

Bestyrelsen forventninger til 2011 v. Danske Prydplanters bestyrelse

Danske Prydplanters temadag d. 10. november 2010

"Betingelserne er ændret for evigt"
Børsen d. 09. november

*"De, der forudsagde, at ingenting vil blive som før
finanskrisen har jo fået ret"*
Børsen d. 09. november

*"Underleverandører truet på eksistensen
Over halvdelen af de danske underleverandører
mærker et øget prispres fra kunderne og næsten hver
femte frygter direkte for sin eksistens som følge af presset"*
Børsen d. 09. november

"Men krisen har også betydet, at der er en langt større åbenhed for at prøve noget nyt, og det giver nogle chancer"

Børsen d. 09. november 2010

Sagt af Tajco Group efter ny stor GM-ordre, som man overtog efter kinesisk leverandør!

2010 har budt på følgende udfordringer i branchen:

Tilbageholdenhed på markeder

- Forsigtighed blandt forbrugerne
- Manglende kreditforsikringer på kunder

Aggressivt FloraHolland

- Samarbejde med Landgard
- Etablering af logistikcentre i Tyskland
- Stadfæstet sin position som markedspladsen for planter, også med bredt udvalg af danske planter

Stigende forhandlingskraft blandt kunder

- Forlængelse af betalingstider
- Øget prisfokus

Forventninger til 2011

Den danske plantebranche må udvikle sig og kan ikke forvente, at andre vil præsentere en løsning.

Bestyrelsen afholdt visionsmøde i september for at skabe fælles verdensbillede – og for at identificere nødvendige actions.

I første omgang 3 scenarier:

Scenarie 1

Gartnerier: Lukker!

Salgsselskaber: Lukker også!

Sammenfatning: Dommedagsscenariet, der ender med at blive virkelighed, såfremt der ikke udvikles. Kan ske i forskellige tempi.

Scenarie 2

Gartnerierne: De store gartnerier bliver større gennem organisk vækst eller opkøb. De mindre gartnerier lukker eller bliver overtaget.

Kun de største gartnerier kommer i dialog med salgsselskaberne, mens de øvrige for svært ved at opnå den nødvendige forhandlingskraft.

Salgsselskaberne: Slås videre med minimale dækningsbidrag.

Sammenfatning: Der suboptimeres i begge leddene i værdikæden. Produktpaletten bliver for lille til at være interessant ude i Europa.

Scenarie 3

Gartnerierne: Gartnerier har fokus på produktion og innovation, og bliver garanteret et dækningsbidrag (åbne kalkulationer/transparens).

Salgsselskaberne: Salgsselskaberne har fokus på forbrugerne gennem kundesegmenterne.

Kan levere differentierede produkter til de enkelte segmenter. Fokus på nærmarkeder for danske varer. Hjemmemarkedet udvides til Nord-, mellem- og det vestlige Tyskland samt Skandinavien.

Fjernmarkeder betjenes fra logistiske hubs rundt om i Europa og med lokale sælgere (ansat hos danske salgsselskaber).

Sammenfatning: Fokus - på samarbejde og innovation

Opfordring til FOKUS på:

- Øget dialog ml. gartneri og salgsselskaber
- Øget Innovation i begge led (nye produkter/procedure)
- Øget samarbejde med forskning

Grøn Vækstklynge og Green Business & Logistic Intelligence er blot nogle af værktøjerne hertil.

Danske Prydplanter vil have fokus på branchens udvikling og fremlægge handlingsplan på generalforsamlingen i marts 2011.

Kommentarer fra salen?