

Temarapport om Svind 2007

Rapport udarbejdet af Floradania Marketing A/S

Temarapport om Svind

Indhold:

1. Konklusion på den kvalitative analyse vedr. svind.....	side 4
2. Indledning	side 6
2.1. Formål.....	side 6
2.2. Problemformulering	side 6
2.3. Afgrænsning	side 6
2.4. Metode.....	side 6
2.5. Kritik af metode.....	side 7
3. Tyske besvarelser.....	side 9
3.1. Problemet svind	side 9
3.2. Årsager til svind	side 9
3.3. Perioder med svind.....	side 9
3.4. Større svind ved udvalgte kulturer.....	side 10
3.5. Forskelle på svind ved køb af egenproduktion, danske og importerede planter	side 10
3.6. Tiltag der har formindsket svind ved salg af planter.....	side 11
4. Sverige	side 12
4.1. Problemet svind	side 12
4.2. Årsager til svind	side 12
4.3. Perioder med svind.....	side 12
4.4. Større svind ved udvalgte kulturer.....	side 12
4.5. Forskelle på svind ved køb af egenproduktion, danske og importerede planter	side 13
4.6. Tiltag der har formindsket svind ved salg af planter.....	side 13
5. England	side 14
5.1. Problemet svind	side 14
5.2. Årsager til svind	side 14
5.3. Perioder med svind.....	side 14
5.4. Større svind ved udvalgte kulturer.....	side 15
5.5. Forskelle på svind ved køb af egenproduktion, danske og importerede planter	side 15
5.6. Tiltag der har formindsket svind ved salg af planter.....	side 16

6. Danmark.....	side 17
6.1. Problemet svind	side 17
6.2. Årsager til svind	side 17
6.3. Perioder med svind.....	side 18
6.4. Større svind ved udvalgte kulturer.....	side 18
6.5 Forskelle på danske og de importerede planter vedr. svind.....	side 19
6.6 Tiltag der har formindsket svind ved salg af planter.....	side 19
7. Svind i procenttal.....	side 21
Bilag 1	side 22
Bilag 2.....	side 23
Bilag 3.....	side 24

1. Konklusion på den kvalitative analyse vedr. svind

Problemet svind opleves meget forskelligt af respondenterne fra Tyskland, Sverige, England og Danmark. Der er en del respondenter, der ser svind som et meget lille problem og umuligt at reducere helt. En engelsk grossist mener, at hvis der er for lille et svind, så er det fordi, at det indkøbte sortiment ikke er bredt nok. Andre opfatter det som et større problem, for jo mere der smides ud, jo mindre er indtjeningen.

Årsager til svind

Der er listet mange årsager til svind fra respondenterne, de årsager, som nævnes ofte, er fejl disponering ved indkøb, manglende pasning fra personalets side, manglende salg pga. vejrskifte eller ændring i forbrugernes smag. Det at man i perioder skal have mange planter salgsmæssigt tilgængelige, nævnes også som en årsag blandt mange til problemet med svind. Tyveri er minimalt.

Perioder med mest svind

Det er meget forskelligt hvilke perioder respondenterne oplever mest svind. Stilleperioder nævnes fx måneden januar eller hele efteråret. Udplantningssæsonen nævnes pga. travlhed, og fordi der sælges flere blomstrende planter end generelt, hvilket kræver større pasningsindsats, samt nævner flere problemet med, at planterne ofte ikke hærdet nok. Sommeren nævnes også, der pga. varmen giver vandingsproblemer, samt er det en mere stille periode, hvor mange holder ferie. Julen nævnes også, da der sælges flere "følsomme" kulturer, samt er der nogle kulturer, som helst skal være solgt inden den 25. december for netop at undgå svind.

Kulturer med mest svind

Der opleves større svind ved nogle udvalgte kulturer. Følgende nævnes af de forskellige respondenter: roser, julestjerner, Campanula, Cyclamen, Begonier, Chrysanthemum, Gerbera, Bacopa, Primula, Pelargonier, Scutellaria, Sinningia, Saintpaulia, Orkidéer, Jasmin, Eustoma, Exacum, Allamanda, Margueritter, Azalier, Muehlenbeckia og Cinneraria. Andre nævner blomstrende eller udplantningsplanter generelt. Nogle kulturer bliver fra starten helt valgt fra hos flere grossister, der leverer til supermarkeder. Det sker, hvis man mener, at planterne ikke kan klare vandings- og lysforholdene i butikkerne og derved får et større svind end acceptabelt. Fx reagerer en engelsk grossist, hvis en plante har over 10 % svind i de supermarkeder, som de leverer til. En anden engelsk grossist mener, at det mere er specifikke kulturer, som er årsag til svind, end en sæson eller årstid.

Forskelle på egenproduktion og importerede planter

En del respondenter oplever ikke forskelle på egenproduktion og importerede planter fra Danmark eller andre lande. Flere gør opmærksom på, at udbudet er blomstrende planter fra Danmark, hvor der opleves større svind, end ved levering af grønne planter fra fx Belgien.

En anden faktor, der spiller ind, er at egenproduktion og planter fra Holland kan leveres hver dag i mindre ordre til et udvalg af de udenlandske respondenter, dette er med til at svindet bliver mindre end på de danske planter, hvor levering hver dag ikke er muligt for respondenterne.

Enkelte tyske og engelske respondenter nævner også den længere transport fra Danmark, som kan påvirke planterne og derved skabe større svind. En enkelt respondent oplever, at især danske planter, der sælges uden for sæson, lider af at komme til at stå i dagslys i stedet for væksthuslys. Flere nævner, at Danmark leverer en enestående kvalitet i blomstrende planter, som man ganske vist får lov at betale for. En enkelt respondent mener, at forskellen er blevet mindre på de danske og hollandske varer. En svensk grossist tager den dårligere kvalitet på hollandske planter med i kalkulationen, hvilket kan gøres med den meget billigere hollandske købspris, så med den rette salgspris er det forventede svind dermed dækket ind.

Tiltag som kan formindske svind

Der er mange tiltag, som respondenterne nævner, der har mindsket svind ved handel af planter. Her nævnes overordnet nogle tiltag, der går igen for respondenterne på de forskellige kundetyper og markeder: købe planter oftere i mindre mængder i den rette udvikling, så planter ikke står på lager, købe når planter har sæson og dermed er bedst, uddanne personale også i indkøbsfunktionen, teste og fravælge følsomme planter især til salg i supermarkeder, prisnedsætte planter tidligere i salgsforløbet, reducere salgsareal i stilleperioder, optimere lagerstyring samt forbedre lagerforholdene for planter, hvilket især nævnes af grossister, indførelse af bestillings- og leveringssystem, der minimerer opbevaring af planterne undervejs, fx har en tysk respondent ikke købt planter inde i hallen hos den danske planteeksportør. En tysk respondent oplyser, at de arbejder med nye tiltag, der kan sørge for vanding af planterne under transporten og i butikkerne.

Procenttal for svind

Det har været svært at indhente procenttal for, hvor stort et problem svind er ved salg af planter. Svind ses ofte negativt i forhold til profilering af en virksomhed. Der er derfor kontaktet flere detailkæder, som ikke ønsker at deltage i analysen. Flere har også oplyst, at de ikke registrerer svindproblemet centralt og derfor ikke kunne bidrage til rapporten. Størstedelen af de respondenter, der har deltaget ønsker heller ikke, at deres formodede eller elektronisk opgjorte svind-procentandel offentliggøres. Der angives derfor ikke hvilke virksomheder, der har deltaget i analysen. Procenttallene kan derfor kun ses som vejledende, da mange af de angivne procenttal er et kvalificeret skøn fra den person i virksomheden, der bedst kan angive procenttallet for svind ved salg af planter samt pga. antallet af respondenter ikke er repræsentativt. Nogle respondenter har angivet svindprocenten ud af samlede indkøb af planter og andre svindprocenten ud af det forventede salg af planter. Da disse procenttal ikke kan sammenlignes, er der fundet et gennemsnit på hver af de to besvarelestyper, og begge er anført nedenfor. I gennemsnitsberegningen er det procenttal anvendt, hvor respondenterne angiver svindet som værst - eksempelvis i højsæson. Dette har især påvirket procenttallet ved havecentrenes samlede indkøb. Da der landene imellem ikke er den store forskel på de indhentede procenttal, opgøres gennemsnittet på procenttallene for svind på kundetyper i stedet for pr. land.

Gennemsnittet for svind ved salg af planter er for de forskellige detailkædekunder og grossister følgende:

Grossister:	4 % af det samlede indkøb.
Havecenterkæder:	5 % af det forventede salg. 4 % af det samlede indkøb.
Byggemarkedskæder:	10 % af det forventede salg.
Supermarkedskæder:	13 % af det forventede salg. 6 % af det samlede indkøb.

Ud af ovenstående ses, at supermarkedskæder angiver det største svind på gennemsnitlig 13 % ud af det forventede salg af planter eller gennemsnitlig 6 % svind ud af det samlede indkøb af planter. Byggemarkedskæder angiver et svind på gennemsnitlig 10 % ud af det forventede salg af planter. Havecenterkæder angiver et svind på gennemsnitlig 5 % af det forventede salg eller gennemsnitlig 4 % af det samlede indkøb af planter. Grossister har som havecentre angivet et svind på gennemsnitlig 4 % af det samlede indkøb af planter.

2. Indledning

Der er i branchen mange gisninger om, hvor stort et problem svind er ved handelen af planter.

Derfor er der i den danske potteplantebranche et ønske om at undersøge, hvor stort problemet med svind er ved salg af planter hos detailhandlen, herunder havecentre og byggemarkeder.

Ligeledes er der et ønske om at finde ud af, hvad svindet skyldes, og om tiltag fra de danske producenter kan være med til at nedbringe svindet. Eller hvorvidt der allerede er gennemført tiltag hos detailhandelen, der har nedbragt svindet med succes.

2.1. Formål

Rapportens formål er at undersøge og finde frem til, hvor stort problemet er med svind for detailhandelen samt grossister ved salg af planter. Svindet angives i procentandele ud af det samlede salg eller indkøb.

Ligeledes undersøges hvilke årsager, der er til svind ved salg af planter, samt efterspørges eventuelle tiltag hos detailkæder og grossister, der med succes har nedbragt svindet ved salg af planter.

2.2. Problemformulering

Hvor stort et problem udgør svind ved salg af potteplanter for detailhandelen og grossister?

2.3. Afgrænsning

Det kunne være interessant at undersøge problemet med svind ved salg af planter hos detailkunder og grossister fra alle eksportmarkederne for den danske potteplantebranche. Da dette tid - og ressourcemæssigt ikke er muligt, afgrænses det til eksportmarkederne Tyskland, Sverige, England samt hjemmemarkedet.

2.4. Metode

Informationerne til rapporten er indhentet ved gennemførelse af en kvalitativ analyse. Analysen er gennemført ved personlige interviews af detailkunder samt grossister fra Tyskland, Sverige, England og Danmark. For at få dækket markederne bredt, er udgangspunktet, at følgende fire kundetyper supermarkedskæder, havecenterkæder, byggemarkedskæder og grossister skal være repræsenteret.

Der er taget kontakt til de største kunder på de fire markeder ud fra Floradaniens database samt vha. kontakter fra salgsselskaber. Efter tilladelse pr. tlf. er der mailet et brev samt en spørgeramme, hvor kunderne så efterfølgende er blevet ringet op på ønsket tidspunkt, eller de har valgt at besvare spørgerammen med åbne spørgsmål elektronisk.

Rapporten indeholder derfor kun udsagn fra kunders besvarelser ud fra spørgerammen.

Den danske spørgeramme ses her, da den også danner opbygning for indholdet i denne rapport:

1. Hvor stort et problem er svind i jeres virksomhed ved plantesalg?
2. Hvis I registrerer svind, hvor stor en procentandel udgør svind af jeres samlede indkøb/eller forventet salg?
3. Hvis I ikke registrerer jeres svind, hvor stor en andel formoder I, at det udgør af det samlede indkøb/eller forventet salg?
4. Ved I, hvad årsagen til det svind er, som i oplever i jeres virksomhed?
5. Er der perioder/årstider, hvor der er større svind end andre?
6. Er der kulturer, hvor der er større svind end generelt?
7. Er der forskel på danske planter i forhold til egenproduktion eller import fra andre lande?
8. Har I startet tiltag ved salg af planter, som har formindsket svindet for jeres virksomhed?

Udsendt brev samt spørgeramme ses i de forskellige sprogversioner under bilag 1, 2 og 3.

2.5. Kritik af metode:

Svind er et emne, der har været meget anderledes at analysere ved detailkunder og grossisters hjælp end tidligere problemstillinger.

Det var som udgangspunkt målet, at interviewe detailkunder fordelt på supermarkeder, havecentre og byggemarkeder samt også grossister på de udvalgte markeder. Der er bare det problem, at svind ses negativt i forhold til profilering af en virksomhed. Vi har derfor kontaktet flere detailkæder, som ikke ønsker at deltage i analysen. Flere har også oplyst, at de ikke registrerer svindproblemet centralt og derfor ikke kunne bidrage til rapporten. Størstedelen af de respondenter, der har været, ønsker heller ikke, at deres formodede eller elektronisk opgjorte svind-procentandel offentliggøres. Vi angiver derfor ikke, hvilke virksomheder der har deltaget i analysen. På det svenske og engelske marked har det kun været muligt at interviewe grossister og havecentre. Men flere grossister leverer til supermarkeder og byggemarkeder, og bidrager derved også med information om svind til disse kundetyper.

Procenttallene, som angives i rapporten, kan kun ses som vejledende, da svind på pottedplanter langt fra registreres centralt i alle supermarkeds-kæder, havecenterkæder og byggemarkeds-kæder. Derfor er mange af de procenttal et kvalificeret skøn fra den person i virksomheden, der bedst kan angive procenttallet for svind ved salg af planter. Ved en kvalitativ analyse som denne, kan tallene også kun være vejledende, da antallet af interview ikke er repræsentativt.

Svind på planter registreres meget forskelligt, flere respondenter oplyser, at tallene hænger sammen med salg af snitvarer, added value, frugt & grønt eller registreres under diverse. Dette har flere respondenter også oplyst som årsagen til, at det ikke er muligt, at hente tallene ud af virksomhedernes database.

En anden faktor, en respondent gjorde opmærksom på med hensyn til svind, er, at afdelingschefens succes bliver målt i et så lavt svindtal som muligt for de forskellige varegrupper, som personen er ansvarlig for, herunder også planter, dette giver igen en usikkerhed omkring de oplyste procenttal.

Ved opgørelse af svind er der forskel på, om virksomheder opgør svindet som en procentandel af indkøbet, eller som en procentdel af det forventede salg. Dvs. svindet udgør den manglende andel af det samlede forventede salg. Fx ved forventet salg af planter på kr. 10.000,-, hvor det reelle salg kun er på kr. 9.000,-, så vil svindet udgøre 10 % af det forventede salg. Det at svindet opgøres på to måder, gør det svært at finde et gennemsnit af respondenternes besvarelser. Hvilket også er årsagen til, at der oplyses 2 procenttal ved samme kundegruppe. Der har dog overordnet været en fordeling, hvor flest grossister opgør svindet af samlet indkøb, og de fleste detailkunder har angivet svindet som en procentandel af det forventede salg.

3. Tyske besvarelser

3.1. Problemet svind.

Flere ser svind som et mindre eller middelstort problem, men det er et problem, man er opmærksom på, for jo mere der smides ud, jo mindre tjener man. Kvalitetsforringelse hænger sammen med svind, mener en grossist, da forkert indkøb resulterer i lang opbevarelses tid af planter og dermed forringelse af kvaliteten.

3.2. Årsager til svind

Følgende er udsagn om årsager til svind fra respondenter på det tyske marked:

- Forkert disponering/indkøb herunder indkøb af for mange planter, hvis salget går i stå.
- En grossist mener, at svindet påvirkes af, at bestillings- og pakningstiden ikke er kunde- og markedsorienteret hos gartnere og leverandører.
- Efterspørgslen efter en given plante falder efter en periode. F.eks. kan en plante sælge godt i 3 uger, og i 4. uge er den uinteressant for kunderne.
- Forkert opbevaring af planterne.
- Planterne står for længe uden at blive solgt og visner, fordi de har overskredet ”sidste salgsdag”.
- Planter bliver forkert placeret med dårlige lysforhold og manglende vanding.
- Personalet i supermarkeder er ikke uddannet til at passe planter.
- Transportskader. Disse kan opstå ved levering men også, når varer fordeles mellem filialer, når der er frost.
- Forkerte farver salgsmæssigt set i mixkasser.
- Ikke opmærksom på forandret markedssituation og en der af ændret efterspørgsel.
- Dårlig salgspræsentation over for kunderne.
- Der købes for stort ind. Blomstrende planter afblomstrer og kan ikke sælges.
- Hvis der købes ikke sæsonaktuelle planter ind f.eks. roser, der ikke er holdbare.
- Tyveri, der dog er minimalt, oplyser flere.

3.3. Perioder med svind

Følgende er udsagn fra tyske respondenter om hvilke perioder, der opleves størst svind:

- Frost giver problemer om vinteren, samt giver stærk sol og varme problemer om sommeren.
- En havecenterkæde oplever, at svindet stiger fra 7 til 10 % om sommeren.
- Månederne juni, juli og august nævnes af en anden havecenterkæde pga. den høje temperatur og ferietiden.
- En grossist er enig og oplyser følgende perioderne fra oktober til december samt fra juli til august.
- En grossist oplyser, at langsommelig omsætningshastighed øger svindet overproportionalt.
- En supermarkeds-kæde oplyser perioden fra maj til juni.
- Et havecenter oplyser, at for stueplanter er det fra november til marts.

3.4. Større svind ved udvalgte kulturer

Følgende er udsagn fra tyske respondenter, om der er kulturer, hvor der er større svind end generelt:

- Der er størst svind på udplantningsplanter.
- Om vinteren er julestjernen den kultur, hvor der opleves mest svind.
- På ”grønne” planter er der mindre svind end ved blomstrende.
- En havecenterkæde nævner roser, Saint pauli og Orkidèer.
- En anden havecenterkæde nævner roser og Campanula.
- Et tredje havecenter påpeger, at der er mere svind ved særligt pasningskrævende kulturer (f.eks. lysforhold) eksempelvis Jasmin, Eustoma og Primula obconica.
- En supermarkedskæde oplyser, at det er planter som Primula og Pelargonium.
- En anden supermarkedskæde nævner kulturerne Exacum, Allamanda og marguritter.
- En grossist mener, at kulturer som roser, Sinningia og Gerbera giver problemer.
- En anden grossist oplyser, at planter som kvalitetsmæssigt hurtigt går i forfald, har en højere svindrate. Så de skal bestilles i rette mængde.

3.5. Forskelle på svind ved køb af egenproduktion, danske og importerede planter fra andre lande

Følgende er udsagn fra tyske respondenter om, hvorvidt der er forskel på danske planter, egenproduktion og importplanter vedr. svind:

- En havecenterkæde oplever ikke, at der ang. svind er forskel på egenproduktion og importerede planter.
- En anden havecenterkæde er enig, men gør også opmærksom på, at danske planter heller ikke udmærker sig.
- En respondent oplyser, at der er planter, som er typiske for Danmark, Holland og Tyskland – hver med sin kvalitets karakteristika. Fra Danmark købes f.eks. roser og Campanula.
- Et havecenter oplever ikke den store forskel, nævner dog at danske miniplanter holder længere. Men danske planter har den ulempe, at de er for langt fremme - i forhold til leveringer andre steder fra.
- En grossist oplyser, at det afhænger af hvilke kulturer, der er tale om. Fordelingen er indkøbsmæssigt ved dem sådan, at udplantningsplanter købes tit i Tyskland, nogle planter købes så i Holland og andre i Danmark. Han bemærker, at kvaliteten på de danske planter, som han køber, er fin, men Holland har et bredere sortiment.
- En anden grossist mener, at danske planter er dyrere, de blomstrende er også bedre end de hollandske, men forskellen er langt mindre end tidligere. Grossisten oplever, danske planter sendes til Holland, når prisen er højere dér. Sortimentet fra Danmark bliver mindre, og der opfordres i stedet til at sælge eksportvarerne billigere direkte til kunden i Tyskland.
- En tredje grossist nævner, at lange transportveje fremmer svindraten. Men en høj startkvalitet betyder mere end f.eks. 5 timers transport. I sydtyskland er leveringstiden fra Danmark den længste, men planterne har et højt kvalitetsniveau.
- En supermarkedskæde oplyser, at der købes få planter i Danmark, at der ikke registreres en forskel.

- En anden supermarkeds kæde oplyser, at transporteres planterne under de rette forhold, så er der ingen problemer.

3.6. Tiltag der har formindsket svind ved salg af planter

Følgende er udsagn fra tyske respondenter, om tiltag ved salg af planter, som har formindsket svindet for virksomheden:

- Styrket indkøbsfunktionen, så fejl disponeringer reduceres.
- Perioder med udsalg.
- Uddannelse af personale.
- Undlade at bestille kulturer, der ikke sælges godt.
- Forbedring af transportforholdene for planter.
- Indførelse af et bestillings- og leveringsforløb, som minimerer opbevaringen undervejs (Ingen mellemvejs-opbevaring hos en eksportør).
- Køb den bedste kvalitet på det mest optimale udviklingstrin.
- Optimering af indkøbsfunktionen ved mulighed for oftere levering. På sigt køber kunden mere, fordi det er nemmere at disponere.
- Forsøge at bestille mindre partier med mindre mellemrum.
- Der er ved at blive indført noget nyt, hvor planterne kan blive vandet, mens de transporteres, samt sælges i supermarkederne.
- Forsøge at købe den rigtige mængde planter på det rigtige tidspunkt.
- Mere målrettet indkøb i mindre mængder.
- Følgende to forholdsregler fungerer godt ved en respondent. Planter skal pakkes ud af CC inden 2 dage, samt efter 8 dage sættes prisen på planter ned.

4. Sverige

4.1. Problemet svind

Svind opfattes ikke som et stort problem af de svenske respondenter.

4.2. Årsager til svind

Følgende er udsagn fra svenske respondenter, om årsager til svind:

- Man kan ramme forkert ved indkøb af kultur eller farve, nævner en grossist.
- Det er ikke muligt at nedskrive planter, hvis man som grossist kun handler med faghandelen.
- Vejret kan være medvirkende til, at salget går i stå, hvilket kan indebære, at indkøbte varer ikke kan sælges videre.
- Fejlindkøb oplyser et havecenter og grossist. De registreres af grossisten, så de undgås fremover.

4.3. Perioder med svind

Følgende er udsagn fra svenske respondenter, om hvilke perioder der er størst svind:

- I forårssæsonen er der mest svind.
- Om sommeren, når det er varmt.
- I foråret, hvor planter modtages, hvor de er pakket tæt for fragtens skyld, hvor de burde pakkes om, men man når det ikke, oplyser en grossist.
- Foråret hvor der kræves vanding oftere, samt ved planter med kortere produktionstid, da de har dårligere rødder. Det skader også, at planter står inde i stedet for ude, når de skal anvendes til udplantning.

4.4. Større svind ved udvalgte kulturer

Følgende er udsagn fra svenske respondenter, om der er udvalgte kulturer, hvor der er større svind end generelt:

- Det er især blomstrende planter som f.eks. roser, azalea, julestjerner og Campanula, oplyser en grossist. Der sker det hvert år, at der leveres julestjerner, som har fået for meget vand og efter transport er usælgelige. Det sker også med Campanula, der leveres for våde, og det er koldt, samt planterne står i plast, hvilket resulterer i, at fugten ødelægger blomsterne i planterne. Svøb om kasser eller om hele lag, er at foretrække for planternes skyld. Planterne er nemmere at vande, samt er det optimalt, når der videresælges til faghandelen, mener en grossist.
- Ved grønne planter er svind resultat af fejkøb, nævner en grossist.
- Udendørsplanter har et større svind end øvrige planter, mener et havecenter.
- Undgår kulturer, som ikke kan klare det dårlige lys samt vandingsforholdene i supermarkederne, fx Muehlenbeckia.

4.5. Forskelle på svind ved køb af egenproduktion, danske og importerede planter fra andre lande

Følgende er udsagn fra svenske respondenter, om hvorvidt der er forskel på danske planter, egenproduktion og importplanter vedr. svind:

- Fra Holland købes holdbare kulturer også blomstrende og egenproduktionen kan bestilles fra dag til dag, så det er planter fra Danmark, som har størst svind.
- Et havecenter mener ikke, at der er nogen forskel.
- Der er større svind/dårligere kvalitet på hollandske planter, men det er med i kalkulationen, altså i den meget billigere købspris og fastsatte salgspris – så svindet er dækket ind.

4.6. Tiltag der har formindsket svind ved salg af planter

Følgende er udsagn fra svenske respondenter, om tiltag ved salg af planter, som har formindsket svindet for virksomheden:

- Indrette lokaler, så det passer til planternes ønskede temperaturer fx til kulturer som azalea og Campanula, det har en grossist arbejdet med.
- Købe mindre partier oftere.
- Registrere fejlindkøb så de ikke gentager sig.
- Prisnedsætter planter tidligere.
- Tjekker planter bedre og sender straks planter retur i forkert udvikling. For planter skal være i den rette udvikling til supermarkeder, for salget skal gå stærkt, når der ingen pasning og gode forhold er for planterne.
- Forbedret forholdene for planterne med kølerum og overdækket udendørsareal til om sommeren.

5. England

5.1. Problemet svind

De engelske respondenter er havecentre samt grossister. Problemet svind er for flere havecentre omtalt som relativt lille og umuligt at reducere helt. Enkelte respondenter ser svindet i deres virksomhed som uhensigtsmæssigt stort og derfor et aktuelt problem. En grossist opfatter svind som en vigtig faktor i handelen med planter, da den påvirker profitten. En anden grossist ser anderledes på svind og mener, at har man et lille svind, så har man ikke haft et tilstrækkeligt bredt udbud.

5.2. Årsager til svind

Følgende er udsagn fra engelske respondenter, om årsager til svind:

- Et havecenter mener, at den andel af planter, som ikke bliver solgt, kan fordeles ligeligt på to årsager. Den første er manglende pasning fra personalets side. Den anden årsag er fejlindkøb og deraf overskydende planter.
- Årsagen er primært svigtende salg, som oftest kommer til udtryk ved blomstrende planter, oplever et andet havecenter. Planter kan også være beskadiget under transport, uden det er synligt ved modtagelsen, manglende pasning har kun en lille andel.
- Indkøb af kulturer med kort salgstid (short shelflife) samt manglende vanding eller pasning fra personalets side.
- Varmen og dermed udtørring af planterne skaber svind. I et havecenter placeres planter med forskellige behov i stuetemperatur, hvilket giver problemer for nogle kulturer.
- Fejl disponering eller manglende salg pga. vejrskifte.
- En grossist mener, at årsager til svind skyldes manglende pasning fra personalets side herunder vanding af planterne, hvilket kan skyldes manglende tid og manglende uddannelse. Det, at salget udebliver, er også en væsentlig årsag. Skader under transport eller efterfølgende kan kun tilskrives en marginal andel af svindet.
- Det er vandingskrævende planter, som udgør det største problem, oplever en grossist.
- En grossist mener, at når man skal have mange planter tilgængelige, giver det et tab på de andele af partier, som ikke bliver solgt, og derved svind.

5.3. Perioder med svind

Følgende er udsagn fra engelske respondenter, om hvilke perioder der er størst svind:

- Sommeren er værst samt januar måned, oplyser et havecenter.
- Julemåneden hvor der er travlt og større mulighed for fejl disponering, samt er den rigtige temperatur væsentlig for mange af stueplanterne, hvilket også giver problemer.
- Morsdag giver også større svind end ellers pga. flere blomstrende planter i sortimentet.
- Sommeren med varmen og større vandingskrav. Om vinteren er problemet med svind, når omsætningen falder, fordi der ikke kommer så mange kunder i butikken.
- Svindet er størst ved juletid, specielt julestjerner giver problemer.
- Sommeren giver problemer pga. varmen og ferietid. Stilleperioder i november og januar giver også større svind, fortæller havecenter.

- En grossist oplyser julen, hvor der sæsonmæssigt er størst svind, pga. planterne er så sæsonbetonet især julestjernerne. Men den skal være i sortimentet, selv om man ved, at man brænder inde med en vis mængde.
- Det er mere specifikke kulturer, der har svind, end det skyldes en bestemt årstid. Selvom man som spiller i den hortikulturelle industri er meget sæsonafhængig, så er det ikke den største årsag til svind.

5.4. Større svind ved udvalgte kulturer

Følgende er udsagn fra engelske respondenter, om der er udvalgte kulturer, hvor der er større svind end generelt:

- Der opleves en stor variation i kulturerne. Nogle kulturer holder sig bedre end andre, og nogle er mere pasningskrævende. Det vægtes med dækningsbidrag på kulturerne, men sortimentet skal også være dækkende.
- Ved julestjerner er der større svind, men Saintpaulia og Chrysanthemum giver også problemer.
- Størst svind ved blomstrende planter, ikke noget der er mere markant end andet, måske lige roser, men der forventes heller ikke lang salgstid(shelflife).
- Campanula især mini oplever vi ofte, at vi må smide ud pga. manglende salg eller holdbarhed. Ellers er der ingen forskel på de blomstrende planter.
- Julestjerner er det største problem, mener en grossist, ellers er der ikke nogen kulturer, der skiller sig mere ud end andre.
- I august 2007 var leveringerne af Phalaenopsis fra Danmark mærket af transporten og havde ikke ret lang holdbarhedstid. Dette var heldigvis kun et periodisk problem.
- Ved blomstrende planter generelt er der større svind og især et-årige sommerplanter, hvor sortimentet er stort samt de indkøbte partier af planter. Dahlia er fx et stort problem, men skal være i sortimentet.
- De mest vandingskrævende er årsag til svind.
- Hvis en kultur har over 10 % svind ved vores supermarkedskunder, reagerer vi på det, oplyser en grossist.

5.5. Forskelle på svind ved køb af egenproduktion, danske og importerede planter fra andre lande

Følgende er udsagn fra engelske respondenter, om hvorvidt der er forskel på danske planter, egenproduktion og importplanter vedr. svind:

- Der er størst problemer med importerede planter, da der købes større partier, med større risiko for at ikke alle planter bliver solgt. Set i forhold til egenproduktion, der leveres i mindre partier.
- Danmark skiller sig ikke ud fra de øvrige eksportørlande.
- Danske planter udmærker sig ved en enestående kvalitet, som man ganske vist får lov til at betale for. Holdbarheden er også længere end på tilsvarende kulturer købt på auktionen.

- Danske planter lider af at komme til at stå i dagslys i stedet for væksthushuslys, specielt hvor kulturen er sælges uden for sæson. Dette er mere markant for danske planter end for hollandske og engelske.
- Der er ingen forskel. Danske planter skiller sig ikke ud fra de øvrige hverken positivt eller negativt.
- En grossist oplever ikke der er forskel på danske planter og andre importerede planter. Der er selvfølgelig et større svind på blomstrende planter fra Danmark i forhold til grønne planter fra Belgien, i det grønne planter traditionelt har længere holdbarhed. Men Danmark står for at levere gode og holdbare planter.
- Der er ikke den store forskel, mener en grossist, det eneste problem kan være transporten. Der har været problemer med roser, som havde forladt gartnerierne i Danmark i god stand, men der var pletter på bladene, da de ankom til England. Så måske skyldes det betingelserne under transporten, men der er stadig ikke fundet en acceptabel løsning eller forklaring på problemet.

5.6. Tiltag der har formindsket svind ved salg af planter

Følgende er udsagn fra engelske respondenter, om tiltag ved salg af planter, som har formindsket svindet for virksomheden:

- Den væsentligste årsag har været uddannelse af personale.
- Nedsættelse af plantens pris "discounting", før planten viser synlige tegn på, at det er nødvendigt.
- Reducerer arealet til pottedplanter i stilleperioder, og opprioritere dem igen, når efterspørgslen øges.
- Udvikling af uddannelsesmateriale.
- Køre en test af forskellige planter i testudstilling. Udvælge sorter og varianter, der repræsenterer den længste holdbarhed.
- Optimering af lagerstyring.
- Arbejder løbende med problemet og er i dialog med producenter og eksportører om, hvordan holdbarheden kan forbedres og svindet kan blive nedbragt.

6. Danmark

6.1. Problemet svind

Svind registreres ikke centralt ret mange steder blandt respondenterne. Der ses meget forskelligt på svind, det opfattes lige fra et lille, mellemstort, til et stort problem for de adspurgte. En supermarkeds kæde oplever, planter har et større svind end fx frugt. Havecentre oplyser, at de har et mindre svind, da de har planterne stående til salg under optimale forhold f.eks. drivhuse med undervanding.

6.2. Årsager til svind

Følgende er udsagn fra danske respondenter, om årsager til svind:

- Planterne er i orden ved modtagelse, men svindet skyldes ofte manglende pasning. Planterne sælger bedst, når de er pilet og vandet, oplyser et supermarked.
- En grossist arbejder med at udelukke svind ved lagerstyring og kvalitetskontrol ved modtagelse. Er der usikkerhed, kontrolleres planterne af sælgeren, som har købt planterne.
- Planter bliver solgt i en anden varegruppe eller under diverse i supermarkedet pga. manglende EAN nr. på planterne.
- Fejldisponering ved indkøb.
- Forkert levering til butikker fra leverandør.
- Ved levering er planterne overvandet eller blomsterne er dårlige, opdages det ikke med det samme diskuteres hvem, der har ansvaret med leverandør.
- Manglende pasning.
- Tyveri er begrænset, mange af respondenterne nævner det slet ikke.
- Årstider.
- Sygdom i planter, der udvikler sig på salgsstedet.
- Planter retur fra kunder.
- Manglende produktviden ved indkøb, som medfører, at der i nogle tilfælde bliver bestilt forkerte planter eller for mange planter.
- For dårlig information/rådgivning ved køb af planter.
- Mangel på kvalificeret arbejdskraft i butikkerne.
- Leveringskæden er for lang, mener et havecenter, hvilket giver for lange pakke- og transporttider. Der er eksempler på, at der pakkes i gartneriet til weekenden om torsdagen. Grossister har eksempelvis også planter for længe på lager, hvilket kan ses ved roserne vokser den forkerte vej.
- Planter afhæres ikke ordentligt inden videresalg fra producenterne som tidligere, hvilket især gælder indenfor de temperaturmæssige forhold, hvilket giver dårlige oplevelser og større svind.
- Når omsætningshastigheden falder på planter, det kan skyldes alt lige fra vejret til forbrugernes smag, oplyser et havecenter.
- Når forkert kvalitet på planter bliver leveret i forhold til den bestilte.

6.3. Perioder med svind

Følgende er udsagn fra danske respondenter, om hvilke perioder der er størst svind:

- I udplantningssæsonen hvor der er meget mere indkøbt, oplever et supermarked, at svindet fordobles.
- Sommersalget efter udplantningssæsonen, hvor salget falder, er svindet større end resten af året, oplyser en supermarkeds kæde.
- Vinter, hvor sortimentet skiftes ud efter jul og nytår, oplyser en supermarkeds kæde.
- Maj/juni, hvor der er flere sarte planter.
- Udplantningssæsonen oplyser et havecenter, går der flest planter til, fordi planterne ikke er hærdet nok til at klare temperatursforskelle.
- Planter påvirkes af lager og lysforhold, så disse skal være optimale, oplyser grossist.
- September, hvor der er stille og ikke stor indkøbsefterspørgsel, dette påvirker indkøb og lager, nævner grossist.
- En anden grossist oplyser start og slutning af udplantningssæson, i det hele taget sæsonvarer ikke mindst d. 25. december.
- Vinter hvor frost giver kuldeskade i butikkerne.
- Typisk i sensommer og over efteråret, nævner et havecenter.
- Efteråret er der, hvor der er størst svind, oplyser et havecenter.
- Om foråret med salg af flere planter samt om sommeren, når det er varmt, oplyser byggemarked.
- Om foråret, hvor lagervarer sendes retur i alle led fra kunder, nævner havecenter.
- At satse ved indkøb kan give indtjening, men også svind. F.eks. ved indkøb af 100 CC forårsplanter og vejret pludselig slår om.

6.4. Større svind ved udvalgte kulturer

Følgende er udsagn fra danske respondenter, om der er udvalgte kulturer, hvor der er større svind end generelt:

- Supermarked oplever hvert år problemer med Cyclamen, Begonier, Chrysanthemum og roser.
- Følsomme kulturer f.eks. Bacopa, Primula og Scutellaria.
- De kulturer, der er følsomme overfor ikke optimale forhold eksempelvis julestjerner, der ikke tåler træk.
- Modtager Cyclamen og Gerbera pakket ind, som skulle de sælges som discountvarer, fugten ødelægger planterne og udvikler svamp. Kun planter, der har brug for beskyttelse, burde pakkes i pose, mener et havecenter.
- Roser samt julestjerner oplyser en supermarkeds kæde.
- Blomstrende pottedplanter især ved udplantningssæsonen eksempelvis Cinneraria, det er vigtigt, at producenter sørger for, at planterne leveres hurtigt videre ud til kunder, så det er friske planter, dette forøger jo også i sidste ende salget.
- Når det er svært at få fat i planter, købes ofte på lager i de forskellige led for at være sikker på at kunne levere kunderne, men det forringer planternes kvalitet og holdbarhed, oplyser et havecenter.
- Ved roser er der størst svind ved f.eks. lysmangel, hvor de taber knopper, samt orkidéer der afblomstrer, oplyser havecenter.

- Med hængeplanter er det vigtigt at levere på bøjle eller i stativ, for de tages altid ud af pose i havecentre, og ofte falder planterne fra hinanden eller knækker.
- Alle impulsvarer er der større svind på, da de sælges med fuld udvikling, altså når at planten har åbne blomster.

6.5. Forskelle på danske og importerede planter vedr. svind

Følgende er udsagn fra danske respondenter, om hvorvidt der er forskel på danske planter og importerede planter vedr. svind:

- Danske planter er mere robuste end udenlandske og holder bedst.
- Et par grossister oplever ingen forskel.
- Et havecenter oplever heller ikke forskel.
- Et andet havecenter mener, at danske planter er af bedre kvalitet, hvilket formindsker svindet.
- Det er svært at afgøre, mener et tredje havecenter, for det er flest større spændende ting, der importeres sydfra, impuls- og udstillingsvarer. De større planter har ofte en langsommere omsætnings hastighed.
- Der er ikke stor forskel, og planter kan økonomisk lige så godt betale sig at købe i Holland under uret, hvor vareudvalget er bredere, når transportpriserne er så lave, som de er nu. Det kræver dog, at man har en person i Holland til at kontrollere planterne, oplyser et havecenter. At danske planter stadig er interessante, skyldes ikke mindst forædlingsindsatsen omkring at kunne levere de rigtige farver og sorter med bedre holdbarhed.
- Logistikken styrer meget, havecentrenes forspring er væk, for der leveres friske planter i god kvalitet direkte ud i supermarkederne. Der skal et større samarbejde i gang med producenter, omkring at have specielle planter kun til havecentre. Mange havecentre vælger i dag også at sælge alt muligt andet end planter til haven og boligen.

6.6. Tiltag der har formindsket svind ved salg af planter

Følgende er udsagn fra danske respondenter, om tiltag ved salg af planter, som har formindsket svindet for virksomheden:

- Forsøger at købe planter, når de har sæson og dermed er stærkest.
- Problemkulturer fjernes ud af sortimentet, hvilket giver mindre svind, samt det at være opmærksomme på kuldefølsomme kulturer.
- Mere fokus på placering af planter og markedsføring.
- Uddannelse af personale.
- Planter skal også købes ind efter ”just in time” hver eneste uge.
- Mindre mængde planter leveres ofte.
- At levere planter direkte fra producent til salgssted.
- Anvende holdbarhedsmiddel som fx gelé, der giver længere holdbarhed til added value produkter.
- S sammensætte planteudbudet efter, om personalet kan passe planterne i de forskellige butikker i kæden. Der bliver f.eks. sammensat et udbud af mere langtidsholdbare planter af sukkulenter og andre grønne planter til nogle butikker

- Da planter er impulsvarer, har bedre placering på planteborde ved indgange af butikker, formindsket svind.
- Et havecenter har med succes valgt at ansætte væksthushavere og planteskolegartnere, og oplyser, at det kan betale sig at have fagfolk ansat.
- Rigtig disponering ud fra en god planlægning.

7. Svind i procenttal.

Analysen er gennemført med 31 respondenter i Tyskland, Sverige, England og Danmark. Da der landene imellem ikke er den store forskel på de indhentede procenttal, opgøres gennemsnittet på procenttallene for svind på kundetyper i stedet for pr. land.

Procenttallene kan kun ses som vejledende, da svind på potteplanter som tidligere nævnt langt fra registreres centralt i alle supermarkeds-kæder, havecenterkæder og byggemarkeds-kæder og grossister. Derfor er mange af de procenttal angivet af respondenter et kvalificeret skøn fra den person i virksomheden, der bedst kan angive procenttallet for svind ved salg af planter.

Svind på planter registreres meget forskelligt. Flere respondenter oplyser, at svindtallene hænger sammen med salg af snitvarer, added value, frugt & grønt eller registreres under diverse. Dette gør det svært og for flere respondenter ikke muligt, at hente tallene for kun potteplanter elektronisk ud af virksomhedernes database.

Ved opgørelse af svind er der forskel på, om virksomheder opgør svindet som en procentandel af indkøbet, eller som en procentdel af det forventede salg.

Der er flere kundetyper, hvor nogle respondenter har besvaret ud af indkøb og andre ud af det forventede salg. Da disse procenttal ikke kan sammenlignes, er der fundet et gennemsnit på hver af de 2 besvarelestyper, og begge er anført nedenfor.

Hvor en respondent har anført 5 – 10 %, er 10 % taget med i gennemsnitsberegningen, så nedenstående procenttal er angivet, hvor respondenterne angiver svindet som værst, eksempelvis i højsæson. Dette har især påvirket procenttallet ved havecentrenes samlede indkøb

Gennemsnittet for svind ved salg af planter er for de forskellige detailkædekunder og grossister er følgende:

Grossister: 4 % af det samlede indkøb.

Havecenterkæder: 5 % af det forventede salg.
4 % af det samlede indkøb.

Byggemarkeds-kæder: 10 % af det forventede salg.

Supermarkeds-kæder: 13 % af det forventede salg.
6 % af det samlede indkøb.

Bilag 1 - temarapport om svind.

Brev samt spørgeramme udsendt til svenske respondenter efter aftale pr. tlf.

Undersökning om svinn i krukväxtbranschen

Det finns ett önskemål inom den danska krukväxtbranschen om att det ska undersökas hur stort svinnnet är hos detaljhandelskedjorna, däribland trädgårdscenter och byggmarknader, i Europa. Man vill bland annat ta reda på vad svinnnet beror på och om åtgärder vidtagna av den danska krukväxtbranschen kan bidra till att minska svinnnet.

Därför är Floradania Marketing A/S i färd med att utarbeta en rapport om svinn och ber dig i samband med detta besvara nedanstående frågor. Därefter hoppas vi att vi får ringa upp dig inom den närmaste framtiden för att gå igenom frågorna.

Om ditt företag inte vill att svinnsiffrorna ska offentliggöras respekterar vi givetvis detta och låter endast siffrorna ingå i rapporten som genomsnittsvärden.

Tack på förhand för din hjälp!

Med vänlig hälsning

Svensk spørgeramme:

1. Hur stort problem utgör svinnnet vid försäljning av växter på ert företag?
2. Om ni registrerar svinnnet, hur stor procentandel utgör svinnnet av det totala inköpet eller den förväntade försäljningen?
3. Om ni inte registrerar svinnnet, hur stor andel uppskattar ni att det utgör av det totala inköpet eller den förväntade försäljningen?
4. Vet ni vad som är skälet till svinnnet på ert företag?
5. Är svinnnet större under vissa perioder/årstider än annars?
6. Är svinnnet större bland vissa kulturer än andra?
7. Är det skillnad på danska växter jämfört med egenproduktion eller import från andra länder?
8. Har ni vidtagit åtgärder för handeln med växter som har minskat svinnnet på ert företag?

Bilag 2 - temarapport om svind.

Brev samt spørgeramme udsendt til tyske respondenter efter aftale pr. tlf.

Untersuchung von Schwund in der Topfblumenbranche

In der dänischen Topfblumenbranche möchte man gerne untersuchen, in welchem Ausmaß in den Einzelhandelsketten Probleme durch Schwund auftreten, darunter auch in Gartencentern und Baumärkten in Europa. So soll unter anderem untersucht werden, wodurch der Schwund ausgelöst wird und mit welchen Maßnahmen die dänische Topfblumenbranche dazu beitragen kann, den Schwund zu verringern.

Floradania Marketing A/S ist daher dabei, einen Bericht über dieses Thema auszuarbeiten, und möchte Sie in diesem Zusammenhang darum bitten, die nachfolgenden Fragen zu beantworten. Wir würden uns dann in der nächsten Zukunft gerne telefonisch bei Ihnen melden, um die Fragen zu besprechen.

Falls Ihr Unternehmen es ablehnt, Zahlen zum Thema Schwund zu veröffentlichen, haben wir hierfür natürlich volles Verständnis, so dass die Zahlen im Bericht nur als Durchschnittswerte angegeben werden.

Schon jetzt vielen Dank für Ihre Mithilfe!

Mit freundlichen Grüßen

Tysk spørgeramme:

1. Wie groß ist das Problem, das in Ihrem Betrieb durch Schwund beim Pflanzenverkauf entsteht?
2. Falls Sie Schwund registrieren, wie groß ist der prozentuale Anteil, der bei Ihrem gesamten Einkauf oder Ihrem erwarteten Verkauf auf Schwund entfällt?
3. Falls Sie Schwund bei sich nicht registrieren, wie groß ist der Anteil, der beim gesamten Einkauf oder erwarteten Verkauf vermutlich auf Schwund entfällt?
4. Wissen Sie, welche Ursache der Schwund hat, den Sie in Ihrem Unternehmen feststellen?
5. Gibt es Zeiträume bzw. Jahreszeiten, in denen Schwund verstärkt auftritt?
6. Gibt es Kulturen, bei denen Schwund verstärkt auftritt?
7. Gibt es einen Unterschied zwischen dänischen Pflanzen im Vergleich zur Eigenproduktion oder dem Import aus anderen Ländern?
8. Haben Sie im Handel mit Pflanzen Maßnahmen eingeführt, die zu einer Verringerung des Schwunds in Ihrem Unternehmen geführt haben?

Bilag 3 - temarapport om svind.

Brev samt spørgeramme udsendt til engelske respondenter efter aftale pr. tlf.

Survey on wastage in the pot plant industry

The Danish pot plant industry wishes to examine how big the wastage problem is for European retail chains, including garden centres and DIY markets. The industry should like to know the reasons, etc. for the wastage levels and whether the Danish pot plant industry can initiate measures to help reduce wastage.

Floradania Marketing A/S is therefore preparing a report on this theme and would like you to help us answer the questions below. Subsequently, we should like to call you soon to discuss the questions.

We of course understand if your company does not wish to publish its wastage figures, which is why they will appear only as average figures.

Thank you for your help!

Best regards

Engelsk spørgeramme:

1. How big a problem is wastage in connection with your sale of plants?
2. If you record your wastage level, how many percent does it represent of your total purchases/expected sales?
3. If you don't record your wastage level, how many percent do you assume it represents of your total purchases/expected sales?
4. Do you know the reason for wastage in your company?
5. Do wastage levels vary in terms of periods/seasons?
6. Do wastage levels vary from culture to culture?
7. Do Danish plants differ from own-produced plants or plants imported from other countries?
8. Have your company taken any successful measures to reduce wastage levels?