

HVORDAN KAN DLG VÆRE DEN DRIVKRAFT, SOM TRÆKKER LANDBRUGET FREMAD?

Niels Dingsø Jensen, formand for DLG

DLG koncernen har på 10 år mere end 3-doblet sin omsætning og sit nettoresultat. Samtidig har selskabet gennemgået en kraftig internationalisering. Hvor over 90 pct. af omsætningen i 1999 var i Danmark, udgjorde hjemmemarkedet i 2009 kun 43 pct. af omsætningen. DLG er også blevet bedre til at profitere på sine aktiviteter. Således er egenkapitalforrentningen steget til nu at ligge stabilt omkring de 10 pct. Dette til trods er DLG's enhedsavancer i Danmark i samme periode faldet. Det har kunnet lade sig gøre fordi, man har udnyttet de synergimuligheder, som internationaliseringen har givet. Således har forrentningen af de største udenlandske investeringer, især i Tyskland og Sverige de sidste par år ligget på et meget højt niveau. Dette har betydet, at DLG har været i stand til at udbetale historisk høje udbytter til ejerkredsen igennem perioden.

Den globale markedssituation for vegetabiliske produkter

Den øgede globale vækst kombineret med det stigende befolkningstal betyder en fortsat stigende efterspørgsel efter fødevarer. Samtidig ændrer handelsmønsteret i verden sig markant til, at en stadig større del af efterspørgslen vil komme fra lande som Kina, Indien og afrikanske lande. Den større efterspørgsel regner man med skal blive tilfredsstillende af en stigende produktion især i sortehavsområdet.

I vores del af verden vil landbrugets rolle ændre sig fra udelukkende at være fødevarerproducent til i større grad også at omfatte energiproduktion og naturforvaltning.

Hvilke muligheder har DLG for at optimere producenternes vilkår

DLG har som andelsselskab og landbrugets primære partner flere muligheder for at optimere vilkårene hos fødevarerproducenterne, da man er et centralt led i værdikæden. Dette gælder både i forhold til input til produktionen og

håndtering af outputtet. Ved hjælp af stor-driftsfordele, indkøbsfordele, bedre samling og udnyttelse af viden, logistikoptimeringer og rådgivning optimerer DLG produktionsvilkårene for producenterne hele vejen rundt.

Som stor international spiller har DLG mulighed for at optimere sin markedsposition efter behov og risikoforhold. Viden, som er skabt igennem aktiviteter i Danmark, kan udnyttes på flere markeder og vice versa. Samtidig kan omkostninger placeres der, hvor de er lavest. Eksempler på dette er DLG's foderproduktion i Nordtyskland og maskinproduktion i Polen.

Et meget vigtigt konkurrenceparameter for DLG er risikostyring, hvor man søger en differentieret strategi. Således skal risiciene på et givent marked tilpasses indtjeningsperspektiverne. Hovedpunkterne i DLG's risikostrategi omfatter generel koordinering i koncernen, råvareindkøb, positioner og finansielle og politiske risici.

DLG fungerer på flere områder også som facilitator for forskning og udvikling i agro-sektoren. Dette skal på længere sigt føre til højere afkast til primærproducenterne.

Udviklingen DLG har gennemgået er kommet igennem kraftig vækst. Dette har været nødvendigt for at kunne holde omkostningerne for producenterne på et minimalt niveau. Også på dette område har man haft en differentieret strategi. DLG opererer på flere markeder både geografisk og produktmæssigt. På nogle af disse har en organisk vækst været mest hensigtsmæssig set i forhold til indtjeningsperspektivet og risikoprofilen. På andre markeder har man søgt partnerskaber og strategiske samarbejder. Ydermere har man i nogle tilfælde set opkøb som den bedste mulighed på det givne marked.

DLG har på flere måder udnyttet internationale synergier for at optimere forretningsmodellen. Man har kunnet udnytte adgangen til internationale markeder ved at udrulle flere dele af produktpaletten, som f.eks. med Vitfoss-, Kongskilde- og Sejet-produkter. DLG har også været i bedre stand til at optimere produktionskapacitet på tværs af landegrænser og produktudvikle med viden fra flere markeder end blot hjemmemarkedet.

Ved hjælp af koncernsynergierne har man også i langt større grad kunne drage nytte af stordriftsfordele og logistikoptimeringer, eksempelvis igennem European Fertilizer og European Crop Protection, som koordinerer og samler indkøb af gødning og kemi til landbrugsproduktioner i hele Østersøområdet.

Rammevilkår 2015-2020

De fælles EU rammevilkår vurderes at ændre sig, sådan at interventionsbegrebet gradvist vil forsvinde, koblingskravet mellem jord og husdyrproduktion vil ligeledes få mindre betydning, og kan man blive enige om nogle fælles rammevilkår for bioenergi, kan dette også blive et stort tema.

Desværre er der inden for EU stadig flere nationale særordninger, som begrænser erhvervets udfoldelsesmuligheder. Af eksempler kan nævnes den massive støtte af bioenergi i Tyskland samtidig med, at man har kvælstofkvoter, pesticidafgifter og nu fedtskat i Danmark. Dette skævvrider de basale konkurrenceforhold inden for unionen.

De snævre rammevilkår, som vi især lokalt i Danmark lider under, gør afhængigheden af teknologisk udvikling stor. Eksempelvis kan de modstridende krav til fødevarereproduktionen, som på den ene side udgøres af efterspørgsel

efter mere og renere fødevarer og på den anden side arealbegrænsninger og miljørestriktioner, opfyldes igennem forskning i planteavl.

I resten af verden er GMO således på fremmarch i de dele af verden, som er i kraftig vækst, og hvor fødevarer efterspørges mere og mere. Fødevarereproducenter i EU er totalt sat af i denne udvikling, da man inden for unionen ikke tillader forskning inden for dette felt. Hvor man i resten af verden tillader udvikling af sorter, som kan dyrkes med mindre brug af gødning, energi og vand, er fødevarereproducenter i EU nødt til at konkurrere uden denne teknologi. Som et skræmmeeksempel sidder det amerikanske selskab Monsanto p.t. på over 70 pct. af den globale markedsandel på GMO-baseret udsæd. 77 pct. af verdens sojaproduktion er fra GMO sorter. Det samme tal for henholdsvis bomuld, majs og raps er 49, 26 og 21 pct.

I øjeblikket overvejes det i EU, om man vil nationalisere beslutningskompetencen vedrørende dyrkning af GMO-forædlede afgrøder. Dette vil belaste konkurrenceevnen i EU yderligere, da den europæiske fødevarereproduktion reelt derved vil blive nationaliseret igen ved at begrænse produkternes fri bevægelighed. Vi

kan ikke stoppe den globale teknologiske udvikling, som er på hastig fremmarch, med europæisk tilbageholdenhed.

Konklusion

Der vil i fremtiden også være stadig større efterspørgsel efter fødevarer. Spørgsmålet er, hvor de produceres og hvordan.

Landbrugsselskaberne skal i øget grad være katalysatorer inden for forskning og udvikling af kvalitetsafgrøder for at øge konkurrencedygtigheden. Vi kan og skal profitere mere af den viden, som skabes i landbrugsproduktionen i Danmark og resten af EU.

Men det er politikerne, der bestemmer, hvorledes og hvorvidt sektoren skal udvikle sig. De nuværende stramme rammevilkår bevirker, at landbrugsselskabernes mulighed for at skabe konkurrencefordele til danske og europæiske producenter er begrænset til skabelse af stordriftsfordele og produktivitetsforbedringer.

Med bedre rammevilkår vil landbrugsselskaberne og fødevarereproducenterne i øget grad have mulighed for at sætte gang i en forsknings- og udviklingsproces (især inden for GMO), som kan sætte gang i væksten for sektoren både i Danmark og i Europa.

