

ANDELSFORMEN HAR ALDRIG VÆRET MERE RELEVANT END NU

Adm. direktør Torben Nielsen
Kopenhagen Fur/Dansk Pelsdyravlerforening

Andelsbevægelsen står foran store udfordringer af flere årsager. Det er bl.a. nødvendigheden af at blive større, for at man kan klare sig i en globaliseret verden.

Der sker betydelige koncentrationer inden for kundeområdet, og for at matche kunderne, er andelsselskaberne tvunget til at slutte sig sammen i større, effektive enheder for at fastholde konkurrencekraften i forhold til opkøberne. Et lille mejeri er sårbart over for en stor kunde, fordi en stor kunde kan springe en lille leverandør over. En stor kunde kan derimod ikke springe en stor leverandør over. Det er derfor nødvendigt, at andelsselskaberne vokser i samme takt, som kunderne vokser. Problemet med at gå fra at være et mindre andelsselskab til at være stort er, at der er en tendens til at afstanden fra den enkelte andelshaver til andelsselskabet vokser.

Et andet problem andelsbevægelsen står over for er, at der også sker en koncentration hen i mod større enheder blandt andelshaverne. Men mens nogle vokser hurtigt, er der

andre, som slet ikke vokser, og det lægger pres på andelstankens grundelement: én mand, én stemme. Det lægger også pres på lighedsprincippet, fordi store leverandører ofte vil være i en gunstig forhandlingssituation, hvor de opnår fordele fra andelsselskabet, der er større end den omkostningseffekt, de tilbyder.

Konklusionen er, at globaliseringen og den internationale konkurrencesamten lang række nationale reguleringer, blandt andet på miljøområdet, betyder, at dansk landbrug og fødeindustrien befinder sig i en strukturrationalisering, der peger imod større enheder og fordrer, at andelsselskaberne bliver mere internationaliserede. Denne strukturforandring betyder, at afstanden mellem den enkelte andelshaver og andelsselskabet uvægerlig føles større, samtidig med at lighedsprincippet kommer under pres.

Andelsselskaberne, som vi kender dem, opfattes måske af nogen som en selskabsform fra en svunden tid. Det er jeg helt uenig i. Jeg betragter andelsbevægelsen som en moderne netværksorganisation, hvor fællesskabet varetager en række opgaver, som den enkelte virksomhed ikke har kræfter og ressourcer til at varetage selv. Fællesskabet giver dermed virksomheden adgang til de nødvendige stordriftsfordele uden at sætte selvejet over styr.

I København Fur har vi valgt ikke at have leveringspligt, og hele andelskapitalen er fordelt på avlerkonti. Samtidig er andelsforeningen og Dansk Pelsdyravlerforening slået sammen. På den måde er København Fur både andelshavernes kommercielle selskab og deres interesseorganisation, hvorved der altså ingen modsætninger er mellem det organisatoriske og det kommercielle. Målet for vores virke er at sikre de bedst mulige rammevilkår og økonomiske vilkår for danske pelsdyravlere. Derfor er vi involveret i alle vigtige faktorer, som omfatter forskning, avl, rådgivning, videnformidling, erhvervspolitik, salg osv.

Da medlemskab ikke er betinget af leveringspligt, og en væsentlig del af foreningsudgifterne finansieres af auktionshusets indtjening, er vi tvunget til at være en attraktiv kommerciel partner for vores avlere. Er vi ikke i stand til at være det, sælger avlerne deres skind via andre auktionshuse. Derfor behandler vi ikke andelshaverne som ejere, men som værdifulde kunder for København Fur, hvor vores mål er at servicere dem på bedst mulig vis. Vi er tvunget til at være konkurrencedygtige på alle områder. 95 procent af den danske pelsdyrproduktion sælges gennem København Fur. Tilgangen af udenlandske skind er stærkt stigende, hvilket vi tager som et udtryk for, at vores internationale konkurrenceevne er god.

Salgsvilkårene for danske og udenlandske avlere er ens, men de danske avlere har dog den fordel, at en betydelig del af foreningsaktiviteterne finansieres af auktionshuset, og dertil kommer, at de danske avlere modtager en overskudsandel, som på baggrund af den internationale skindindsamling er så høj, at den svarer til den betalte salgsafgift.

Personligt mener jeg, at den indretning af andelsselskabet som København Fur har valgt, fungerer rigtig godt, og jeg tror ikke, at der findes mange danske avlere, som mener, at København Fur ikke er til for dem. Mange mennesker spørger, om ikke det er fristende at flytte virksomheden til udlandet. Svaret er, at det overhovedet ikke er inde i vores overvejelser. Vi er et dansk andelsselskab, drevet og ejet af danske pelsdyravlere. Konsekvensen af den beslutning har været betydelige investeringer i automatisering af skindsorteringen i den fælles virksomhed – og vigtigere: udvikling af avancerede produktions- og avlssystemer til brug ude på pelsdyrfarmene, der gør det muligt at producere ekstraordinær kvalitet, hvilket medfører en merpris i forhold til skind fra udlandet. Sådanne investeringer sker i erkendelse af, at danske andelsselskaber er tvunget til at være topeffektive. Hverken København Fur eller de danske pelsdyravlere kan leve af at producere en standardvare, dertil er omkostningsniveauet i Danmark alt for højt. Vi har brugt al vores viden og økonomiske ressourcer på at sikre, at avlerne kan producere de bedste minkskind, samtidig med at produktionen er fleksibel. På den måde sikrer vi, at danske pelsdyravlere har den mest markedskonforme produktion i verden.

Andelsbevægelsens egentlige sande styrke er transparens, hvilket er en forudsætning for et effektivt marked samt en forudsætning for videndeling. Derfor er vi hysterisk store tilhæn-

gere af transparens i København Fur. Viden-
deling i alle led i processen og et effektivt mar-
ked er en nødvendig forudsætning for, at den
enkelte avler kan producere skind, der imøde-
kommer den evigt skiftende efterspørgsel på
det globale pelsmarked.

Min konklusion er, at andelsformen aldrig
har været mere relevant, end den er nu, og
andelsformen burde anvendes i langt flere sek-
torer end landbruget. I detailhandlen kaldes
det franchise – hvorfor ikke bare kalde det an-
del?

