

DEN DANSKE PELSSEKTOR 1930-2021

– EN EPOKE ER SLUT

Henning Otte Hansen, Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

Den danske pelsavl startede, fordi landbrugskrisen og lave landbrugspriser tvang landmændene til at finde alternative indtægtskilder. I starten var ræve det vigtigste pelsdyr, men fra begyndelsen af 50'erne tog minken helt over.

I 1930 stiftede man Dansk Pelsdyravlerforening, og i 1946 begyndte foreningen selv at holde auktioner under navnet Danske Pels Auktioner. Det er unikt, at et landmandsejet andelsselskab allerede fra starten i 1930'erne formåede at opbygge én landsdækkende virksomhed, hvorved efterfølgende fusioner og konsolidering blev unødvendige. Danske Pels Auktioner blev efterfølgende verdens største pelsauktionshus

I 1954 startede man et samarbejde med pelsavlerne i Norge, Sverige og Finland om markedsføringsselskabet Saga Furs of Scandinavia. I 2004 forlod Dansk Pelsdyravlerforening imidlertid samarbejdet af en række forskellige årsager. I stedet blev København Fur det nye navn for både auktionshuset og luksusbrandet.

København Fur har igennem mange år også modtaget og omsat udenlandske skind på auktionerne, hvilket har styrket København Furs placering som markedsplads, men også givet organisatoriske og økonomiske udfordringer.

Der har igennem flere årtier været kampagner og modstand mod sektoren. I forhold til andre lande synes antipels-kampagnerne i Danmark dog ikke at have haft nogen stor effekt. Der er en række mulige forklaringer på dette forhold.

I perioden 1930-2021 har der været længerevarende tendenser og forløb, som også har præget sektorens udvikling i perioden. I artiklen identificeres en række af disse økonomiske, strukturelle og markeds-mæssige tendenser.

Indledning

Den danske pelssektor begyndte i 1930 og sluttede foreløbigt i 2021, hvor de sidste mink blev aflivet. Dermed er en epoke slut efter 90 år. Det har været en interessant erhvervsudvikling med høj vækst, men også med turbulens – både markeds-mæssigt, økonomisk og politisk.

I starten var sølv-ræve mest udbredt, men mink blev hurtigt det mest almindelige pelsdyr. Samtidig blev hele værdikæden

integreret, og det endte med en stærk global værdikæde styret af minkavlerne.

Den 90-årige historie indeholder interessante milepæle og særlige begivenheder, som har haft afgørende betydning for udviklingen. Der har imidlertid også været nogle længerevarende tendenser og forløb, som også har præget sektorens udvikling i perioden. Begge dele, både nedslagspunkter, milepæle og særlige begivenheder samt de længerevarende

tendenser og forløb, bliver beskrevet og analyseret i denne artikel.

Den spæde start.

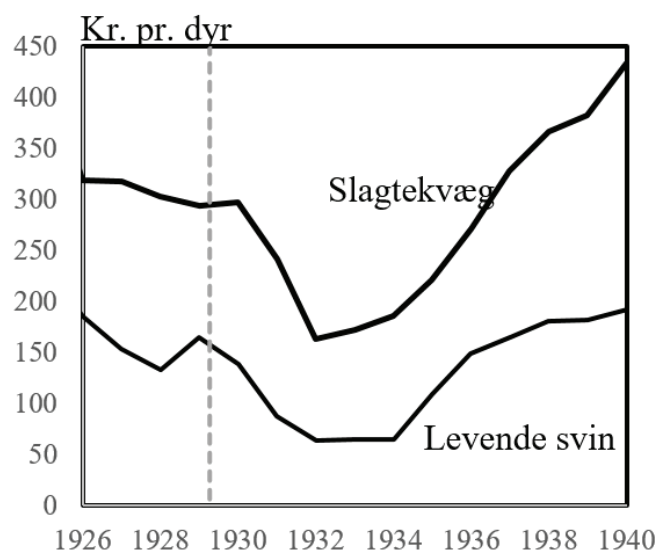
Den danske pelshistorie startede i 1929, hvor en norsk veterinærstuderende sammen med to danske partnere startede opdræt af sølvræve i Danmark. Rævene kom fra Norge, og prisen på den tid var 4.000 kroner pr. par – mere end det dobbelte af en normal årsindtægt. Til sammenligning var den gennemsnitlige årsløn til "karle og fodermestre" omkring 2.000 hhv. 2.250 kr. om året (Danmarks Statistik, flere årgange a). Eksportprisen på levende svin lå på ca. 150 kr. pr. stk. (Det Statistiske Departement, 1958).

Trods de store opstartsomkostninger var interessen for sølvræveavl stor. Det skyldtes, at landbruget var på vej ind i en økonomisk krise; det, der senere blev kaldt landbrugskrisen i 1930'erne. Det begyndte med aktiekursfaldene i 1929, faldende råvarepriser, arbejdsløshed og depression. Danmark importerede foderkorn og havde umiddelbart fordel af de faldende råvarepriser, hvilket blandt andet medførte store investeringer i nye svinestalde. Efterfølgende faldt også priserne på bacon og smør, og dermed opstod der en alvorlig indtjeningskrise.

Figur 1 og 2 illustrerer, at landbrugets priser og indtjening dykkede omkring 1929-30 og de efterfølgende år – samtidig med at pelsdyrproduktion i Danmark havde sin spæde begyndelse.

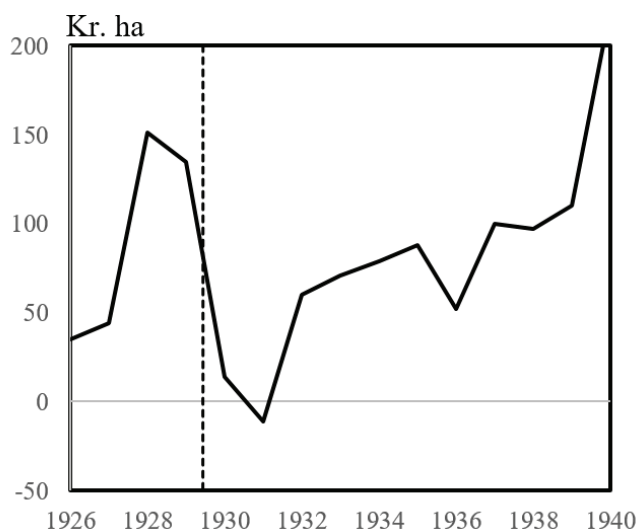
Krisen betød, at der var et stort behov for at finde alternative indtægtskilder eller supplerende indtjeningsmuligheder. Pelsavl og planteavl passede fint sammen tidsmæs-

Figur 1 Danske eksportpriser på slagtekvæg og levende svin, 1926-1940



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Det Statistiske Departement (1958).

Figur 2 Nettoudbytte pr. ha, 1926-1940

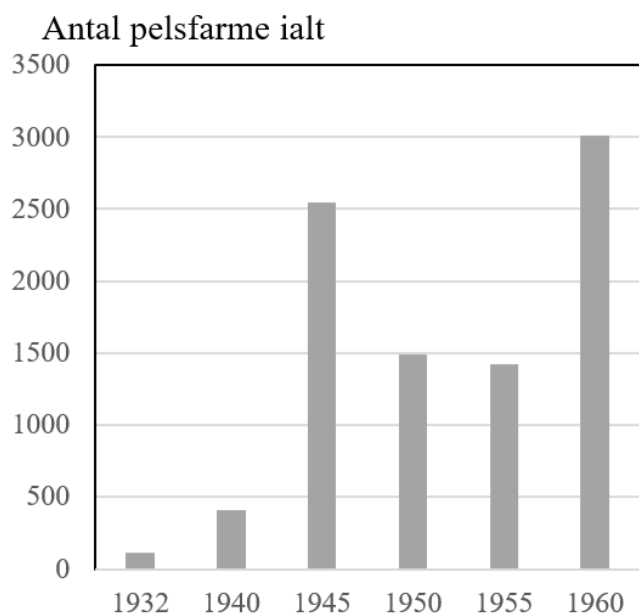


Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021).

sigt, og salgspriserne på sølvræveskind var høje i den periode. På et tidspunkt var et sølvræveskind lige så meget værd som to køer (Jensen, 2005).

De første pelsfarme blev primært etableret omkring havneområderne, hvor avlerne havde nem adgang til foderet (CFC, 2002). Allerede i 1932 var der over 200 farme, og i 1940 var det steget til ca. 400, jf. figur 3.

Figur 3 Antal pelsdyrfarme i Danmark, 1932-1960

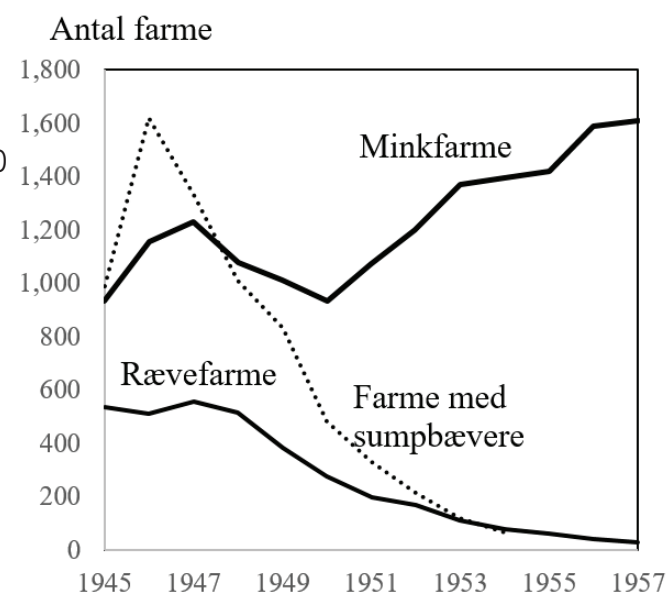


Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Dansk Pelsdyravlerforening (1980).

Det store antal pelsfarme i midten af 1940'erne skyldtes, at der var mange pelsfarme med sumpbævere. Det var dog relativt små farme med få dyr pr. farm.

I begyndelsen var det ellers ræve, der dominerede pelsavl. Det ændrede sig gradvist i løbet af 1940'erne, og fra begyndelsen af 50'erne tog minken helt over og har siden stort set udkonkurreret rævene. Farme med sumpbævere forsvandt også ud af billedet i tiden efter Anden Verdenskrig, jf. figur 4.

Figur 4 Antal farme med mink, ræve og sumpbævere i Danmark 1945-1957



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange b).

Dansk Pelsdyravlerforening

I 1930 stiftede man Dansk Pelsdyravlerforening. Foreningens formålsparagraf var at arbejde for pelsdyravlens fremme i Danmark, samt at varetage medlemmernes interesser, hvilket skulle opnås ved:

”at udbrede interessen for pelsdyravl,
at arrangere udstillinger og præmieringer af pelsdyr,
at yde medlemmerne råd og støtte til pelsdyravl,
at gennemføre stambogsføring,
at udgive et medlemsblad.”

Det første medlemsblad, ”Dansk Pelsdyravl”, udkom kort tid efter og har siden været et vigtigt led i kommunikationen mellem foreningen og avlerne.

Dansk Pelsdyravlerforening består af fire landsdelsforeninger: Nordjylland, Midtjylland, Fyn & Sydjylland samt Sjælland &

Bornholm. I hver landsdel eksisterer der desuden en række lokalforeninger.

Foreningens bestyrelse består af de fire formænd i landsdelsforeningerne og tre medlemmer, der vælges på den årlige generalforsamling. Der er således en stærk lokal forankring i foreningen. I 1992 besluttede Dansk Pelsdyravlerforenings bestyrelse at fusionere Dansk Pelsdyravlerforening og Danske Pels Auktioner til én organisation med fælles ledelse.

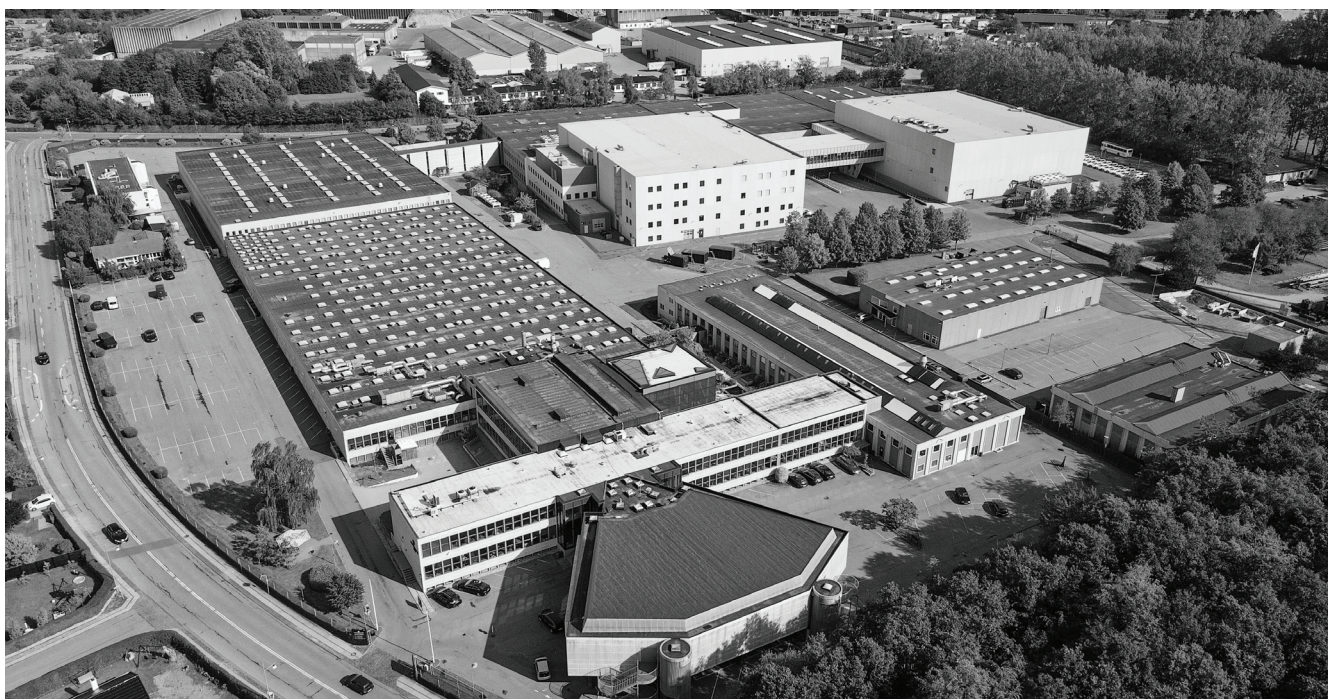
Det er unikt, at et landmandsejet andels-selskab allerede fra starten i 1930'erne formåede at opbygge én landsdækkende virksomhed. Hvis man ser på andre landmandsejede andelsselskaber inden for forsyning og forarbejdning, var der langt flere selvstændige selskaber. Antallet af andelsmejerier og -slagterier voksede helt frem til henholdsvis 1940'erne og 1960'erne, hvorefter de gennemgik en voldsom fusions- og konsolideringsproces. På samme måde har f.eks. grovvareselskaberne været igennem en omfattende

konsolidering igennem det seneste halve århundrede. Denne – ofte besværlige og omkostningstunge – proces undgik minkbranchen. Samtidig kunne man udnytte de stordriftsfordele, der fandtes inden for logistik, forarbejdning, sortering og ikke mindst afsætning.

Afsætning og pelsauktion

Allerede i 1931 blev der oprettet en skindcentral for salg af medlemmernes produkter. Salget kom dog først rigtig i gang i 1939, hvor der blev etableret et samarbejde med en grosserer i København. På den første auktion, der fandt sted i 1939, var der udbudt 500 skind. Nogle år senere – i 1946 – kunne Dansk Pelsdyravlerforening overtage Kjøbenhavns Pelscentral, og dermed begyndte foreningen selv at holde auktioner under navnet Danske Pels Auktioner. Dermed fik producenterne selv ansvaret for auktionsafsætningen.

I 1964 indviede man det nye auktionshus i Glostrup, og det er løbende blevet udvidet og moderniseret.



Figur 5 Auktionshuset i Glostrup



Figur 6 Auktion i København Fur

Afsætningen foregår via auktioner. Det vil sige, at der anvendes hammerslag til højestbydende. På hver auktion udbydes flere millioner minkskind og en række andre pelstyper. I årene med de højeste pelspriser kunne der omsættes for op til 50.000 kr. pr. sekund.

Før hver auktion er der eftersyn, hvor opkøberne inspicerer og vurderer skindene. Under normale omstændigheder er der mellem 400 og 600 købere fra hele verden til hver auktion. Hovedparten af køberne er fra Kina og Hong Kong.

Både købere og avlere kan løbende følge salget. Under COVID-19-nedlukningen gennemførte København Fur en række auktioner, der udelukkende var online. I starten var køberne noget afventende, da man som udgangspunkt gerne vil se dels de fysiske varer, dels de andre konkurrerende købere af pelsskind. Efterhånden blev køberne mere fortrolige med

online-auktioner, og erfaringerne fra 2021 var ganske positive.

SAGA – fællesnordisk samarbejde 1954-2005

I 1954 startede man et samarbejde med pelsavlerne i Norge, Sverige og Finland om markedsføringselskabet Saga Furs of Scandinavia. Fra hovedsædet i Danmark og med en række kontorer rundt om i verden skulle selskabet profilere skind fra de fire landes avlere, som blev afsat under det fælles varemærke Saga. Via selskabet skulle man styrke pelsprodukters position i den internationale modebranche.

De fire lande ejede hver 25 pct. af selskabet, og denne fordeling svarede i store træk også til deres pelsproduktion på etableringstidspunktet.

Set udefra var det en ideel konstruktion, hvor fire landes pelsdyravlerforeninger går sammen om at udvikle et fælles brand og

en fælles markedsføring. Som mange individuelle og små råvareproducenter kan det være meget værdifuldt at samarbejde og at øge markedsstyrken over for de efterfølgende led i værdikæden. Samtidig var de fire landes pelssektorer relativt ensartede og styret af pelsavlere, hvilket gav en god mulighed for et samarbejde til fordel for alle parter.

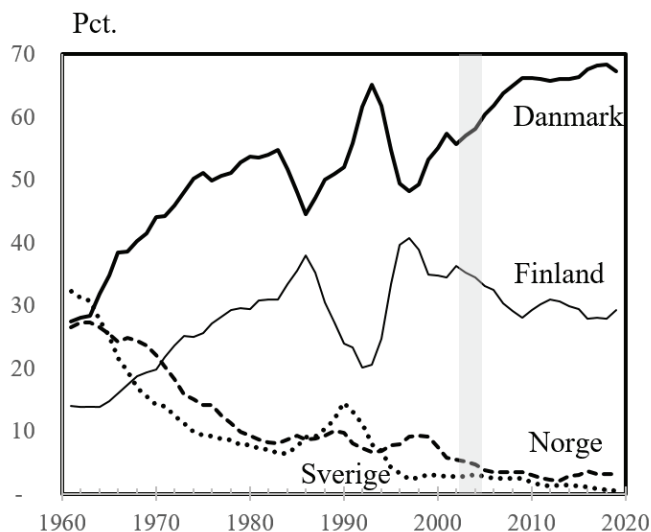
I 2003 meddelte Dansk Pelsdyravlerforening, at den ønskede at træde ud af selskabet med virkning fra 2005 – efter 49 års samarbejde. Udmeldingen af Saga-samarbejdet skete efter en årrække med diskussioner med Saga Furs ledelse. Der var flere årsager til dette brud:

Den ene forklaring var, at de danske pelsavlere efterhånden stod for over halvdelen af de udbudte minkskind, men indflydelsen var stadig begrænset til 25 pct. Som det ses af figur 7, var de fire landes pelsproduktion – her målt på eksporten – af samme størrelsesorden i starten af 1960'erne. I de efterfølgende år kom der imidlertid en langt større spredning med Danmark som langt den største eksportør.

Derfor ønskede Dansk Pelsdyravlerforening bl.a. større indflydelse på, hvordan Saga-mærket skulle benyttes. Man havde fremsat en række forslag til nye tiltag, der dog ikke blev blevet bakket op af de øvrige ejere. Især de finske pelsdyravleres organisation, der også havde eget auktionshus, var i opposition til de danske kolleger.

En anden sandsynlig forklaring var, at der var opstået en stigende konkurrence mellem landene. Formanden for Dansk Pelsdyravlerforening, Erik Ugilt Hansen, forklarede det med, at "aftalerne om Saga

Figur 7 De nordiske landes eksport af pelsskind: Andel af samlet nordisk eksport af pelsskind, 1961-2019



Noter: Tidspunktet for udmeldelse af Saga-samarbejdet er markeret

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af FAO (2021)

stammede fra den tid, da alle fire parter var næsten lige store, og der ikke var intern konkurrence. I dag er der benhård konkurrence på alle områder. Det er kun en udfordring. Men når den enkelte aktør stækkes i sine muligheder for at markedsføre ny produktudvikling, bliver Saga en hæmsko til skade for at opnå den optimale pris for avlernes skind" (Hansen, 2003).

Endelig var der forskellige opfattelser af, hvordan markedsføringen bedst kunne optimeres. Danskerne ville markedsføre et dansk produkt mere individuelt, mens finnerne ville holde fast i den skandinaviske samarbejdsaftale, nøjagtig som den var (Politiken, 2004). Sagas aftalegrundlag lagde så store begrænsninger på de enkelte medlemmers markedsføringsindsats, at det blev en hæmsko for de enkelte ejeres mulighed for at produktudvikle og dermed optimere salget (Jacobsen, 2004).

Selve bruddet kom efter flere års diskussioner, både i Saga-regi og internt i Dansk Pelsdyravlerforening. For at få løst striden blev der nedsat et kriseudvalg med repræsentanter fra hvert af de fire lande, men det lykkedes ikke at nå til enighed. Især de finske avlere lagde pres på den danske brancheforening for at få omgjort beslutningen gennem en hård PR-kampagne. Formanden for Saga Furs advarede og sagde, at de danske pelsavlere ville miste alt det, som man de sidste 50 år havde bygget op i Saga Furs, nemlig verdens mest kendte pelsbrand. Det ville koste Dansk Pelsdyravlerforening mellem 300 og 500 mio. kroner at bygge et nyt brand op.

Norge og Finland fortsatte med at distribuere skind igennem auktionshuset i Finland, mens svenskerne ligesom danskerne forlod Saga. Norge vendte dog tilbage til det danske auktionshus i 2017.

Kopenhagen Fur

Dansk Pelsdyravlerforening blev løst fra kontrakten med Saga et år tidligere end beregnet, så i 2004 stod danskerne på egne ben. Opgaven bestod derfor i at udarbejde en strategi og plan for markedsføringen af de danske skind i fremtiden. Efter en strategiproces på bare tre måneder

blev planerne offentliggjort:

Det nye navn blev Kopenhagen Fur. Det blev valgt for at signalere et tilhørsforhold til Danmark. Meningen med at stave det med K i stedet for C var at give navnet karakter af et brand frem for et geografisk bynavn og et konkret hus. Kopenhagen Fur blev også navnet på selve pelsauktionshuset – det tidligere Danske Pels Auktioner.

Kopenhagen Fur skulle være et luksusbrand, og målet var at synliggøre den danske pelskvalitet over for pelsindkøbere, førende modehuse, detailed og forbrugere. Fra at være en 100 procent Business-to-Business-virksomhed skulle virksomheden fremover også have et Business-to-Consumer-fokus. Idéen var, at Kopenhagen Fur skulle bygge bro mellem produktionen og modeindustrien. Man ville dermed bevæge sig fremad i værdikæden og på den måde skabe en stærkere vertikal integration, drevet af Kopenhagen Fur og dermed også af minkavlerne. Strategisk set var det en måde, hvorpå man kunne differentiere et relativt ensartet produkt og skabe en merværdi gennem hele værdikæden frem til den endelige forbruger – primært til gavn for minkavlerne.



Figur 8 De to brands: Kopenhagen Fur og Saga Furs

På den måde ville man gøre København Fur til det første pelsauktionshus i verden, som udvidede sine markedsføringsaktiviteter til også at omfatte detailed og forbrugere.

Som en del af strategien ansatte man en kreativ direktør, og senere åbnede man et kreativt hus på Langelinie i København. Her kunne internationale designere komme for at arbejde med skind fra København Fur.

Udenlandske skind på auktionen

København Fur har igennem mange år også modtaget og omsat udenlandske skind på auktionerne. I mange tilfælde er København Fur opsøgende over for udenlandske producenter, og man søger at tiltrække skind fra ikke-medlemmer. I lighed med danske avlere tilbydes også udenlandske avlere en række fordele, herunder blandt andet (Dansk Pelsdyravlforening, 2015):

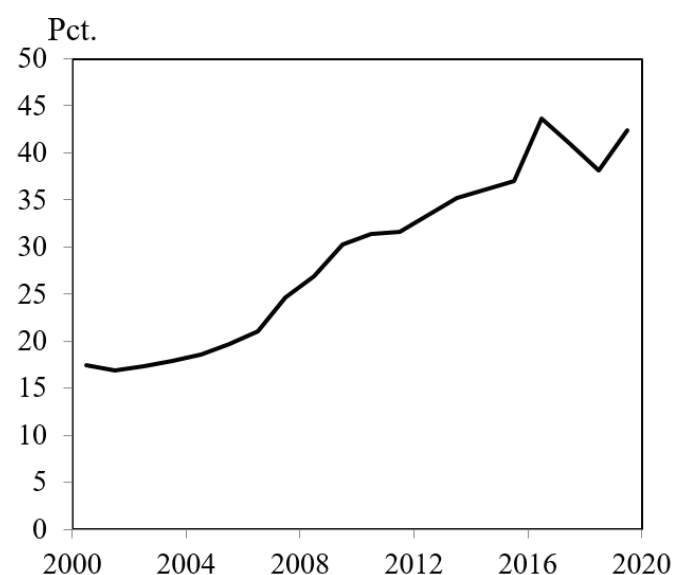
- Opsamling, afhentning og forsikring af skind fra farm til auktionshus.
- Hvalpeforskud og skindforskud.
- Bonusprogram, der udgør 1 procent af den omsætning, avlerens skind udgør, når skindene sælges på auktion.
- Yderligere 0,5 procent i loyalitetspræmie i meget gode år.
- Formidling af kontakt mellem udenlandske og danske avlere i forbindelse med salg af avlsdyr fra Danmark til udenlandske farme.
- Adgang til FarmCockpit samt FurFarm web (elektroniske platforme) til avlere, der er omfattet af bonusprogrammet.
- Temadage, orienteringsmøder og sorteringskurser.

Som det ses, tilbydes de udenlandske pelsfarmere en række strategiske fordele på lige fod med de danske pelsfarmere.

Det store salg af udenlandske skind har på én gang både styrket København Furs' placering som en stor og attraktiv markedsplads for købere fra hele verden og skabt en del debat blandt medlemmerne og ejerne af København Fur. Derudover har understøttningen af importen af udenlandske skind i et enkelt tilfælde skabt store både økonomiske og organisatoriske problemer for København Fur.

Som det ses af figur 9, udgjorde den udenlandske andel af de solgte skind på auktionerne hos København Fur ca. 40 pct. i 2015-19.

Figur 9 Andel udenlandske skind solgt på København Furs auktioner 2000/01-2019/20



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af København Fur (flere årgange).

Figuren viser, at især efter bruddet med Saga og etableringen af København Fur i 2004 er den udenlandske andel steget betydeligt.

Der er to sider af problematikken vedrørende salg af udenlandske skind:

På den ene side kan det virke paradoksalt, at et selskab, ejet af nationale producenter, tillader – og understøtter – salg af udenlandske produkter i direkte konkurrence med ejernes egne produkter. Det er med til at øge udbuddet af skind på de årlige auktioner, og et øget udbud vil isoleret set medføre faldende priser.

På den anden side er der en række mulige fordele for både selskabet København Fur og for ejerne ved også at sælge udenlandsk producerede skind:

- Ved at udbyde et stort og bredt sortiment af pelsskind gør man det mere attraktivt for købere at komme til sådanne markedspladser. Der har givetvis været en konkurrence mellem auktionerne i de forskellige lande om at være størst og mest attraktiv.

- Udenlandske skind "blandes" med danske skind i det omfang, de har samme kvalitet, størrelse, farve m.m. På den måde kan der udbydes store partier af ensartede "lots", hvilket kan være af stor betydning for store internationale opkøbere.

- København Fur får betaling for sortering og håndtering af de udenlandske skind. Dermed udnyttes kapaciteten og stordriftsfordelene bedre, og der skabes dermed en indtjening til selskabet og dermed også til ejerne i sidste ende.

- De udenlandsk producerede skind ville sandsynligvis alligevel blive udbudt på de internationale markeder, hvis København Fur ikke gav dem adgang til deres auktionssalg. Det totale udbud vil derfor ikke øges. Her ses der bort fra, at udenlandske producenters adgang til København Furs auktioner sandsynligvis har gjort det mar-

ginalt mere attraktivt for disse producenter at udbyde pelsskind, hvorved det samlede udbud er steget.

- En række udenlandske skind produceres ikke i Danmark, så derfor vil de ikke konkurrere direkte med de danske skind. Det gælder for eksempel ræveskind, men også mere eksotiske skind som sælskind og swakara-skind. Ved at udbyde disse skind kan en ny købergruppe muligvis tiltrækkes.

København Fur har brugt flere forskellige måder til at tiltrække udenlandsk producerede skind – på samme måde som andre internationale pelsauktionshuse også har gjort det. Et af midlerne har været at betale forskud (hvalpetilskud).

I begyndelsen af 80'erne skærpedes konkurrencen mellem auktionshusene for at få fat i blandt andet de hollandske skind. En af de vigtigste metoder til at sikre sig skind var, at auktionshusene tilbød hvalpeforskud til avlerne, mod at de lovede at sende de færdige skind på deres auktioner. København Furs hollandske forretningsforbindelse, Holland Fur Sales (HFS), havde siden 70'erne leveret skind til salg på de danske auktioner. HFS havde imidlertid ikke råd til selv at betale hvalpeforskud og andre forskud til de hollandske avlere, hvorfor Dansk Pelsavlerforening igennem flere år havde stillet garanti for en kredit i en hollandsk bank.

I starten af 1990'erne opstod der to problemer: Det ene problem var, at ikke hele bestyrelsen i Dansk Pelsdyravlerforening var fuldt orienteret om kreditaftalen, at vilkårene og betingelserne ikke var dokumenteret skriftligt, og at kreditten undervejs var blevet udvidet betydeligt.

Det andet problem var, at skindpriserne faldt i starten af 1990'erne, og man frygtede derfor, at værdien af skindene var mindre end de udbetalte forskud. Samtidig var der udbetalt endog meget store forskud til de hollandske pelsfarmere – større end de tilsvarende forskud til danske pelsavlere. Det viste sig også, at de hollandske avlere på den måde havde fået langt flere penge i forskud, end skindene var værd på auktionen. Fra dansk side mente man, at der var tale om misbrug af den givne kredit.

I midten af 1992 blev sagen undersøgt nærmere, og der blev udarbejdet en redegørelse til bestyrelsen. Herefter udsendte bestyrelsesmedlemmerne i fællesskab en pressemeddelelse:

"DP/DPA (Dansk Pelsdyravlerforening/Danske Pels Auktioner) har helt uventet måttet konstatere meget betydelige tab i Holland. Tabet er opstået ved, at Holland Fur Sales, der er leverandør af skind til DP/DPA, har misbrugt en forskudskonto, garanteret af DP/DPA. Anders Kirkegaard har som følge heraf frasagt sig posten som bestyrelsesformand og udtræder af bestyrelsen."

Det samlede tab afhang af de realiserede salgsværdier. Det endelige tab i denne såkaldte "Hollænder-sag" blev opgjort til 55 mio. kr., og det gav Danske Pelsdyravlerforening et betydeligt underskud det pågældende år.

Også i 1992 gav en anden sag om salg af udenlandske skind uro i branchen: Danske Pels Auktioner havde besluttet at sælge skind fra de baltiske lande og Rusland, men aftalen var ikke godkendt internt i organisationen. Aftalen gik ud på, at Danske Pels Auktioner ville modtage og udbyde op til

flere millioner skind – i en meget vanskelig markedssituation med meget lave priser. Sagen endte med fyring af selskabets øverste direktør.

Det er åbenlyst, at sådanne sager skaber yderligere debat om fordele og ulemper ved salg af udenlandske skind på auktionerne. Der har løbende været diskussioner om emnet, og i 2015 var der et større strategitema i branchens medlemsblad, Dansk Pelsdyravl, hvor især emner som udenlandske skind, markedssituation, markedslederskab og international konkurrenceevne blev behandlet.

Pedersen (2015) vurderede i den sammenhæng, at det kun er positivt, at København Fur er med til at forbedre afsætningen og dermed også understøtte produktionen for pels erhvervet i andre lande i Europa. Pelsproduktionen bør foregå i mange lande for at sikre sektorens berettigelse og opbakning.

Lauge (2015) forklarede om strategien med indsamling og salg af udenlandske skind, at det skaber den største markedsplads, og det er her, at markedsprisen sættes. Med København Furs store volumen og brede sortiment kunne man tiltrække den største andel af kunderne, man fik den største konkurrencekraft og dermed også den højeste pris.

Antipels-kampagner

Pelsdyravl kan være kontroversielt, og der har igennem flere årtier løbende været kampagner og modstand mod sektoren. Dyreværnsorganisationer har markeret sig via medier, events og kampagner, men de har været relativt fredelige. TV-udsendelser har i perioder sat ekstra fokus på

dyrevelfærd og minkavl, men resultaterne har primært været ny lovgivning i form af ekstra dyrlægekontrol samt "berigelse af bure".

I en megafon-undersøgelse umiddelbart efter beslutningen om nedlukningen af dansk minkavl var spørgsmålet: Skal minkavl forbydes – også når coronaen er under kontrol? Her svarer 35 procent af de adspurgte, at det skal være helt forbudt at avle mink, mens 48 procent svarer, at farmene skal have lov til at fortsætte deres arbejde efter krisen (TV2, 2020). I en tilsvarende undersøgelse fra 2009 – i kølvandet på en kritisk TV-udsendelse om netop pelsavl – var 41 pct. for et forbud mod pelsdyravl, mens 36 pct. var imod sådan et forbud (TV2, 2009).

I betragtning af den store danske minkproduktion er det umiddelbart overraskende, at antipels-kampagner og antipels-organisationer havde så lille synlighed og effekt i Danmark. I lande som UK og Tyskland havde der været større konfrontationer, og UK havde langt tidligere forbudt pelsdyravl. Andre lande som Holland og Norge forbød også pelsdyravl, og det var også på dagsordenen i store pelsdyrlande som Polen og Finland.

Der er flere forklaringer på, at der ikke har været samme modstand mod pelsavl i Danmark:

- Minkbranchen har været ekstremt åben i forhold til omverdenen. Besøg på minkfarme har været udbredt.

- Både Dansk Pelsdyravlerforening og København Fur har været dygtige til at udføre lobbyisme over for politikere og andre interessenter.

- Pelsbranchens samfundsøkonomiske betydning er relativt stor, og det har flittigt været brugt som argument i debatten om sektorens fremtid.

- Branchen har været i stand til i et vist omfang at flytte fokus fra minkavl til mode, modeopvisninger, innovation, pelsbeklædning etc.

Det åbne spørgsmål er imidlertid, om modstand mod pelsdyravl og kampagnerne har spillet en rolle i forbindelse med beslutningen om aflivning af alle danske mink. Nedlukningen blev begrundet med hensynet til folkesundheden, men en større eller mindre modstand mod pelsdyravl kan have haft en betydning.

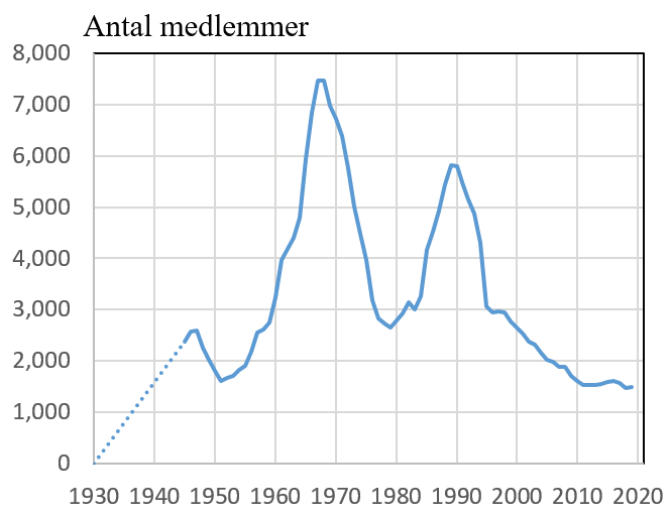
Tendenser i udviklingen 1930-2021

Som vist i det foregående har der været særlige milepæle og særlige begivenheder i den danske pelssektor, som har haft afgørende betydning for udviklingen. Der har imidlertid også været nogle længerevarende tendenser og forløb, som også har præget sektorens udvikling i perioden.

Pelsavlerne og deres organisering i Dansk Pelsdyravlerforening var i høj grad med til at præge udviklingen. Foreningen blev som nævnt tidligere stiftet i 1930, og medlemstallet og dermed også opbakningen til foreningen steg i de efterfølgende år, jf. figur 10.

Figuren viser dels et meget svingende medlemstal, dels en nedadgående tendens. Det faldende medlemstal skal dog i første omgang ses som resultat af en strukturudvikling i retning af færre, men større, bedrifter – en udvikling, der ligner udviklingen i andre landbrugssektorer.

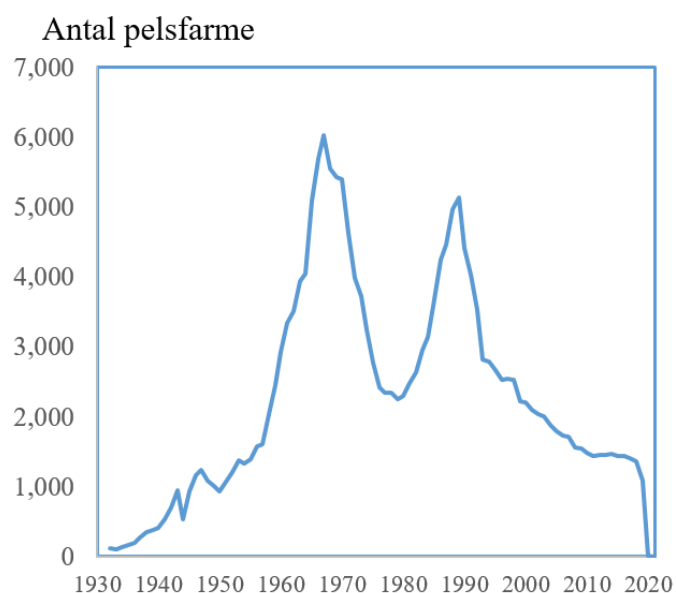
Figur 10 Antal medlemmer af Dansk Pelsdyravlerforening, 1930-2019



Anm.: Ingen data for årene før 1945.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Kopenhagen Fur (2021b).

Figur 11 Antal bedrifter med pelsdyr i Danmark 1932-2019



Anm.: Pelsfarme omfatter farme med chinchilla, ræve (og tidligere også farme med sumpbævere, ildere m.m.). Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange b).

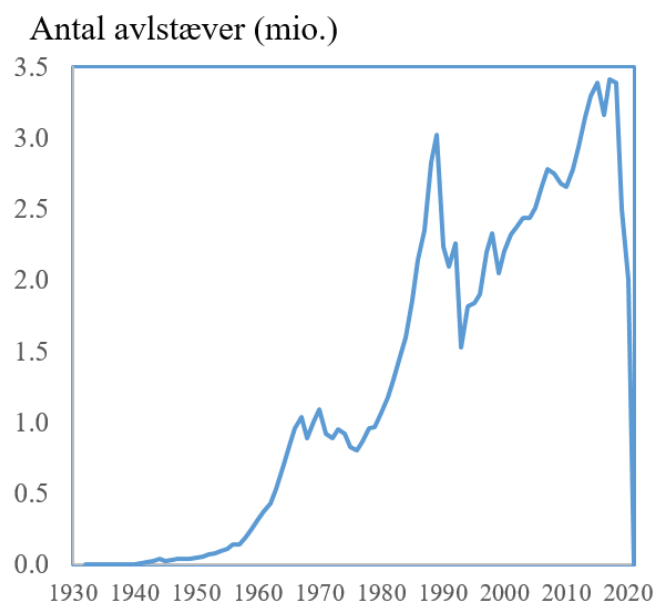
Organisationsprocenten er høj, og Dansk Pelsdyravlerforening repræsenterer næsten alle erhvervsmæssige pelsdyrproducenter og dermed også næsten hele den danske pelsdyrproduktion. Antal medlemmer af Dansk Pelsdyravlerforening vil derfor være et spejlbillede af antallet af pelsfarme, jf. figur 11.

Efter pelsdyravlens start i 1930 steg antallet af pelsdyrfarme år for år. Især efter krigen og frem til midten af 1960'erne steg antallet af pelsdyrfarme markant. I det følgende årti faldt antallet af pelsdyrfarme igen – således som også det samlede antal landbrugsejendomme faldt, men også som konsekvens af de meget svingende indtjeningsforhold i pelsdyrproduktionen. I 1980'erne steg antallet af pelsdyrfarme igen – mens alle andre typer landbrug blev færre og færre. Efter 1990 er antallet igen faldet.

I pelssektorens tidlige stadier var produktionen relativt spredt: Der var flere typer pelsdyr, og der var relativt få heltidspelsfarme. Efterfølgende blev pelsproduktionen mere specialiseret: Mink blev næsten det eneste pelsproduktionsdyr sammen med en meget lille bestand af chinchilla, og specialiserede heltidspelsfarme blev dominerende og stod for langt hovedparten af pelsproduktionen.

Det er bemærkelsesværdigt, at mens antallet af farme med pelsdyr har været meget svingende over en længere periode, er antallet af avlsdyr langt mere stabilt: Selvom der har været perioder, hvor antallet af bedrifter med pelsdyr er halveret i løbet af et tiår, er antallet af avlstæver – og dermed det fremtidige produktionsgrundlag – reduceret mindre og relativt kortvarigt, jf. figur 12.

Figur 12 Antal avlstæver (mink) i Danmark 1932-2019



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange a,b).

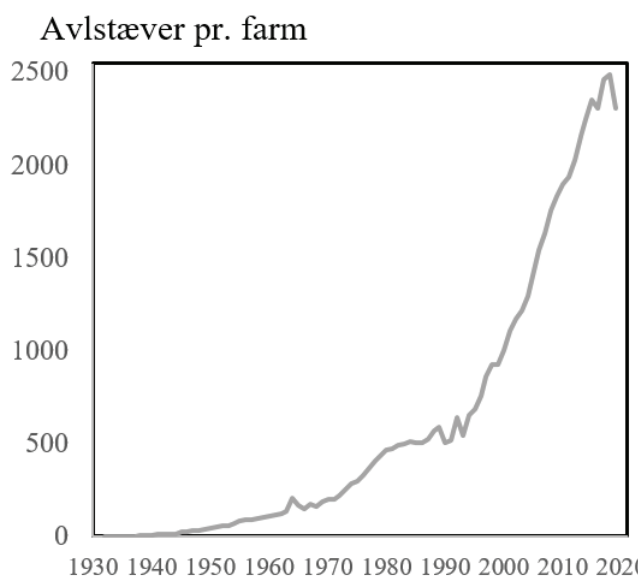
Med stadig flere avlsdyr og stadig færre bedrifter bliver resultatet en strukturudvikling i retning af stadig større bedrifter. Der har været flere drivkræfter bag denne størrelsesudvikling, herunder:

- Størrelsesøkonomi (udnyttelse af stordriftsfordele) vil medføre større og færre bedrifter.
- Teknologi kan også betyde, at den optimale størrelse på bedrifterne øges.
- En bedre indtjening vil begrænse afvandringen og øge tilgangen. Investeringsevnen og -lysten stiger, og dermed bliver de bestående bedrifter større.
- God infrastruktur (adgang til foderfabrikker, pelserier, auktionshus m.m.) gør det mere attraktivt at være pelsfarmer. Pelsfarmene kan specialiseres og ekspandere.
- De økonomiske konjunkturer fremmer efterspørgslen og gør det sværere at tiltrække arbejdskraft. Det øger anvendelsen af teknologi og dermed også størrelsen på bedrifterne.

Drivkræfterne er ofte langsigtede. Teknologi, udnyttelse af stordriftsfordele og infrastruktur kommer gradvist, og investeringerne er typisk specifikke og langvarige. Dermed vil strukturudviklingen også være gradvis og relativt uafhængig af kortvarige påvirkninger.

Dette ses også af figur 13, der viser det gennemsnitlige antal avlstæver (mink) pr. bedrift i hele perioden.

Figur 13 Gennemsnitligt antal avlstæver (mink) pr. bedrift i Danmark 1932-2019

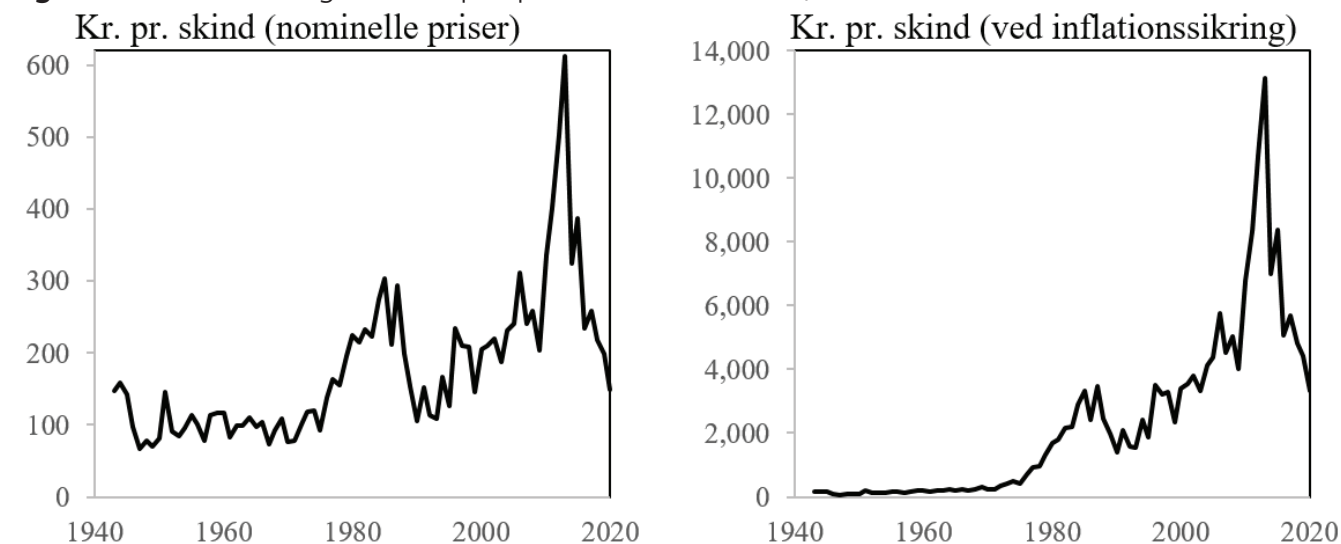


Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange a,b).

Selv om perioden har været kendetegnet ved meget store udsving i priser og indtjening, har strukturudviklingen i form af bedrifternes størrelse således været langt mere jævn.

Den langsigtede prisudvikling på pelsskind er på mange områder både speciel og karakteristisk. Det særlige ved prisudviklingen er, at den udvikler sig meget svagt – ofte mindre end inflationen – og at prisfluktuationerne er store.

Figur 14 Gennemsnitlig auktionspris på danske minkskind, 1943-2020



Kilde: Egne beregninger på grundlag af København Fur (2021b) og Danmarks Statistik (2021).

Figur 14, der viser prisudviklingen på rå minkskind i Danmark igennem næsten 80 år, illustrerer disse forhold.

Figur 14 viser dels den nominelle prisudvikling på minkskind, dels prisudviklingen på minkskind, hvis den havde fulgt inflationen helt tilbage fra 1943. De første tilgængelige registrerede priser på minkskind i Danmark er således fra 1943, og da var den gennemsnitlige pris 147 kr. I 2020 – det foreløbigt sidste år med minkproduktion i Danmark – var den gennemsnitlige pris 149 kr. Det vil sige næsten 80 år uden nogen nominel prisstigning, mens der samtidig har været en stor inflation. Der har altså været et markant realprisfald i perioden. Hvis priserne på minkskind havde fulgt inflationen siden 1947, ville et minkskind i 2020 have kostet ca. 3.300 kr.

Det prispres, som minkavlerne har stået over for, kan også illustreres ved bytteforholdet – forholdet mellem output- og inputpriser, eller med andre ord: forholdet mellem priserne på landbrugets salgsprodukter og driftsmidler. Bytteforholdet udvikler sig normalt negativt på lang sigt,

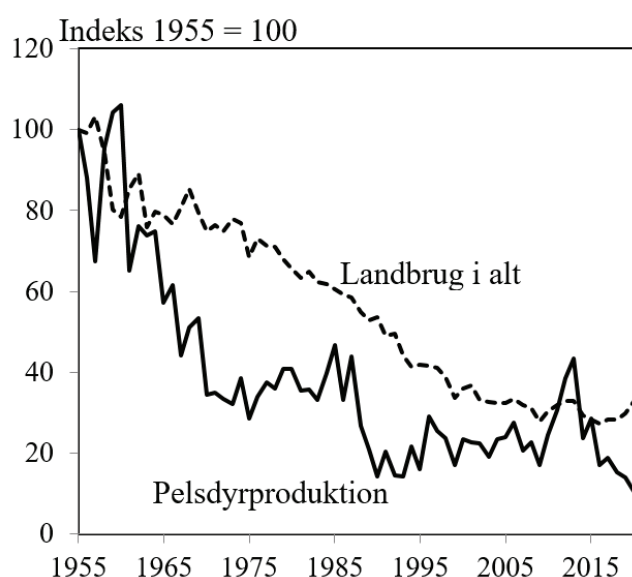
jf. f.eks. Hansen, H. O. (2013, 2001). Der er her tale om et globalt fænomen, der er et rammevilkår for landbruget generelt verden over.

Også i pelsdyrsektoren er der en klar tendens i retning af et faldende bytteforhold, omend der ikke synes at være større undersøgelser eller analyser af dette område.

Foder er den væsentligste omkostning i pelsproduktionen. Hvis man inddrager flere omkostninger, får man et mere præcist og mere dækkende billede af bytteforholdsudviklingen. I det følgende er der inddraget foder-, kapital- og lønomkostninger i en vægtning, der svarer til deres andele af de samlede omkostninger i regnskabsresultater for danske pelsdyrproducenter. Udviklingen fremgår af figur 15. Figur 15 viser udviklingen i dels hele landbrugets dels pelsdyrsektorens bytteforhold i hele perioden 1955-2020.

Det er interessant at se, at den langsigtede udvikling i perioden er identisk: Både landbruget i alt og pelsdyrsektoren har et markant faldende bytteforhold.

Figur 15 Bytteforhold for den danske pelsdyrproduktion og for landbruget i alt, 1955-2020



Noter: Bytteforholdet for pelsdyrproduktionen er beregnet som forholdet mellem hhv. skindpriser og foder-, kapital- og lønomkostninger. Foderpriser er estimeret ud fra observerede og forventede salgspriser i perioden 1992-2020 samt på grundlag af priser på industrifisk og fiskemel i perioden 1955-2010. Vægtningen af de forskellige faktorpriser er sket på grundlag af regnskabsstatistikker for pelsdyrproduktionen. Kilde: Egne beregninger på grundlag af København Fur (2021b) og Fodercentralen for Holstebro og Omegn (flere årgange), Fodercentralen Limfjorden AMBA (flere årgange), Danmarks Statistik (2021) og NaturErhvervstyrelsen (flere årgange).

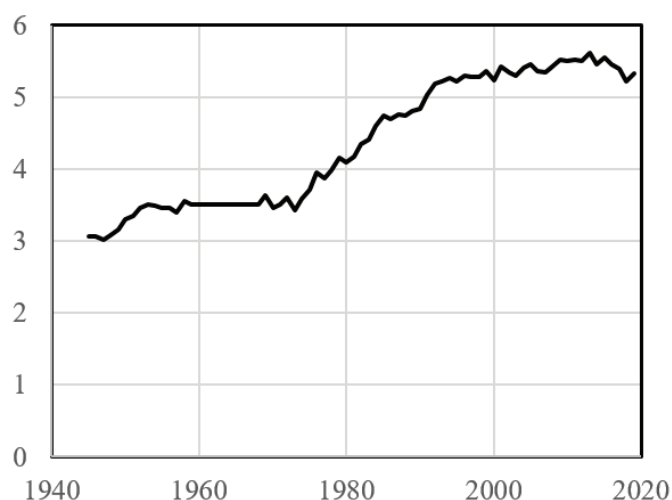
Det vedvarende forringede bytteforhold i pelsdyrproduktionen har væsentlige konsekvenser: Hvis man intet foretager sig for at forebygge det faldende bytteforhold, vil omkostningerne hurtigt overstige indtægterne. For at undgå et indkomsttab er pelsdyrproducenterne derfor nødt til at øge effektiviteten og udnytte stordriftsfordele. Dette kan ske ved at rationalisere, således at der produceres mere med de samme eller med færre ressourcer. Der er således en meget tæt sammenhæng mellem udviklingen i bytteforholdet og produktiviteten.

Produktivitet beregnes som output i forhold til input – målt i mængder. Output kan f.eks. være minkskind, og input kan være arbejdskraft, kapital, foder – eller alle indsatsfaktorer (inputs) under ét. Hvis man beregner output i forhold til en del af de anvendte inputs, taler man om delproduktivitet. Et eksempel er arbejdskraftproduktivitet, hvor man beregner output i forhold til den anvendte mængde arbejdskraft.

Der findes ikke fyldestgørende opgørelser over den samlede produktivitsudvikling i den danske pelsdyrsektor over en længere årrække. Det er dog muligt at beregne en delproduktivitsudvikling i form af minkhvalpe pr. tæve pr. år, jf. figur 16.

Figur 16 Avlsresultat i den danske minkproduktion (minkhvalpe pr. tæve), 1945-2019

Avlsresultat



Kilde: Egne beregninger på grundlag af København Fur (2021 a,b).

Figur 16 viser antal minkhvalpe pr. tæve (pr. kuld) for perioden 1945-2019. Som det ses, er der over hele perioden sket en stigning fra ca. 3 til ca. 5,5 hvalpe pr. kuld i gennemsnit. Stigningen skyldes primært avlsarbejde, men det skal bemærkes, at kuldstørrelse ikke er den eneste parameter, der skal optimeres i avlsarbejdet: Hårkva-

litet, hårfarve, skindstørrelse, sygdomsmodtagelighed, tilvækst, adfærd m.m. skal også indgå i det samlede avlsarbejde.

Det er bemærkelsesværdigt, at stigningen næsten udelukkende er sket i årene 1975-1995.

Andre landbrugssektorer har dog haft en langt større vækst i delproduktivitetsmål: Mælkeydelse pr. malkeko, kuldstørrelser i svineproduktionen, tilvækst i forhold til foderforbrug m.m. udviser en langt større stigning end udviklingen i avlsresultatet i minkproduktionen. Der er en række biologiske, kvalitetsmæssige og markeds-mæssige forklaringer på dette, men det indikerer, at der på andre områder er brug for en forbedret konkurrenceevne for at kunne kompensere for det markante fald i både realpris og bytteforhold.

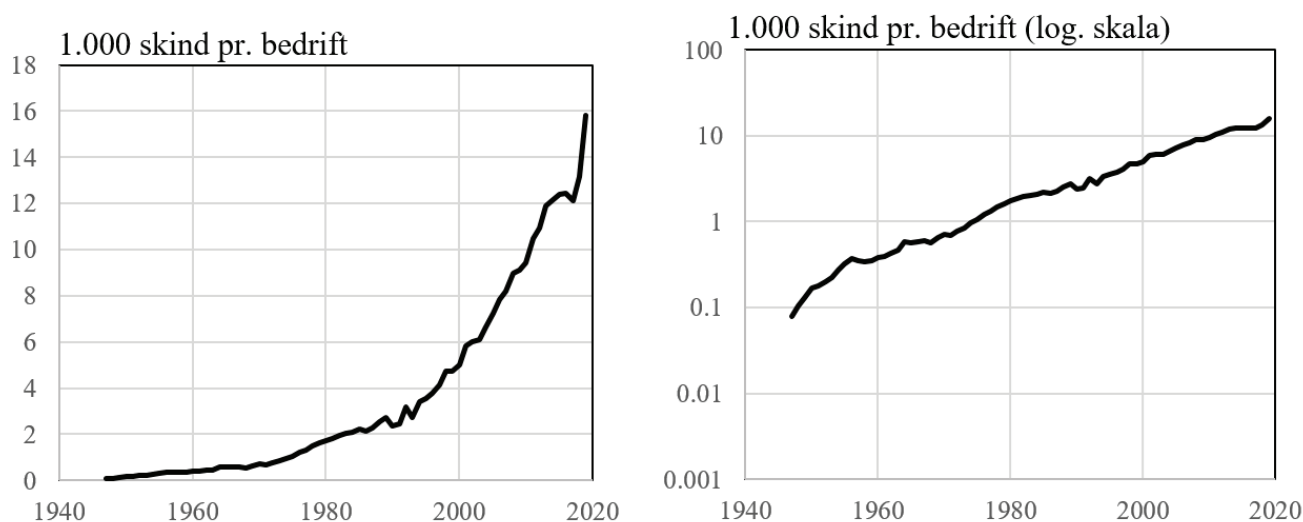
Netop strukturudvikling, stordrift og udnyttelse af stordriftsfordele er et område, hvor der har været en kraftig udvikling i pelssektoren – både i den primære pelsdyrproduktion og i afsætningsleddet.

Størrelsen på en minkfarm kan opgøres på flere måder. Figur 13 viste det gennemsnitlige antal avlstæver pr. bedrift, mens figur 17 viser den gennemsnitlige produktion af minkskind pr. bedrift. Figur 17 viser udviklingen med dels en normal Y-akse, dels en logaritmisk Y-akse. Med logaritmisk skala er der næsten tale om en ret linje gennem flere årtier, og der er tale om en meget entydig tendens. I hele perioden har der været en gennemsnitlig årlig vækst i bedriftenes størrelse på knap 7 pct. Denne udvikling har givetvis været en væsentlig forklaring på, at sektoren kunne udnytte tilstrækkelige stordriftsfordele til at kompensere for den negative prisudvikling på skind gennem hele perioden.

Produktionen af minkskind har haft en klart stigende udvikling siden den spæde start, men der har været markante udsving, jf. figur 18.

I forhold til andre animalske sektorer i dansk landbrug har produktionen af minkskind været meget svingende. Det skyldes

Figur 17 Gennemsnitlig produktion af minkskind pr. minkfarm, 1945-2019



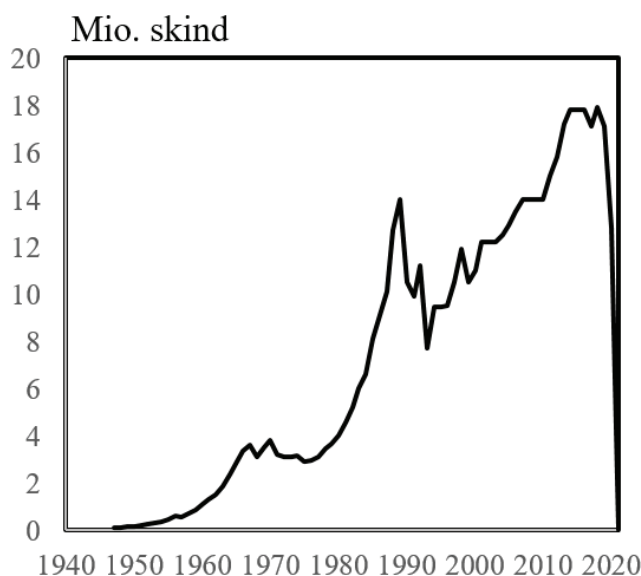
Kilde: Egne beregninger på grundlag af København Fur (2021b) og Danmarks Statistik (flere årgange b).

flere forhold:

- Der har aldrig været egentlige markedsordninger eller andre støtteformer fra EU, som kunne stabilisere markederne og dermed også produktionen.
- Priserne på minkskind varierer betydeligt, og det påvirker produktionen.
- Etablering, udvidelse eller nedskalering af en minkfarm er relativt overkommelig. I forhold til f.eks. svine- eller malkekvægsproduktionen er det således relativt nemt at ændre på produktionens størrelse afhængigt af pris- og markedsvilkårene.

Som det ses af figuren, var der alligevel ingen væsentlig nedgang i den danske produktion af minkskind i 2015-2019 trods de faldende og meget lave priser. En forklaring kan være, at minkavlerne kender markedsforsørene fra tidligere perioder, og de vurderede, at der kun var tale om en midlertidig prisreduktion. Ved at fastholde produktionsapparatet og en stabil produktion ville de være klar til at producere videre og ekspandere, når prisudviklingen igen vendte. Med en eksportandel på omkring 98 pct. er der en klar sammenhæng mel-

Figur 18 Årlig produktion af minkskind (styk), 1947-2021

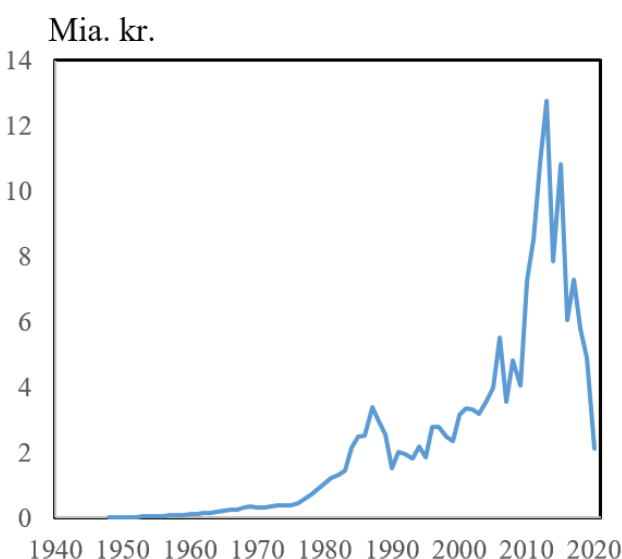
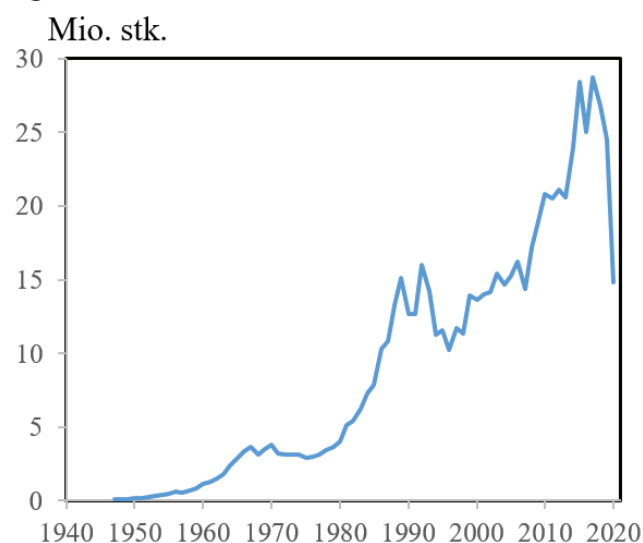


Kilde: Egne beregninger på grundlag af Kopenhagen Fur (2021 b).

lem produktion og eksport. Eksporten af pelsskind har dermed også haft en klart stigende tendens igennem mange årtier. Den danske eksport af pelsskind – opgjort i styk og værdi – fremgår af figur 19.

Regnet i mængder toppede den danske eksport i 2017 med 28,8 mio. skind. Regnet i værdi toppede eksporten i 2013 med 12,8 mia. kr.

Figur 19 Udviklingen i den danske eksport af pelsskind (mink- og ræveskind), 1948-2020, i antal og værdi



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021, flere årgange a)

Som det er beskrevet tidligere i denne artikel, er der også en væsentlig import af skind primært til afsætning på København Furs auktioner. Hermed er der tale om re-eksport eller eksport af importerede varer uden nogen stor værdiforøgelse. Op til 35-40 pct. af København Furs salg kom fra udenlandske skind, hvorfor figur 19 ikke giver det eksakte billede af den eksport, som danske minkavlere skaber ud fra en dansk produktion.

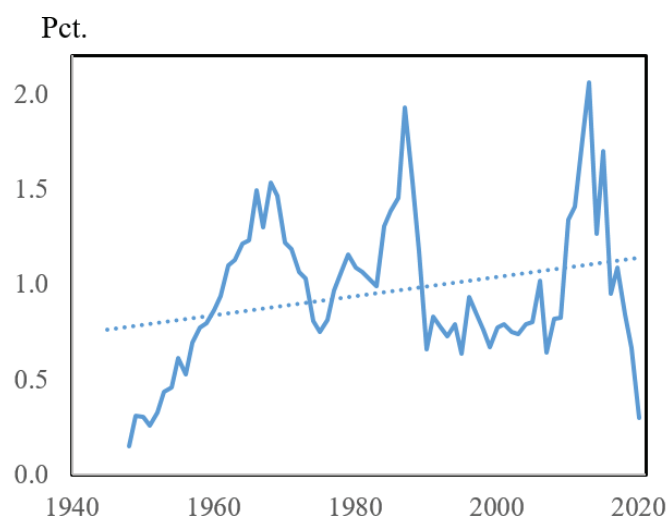
Sædvanligvis vil landbrugseksport over tid udgøre en faldende andel af et lands samlede eksport. Denne tendens ses både i Danmark og i næsten alle andre lande, når landene gennemgår en økonomisk og industriel udvikling. Minkskind, der i sin rå og uforarbejdede form også kan betegnes som et landbrugsprodukt, følger imidlertid ikke samme tendens i Danmark. Siden starten af 1960'erne har pelsskind udgjort i gennemsnit omkring 1 pct. af den totale danske eksport. Der har været store udsving fra år til år, afhængigt af de aktuelle priser på minkskind, men der har ikke været nogen negativ tendens, jf. figur 20.

Figuren indeholder også en tendenslinje for hele perioden, som viser en stigende udvikling. Hvis der korrigeres for en større import og dermed reeksport i sidste halvdel af perioden, bliver konklusionen, at tendensen har været en næsten konstant andel af den samlede eksport i perioden.

Konklusion

Den danske pelssektor havde en heftig, men indtil videre kort, levetid. Sektoren blev skabt af nød, fordi landmændene var tvunget til at finde alternative produktionsmuligheder. Samtidig skabtes der en stærk

Figur 20 Danmarks eksport af pelsskind: Pct. af samlet eksport, 1948-2020



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021, flere årgange b).

integreret værdikæde, og det endte med en stærk global værdikæde, styret af de danske minkavlere. De danske pelsavlere havde som strategisk mål at bevæge sig fremad i værdikæden, og på den måde skulle de danske pelsavlere bygge bro mellem produktionen og modeindustrien. Det var fremsynet, men prisen var at ofre et langvarigt samarbejde med Norge, Sverige og Finland.

En internationalisering, blandt andet baseret på indsamling, sortering og afsætning af udenlandske skind, var også et valg, hvor de danske pelsavlere var foregangsland. Det var kontroversielt, men det var en vej, som andre danske andelsselskaber også fulgte efterfølgende.

De markedsmæssige og økonomiske rammevilkår var meget turbulente, men trods det var der relativt stabile strukturelle og produktionsmæssige tendenser igennem perioden.

Kilder

CFC (2002): Pels – en dansk verdenssucces. Copenhagen Fur Center, Glostrup.

Danmarks Statistik (2021): JORD100: Regnskabsstatistik i 100 år efter bedriftstype, enhed og regnskabsposter

Danmarks Statistik (flere årgange a): Statistisk Årbog

Danmarks Statistik (flere årgange b): Landbrugsstatistik

Danmarks Statistik (2021): www.statistikbanken.dk

Dansk Pelsdyravlerforening (1980): Dansk Pelsdyravlerforening, 1930-1980

Danske Pelsdyravlerforening (2015): Strategi – Sådan indsamler vi skind fra udlandet. I: Dansk Pelsdyravl #5, 2016. side 18-19

Det Statistiske Departement (1958): Landbrugets priser 1900-1957

Enroth, Ulf (2004): Enegang koster dansk pelsindustri dyrt. Formand for Saga Furs. I: Børsen, 7. januar 2004

FAO (2021): FAOSTAT. Personlig meddelelse

Fodercentralen for Holstebro og Omegn (flere årgange): Årsregnskab

Fodercentralen Limfjorden AMBA (flere årgange): Årsregnskab

Hansen, Erik Ugilt (2003): Danske pelsavlere vil gå solo. Formand for Dansk Pelsdyravlerforening. I: Jyllands-Posten, 14. april 2003, side 2. Jesper Olesen

Hansen, Henning Otte (2001): Landbrug i et moderne samfund. Handelshøjskolens Forlag. 438 p + XXVIII.

Hansen, Henning Otte (2013): Food Economics - Industry and Markets. Routledge

Hansen, Henning Otte (2016): The Danish fur industry: structure, competitiveness and international position. Djøf Forlag. 370 s.

Jacobsen, Sander (2004): Pelsavlere frygter fremtiden. Direktør i København Fur. I: Jyd-ske-Vestkysten. 25. marts 2004

Jensen, Lars Herluf (2005): Mennesker, mink og milliarder. Dansk Pelsdyravlerforening 1930 – 2005.

Kopenhagen Fur (2021a): Personlig meddelelse

Kopenhagen Fur (2021b): Historiske data https://www.kopenhagenfur.com/media/320672/verdensproduktion_mink.pdf

Kopenhagen Fur (flere årgange): Årsberetninger

Lauge, Jesper (2015): Strategi – Sådan indsamler vi skind fra udlandet. Direktør i København Fur. I: Dansk Pelsdyravl #5, 2016. side 18-19

NaturErhvervstyrelsen (flere årgange): Fiskeristatistisk Årbog

Pedersen, Tage (2015): Dørene åbner sig for København Fur. Formand for Dansk Pelsdyravlerforening og København Fur. I: Dansk Pelsdyravl #5, 2016. side 12-13

Politiken (2004): Dansk pels vil højne kvaliteten. Side 13. 17. juli 2004

TV2 (2020): Flertal bakker op om aflivning af mink: - Det er vel noget af det værste, du kan opleve. 8. nov. 2020 <https://nyheder.tv2.dk/samfund/2020-11-08-flertal-bakker-op-om-aflivning-af-mink-det-er-vel-noget-af-det-vaerste-du-kan>

TV2 (2009): Fire ud af ti vil forbyde minkavl.

30. okt. 2009

<https://nyheder.tv2.dk/nyheder.tv2.dk/nyheder.tv2.dk/nyheder/article.php/id-26108709>