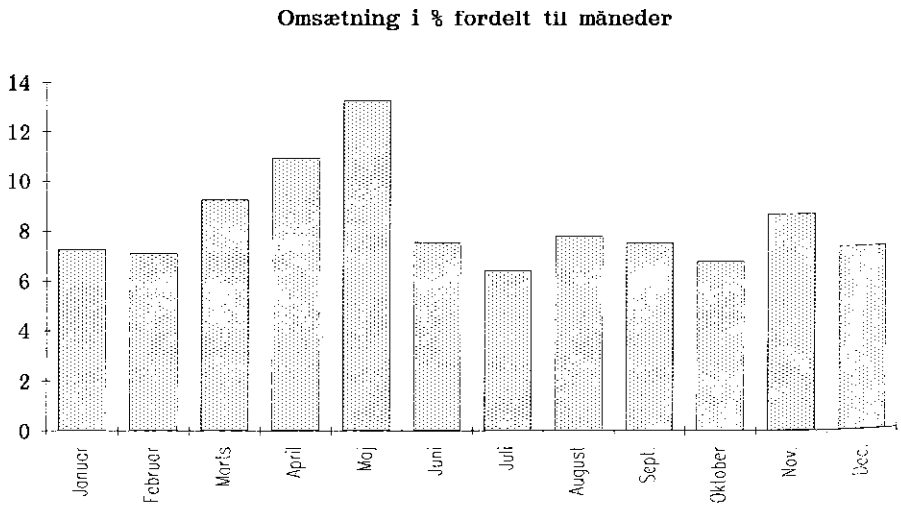
og juletræer. RGR juletræer har lavere prioritet, men vi handler selvfølgelig med dette produkt også. På klippegrøntsiden handler vi helst med hele læs, og som sagt ønsker vi især at formidle handlerne til store udenlandske aftagere.
Er der ikke behov for andre produkter end de kendte afskårne juletræer og klippegrønt i 5 og 9 kg bundter?
"Jo, der er behov for nye produkter. På juletræssiden, som vi især beskæftiger os med, er der behov for udvikling af pottede træer. Skal vi etablere betydende markedsandele i de sydlige lande i Europa, er det nødvendigt, at vi kan levere et produkt, som de i dag anvender og kender, og her kommer vi ikke uden om pottede juletræer, hvad enten det drejer sig om RGR eller NGR eller måske en helt tredje art. Ellers har vi på dette felt samme filosofi som for de øvrige aktivitetsområder, nemlig at vi ønsker at handle med det, kunderne ønsker, og at vi med vore brede kontaktflader kan skaffe det kunderne ønsker. Vi er som nævnt i indledningen på vej til at blive stærkt kundeorienteret, og derfor må vi nødvendigvis lytte til, hvad kunderne ønsker."
Nu har vi hørt om den nye BJØRN GRUPPE med flere firmaer for at optimere driften. Kunne det at operere i flere firmaer ikke også ses som en beskyttelse af jer selv ved modgang?
"Det er jo rigtigt, at eksistensen af flere selvstændige firmaer gør, at ikke alle falder, hvis ét falder. Det er en stor fordel for den samlede gruppe af kunder og leverandører. Deres tilgodehavender er ikke lagt i en "kurv", men spredt. Men det er nu ikke derfor, vi har foretaget omstruktureringen af virksomheden og dannet BJØRN GRUPPEN. Vi har ikke lagt de mange kræfter i dette for at lave noget, der ikke skulle holde og leve.
Formålet har været at styrke vores virksomhed i konkurrencen med andre ved at profilere os klarere og ved, gennem en vis specialisering, at gøre os endnu bedre til det, vi længe har været gode til. Derudover havde det meget høj prioritet at forbedre styringen af såvel vores økonomi som vores interne funktion og ressourceanvendelsen. I omlægningerne indgik også en større afsikring af vore tilgodehavender, og vi tillader ikke noget enkeltengagement at overstige 10% af den samlede aktivitet.
Tilsammen gør det os mere professionelle i alle ordets betydninger, ikke mindst som samarbejdspartner for kunder og leverandører.
Det har allerede vores første år under den nye struktur understreget. Der har været meget stor fremgang på alle fronter. Vi tror, vore partnere i det væsentlige har været tilfredse med samarbejdet. Alle 3 firmaer har holdt fint styr på økonomien, og alle 3 har haft et meget tilfredsstillende resultat.
Den linie er vi meget besluttet på at fastholde, og vi glæder os til det fortsatte samarbejde i de kommende år. Vi er bedre rustede end nogensinde.

Fig. 2: Læssepladsen i Stenlille.

GASA AARHUS - et alternativ til den traditionelle grossist

AF Markedsdirektør Hans Schultz og produktkonsulent Jes Jensen

Grossistbranchen indenfor juletræer og pyntegrønt er i øjeblikket i bevægelse. Dels er der ved at ske en udskillelse således, at nogle få er ved at markere sig som de helt store, og dels er der dukket en mellemhandlergruppe op, som for en del er underleverandører til de store grossister, (også udenlandske). Endelig er der sket det, at landets store eksportører af potteplanter, blomster, frugt og grønt, har taget juletræer og pyntegrønt på programmet. En af disse eksportører er GASA AARHUS.
Nærværende artikel vil i det følgende søge at give svaret på, hvorfor vi søger ind på dette marked og hvordan vi har tænkt at markere os der. Nu er der dog ikke no-



Traditionel afsætningskæde for dansk grossist

Producent	Mell. handl.	Exp.	Imp.	Gross.	Detail	Konsum

GASA Århus's afstætningskæde

Producent	Exp.	Gross.	Detail	Konsum
Producent	Exp.		Detail	Konsum

Figur 2: Afsætningskæde for traditionel dansk grossist og for GASA AARHUS.

get nyt i at GASA AARHUS sælger juletræer og pyntegrønt! Det har vi gjort i mange år. I 1990 havde vi således en omsætning på ca. 16 mio. kr. på disse varer. Det nye er, at vi fremover stærkt vil opprioritere vor indsats på området.

Hvorfor GASA AARHUS opprioriterer

Årsagerne til at vi søger ind på markedet er flere. Vi vil straks pointere at det ikke er fordi branchen i forvejen ser ud til at være specielt lukrativ - for det er den ikke. De større grossister har et overskud på 5-8% før skat, hvilket ikke kan siges at være højt, når det tages i betragtning at der, for alles vedkommende, er tale om en omsætning på under 100 mio. kr.Men vi har vurderet det således, at vi med vore forudsætninger kan gøre det til en god forretning.

Den første forudsætning er at afsætningsperioden for pyntegrønt og juletræer passer fint ind i vores årsrytme, desuden er det produkter som vore kunder på potteplanter og snitblomster i forvejen aftager, eller kunne komme til at aftage.

Årsrytmen i GASA AARHUS fordeler sig som vist på (figur 1). Den udprægede lavsæson om efteråret giver os den kapacitet på salgssiden, der er nødvendig for at kunne udføre et salg langt ud i afsætningsleddet.

GASA AARHUS er såvel på salgssiden - vi har p.t. ca. 120 sælgere - som på logistiksiden, bygget op om den idè, at varen skal så langt ud i afsætningsleddet som muligt, lidt afhængig af de forskellige markeder. Vor afsætning af pyntegrønt og juletræer bygger således også på denne tankegang, jfr. (figur 2)

Detailhandleren - Grossister, havecentre og detailhandelskæder er i forvejen vore kunder på potteplanter og snitblomster. Samtidig er disse ofte også kunder til både pyntegrønt og juletræer, blot ikke hos GASA AARHUS, men typisk fra en indenlandsk grossist eller importør. Det er derfor oplagt, at vi tilbyder disse varer, da vi alligevel kommer til disse detailhandlere, ofter flere gange ugentligt, og derfor kan tilbyde en service der ligger en hel del udover hvad de normalt får (figur 3).

Den anden forudsætning hænger sammen med lavsæsonen om efteråret. I højsæsonen i maj, afgår der dagligt 70 lastvognstræk fra GASA AARHUS. I lavsæsonen kommer vi helt ned på 15. Vi har med andre ord ikke den traditionelle grossist's problem, med ikke at kunne skaffe transportkapacitet midt i sæsonen.

Hvordan GASA AARHUS adskiller sig fra andre grossister

Den danske producent af juletræer og pyntegrønt vil selvfølgelig straks spørge sig selv, hvordan han vil opleve GASA AARHUS i forhold til de "gammelkendte grossister". Vi kan her pege på 3 områder, hvor der er afgørende forskelle.

For det første vil vi pointere, at GASA AARHUS ikke er et grossistfirma i sædvanlig forstand. Vi er derimod det, man kunne kalde "en salgsmaskine". D.v.s., vi er egentlig en afsætningsorganisation, som producenten kan benytte sig af på den måde, at han får udbudt sine varer gennem GASA AARHUS.

Vi foretager et salg for hvilket vi beregner os en avance, man kan med andre ord nogenlunde regne ud hvad vi tjener på varen. Derfor vil man også kun i begrænset omfang se, at vi går ud og kontraktmæssigt indkøber varen, på lige fod med andre grossister. Dette hænger selvfølgelig også sammen med, at salg langt ude i afsætningsleddet betyder en kort planlægningshorisont, idet salget typisk vil foregå få dage før kunden skal bruge varen, og ikke som hos en traditionel grossist, der ofte sælger varen allerede i juli/august. Samtidig vil vores højsæson også kulminere senere, da varen ikke skal gennem flere afsætningsled.

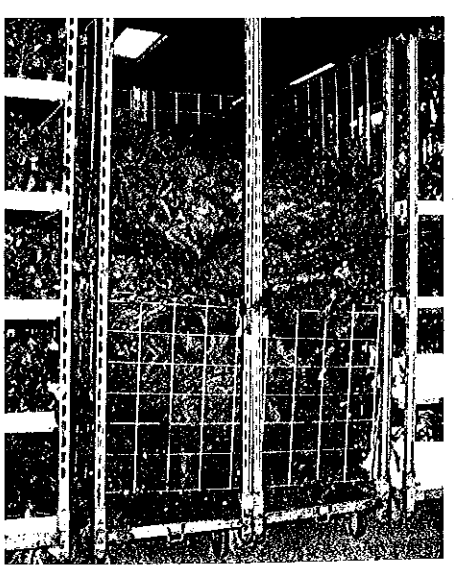
For det andet kræver distribution til den brede kundemasse, at der leveres i mindre mængder ad gangen. Dette håndteres ved, at distribuere varen i specielle grancontainere. Således vil en leverandør til GASA AARHUS disponere over et passende antal containere (se fig. 4), hvori varen pakkes og afhentes efter ordrebestilling. Til større aftagere afhentes pyntegrønt dog i nogen grad på traditionel vis, ligesom vi normalt også afhenter juletræer på denne måde.

For det tredie er det at afsætte gennem GASA AARHUS en aktiv proces. Den enkelte leverandør kan i høj grad påvirke afsætningen af sine varer, ved jævnligt at tage kontakt med sælgeren angående aktuelle varer, der ønskes afsat, ligesom indsendelse af vareprøver med pris, kan påvirke sælgerne til øget indsats. Det vil typisk være således at en leverandør efterhånden finder sit eget "marked" gennem sælgere som afsætter netop hans varer.

Figur 3: GASA AARHUS ordrecyklus. Hvis en lignende ordre skal gennem 2-3 mellemled, vil den kunne tage optil 14 dage at gennemføre. En af fordelene ved den korte ordrecyklus er at kunderne sikres en friskere vare, hvorved også faren for reklamationer mindskes.

Ordrecyclus

Tirsdag	
07.00-10.00:	Telefonisk kontakt Salg
10.00-11.00:	Ordreindbestilling Logistikplanlægning
12.00-16.00:	Indlevering Pakning
17.00:	Læsning/afgang
17.00-20.00:	Fakturering Certifikater ect.
Kl. 21.00:	Levering Hamburg
Onsdag	
Kl. 04.00:	Levering Frankfurt Berlin
Kl. 08.00:	Levering øvrige Tyskland



Figur 4: GASA AARHUS grancontainer. I princippet er der tale om to almindelige CC-containere der er sat sammen og beklædt med trådnet. (NB Den viset container er ikke læsset helt fuld).