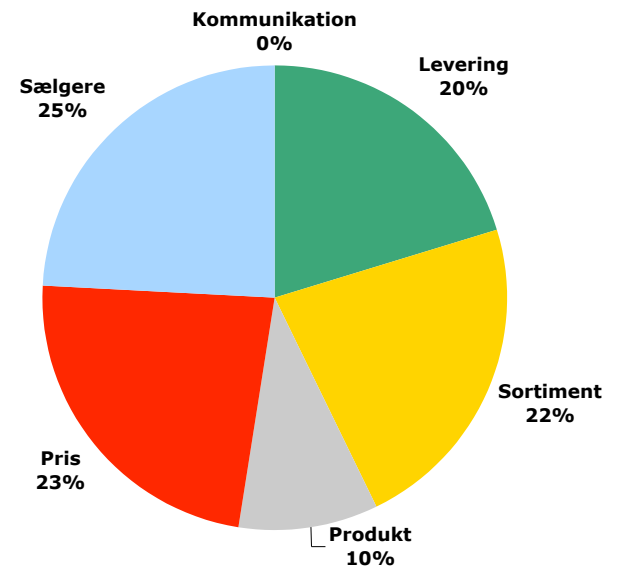
Modellen bag AfP's kundetilfredshedsundersøgelse



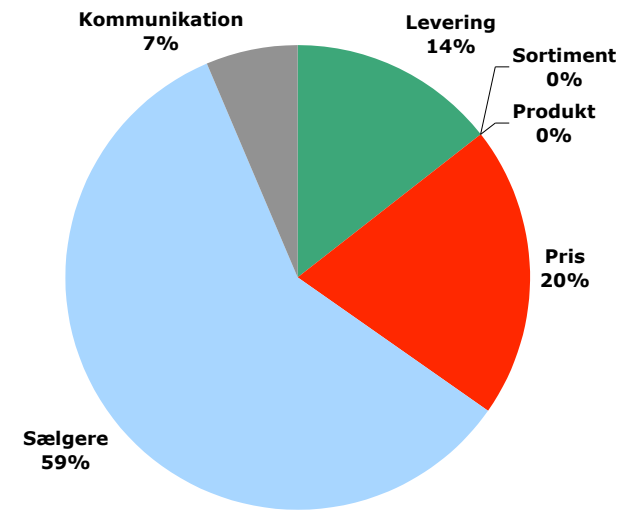
Danmark

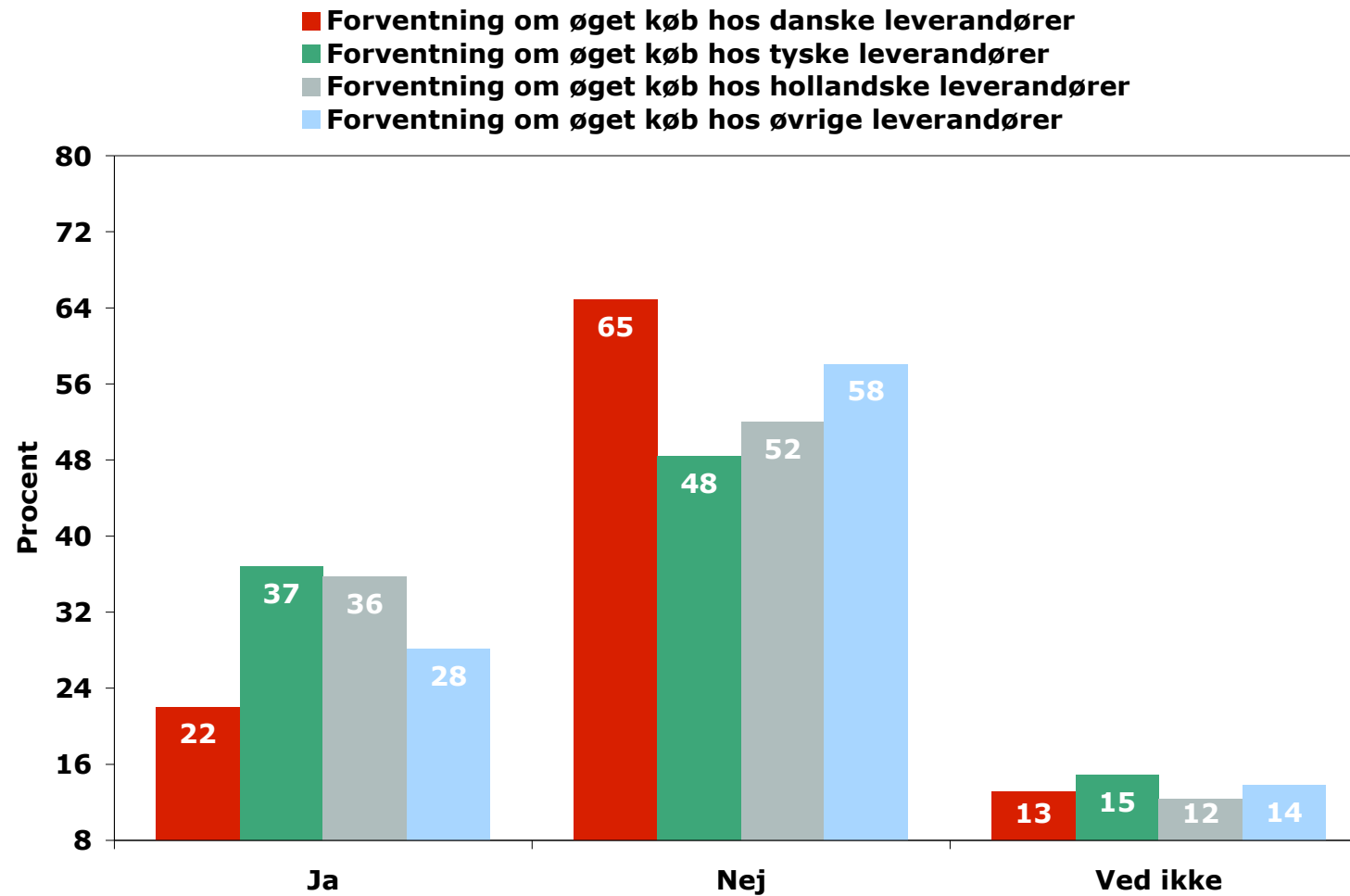


Tyskland

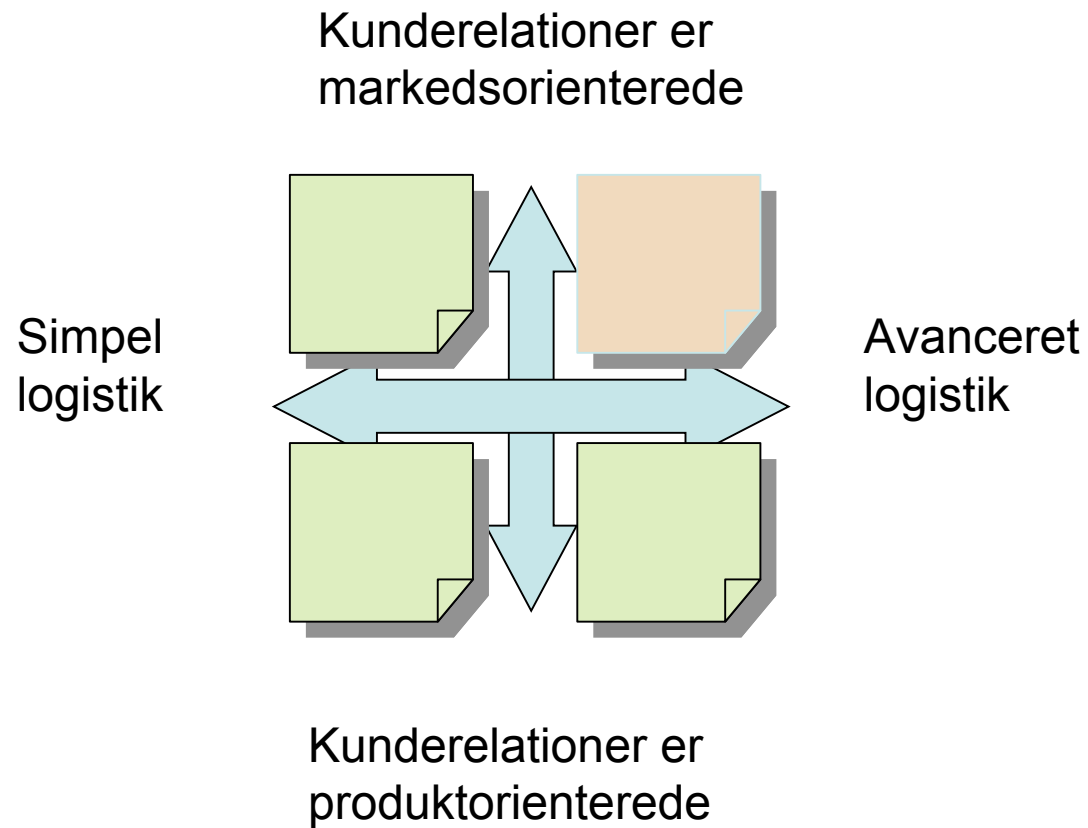


Holland





Mulige scenarier



2 Scenarier

1. Vi fortsætter med at opbygge decentrale kompetencer

- med risiko for, at vi reelt ikke når målet

2 Scenarier

2. Et mix af centrale og decentrale kompetencer

Centralisering af logistikken – opbygning af kompetencer og stordriftsfordele. Avanceret logistik

Fastholde decentral udvikling hos salgsselskaberne og gartnerne - markedsorientering

”Visionen”

Etablering af en/to fælles, centralt beliggende, logistikfunktion(er), hvor

- stordriftsfordelene udnyttes optimalt, med
- betaling og ejerskab efter brug, og hvor
- alle har adgang til at benytte faciliteterne
- En fælles logistik-IT
- Central styring af både indtransen, eksportkørslen og containerflow'et
- En anden måde at transportere på end lastbiler – tog kombineret med city-logistik (f.eks.)

Salget bevarer fokus på salget og dermed på kundernes behov



Gartnerier



Indtransport



Salgsselskaber



**Centralisering
læssesteder**

**Indtransport
Kommunikation**



Eksportbil



Kunde



**CC-depoter
Røde skiver**

**Konkurrent-
analyse**

Salgsselskaber

Kommunikation

Handelsparametre i vægtet rækkefølge

<u>Parameter</u>	<u>Score</u>
1. Kvalitet på planten	6,84
2. Levering til tiden	6,38
3. Information om forsinkelser	6,21
4. Kort leveringstid	5,94
5. Ingen efterleveringer	5,76
6. Relation til sælger	5,74
7. Samme sælger	5,66
8. Få laveste pris	4,79
9. Varer sammen fra NL/I	3,75
10. Forædling af varen (stregkode)	3,13

Anbefalede indsatsområder

- Fokus på sælgerne – de vigtigste loyalitetsskabere
- Fokus på leverandørernes parametre – de danske leverandører har færre parametre at "spille" på end deres hollandske kollegaer
- Logistikudvikling