

Ab Mitte November: Es geht wieder los...

Es ist ein buntes Bild der flutternden Etiketten, die im strammen Herbstwind die großen Kulturen prägen. Raureif und Schnee gehören ebenso in die Zeit des Einschlags wie Herbststürme und Regen. Wetterfest müssen sie sein, die Teams, die innerhalb weniger Woche auf den Anbauflächen der Henningsen Group viele Hunderttausend Nordmantannen schlagen, netzen und transportklar machen.



■ Alles paletti: geschlagen, genetzt, gepackt – von den Kulturen direkt zu den Kunden. Nordmann Classic wird erst kurz vor dem Liefertermin geschlagen – das ist die Gewähr für frische Bäume.

Auf den ersten Blick ein farbenfrohes Durcheinander – allerdings eines, das durchaus System hat: die Bäume, die sämtlich von den Forstleuten zuvor etikettiert wurden, werden entsprechend der Bestellungen vor dem Transport zusammengestellt und nochmals kontrolliert. Damit ist sicher gestellt, dass die exakten Mengen und Sortierungen bei allen Kunden und Filialen pünktlich ankommen.

Bis zu 100 LKW-Züge verlassen täglich die Distributionsplätze der Henningsen Group in der Hauptsaison – ein hauseigenes Computersystem steuert die Ladungen und Transporte und gibt jederzeit minutengenau Auskunft über Standort und Lieferstatus. Für Kunden mit einem brei-

ten Filialnetz eine enorme Erleichterung, denn so lassen sich Dispositionen jederzeit verfolgen und ggf. sogar noch umleiten, wenn die Abverkäufe dies erfordern. Die Henningsen Group arbeitet in der Logistik mit modernsten Techniken und Systemen. Dazu zählt auch ein Service, der die Kunden vor einem überraschenden Ausverkauf bewahrt: die Ankopplung an die kundeninterne Bestandsüberwachung ermöglicht es, dass durch die Logistiksteuerung in der Henningsen-Zentrale rechtzeitig der Nachschub am Verkaufsort ankommt.

Hans Henningsen: „Es reicht heute nicht mehr aus, nur gute und schöne Bäume zu liefern. Wir müssen uns in die Abläufe der Handelsgruppen integrieren und selbst-

ständig Services anbieten, die ganz spezifisch auf unsere Partner ausgerichtet die Warenwirtschaft reibungslos funktionieren lässt. Dies ist um so entscheidender, weil die Hauptverkaufssaison sich auf ungefähr 2 Wochen konzentriert. Unsere Handelspartner erwarten ein Optimum an Absatz und Ertrag, was sich nur durch ein ausgeklügeltes System in der Belieferung sicherstellen lässt.“

Der Full-Service der Henningsen Group und von Nordmann Classic setzt voll auf individualisierte Konzepte und Systeme, die sich den internen Abläufen und Vorstellungen der Kunden anpassen. Die Handelsgruppen, die diese Vorteile bereits nutzen, möchten nimmer darauf verzichten.



■ Winter und Weihnachten: ein Job für eiskalte Profis, denn oft herrschen Minustemperaturen und Schnee in der intensiven Erntephase.



Auf Nummer Sicher gehen

Der Christbaum-Verkauf wird zum Fiasko, wenn die Qualität nicht stimmt. Nordmann Classic hat klare Sortierungsregeln, die streng eingehalten werden. Mehr ab **Seite 7**



Qualität ist gefragt

Schöne Geschenke gehören unter einen schönen Baum: die meisten wollen eine schöne Nordmantanne à la Nordmann Classic. Mehr auf **Seite 2**



Gartencenter sind die Gewinner

Immer mehr Kunden suchen und finden ihren Weihnachtsbaum im Gartencenter. Qualitätsbäume in richtiger Auswahl unterstreichen die Fach-Kompetenz. Mehr auf **Seite 3**



Tipps für Turbo-Umsatz

Christbaum-Käufer sind gut für starken Mehrumsatz. Es ist gar nicht schwer, dem Weihnachtsgeschäft einen kräftigen Turbo-Schub zu geben. Mehr auf **Seite 8**

Kaufkräftige Kunden schaffen Top-Umsatz: „Weihnachten gönnen wir uns Qualität!“

Nach Jahren des Umsatzrückgangs durch knauseriger Verbraucher steht 2011 ganz im Zeichen einer deutlichen Trendwende: die Kunden gönnen sich wieder etwas. Vor allem zum Weihnachtsfest haben viele die Spenderhose an und achten auf Qualität, die ihren Wert hat.

Das Fest des Jahres stand immer schon im Zeichen gewisser Großzügigkeit – in diesem Jahr kommt der allgemein positive Konsumtrend hinzu. Für den Handel bedeutet dies, dass er mit dem passenden Sortiment von der Kauflaune profitieren kann. Natürlich gibt es eine Fixierung auf Angebote, allerdings setzen die Kunden Qualität und Aktionspreis in eine kritischere Relation.

Bei Weihnachtsbäumen gehen die Verbraucher auf Nummer Sicher: hier entscheidet in erster Linie die Schönheit des Baumes, für die ein angemessener Preis gezahlt wird. In den Gartencentern ist er-

kannt, dass die Kunden eine überzeugende Auswahl schön gewachsener Christbäume erwarten, die in verschiedenen Größen die Wünsche ebenso erfüllen wie in Breite und Dichte. Die Profis kennen die Vorstellungen ihrer Kunden: manche möchten schlank gewachsene Bäume – andere hingegen suchen den ausladenden Baum. Auch der Abstand der Astkränze ist ein Auswahlkriterium: wer gern mit Kugeln und Kerzen dekoriert, bevorzugt weitere Abstände zwischen den Zweigen, soll der Baum hingegen vorwiegend mit kleinen Dekorationen geschmückt werden, darf er gern etwas fülliger sein.

Die Nadelfestigkeit und die weichen, nicht stechenden Nadeln haben die Nordmantanne zum beliebtesten Weihnachtsbaum gemacht: nahezu jeder Kunde greift auch beim nächsten Fest zu dieser Art. Die Etikettierung mit einem Markenzeichen ist für viele Verbraucher ein wesentliches Signal für Vertrauen

Fortsetzung auf Seite 3



■ Ein schöner Weihnachtsbaum bringt tolle Stimmung: mit Nordmann Classic kommt in immer mehr qualitätsbewusste Familien ein Traumbaum zum Fest. Dank Frische und Schönheit haben Verbraucher und Handel gut Lachen...

Fortsetzung von Seite 2:
„Weihnachten gönnen wir uns Qualität!“

und Zufriedenheit: Nordmann Classic sorgt mit seinem Marken-Etikett für treue Stammkunden.

Nordmann Classic – nicht teurer als ein schöner Blumenstrauß

Neben einem marktgerechten Angebot an Weihnachtsbäumen ist die Information und Beratung der Kunden ein wichtiges Merkmal für die Fachkompetenz der Gartencenter: Hinweise auf den Verkauf sind für die Gewinnung und Orientierung unerlässlich – Erklärungen über Wachstum und Herkunft werden gerne angenommen. Kaum ein Verbraucher macht sich Gedanken darüber, dass ein Baum je nach Größe eine Wachstumszeit von 8 bis 12 Jahren und mehr hat. Über diesen gesamten Zeitraum ist Kulturrennpflege ein personal- und zeitaufwendiges Muss, damit am Ende schön gewachsene Bäume zur Verfügung stehen.

Wer dies weiß und berücksichtigt, wird auch den Preis für den Baum nicht nur

besser verstehen, sondern meistens sogar als vergleichsweise günstig empfinden, denn er liegt preislich auf ähnlichem Niveau wie ein schöner Blumenstrauß.

Kauflaune und Weihnachtsstimmung – eine Mischung, die für guten Umsatz sorgt. In keiner anderen Jahreszeit sind die Verbraucher so offen für Ideen, Impulse und Inspirationen: Geschenke heißt das Stichwort. Fast jeder ist auf der Suche nach einem persönlichen Geschenk – in immer stärkerem Maße auch für sich selbst. Denn in der Advents- und Weihnachtszeit gönnen sich die Menschen auch selbst gern eine Freude.

Kauflaune und Weihnachtsstimmung nutzen

Im Fokus steht allerdings immer auch die Suche nach Geschenkideen für Familie und Freunde. Gerade der stimmungsvolle Moment des Weihnachtsbaum-Kaufs ist der ideale Zeitpunkt, hier an die Kunden die richtigen Signale zu setzen. Aktionsflächen mit Geschenk-Angeboten sind eine hervorragende Möglichkeit, lohnenden Zusatzumsatz zu generieren. Auch der

Bereich für Zubehör und Dekoration rund um den Christbaum kann für ein sattes Plus sorgen.

Der Anteil von Familien ist beim Kauf des Baumes besonders hoch. Hier lassen sich Erlebnisse schaffen, die bei Groß und Klein für lange Zeit in guter Erinnerung bleiben. Verkaufsflächen, die mit Licht und weihnachtlicher Stimmung die Kunden aus den vielfach hektischen Tagen holen, bringen beste Voraussetzungen für starke Erfolge. Dem Team macht es erkennbar mehr Freude, gute Bäume zu verkaufen – eine Freude, die auch die Besucher ansteckt.

Hinweise auf weitere Attraktionen im Garten-Center oder in den übrigen angeschlossenen Bereichen werden dankbar angenommen und sorgen für eine längere Verweildauer. Früher wurde der Aktionsbaum als Kundenbringer gesehen – heute erkennen die Verantwortlichen das Angebot an Qualitäts-Weihnachtsbäumen wie Nordmann Classic als Magnet für eine kaufkräftige und kauffreudige Zielgruppe, die für guten Umsatz und Gewinn sorgt. In immer mehr Gartencentern wird daher die Weihnachtsbaum-Verkaufssaison zur stärksten im ganzen Jahr: „Weihnachten gönnen wir uns Qualität“ – so das Motto bei vielen Verbrauchern.



■ Nordmann Classic-Kunden sind stets gut für lohnenden Mehrumsatz...

Prognose:

Gartencenter machen das Geschäft

Das Nordmann Informationszentrum sieht die Gartencenter beim Weihnachtsbaum-Verkauf auf dem Vormarsch. Wie eine Analyse über die Entwicklungen der letzten 10 Jahre zeigt, geht der Trend hin zu den meist gut platzierten Gartencentern, die dank langer Öffnungszeiten, großzügiger Parkplätze und einem peripheren Weihnachtsangebot immer attraktiver werden.

Im Segment der Qualitätsbäume bestehen für die Gartencenter die größten Wachstums-Potentiale: insgesamt liegt ihr Anteil bei den Qualitätsbäumen zur Zeit noch unter Durchschnitt. Doch der Wandel vom billigen und meist wenig attraktiven Aktionsbaum hin zu den schönen Bäumen sorgt für dynamischen Zuwachs. Begünstigt wird diese Entwicklung

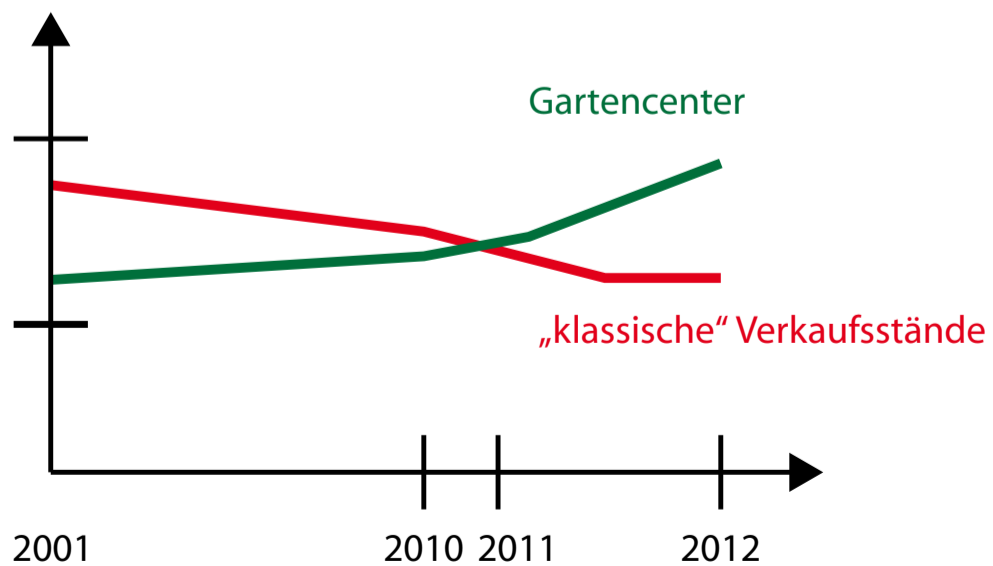
durch den Rückgang der „klassischen“ kleinen Weihnachtsbaumhändler, die früher in den Innenstädten ihr Angebot präsentierten. Aus Altersgründen haben zahlreiche Händler inzwischen aufgegeben – aber auch die steigenden Kosten für Standplatz und Personal sowie Probleme bei der Erreichbarkeit der Verkaufsstände für die Kunden sind Ursachen für den Rückgang.

Entscheidend ist, dass die Gartencenter deutliche Signale an ihre Kunden senden, um auf das qualifizierte Christbaumangebot aufmerksam zu machen. So können Sie vom Strukturwandel profitieren und auch im Weihnachtsbaumgeschäft mit guter Qualität wie Nordmann Classic ihre Kompetenz unter Beweis stellen.



■ Das Geld liegt auf der Straße, die in die Gartencenter führt: immer mehr anspruchsvolle Verbraucher finden bei den Profis mit Nordmann Classic ihren Qualitätsbaum

Weihnachtsbaumverkauf



Vorfreude beginnt beim Baumkauf: Viele Kunden sehen den Weihnachtsbaum schon geschmückt vor sich...

Die Geschichte des Weihnachtsbaums hat eine rund 400-jährige Tradition und hat nach Meinung zahlreicher Historiker und Brauchtumsforscher ihren Ursprung in Deutschland. Die Geschichten, die sich um den Weihnachtsbaum herumrankten, sind mindestens ebenso zahlreich und vielfach von den regionalen Kulturen geprägt. Weihnachtsfeste bleiben den meisten Menschen lebenslang im Gedächtnis – selbst im hohen Alter sind die Erinnerungen an die Weihnachtstage bei vielen noch in lebendiger Erinnerung.

Der Weihnachtsbaum ist das zentrale Symbol und zugleich Mittelpunkt für die ganze Familie. Kaum ein Haushalt, in dem es nicht irgendwann mal Streit über einen Baum gab, weil er die Vorstellungen nicht erfüllen konnte. Darum kommt dem Kauf des Christbaums eine große Bedeutung zu. Bei der Auswahl sehen die meisten Kunden ihren Favoriten schon geschmückt daheim stehen: das erste echte weihnachtliche Gefühl kommt auf...

Jeder im Verkaufsteam ist gut beraten, wenn er diese Stimmung berücksichtigt. Darum sind auch die atmosphärischen Faktoren so entscheidend, denn der Baumkauf ist das Finale zum Fest. In Zeiten wachsender Umweltverantwortung überlegen Baumkäufer immer wieder, ob es noch verantwortbar ist, für wenige Weihnachtstage einen Baum zu schlagen. Diese Kunden können beruhigt werden: der natürliche Wald wird nicht abgeholzt, wie mancher irrtümlich vermutet,

sondern Nordmanntannen wie Nordmann Classic wachsen in extra dafür angelegten Kulturen über viele Jahre – je nach Größe meist 8 bis 12 Jahre. In dieser Zeit leisten und liefern diese Bäume einen aktiven Beitrag zum Erhalt der Umwelt, weil sie den lebensnotwendigen Sauerstoff produzieren, Insekten, Vögeln und Kleintieren in den Kulturen ideale Lebensbedingungen bieten und die Flächen sinnvoll nutzen, die für eine klassische landwirtschaftliche Bewirtung nicht geeignet sind.

Kunden, denen diese Hintergründe erläutert werden, sehen den Baum mit anderen Augen und großem Respekt – wird ihnen doch bewusst, dass sie mit dem Kauf gleichzeitig auch einen Beitrag zum Erhalt von Umwelt und Natur leisten und sich mit gutem Gewissen an ihrem schön geschmückten Nordmann Classic Weihnachtsbaum erfreuen können. Geschmückt sehen ihn viele schon beim Kauf vor sich...



■ Traumhafte Weihnachtsidylle: Fest-Stimmung, wie Groß und Klein sie lieben.



■ Klassisch-schlicht kommt bei dieser Dekoration die Natürlichkeit des Nordmann Classic-Weihnachtsbaums zur Geltung.

Zwischen Tradition und Fantasie: 30 Millionen Weihnachtsbäume – Tausende Arten zu schmücken

Es sind gut 30 Millionen Weihnachtsbäume, die alle Jahre wieder in den deutsch-sprachigen Ländern zu festlichen Mittelpunkten werden. Die Traditionen des Schmückens sind vielfach regional geprägt oder entsprechen familiären Bräuchen. Immer mehr sehen die Baumdekoration als eine fantasievolle Herausforderung und lassen sich gemeinsam mit den Kindern zu jedem Fest etwas Neues einfallen. Dabei kommen Trendfarben und außergewöhnliche Materialien ebenso zum Einsatz wie originelle Deko-Accessoires und liebevoll Selbstgebasteltes. Ein besonderer Leckerbissen im wahrsten Sinne des Wortes sind süße Schmuck-Elemente, die jedoch den Baum manchmal schon nach kurzer Zeit etwas „nackt“ aussehen lassen...

Direkt-Kontakt zum Nordmann-Classic-Verkauf:

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



HENNINGSEN GROUP



■ Leuchtende Kinderaugen: wenn die Kerzen am Weihnachtsbaum brennen, sind Groß und Klein alle Jahre wieder gleichermaßen fasziniert...

Märchenhafte Weihnachtsbaum-Ausstellung

Faszinierende Dekorationen

Unter Insidern und Fans gilt der kleine dänische Ort Harndrup als Geheimtipp: hier befindet sich das kulturhistorische Museum Humlemagasinet, das alljährlich mit einer einzigartigen Weihnachtsausstellung jeden Besucher begeistert.

In dem außerordentlichen Ambiente werden über 40 individuell geschmückte Bäume gezeigt, die das ganze kulturelle Spektrum der Baumdekoration präsentieren. Eingebunden in die märchenhafte Einrichtung entsteht ein beispielloses Erlebnis, das immer wieder fasziniert. Seit Jahren unterstützt die Henningsen Group mit den ausgesuchten Nordmann Classic Bäumen dieses kulturelle Highlight auf der dänischen Insel Fünen. Das Privatmuseum steht in den Monaten November und Dezember

ganz im Zeichen der Weihnacht. Viele historische Informationen und Inspirationen geben ein beeindruckendes Bild von der nordischen Festtags-Tradition. Eine Auswahl schöner Geschenke und Weihnachtsdekorationen lässt viele Besucher ein Stück dieser Faszination mitnehmen. Fünen gilt nicht ohne Grund als die Märcheninsel Dänemarks: Hans Christian Andersen lebte ganz in der Nähe – und noch heute ist seine märchenhafte Inspiration in Odense und auf der ganzen Insel zu spüren...



■ Farben-fröhliche Weihnachten: in Dänemark – einem der weltweit größten Weihnachtsbaumproduzenten – gibt es eine bunte Schmück-Tradition



■ In voller Größe: der symmetrische Wuchs, gleichmäßig gewachsene Astkränze und dichte Zweige – diese geschmückte Nordmann Classic-Tanne ist strahlender Mittelpunkt



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: post@henningsenas.dk
www.henningsenas.dk

Nordmann Classic: Marke für Millionen

Wir kennen sie alle – die großen, bekannten Marken. Ob beim Automobil, der Mode oder bei Unterhaltungselektronik, Lebensmitteln und Dienstleistern, Marken geben den Ton an. Marken-Erfolg und Marken-Treue stehen in einem engen Zusammenhang, von dem sich praktisch niemand frei machen kann: im Zweifel greifen die Kunden lieber zur bekannten und vertrauten Marke, denn sie gibt Sicherheit. Das ist der Markenkern: Bekanntheit, Sicherheit, Zufriedenheit.

Mit Nordmann Classic ist auch der Weihnachtsbaum zu einem Marken-Produkt geworden. Nicht nur, dass durch das Label die Baumart gekennzeichnet ist, auch die klar definierte Qualität ist ein wesentliches Merkmal, das beim Handel wie beim Endverbraucher immer stärkeres Vertrauen genießt. Vom No-Name-Produkt zur Marke – das ist die Strategie, mit der sich Nordmann Classic positioniert.

Die Kunden danken dies durch überdurchschnittliche hohe Wiederkaufsquoten. Hinzu kommt, dass Nordmann Classic Information und Inspiration in der Öffentlichkeitsarbeit und Werbung in den Vor-

dergrund stellt. Kampagnen-Material, das weihnachtliche Stimmung bringt – praktische und fachliche Informationen für den Handel und die Entscheider, nur zwei von vielen Punkten, die eine Marke wie Nordmann Classic auszeichnen.

Die Aktivitäten von Nordmann Classic schaffen Jahr für Jahr viele Millionen Kontakte – ein Ergebnis, das die Bekanntheit steigert und den Abverkauf bei den Gartencentern steigert. Damit leistet die Henningsen Group einen aktiven Beitrag zur Verkaufsförderung ihrer Handelspartner, die sich damit zugleich vom Wettbewerb erfolgreich absetzen können.



■ Willkommen an Bord: Nordmann Classic für die Besatzungen der Schiffe, die Weihnachten auf hoher See sind

Nordmann Classic-Hafen-Aktion: Weltweit einmalig – zum 15. Mal!

Unter Seeleuten hat es sich herumgesprochen: wenn irgendwie möglich, vor dem 3. Advent den Hamburger Hafen ansteuern. Denn zu diesem Zeitpunkt erhalten die Schiffsbesatzungen im größten deutschen Hafen einen Nordmann Classic Tannenbaum, mit dem sie Weihnachten auf See feiern können.

Diese Tradition wird auch in diesem Jahr wieder ganz im Interesse der Seefahrt und der Medien stehen: bereits zum 15. Mal wird mit breiter Unterstützung der Hafenbehörden sowie Wasserschutzpolizei, Hafenfeuerwehr und vielen weiteren Helfern die Tour zu den großen und kleinen Pöthen gehen. Mit an Bord wieder viele Medien-Vertreter: Fernsehen, Fotojournalisten und Redaktionen sind stets live dabei, wenn diese weltweit einmalige Aktion dank Nordmann Classic startet.

Direkt von einem Hafenschiff sorgt der routinierte Weihnachtsmann dafür, dass die Besatzungen ihre Nordmann-tanne erhalten. Nicht immer ganz ein-

fach: mal muss der Weihnachtsmann seine Wurfkünste unter Beweis stellen (was bis auf wenige Pannen auch gut gelingt) oder mit Bord- bzw. Hafenkran wird spektakulär der Baum an Bord gehievt. Oft wird auch eine Schweißbleie geworfen, an dem der Baum dann befestigt und von der Mannschaft über die Reling auf das Schiff gezogen wird. Für alle Landratten: Schweißbleie wird ein Seil genannt, mit dem die Besatzungen alles mögliche an Bord hochziehen können.

Die Seeleute – gleich welcher Nationalität – sind stets hocherfreut, wenn das Schiff mit den Nordmann Classic anlegt und mit besten Wünschen zum Fest den Besatzungen gute Fahrt in und durch die Feiertage übermittelt. Eine Geste, die den Besatzungen zeigt, dass sie an den Weihnachtstagen, wenn sie irgendwo auf weiter See sind, an Land nicht vergessen sind. Die Tradition der Weihnachtsfeiern an Bord hat übrigens eine lange Tradition: musste sich früher die Seefahrt mit abenteuerlichen Baum-Improvisationen behelfen, hat sie heute mit der nadelfesten Nordmann Classic ganz sicher einen frischen und schmucken Baum zu Weihnachten in der Mannschaftsmesse stehen...

Schöne Bäume – was ist das?

Klare Sortierungsregeln schaffen Sicherheit

Was ist schön? Seit Menschengedenken wird über diese Frage kontrovers diskutiert. Der Volksmund hat ganz richtig erkannt: Über Geschmack lässt sich nicht streiten.

Streit gab und gibt es immer wieder, wenn es um die Qualität und Schönheit von Weihnachtsbäumen geht. Hierbei spielen nicht allein die unterschiedlichen Vorstellungen von Wachstum und Aussehen eine Rolle, sondern vor allem die Spielregeln der Sortierung und Qualifizierung. Die Palette „schön“ ist hier oftmals dehnbar wie ein Kaugummi...

Die Henningsen Group, einer der größten europäischen Weihnachtsbaum-Produzenten, hat eine klare und exakt definierte Sortierung geschaffen, die sowohl dem Handel wie dem Endverbraucher die gewünschte Sicherheit gibt.

Jeder Einkäufer und Verkaufsverantwortliche kennt die Situation: es werden Musterbäume präsentiert – die Lieferung später weicht nicht selten erheblich von diesen Mustern ab. Hier kann nur eine präzise Spezifikation helfen, die von den Forst-Experten bei Henningsen geschaffen wurde. Nach eindeutigen Regeln werden die Qualitäten und das Aussehen der Bäume klassifiziert und zertifiziert.

Am Anfang steht eine intensive Schulung der Produktionsverantwortlichen, damit die einheitlichen Sortierungsregeln konsequent eingehalten werden. Jeder, der mit der Etikettierung der Bäume in den Kulturen befasst ist, muss sich an diese Kriterien halten. Interne Kontroll-Systeme stellen sicher, dass diese Regeln auch tatsächlich eingehalten werden.

Die Etiketten geben alle Informationen über die Qualität sowie die Größen der einzelnen Bäume. Wichtig, wenn später beim Schlagen der Bäume die Lieferungen für die einzelnen Kundenbestellungen zusammengestellt werden. Zu Recht erwarten die Handelspartner die Sortierungen, die zuvor abgespro-

chen wurden. Sowohl bildlich als auch in den Beschreibungen sind daher bei der Henningsen Group die Nordmann Classic Sortierungen exakt dargestellt.

Unverkäuflicher Ausschuss oder unerfreuliche Reklamationen sind damit so gut wie ausgeschlossen. Letztlich muß aber jeder Beteiligte auch berücksichtigen, dass Mutter Natur keine Fließband-Produkte liefert, bei denen jedes Stück dem anderen aufs Haar gleicht. Damit kommt sie in charmanter Weise dem sehr unterschiedlichen und individuellen Empfinden entgegen, was der Mensch als schön ansieht...

SORTIERUNGS- UND KLASSIFIZIERUNGSREGELN NORDMANN CLASSIC ROT

FARBE: Gesunde und gleichmäßig frische tiefgrüne Farbe, die charakteristisch ist für Spitzen-Nordmann-Qualität

FORM: Die Breite des Baumes ist geringer als die Baumhöhe, jedoch mindestens mehr als die Hälfte der Baumhöhe.

DICHTE: Die Astkränze und Quirle verteilen sich gleichmäßig über die gesamte Baumhöhe. Die ausreichende Zahl der Internodien gewährleistet eine gleichmäßige Dichte. Die Zahl der Astkränze beträgt je nach Baumgröße bei 100 bis 150 cm mindestens 4, bei 150 bis 200 cm mindestens 5 und bei 200 bis 250 cm mindestens 6 Astkränze.

STAMM: Der Baum hat einen in Baummitte gerade gewachsenen Stamm, der die Symmetrie betont

SPITZE: Der Baum verfügt über eine Spitze

SYMMETRIE: Der Baum ist symmetrisch gewachsen und hat gleichmäßig um den Stamm verteilte Äste. Internodien können minimale Unausgewogenheiten ausgleichen. Die Bäume sind durch Formschnitt für optimale Symmetrie behandelt.

HÖHE: Die Höhe wird bestimmt von der Schnittfläche des gefällten Baums bzw. vom Wurzelstock auf Höhe der Erdoberfläche bis zu dem oberen Punkt, an dem der Quirl oder Astkranz durch Hochbieten den Haupttrieb berührt, maximal Baumspitze. Die Höhe wird in folgenden Größenabständen oder Kombinationen definiert: 80 - 100 cm | 100 - 125 cm | 125 - 150 cm | 150 - 175 cm | 175 - 200 cm | 200 - 250 cm

STAMMENDE: Das untere Stammende wird von Ästen gesäubert und beträgt 5-10% der Baumhöhe bei Bäumen bis 200 cm und 5-15% bei Baumhöhen über 200 cm.

BESCHÄDIGUNGEN: Grundsätzlich sollen die Bäume keine Beschädigungen aufweisen. Sie sollen frei sein von toten und beschädigten Ästen. Die Äste dürfen keinen Befall von Flechten, Algen oder Moos zeigen. Keine Beschädigungen durch Insekten oder Wild. Gleichmäßig und kräftige gewachsene Nadeln.



SORTIERUNGS- UND KLASSIFIZIERUNGSREGELN NORDMANN CLASSIC GELB

FARBE: Natürlich gewachsen und von frischer grüner Farbe, charakteristisch für Nordmann.

FORM: Die Breite und Höhe der Bäume können in der Relation differieren, die Breite jedoch nicht mehr als das 1,33-fache der Höhe bzw. die Breite ist geringer als die Hälfte der Baumhöhe, mindestens jedoch das 0,33-fache der Höhe.

DICHTE: Die Bäume können offen sein und haben eine ausreichende Anzahl von Internodien. Die Zahl der Astkränze beträgt je nach Baumgröße bei 100 bis 150 cm mindestens 4, bei 150 bis 200 cm mindestens 4-5 und bei 200 bis 250 cm mindestens 5-6 Astkränze.

STAMM: Der Baum hat einen Stamm, der so gewachsen ist, dass die Symmetrie erhalten ist.

SPITZE: Der Baum verfügt über eine Spitze

SYMMETRIE: Der Baum ist symmetrisch gewachsen und hat gleichmäßig um den Stamm verteilte Äste. Nicht ausreichende Astkränze können durch Internodien ausgeglichen sein, die dem Baum ein ansprechendes Aussehen verleihen. Die Bäume können durch Formschnitt für optimale Symmetrie behandelt sein.

HÖHE: Die Höhe wird bestimmt von der Schnittfläche des gefällten Baums bzw. vom Wurzelstock auf Höhe der Erdoberfläche bis zu dem oberen Punkt, an dem der Quirl oder Astkranz durch Hochbieten den Haupttrieb berührt, maximal Baumspitze. Die Höhe wird in folgenden Größenabständen oder Kombinationen definiert: 100 - 150 cm | 125 - 175 cm | 150 - 200 cm | 175 - 225 cm | 200 - 250 cm

STAMMENDE: Das untere Stammende wird von Ästen gesäubert und beträgt 5-10% der Baumhöhe bei Bäumen bis 200 cm und 5-15% bei Baumhöhen über 200 cm.

BESCHÄDIGUNGEN: Die Bäume sollen keine Beschädigungen in großer Zahl aufweisen wie tote und beschädigte Äste, Befall von Flechten, Algen oder Moos. Keine deutlichen Beschädigungen durch Insekten oder Wild. Die Nadeln sollen gleichmäßig und kräftig gewachsen sein.



Halle 9 Stand 9 B 35: Willkommen auf der



Der Weihnachtsstress ist gerade abgebaut – das Frühlingsgeschäft steht aber schon wieder vor der Tür: gerade noch etwas Zeit für einen Besuch der IPM in Essen. Die Internationale Pflanzen Messe vom 24. bis 27. Januar 2012 ist der Treffpunkt der Garten- und Pflanzen-Profis.

Nordmann Classic ist mit der Henningsen Group traditionell in Halle 9 auf Stand 9 B 35 vertreten. Meinungs- und Erfahrungsaustausch stehen hier für das Henningsen Team und die Besucher ebenso im Vordergrund wie die Pflege der guten Kontakte zu den europäischen Handelspartnern sowie die Schaffung neuer Verbindungen und die Darstellung des großen Nordmann Classic Produkt- und Leistungs-Spektrum. Die Henningsen Group lädt aller Besucher herzlich ein und freut sich auf ein Treffen während der IPM.



Der stärkste Umsatzmonat: „Dann schalten wir den Turbo ein!“

„Es ist wie im Motorsport: wenn's gut läuft kann ein zusätzlicher Turbo-Schub den Sieg bringen,“ so ein Gartencenter-Leiter. Die Advents- und Weihnachtszeit ist die stärkste des ganzen Jahres und die Kunden sind offen für weitere Angebote.

„Dann schalten wir den Turbo ein,“ so der Verkaufsprofi, der mit ausgefeilten Dekorationen und Aktionen das Umsatz- und Gewinn-Potential seiner Kunden voll ausnutzt.

Christbaum-Kunden sind immer gut für ein weiteres Geschäft: Geschenk-Ideen werden ebenso dankbar aufgenommen wie ein Angebot an Zubehör wie Ständern, Lichterketten und jede Art von Baumschmuck.

Wichtig ist auch, mit kleinen Aktionen für Stimmung auf dem Verkaufsplatz zu sorgen und die entsprechenden Hinweise auf das Nordmann Classic-Angebot offensiv zu platzieren. Mit einem kleinen Flyer gibt Nordmann Classic hier zahlreiche Tipps für den Verkaufserfolg. Einfach anfordern per E-Mail: post@henningsenas.dk oder unter Telefon 0045 70 20 13 20.



Neu im Henningsen-Team:

Svend Kristiansen



In der Branche ist er für viele ein „alter“ Bekannter – im Henningsen-Team ist neu dabei: Svend Kristiansen hat die Position des Verkaufsleiters übernommen und steht nun als kompetenter Ansprechpartner den Einkäufern und Partnern im Handel zur

Verfügung. Weihnachtsbäume sind seit vielen Jahren der berufliche Mittelpunkt – in der Henningsen Group kann Svend Kristiansen nun seine Ambitionen und Ziele mit voller Kraft in Angriff nehmen.

Full-Service ist sein Anspruch – dabei nimmt er diesen Begriff nicht als Floskel, sondern wörtlich: umfassende Beratung und Betreuung der Kunden und Entscheider in allen Phasen. Markt-Informationen, Unterstützung bei der Bedarfsermittlung und Sortimentszusammenstellung sowie Planung und Umsetzung der perfekten Logistik sind nur einige Schwerpunkte. Dabei entwickelt Svend Kristiansen Nordmann Classic Lösungen, die nach Maß an die Strukturen und Wünsche der Handelspartner angepasst sind. Svend Kristiansen: „Ich freue mich darauf, meinen Partnern im Handel komplexe und komplette Angebote für Nordmann Classic-Qualitäten anzubieten und damit überzeugende Erfolge liefern zu können.“

Morten Thorø



Administration und Forst – auf den ersten Blick vielleicht eine etwas gegensätzliche Kombination. Aber Morten Thorø erklärt: „Administration, das ist Ordnung, Organisation und Übersichtlichkeit. Forst ist

nicht viel anders: auch hier ist Ordnung, Organisation und Übersichtlichkeit ein Muß, wenn am Schluß ein gutes Produkt und erfolgreiches wirtschaftliches Ergebnis stehen soll.“

Genau diese beiden Aufgabenfelder will der Däne mit langer Europa-Erfahrung verantwortlich in der Henningsen Group steuern. Als Forst-Fachmann ist er in dem Metier ebenso zuhause wie in der Funktion als Kopf der gesamten kaufmännischen Verwaltung. Ein zweites Schlüsselwort gilt für ihn ebenso in beiden Feldern: Wachstum. In den Weihnachtsbaum-Kulturen der internationalen Henningsen Group ein tägliches Thema wie auch in der Erschließung und dem Ausbau der europäischen Märkte. Morten Thorø wird auf beiden Arbeitsfeldern mit kundiger Hand für die nötigen Wachstums-Impulse sorgen...