

Qualitäts-Nordmanntannen sind der Verkaufsrenner

Um es gleich vorweg zu sagen: die Qualität ist in den Baumärkten und Gartencentern angekommen. Und damit kommen auch die Kunden und vor allem die Umsätze sowie die Gewinne. Das sind die aktuellen Ergebnisse einer Untersuchung, die vom Nordmann Informationszentrum Anfang des Jahres gemacht wurde und die aktuellen Entwicklungen im Weihnachtsbaum-Markt aufzeigt.

selbstverständlichen und erfolgreichen Angebot. Mehr und mehr setzt sich auch hier die Erkenntnis durch, dass ein Markenangebot wie Nordmann Classic sowohl dem Handel als auch dem Verbraucher Sicherheit und Orientierung liefert und dadurch die Wiederkaufsquote nachhaltig



Bereits seit 1997 untersucht das Nordmann Informationszentrum in jedem Jahr die Trends im Weihnachtsbaum-Verkauf. Diese Recherchen liefern der Branche immer wieder wertvolle Informationen und Entscheidungsgrundlagen. In der dritten Untersuchung, die sich speziell auf die Vermarktung durch die Baumärkte und Gartencenter konzentriert, bestätigt sich erneut die Tendenz hin zu Qualitäts- und Marken-Weihnachtsbäumen. Dabei steht die Nordmanntanne nach wie vor himmelhoch in der Gunst der Kunden.

Anfang des Jahrtausends war durch eine Überproduktion das Preis-Niveau für Nordmanntannen massiv eingebrochen – erst Mitte des Jahrzehnts, ab 2005, stabilisierten sich Angebot und Nachfrage und die Preissituation normalisierte sich. Viele Baumarktgruppen sowie andere große

Handelsfilialisten setzten allerdings weiterhin auf einen möglichst niedrigen Preis und mussten dabei zunehmend mindere Qualitäten in Kauf nehmen. Dies honorierten die Verbraucher nicht, für die ein schöner Weihnachtsbaum das A und O des Festes ist.

Markenbäume bringen Kunden und Gewinn

Sinkende Verkaufszahlen durch schlechte Bäume sowie unzufriedene und verärgerte Kunden sorgten für einen Umdenkungsprozess: heute gehören bei praktisch allen Baumarkt-, Gartencenter- und Handelsgruppen Qualitäts-Nordmanntannen zum

steigen lässt. So werden zufriedene Kunden zu treuen Kunden, die zudem für interessanten Zusatz-Umsatz gut sind. Denn Käufer, die für ihren Christbaum 30,- Euro und mehr ausgeben sind auch anspruchsvoller beim Zubehör sowie offen für Angebote für den Wunschzettel.

Unbestritten, dass der Weihnachtsbaum-Verkauf für die Ketten-Unternehmen heute als Magnet in der Vorweihnachtszeit wichtiger denn je ist: die Zahl der klassischen Christbaumhändler sinkt von Jahr zu Jahr – hier liegt für die Handelsgruppen und Gartencenter ein erhebliches Potential, von dem sie bislang nur rund 20% im Segment der Qualitäts- und Markenbäume ausgenutzt haben, wie die Studie des Nordmann Informationszentrum zeigt.

Fortsetzung Seite 2



Erfolgreiche Partnerschaft

Gemeinsam erfolgreich: Profi-Partner setzen auf Qualität. Mehr dazu auf **Seite 3**



Hamburger Hafen: Alle Medien sind an Bord!

Weltweit einmalig: die Hafen-Aktion in Hamburg mit Nordmann Classic. Siehe **Seite 6**



Prinzessin eröffnet Weihnachtsausstellung

Hoher Besuch und volle Begeisterung – prächtige Präsentation mit Nordmann Classic. Bericht auf **Seite 6**



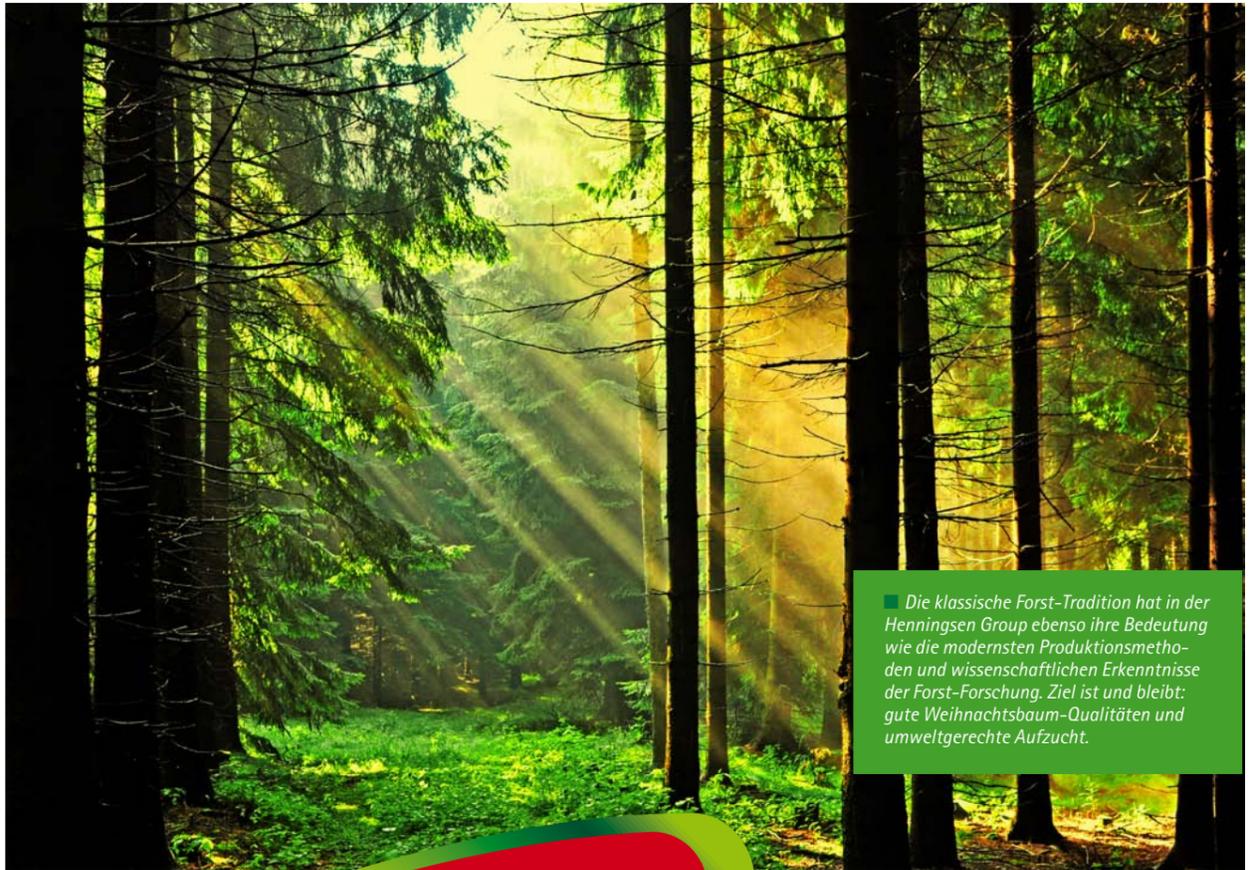
Einladung: Expedition Nordmann Classic

Ein Tripp für die Profis: hinein in die Kulturen von Nordmann Classic. Fach-Information und dänische Gastfreundschaft aus erster Hand. Alles Weitere auf **Seite 8**

„Man sieht ihn förmlich vor sich, wie er im grünen Loden, seinen treuen Hund an der Seite, durch den tauglitzernden Morgenwald stapft und nachschaut, ob in der Natur alles Recht ist. In der Tat steht die Marke Forstmeister – das Original für diese klassische Forst- und Wald-Tradition.“

Von drauß' vom Walde komm' ich her: Forstmeister. Das Original.

Mit ihr bringt Hans Henningsen ein Stück echte Waldwirtschaft auf die Weihnachtsbaum-Verkaufsplätze: die Blautanne oder Blaufichte trägt das Forstmeister-Etikett und wird damit zum Markenprodukt.



Die klassische Forst-Tradition hat in der Henningsen Group ebenso ihre Bedeutung wie die modernsten Produktionsmethoden und wissenschaftlichen Erkenntnisse der Forst-Forschung. Ziel ist und bleibt: gute Weihnachtsbaum-Qualitäten und umweltgerechte Aufzucht.



FORSTMEISTER
DAS ORIGINAL

Denn Forst-Experte Hans Henningsen möchte für die Weihnachtsbaumkunden, die einen besonders preiswerten Baum suchen, auch eine Qualitätsalternative zur Nordmantanne bieten. Forstmeister Henningsen: „Natürlich hat die Blautanne nicht die weichen Nadeln wie Nordmann, aber es ist ein schön gewachsener Baum, der bis zu einer Größe von ca. 180 cm

dank seines geraden und dichten Wuchses eine gute Figur macht.“

Lieber eine gut gewachsene Forstmeister Blautanne als eine mindere und unklassifizierte Nordmantanne, sagen sich etliche Einkaufsverantwortliche und können so von der Henningsen Group auch hier einen Markenbaum beziehen, der im unteren Preissegment qualitativ überzeugt.



Qualitäts-Nordmantannen sind der Verkaufstrenner

Fortsetzung von Seite 1

Perfekte Logistik ist das A und O des Erfolgs

Die Henningsen Group, einer der bedeutendsten Produzenten und Lieferanten von Marken-Nordmantannen, setzt schon seit Jahren auf eine enge Partnerschaft mit den Baumarkt- und Gartencentergruppen sowie weiteren Großvermarktern aus dem Verbrauchermarkt- und Möbelhandels-Segment. Mit einem ausgeklügelten Logistiksystem kann tagesgenau die gewünschte und erforderliche Menge und Sortierung Bäume auf dem Ver-

kaufplatz stehen – eine wichtige Voraussetzung, denn der Kunde, der seinen Wunsch-Weihnachtsbaum nicht sofort findet, sucht bei der Konkurrenz. Marke bringt Marge ist das Motto von Nordmann Classic – und die Praxis beweist die Richtigkeit: mit einem Marken-Weihnachtsbaum lässt sich ein mehrfacher Gewinn gegenüber dem minderen Billigbaum erzielen – ganz abgesehen von der Zufriedenheit der Kunden und dem Verkaufsteam...

Gartencenter und Nordmann Classic: Erfolgreiche Partnerschaft

Baumärkte sowie Gartencenter und Nordmann Classic – zwei Profi-Partner, die bestens harmonieren, denn Qualität und Qualifikation sind die Merkmale beider. Präzise Sortierungen und perfekte Logistik – das sind die Grundlagen für den Erfolg. Die aktive Marketing-Unterstützung von Nordmann Classic mit vielen Millionen Kontakten zu den Verbrauchern förderte das Qualitätsbewusstsein und sorgte für besten Absatz auf den Verkaufsplätzen.

Die Henningsen Group hat mit diesem Modell echter partnerschaftlicher Zusammenarbeit ein Beispiel für effektive Marken-Promotion gegeben. Weitere Maßnahmen wie Poster-Einsatz in den Märkten

sowie spezielle Presse-Info-Pakete waren Werkzeuge, mit denen die Verkaufsteams vor Ort bestens arbeiten konnten.

Klare Positionierung gegenüber den zahlreichen No-Name-Produkten und Anbietern – das ist das Kern-Konzept von Nordmann Classic. Ein Marktleiter: „Marken-Qualität ist auch ein Beweis von Fach-Kompetenz. Und genau darauf kommt es uns an. Die Kunden erkennen sofort, dass bei dem Nordmann Classic-Angebot die gebotene Leistung und der Preis perfekt zusammen passen.“

Aus diesem Grund setzen immer mehr Einkaufsverantwortliche bei den Baumarkt-Gruppen sowie den Garten-Centern auf Marken-Lieferanten, die mit ihrer konsequenten Qualitäts-Sortierung und einem perfekten Logistik-System die Grundlagen für einen erfolgreichen und vor allem ertragreichen Christbaumverkauf schaffen. Die Henningsen Group mit Nordmann Classic setzt hier Maßstäbe.



Harter Job bei Eis und Schnee:

Meterhoher Schnee, klirrende Kälte und immer wieder ein Nachschlag von der weißen Pracht: die Ernte-Saison für Weihnachtsbäume im November und Dezember des letzten Jahres stellte die Christbaum-Produzenten vor eine besonders harte Aufgabe.

Die Henningsen Group, mit weit über 1.000 Hektar Weihnachtsbaum-Kulturen, mußte alles an Manpower und Technik aufbieten, um die bestellten Bäume pünktlich und perfekt zu liefern. Allein in 3 Wochen schlugen die wetterfesten Teams bei Eis und Schnee über 750.000 Bäume. Mitten in den Kulturen bei eisigem Wind und häufig bis zu den Knien im Schnee, konnten sie erst nach dem Freilegen der Stämme die Säge ansetzen. Das Befreien

der Bäume vom größten Schnee vor dem Einnetzen war eine weitere zusätzliche und zeitaufwendige Arbeit, die das Fällen bis spät in die Nacht notwendig machte.

Auch der Transport aus den verschneiten Kulturen zu den Sammelplätzen und das Verladen wurde durch den frühen und harten Winter zusätzlich erschwert. Umso erfreuter war das Henningsen Team, dass alle Lieferungen exakt nach Plan realisiert werden konnten. Die Kunden von Nord-

mann Classic wussten das zu schätzen, denn an den Verkaufsplätzen der Mitbewerber standen die Mitarbeiter oft ohne die bestellten Bäume. Lieferverzug oder gar Lieferausfall waren dafür die Erklärungen.

750.000 Bäume in 3 Wochen geschlagen



■ Im Schnee versunken waren die Weihnachtsbaum-Kulturen: doch die Teams leisteten ganze Arbeit – alle bestellten Bäume konnten pünktlich und perfekt auf Palette ausgeliefert werden.

IMPRESSUM

Nordmann Classic World
Henningsen Group

Postbox 50 · Bavnevej 50
DK-6580 Vamdrup
Tel: +45 70 20 13 20
Fax: +45 74 50 50 00
E-Mail: verkauf@henningsenas.dk
www.henningsenas.dk



Qualität zahlt sich aus:

45% konnten Weihnachtsbaum-Verkauf verbessern

Das ist wirklich ein klares Ergebnis: im Vergleich zum Vorjahr konnten die vom Nordmann Informationszentrum befragten Baumärkte und Gartencenter ihr Christbaumgeschäft deutlich verbessern. Lag noch in der Saison 2009 der Wert bei unter 40% so konnten 2010 gut 45% von einem besseren Verkauf sprechen – angesichts der Wetterverhältnisse, die vielfach die Branche vor große Probleme stellte, ein Erfolgs-Resultat.

Da der Trend seit zwei, drei Jahren immer mehr in Richtung Qualität geht, nimmt auch die Zahl der Unzufriedenen kontinuierlich ab: waren es 2009 noch 38%, so waren es 2010 nur mehr 25%, die die gelieferten Qualitäten beanstandeten. Kein Wunder: erklärten doch 41% der befragten Märkte, dass sie im Vergleich zum Vorjahr mehr Markenbäume ins Angebot genommen haben. 71% sehen hier auch für die Zukunft die besten Absatzchancen. Der Grund: 79% brauchen den Markenbaum, weil bei ihm die Qualität klar definiert ist. Kein Wunder also, wenn in der Saison 2010 bei 53% der Märkte der Qualitätsbaum am besten verkauft wurde.

Die Preisentwicklung zeigt steigende Tendenz: sowohl bei den Standard-Qualitäten, die von 25,05 € (2009) auf 29,30 € (2010) kletterten als auch bei den Marken- und Qualitätsbäumen, die sich von 35,91 € (2009) auf 36,60 € (2010) relativ maßvoll erhöhten.

Verbraucherbefragungen bestätigen, dass die Kunden lieber einen Mehrpreis für eine gute Qualität in Kauf nehmen, bevor sie zu einem günstigen Preis und einem minderen Aussehen des Weihnachtsbaums greifen, zumal die Preisdifferenz zwischen „billigen“ Aktionsbäumen und schönem Markenbaum deutlich geringer geworden ist.

79% brauchen einen Markenbaum

Nach wie vor konzentriert sich die Hauptverkaufszeit auf die Wochen zwischen dem 3. Adventswochenende und Weihnachten. Hier wurden in der Verkaufssaison 2010 fast 90% der Bäume verkauft.

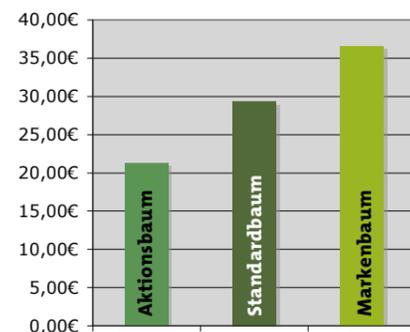
Mit Nordmann Classic besser werben:

- **Spannbänder und Deko-Banner einsetzen** – damit signalisieren Sie Kompetenz
- **Deko-Poster und Informations-Material nutzen** – damit schaffen Sie Stimmung
- **Presse-Paket mit Bildern und Texten verwenden** – damit kommen Sie in die Medien
- **Profi-Fotos für die hauseigene Werbung benutzen** – damit zeigen Sie Qualität

Nordmann Classic bietet Ihnen attraktive Werbemittel für Ihren Erfolg!

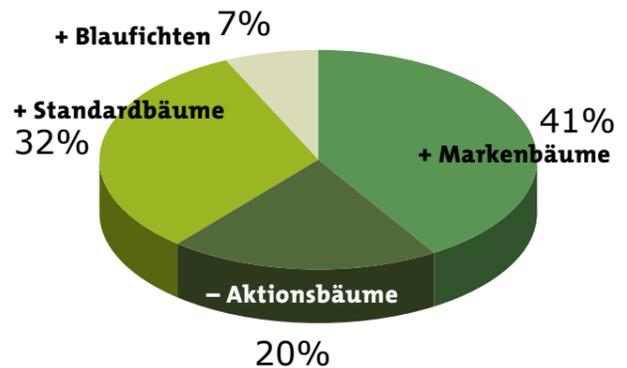
Würden Sie uns einige Preisbeispiele nennen?

- **Aktionsbaum:** 21,30 €
- **Standardbaum:** 29,30 €
- **Markenbaum:** 36,60 €



Hat sich das Sortiment gegenüber dem Vorjahr verändert?

- Mehr Markenbäume 41%
- Mehr Standardbäume 32%
- Weniger Aktionsbäume 20%
- Mehr Blaufichten 7%

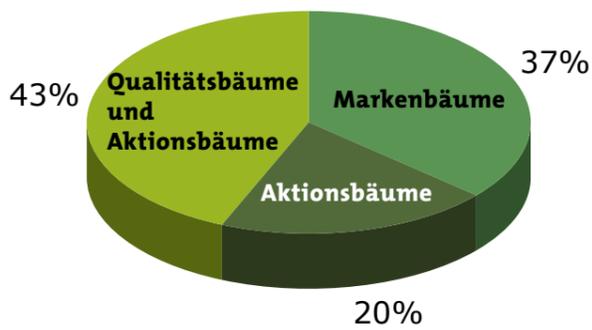


6 goldene Regeln für den Erfolg:

1. Schöne Bäume am Eingang platzieren
2. Bäume aus dem Netz nehmen
3. Den Verkaufsbereich gut beleuchten
4. Deutlich auf das Baumangebot hinweisen
5. Den Kunden die Qualität erklären
6. Zubehör und Baumschmuck anbieten

Was erwarten Ihre Kunden?

- Markenbäume, bei denen die Qualität sicher und sichtbar ist 37 %
- Aktionsbäume, bei denen auch mindere Qualität akzeptiert wird 20 %
- Nur zwei Sortierungen: gute Qualitätsbäume und billige Aktionsbäume 43 %



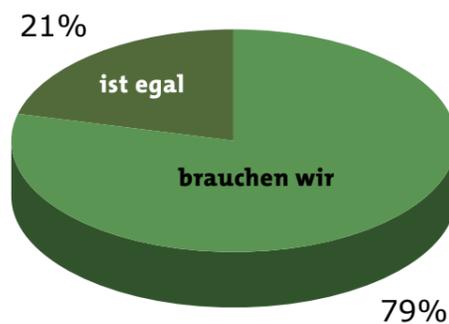
Wo sehen Sie die besten Absatzchancen für die Saison 2011?

- Billige Aktionsbäume 29 %
- Gute Qualitäten 71 %



Wie beurteilen Sie einen Markenbaum?

- brauchen wir, weil damit die Qualität klar definiert ist 79 %
- ist egal, Kunden sehen nur den Preis 21 %



Was wurde bei Ihnen am besten verkauft?

- Qualitätsbäume: 53 %
- Aktionsbäume: 47 %



Fazit

Der Vernünftige gewinnt

Es sind immer wieder harte Kämpfe, die zwischen den Einkaufsverantwortlichen der großen Handelsketten und Gartencenter auf der einen Seite und den Produzenten und Lieferanten von Weihnachtsbäumen auf der anderen Seite ausgetragen werden. Da geht es um jeden Cent, denn noch immer spukt in vielen Köpfen des Handels die unerschütterliche Meinung, nur der billigste Anbieter macht das Geschäft.

der Kunde beim Weihnachtsbraten auf Billig-Risiko gehen mag, so schreckt er vor einem Baum zurück, über den sich während des Fests Streit und gestörte Weihnachtsfreude entwickeln. Das Lob „schöner Baum“ steht beim einkaufenden Kunden an erster Stelle.

Darum kauft er dort, wo er sicher sein kann, diesen schönen Baum zu bekommen. Natürlich zahlt er nicht jeden Fantasiepreis – aber einen realen Preis ist ihm der Wunsch-Weihnachtsbaum allemal wert. Und wer dabei bedenkt, dass jeder Weihnachtsbaum über durchschnittlich 10 Jahre gehegt und gepflegt werden muss, bevor er Heiligabend im festlichen Mittelpunkt strahlen kann, der erkennt, dass niemand damit reich werden kann – aber glücklich...

Voll daneben, wie sich zeigt: wer auf Qualität setzt gewinnt. So wenig



Direkt-Kontakt zum Nordmann-Classic-Verkauf:

Henningsen Group
 Postbox 50 · Bavnevej 50
 DK- 6580 Vandrup
 Tel: +45 70 20 13 20
 Fax: +45 74 50 50 00
 E-Mail: verkauf@henningsenas.dk
www.henningsenas.dk

Geschichte und Geschichten: Nordmann Classic in den Medien.

Was gibt es nicht alles zu erzählen rund um den Weihnachtsbaum: über die Entwicklung dieser Tradition, über die regionalen Bräuche oder zum Thema Baumschmuck. Nordmann Classic bietet den Medien hierzu viel Geschichte sowie zahlreiche Geschichten in Wort und Bild.

Stimmungsvolle Stories faszinieren immer wieder die Leser und Zuschauer – interessante Fakten über die meist rund 10-jährige Wachstumszeit der Bäume sind spannend. Kaum jemand weiss, wie arbeitsintensiv diese lange Zeit des Heranwachsens ist. Für die Verkaufspartner hält die Henningsen

Group ein Presse-Paket bereit, mit dem die örtlichen Medien bedient werden können. Eine gute Möglichkeit für die Gartencenter wird sich in der Presse zur Verkaufszeit professionell darzustellen. Das Presse-Paket wird auf Anforderung den Kunden der Henningsen Group zur Verfügung gestellt.

Im Dänischen Museum Humlemagasinet:

Prinzessin eröffnete größte Weihnachtsbaum- Ausstellung Europas

7 Wochen vor Weihnachten verzauberte das Humlemagasinet im dänischen Harndrup auf Fünen die Besucher mit einer in Europa einmaligen Ausstellung: rund 40 kunstvoll geschmückte Christbäume sowie rund 20 festliche Tisch-Dekorationen zeigten eine faszinierende Vielfalt. Die Eröffnung der Ausstellung, die bis zum 22. Dezember geöffnet war, wurde von einer prominenten Persönlichkeit vorgenommen: Eleonore Christine Prinzessin zu Schaumburg-Lippe freute sich sichtlich, diese Präsentation für die Öffentlichkeit freizugeben.

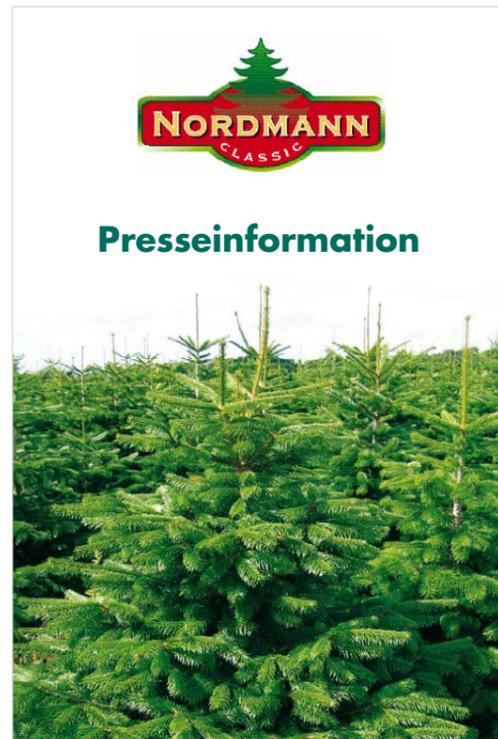
Dabei zeigte sich die Prinzessin begeistert von den ideenreichen Dekorationen der wunderschönen Nordmann Classic-Weihnachtsbäume, die in den unterschiedlichsten Farb-Kombinationen geschmückt waren. Von klassischen über traditionelle und regionale Schmuck-Inspirationen bis hin zu ganz typischen und verspielten Kreationen reichte das Spektrum.

Eleonore Christine Prinzessin zu Schaumburg-Lippe fühlte sich bei mancher Dekoration an familiäre Weihnachtsfeste erinnert. Der schön geschmückte Christbaum gehörte für sie schon immer ganz selbstverständlich zum Fest, das für Sie eigentlich schon am 22. Dezember mit ihrem

Geburtstag beginnt und dann quasi nahtlos in die Feiertage übergeht. Sie und ihre Familie, die eine lange verwandschaftliche Linie mit dem dänischen Königshaus verbindet, pflegen die deutschen und dänischen Weihnachtstraditionen, zu denen der Naturbaum ganz selbstverständlich gehört. So brachten dann auch die weihnachtlichen Lieder, die von Künstlern der Oper aus Odense vorgetragen wurden, die Prinzessin ebenso wie das anwesende Eröffnungspublikum in adventliche und vorfestliche Stimmung. Die Henningsen Group, die traditioneller Sponsor dieser Ausstellung ist, zeigte damit die Nordmann Classic-Bäume in ihrer ganzen Pracht.



■ Lene Kjær zeigte Eleonore Christine Prinzessin zu Schaumburg-Lippe die schönsten geschmückten Nordmann Classic Bäume (v.l.)



■ Hans Henningsen erhielt ein maritimes Dankeschön von den Seeleuten, die hoffen, dass die Hamburger Hafenaktion niemals untergeht...

Hafen-Aktion in Hamburg: Schiff ahoi mit Nordmann Classic

Es ist eine weltweit einmalige Aktion mit Tradition: die Hafen-Aktion in Hamburg, bei der die Besatzungen der Schiffe jeweils am Donnerstag vor dem 3. Advent ihren Weihnachtsbaum an Bord nehmen können – eine schöne Nordmann Classic Tanne.

So konnte der see- und wetterfeste Weihnachtsmann am 9. Dezember 2010 zum 14. Mal seine Wurfstärke unter Beweis stellen: zahlreiche Matrosen und Offiziere standen bereits an der Reling und nahmen freudig ihre Nordmann-Tanne in Empfang. Bei den großen Pöten musste dann allerdings der Hafen- oder Bord-

kran ran, mit dem die Nordmann Classic eingeholt wurde. Unter den Seeleuten ist diese Aktion inzwischen zu einem besonderen Ereignis geworden: so war es auch nicht verwunderlich, dass selbst Kapitäne persönlich ihren Weihnachtsbaum in Empfang nahmen und sich im Namen der Crew herzlich bedankten.

Für die zahlreichen Medien und die Hamburger Hafenwirtschaft ist diese Aktion alljährlich immer wieder ein besonderes Ereignis. Sind doch viele von ihnen selbst mal zur See gefahren und haben dabei erlebt, wie schön es ist, wenigstens einen festlichen Weihnachtsbaum an Bord zu haben, wenn das Schiff Heiligabend irgendwo auf den weiten Weltmeeren unterwegs ist...

Henningsen Group: international, leistungsstark, zuverlässig.

Die Weihnachtsbaum-Branche wird immer professioneller – auf Produzenten und Vermarkter kommen neue Herausforderungen zu, das ist die Einschätzung der Henningsen Group, die sich auf die Entwicklung eingestellt hat.



■ Stammsitz der Henningsen Group in Vamdrup. Von hier aus wird der europaweite Verkauf sowie die internationale Produktion in verschiedenen Ländern gesteuert.

Es sind vor allem die Anforderungen und Ansprüche der Verbraucher, die für grundlegende Veränderungen im Weihnachtsbaumverkauf gesorgt haben: schöne Bäume, zentrale Verkaufsplätze und bis quasi zum letzten Tag vor Weihnachten bequeme Einkaufsmöglichkeiten. Diese Entwicklung stellt Produzenten und Verkäufer gleicher-

maßen vor neue Herausforderungen: die deutlich gestiegenen Qualitätsansprüche fordern eine gute Auswahl schöner Bäume in den verschiedenen Größen, günstig gelegene Verkaufsplätze mit ausreichendem Parkraum sowie kundenfreundlichen Öffnungszeiten bis in den Abend und ein funktionierender Nachschub in den letzten

zwei Wochen vor dem Fest – das sind die Basis-Kriterien für eine erfolgreiche Verkaufssaison.

Die Henningsen Group setzt auf die Gartencenter sowie die Fachabteilungen der Baumärkte und Verbrauchermärkte, für die der Weihnachtsbaumverkauf einer der Höhepunkte des Jahres ist. Sowohl der Umsatz als auch das Begleitgeschäft tragen maßgeblich zum Gesamtergebnis bei. Klar definierte Qualitäten, ein perfekt funktionierendes Logistik-System und vor allem Lieferfähigkeit und Sicherheit sind dabei entscheidend für die Kunden. Die computergesteuerte Logistik nach TMS (Tree Management System) ist eine von der Henningsen Group entwickelte Methode, in die die langjährigen Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit internationalen Großkunden aus dem Handelsbereich eingeflossen sind. Ab Versandplatz, wo mit Handy-Scanner jede einzelne Palette einschließlich der Stückzahlen und Sortierungen erfasst

wird, bis zum endgültigen Lieferort ist eine lückenlose Verfolgung jeder Palette sicher – selbst anschließende Umdispositionen zu anderen Filialen sind in diesem System problemlos möglich.

Die Henningsen Group zählt zu den größten Produzenten in Europa – jährliche Neuanpflanzungen mit Millionen Bäumen

schaffen Liefersicherheit für die Kunden, die vor allem auf die anerkannt hohe Qualität und Zuverlässigkeit von Henningsen setzen. In den für die Produktion von Nordmann-tannen besonders geeigneten Regionen in Europa betreibt die Henningsen Group ihre Kulturen mit Forst-Fachkräften – Millionen von schön gewachsenen Nordmann Classic Bäumen stehen hier für die sich dynamisch entwickelnden Märkte



■ Perfektion und Pünktlichkeit – das sind die Schlüsselworte in der Henningsen-Logistik. Das Schlagen der Bäume möglichst kurz vor der Lieferung, präzise Sortierung und Palettierung und termingenaue Anlieferung bei den Verkaufsplätzen – ein ausgeklügeltes System.

bereit. Das besondere Know how in Aufzucht der Bäume für beste Qualität sowie die hohe Professionalität und Perfektion in Liefersicherheit und aktiver Vermarktung sind die Garanten für den gemeinsamen Erfolg mit den Gartencentern und Handelsketten für die Henningsen Group.



■ Eine der Kulturen der Henningsen Group: die Meernähe sorgt für ein mildes Klima, das den Bäumen besonders gut tut.

Expedition Nordmann Classic:

Erleben, wo und wie die schönen Nordmantannen wachsen

Mehr als 20 Millionen Natur-Weihnachtsbäume stehen festlich geschmückt am Heiligabend im Mittelpunkt – kaum jemand macht sich Gedanken, wie lange es dauert, bis ein schön gewachsener Christbaum die Familien erfreuen kann.

Die Henningsen Group lädt die Gartencenter-Profis zu einer eintägigen Nordmann Classic Expedition ein: es geht in die Nordmann Kulturen, in denen die Forstfachleute einen Einblick in die verschiedenen Wachstumsphasen, die Kulturpflege sowie die Sortierungen geben werden. Dabei beginnen sie mit dem Thema Samen – er ist das A und O für einen Weihnachtsbaumberfolg. Die Henningsen



Group hat dafür Experten, die direkt in den Ursprungsregionen im Kaukasus die hochwertigen Samen beschaffen.

Forst-Fachmann Preben Henningsen: „Die Samenqualität entscheidet, denn nur

so ist gewährleistet, dass die Kultur nach 8 bis 12 Jahren die Bäume liefert, die ein Nordmann Classic-Etikett verdient haben.“ In der Tat lässt sich erst nach einigen Wachstumsjahren feststellen, ob sich die gepflanzten Setzlinge tatsächlich zu schönen Bäumen entwickeln. Während dieser langen Wachstumszeit ist eine kontinuierliche Pflege unerlässlich: Schutz vor Schädlingen oder Wildbiss – Sauberhal-



tung von Unkraut und Wachstumsregulierung dort, wo es notwendig ist, sind nur einige Beispiele. Preben Henningsen: „Es sind weit über 100.000 Stunden, die wir in die Bäume investiert haben, die wir jährlich

schlagen und verkaufen.“

Für die Gartencenter-Profis bietet diese Expedition eine gute Gelegenheit, das Fachwissen auf aktuellsten Stand zu bringen und sich zugleich ein exaktes Bild über die Züchtung von Nordmantannen zu machen. So ist denn auch das Thema der Sortierung ein ganz besonderes: welche Qualitätseinstufung ist richtig – hier spielen sowohl klar definierte Faktoren eine Rolle als auch ganz persönliche Erfahrungen und Einschätzungen. Letztlich ist jeder Weihnachtsbaum ein Unikat – Mutter Natur liefert eben keine Großserien, sondern gibt jedem Baum sein unverwechselbares Aussehen.



Auch die Käufer der Nordmantannen sind sich keineswegs einig, was ein „schöner Weihnachtsbaum“ ist: bevorzugen die einen einen ausladenden und üppigen Baum, entscheiden sich andere eher für

eine etwas schmaler gewachsene Variante, bei der die Astabstände größer sind. Eindrucksvoll ist auch das Erlebnis der vielfältigen Natur in den Nordmann-Kulturen: ein Paradies für Kleintiere, zahlreiche Vogelarten sowie Insekten, die hier ideale Lebensbedingungen finden. Ein gutes Gefühl für die Weihnachtsbaum-Käufer, denn die Kulturen schaffen Jahr für Jahr immer wieder gewünschte Mengen und Qualitäten an schönen Bäumen – ohne dass der normale Wald „geplündert“ werden muss.

Die Expedition Nordmann Classic startet am 15. September 2011 um 8.00 Uhr am zentralen Busbahnhof in Hamburg, wo die Teilnehmer am gleichen Abend gegen



18.00 Uhr wieder abgesetzt werden. Kostenlose Teilnahme – solange freie Plätze verfügbar sind. Anmeldung unter www.nordmann-classic.com/expedition



Mit Nordmann Classic on Tour: Tages-Trip zu den Kulturen der Henningsen Group und Fach-Informationen von den Forst-Profis