

TIDSSKRIFT FOR LANDØKONOMI

NR. 1
MARTS 2016
202. ÅRGANG

Ansvarshavende redaktør

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

Redaktion

- * Professor Carsten Daugbjerg
Crawford School of Public Policy
Australien
- * Kontorchef Niels Lindberg Madsen
Landbrug & Fødevarer, Axelborg
- * Professor Peter Nedergaard
Institut for Statsvidenskab
Københavns Universitet
- * Professor Niels Strange
Skov & Landskab
Københavns Universitet
- * Chefkonsulent
Torben Wiborg
LMO
- * Institutleder Henrik Zobbe
Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi,
Københavns Universitet

Oplag

- * 550 stk.

Tryk

Ecograf ApS Højbjerg

Abonnement

- * 550 kr. excl. moms pr. år
- * Medlemmer af Det Kongelige Danske
Landhusholdningsselskab modtager gratis
Tidsskrift for Landøkonomi

Løssalg

150 kr. excl. moms og forsendelse

Udgivere

- * Det Kongelige Danske
Landhusholdningsselskab
c/o Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi
Københavns Universitet
Rolighedsvej 25
1958 Frederiksberg C
Mail: 1769@1769.dk
www.1769.dk
- * Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi
Københavns Universitet
Rolighedsvej 25
1958 Frederiksberg C
Tlf. 35 33 68 00
Fax. 35 33 68 01
Mail: ifro@ifro.ku.dk
www.ifro.ku.dk

Sats & layout

- * Henning Otte Hansen

INDHOLD

Redaktionelt forord:

Paradokser på landbrugs- og fødevareområdet 5

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

Artikler:

Barrierer og potentialer for oprindelsesmærker i Danmark..... 9

Henrik Egelyng, Marie H. Fredskild og Henning Otte Hansen,
Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

Forklaringer på fusioner og opkøb i den danske værdikæde for agro- og fødevarer 25

Henning Otte Hansen, Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi,
Københavns Universitet og Bjørn Klimek, Ph.D.-studerende, NIBIO

Olieprisen påvirker kornprisen 63

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

Landbruget er big business 69

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

REDAKTIONELT FORORD

Paradokser på landbrugs- og fødevareområdet

Det er ikke altid logik, der præger landbrugs- og fødevareområdet. Udviklingen kan gå i vidt forskellige retninger, og indgreb eller påvirkninger kan være irrationelle. Det viser også, at økonomi og rationel tankegang ikke kan forklare alt på landbrugs- og fødevareområdet.

Undertiden kan de umiddelbart selvmodsigende tendenser forklares. I andre tilfælde er det måske mere tankevækkende eksempler end egentlige paradokser. I det følgende vises og forklares eksempler på disse paradoksale eller tankevækkende forhold:

Vi lever i en verden med både sult og overflod. Mens antallet af deciderede underernærede i verden falder, stiger antallet af overvægtige. Der er nu næsten dobbelt så mange mennesker, som er overvægtige, som der er mennesker, der sulter. Verden har dermed rigeligt med fødevarer - de er blot fordelt forkert mellem rig og fattig. Samlet set vokser antallet af enten underernærende eller overvægtige. Det er på den ene side paradoksalt, men på den anden side kan det også forklares: I takt med den økonomiske udvikling får vi mindre fysisk krævende arbejde, mens udespisning og fast-food får større betydning.

Det er dog lidt paradoksalt, at verdens ernæringsmæssige problemer i større eller mindre omfang nu spreder sig fra u- til i-landene.

Mens stabile fødevarerforsyninger og masser af fødevarer er en selvfølge i de fleste højt industrialiserede lande, har de rige lande stadig en forholdsvis høj landbrugsstøtte og -beskyttelse. Spørgsmålet er, om det er nødvendigt at understøtte den indenlandske landbrugsproduktion, når der nu er rigeligt med fødevarer? Omvendt ser vi, at mange udviklingslande har en meget lav landbrugsstøtte - undertiden er den negativ - hvilket umiddelbart er paradoksalt, når disse lande i mange tilfælde kan reducere hungersnøden ved at understøtte landbruget og landbrugsproduktionen. Forklaringen er, dels at landbobefolkningen i u-landene har en lille magt og indflydelse på fordelingspolitikken, dels at det er nemt at opkræve skatter ved at lægge eksportafgifter på de varer, som de kan eksportere, og her er landbrugsvarerne betydningsfulde.

En anden markant udvikling er, at arealerne med både økologiske landbrugsvarer og GMO-planter er stigende. To uforenelige produktionsformer er begge i vækst. Det betyder således også, at både GMO-afgrøder og økologiske afgrøder får en relativt stigende betydning, og at deres markedsandele er stigende. Det er også et udtryk for stigende polarisering og

differentiering, hvor hensynet til effektivitet påvirker udviklingen i én retning, mens hensynet til naturen påvirker i en helt anden retning.

Også i vores forbrugsvalg af fødevarer er der paradokser. For eksempel går de fleste ind for dyrevelfærd, men det er ikke ensbetydende med, at de køber dyrevenlige produkter. På samme måde er vi danskere grundlæggende imod fødevarer, der er beriget med ingredienser, vitaminer eller gavnlige bakterier for at forebygge forskellige sygdomme - også kaldet funktionelle fødevarer eller pharma-food. Alligevel er hovedparten af danskerne villige til at købe de få funktionelle fødevarer, som allerede i dag sælges i de danske supermarkeder.

Også i forbrugsvalget er der en polarisering - men også forsøg på at forene polariserede udviklinger: På den ene side vokser forbruget af økologiske fødevarer, hvor der normalt er en betydelig merpris. På den anden side er der også en discount-bølge, hvor lavest mulige priser er en helt afgørende parameter for forbrugernes valg. Det er to modsatrettede udviklingsforløb, men der er dog også tendenser og segmenter, hvor man forsøger at kombinere økologi og discount.

Også når det gælder den overordnede markedsmæssige udvikling, er der to modsatrettede tendenser, nemlig globalisering og lokalisering. Globaliseringen finder sted parallelt med den teknologiske udvikling, handelsliberaliseringer og den internationale politiske udvikling, som fremmer handel, investeringer, samarbejde og arbejdskraftbevægelser over landegrænser. Lokaliseringen kan opfattes som en modreaktion på globaliseringen: Man kan som borger eller forbruger blive overvældet af den globalisering, som på flere måder ensretter eller distancerer en række udviklingstendenser. Ved at efterspørge f.eks. lokale fødevarer skabes der en bedre tryghed, en kortere værdikæde og viden om oprindelse. Globalisering og lokalisering er ikke mindst vigtig på fødevareområdet.

Globalisering og lokalisering kan dog også kombineres. Begrebet „Glokalisering“ er en kombination af globale tendenser og lokale kvaliteter, hvor der er en tendens til øget globalisering samtidig med et stærkere behov for lokal indflydelse og identitet. International markedsføring af lokale egnsmærker (se første artikel i dette tidsskrift) er et eksempel på dette.

Endeligt går også strukturudviklingen i landbruget i to forskellige retninger i henholdsvis i- og u-lande: I i-landene er der en næsten entydig udvikling i retning af færre men større landbrug. I mange vigtige u-lande går udviklingen i den modsatte retning: Flere men mindre landbrug. Denne ”omvendte strukturudvikling” ser vi, selv om landbruget verden over er underlagt næsten samme pres m.h.t. udnyttelse af stordriftsfordele, landbrugets trædemølle m.m. Denne lidt paradoksale polarisering kan dog forklares: I den rige del af verden trækkes arbejdskraft ud af landbruget, fordi der er anvendelsesmuligheder andre steder, og fordi de resterende landmænd via effektive markeder og produktivitetsudvikling kan forsyne en stigende befolkning. I u-landene er der ikke samme mekanisme.

I dette nummer af Tidsskrift for Landøkonomi ses der nærmere på nogle af disse tendenser, paradokser og sammenhænge, som præger udviklingen i landbrugets værdikæde.

Den første artikel har titlen *Barrierer og potentialer for oprindelsesmærker i Danmark*. Artiklen giver en analyse og vurdering af barrierer og potentialer ved en øget satsning på anvendelse af EU kvalitetsordningens geografiske betegnelser i Danmark. I Danmark er der en stigende interesse for egnsmærker, men udbredelsen er langt større i andre dele af Europa. I artiklen konkluderes det, at evnen til at forstå geografens og kulturens betydning for fødevarekvalitet ikke kun er et midt- eller sydeuropæisk fænomen, idet f.eks. Norge har skabt en national kvalitetsordning, som har vundet stor udbredelse hos egnsmærkeproducenter. I Danmark er interessen efter oprindelsesmærker stadig relativ beskeden, men artiklen identificerer et særligt potentiale for fødevare-Danmark til at gøre sig internationalt gældende - også på dette område.

Den næste artikel, *Forklaringer bag fusioner og opkøb i den danske værdikæde for agro- og fødevarer*, identificerer og beskriver de drivkræfter og årsager, som ligger bag en række fusioner i den danske agro- og fødevareindustri og i en del af detailhandlen. Udgangspunktet er, at fusioner og opkøb er meget vigtige for virksomheders internationale konkurrenceevne. Derfor er det vigtigt at få struktureret og analyseret de bagvedliggende forklaringer og drivkræfter, som fremmer fusioner og opkøb. Der kan grundlæggende være fire forskellige typer af drivkræfter bag fusioner, opkøb: Det kan være interne eller eksterne forhold i virksomheden, som har betydning. Samtidig kan der være tale om en aktiv eller en passiv drivkraft. For hele sektoren kan der identificeres mindst 35 forskellige drivkræfter, som har været nævnt som begrundelser for opkøb og fusioner foretaget af den danske agro- og fødevareindustri.

Med udgangspunkt i interviews med centrale personer i og omkring de vigtigste virksomheder i sektoren er en række forskellige drivkræfter ligeledes blevet identificeret og begrundet. Interviewene viser, at der som hovedregel har været flere drivkræfter bag de enkelte fusioner og opkøb, og at der har været mange forskellige drivkræfter. En stor del af tidligere opstillede drivkræfter kan således bekræftes ud fra interviewene. Blandt de typisk forekommende drivkræfter nævnes udnyttelse af stordriftsfordele, styrkelse af markeds- og forhandlingsmagten, synergieffekter og effektivisering.

Den efterfølgende artikel har titlen: *Olieprisen påvirker kornprisen*. Baggrunden er, at olie- og kornpriser i stigende grad ser ud til at følges ad, og det er der flere forklaringer på. Især i de seneste ti år været en klar sammenhæng mellem olie- og hvedeprisen. De nuværende meget lave oliepriser vil givetvis lægge et yderligere pres på de internationale kornpriser. Selv om mange forhold er med til at påvirke kornpriserne, er det sandsynligt, at med de nuværende lave oliepriser er risikoen for en ny global fødevarekrise reduceret betragteligt.

Den sidste artikel er baseret på et indlæg ved årets plantekongres. Her kunne tilhørerne undervejs deltage i afstemninger, og resultaterne heraf er indarbejdet i artiklen. Indlægget på konferencen og også titlen på artiklen er *Når fremtidens landbrug bliver "big business"*, Titlen refererer til, at landbrugene fremover bliver endnu større, mere industrialiserede, mere forretningsorienterede og mere koncentrerede, og samtidig anvender de fuldt ud de metoder og ledelsesformer, som er almindelige i andre erhverv. De erhvervspolitiske rammer bliver i højere grad fælles for alle erhverv incl. landbruget, og landbruget må på lige fod med andre erhverv konkurrere om ressourcer som kapital, arbejdskraft, viden m.m.

I artiklen konkluderes det, at "big business" bliver en dominerende udvikling i dansk landbrug - men ikke den eneste. Udviklingen vil fortsat ske gradvist. Landbruget står ikke over for drastiske skilleveje eller paradigmeskifte. Selv om der kan forudses stigende grad af turbulens og markedsusikkerhed, vil den overordnede udvikling i landbruget ikke afgørende ændres.

God læselyst.

Ph.D., cand. agro. & merc. Henning Otte Hansen (ansvarshavende redaktør)
Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet

BARRIERER OG POTENTIALER FOR OPRINDELSESMÆRKER I DANMARK

Henrik Egelyng, Marie H. Fredskild og Henning Otte Hansen¹

Artiklen giver en analyse og vurdering af barrierer og potentialer ved en øget satsning på anvendelse af EU kvalitetsordningens geografiske betegnelser (oprindelsesmærker) i Danmark.

Artiklen konkluderer, at det ikke er "vore nordiske hjerner, som kommer til kort", når det gælder evnen til at forstå geografis og kulturens betydning for fødevarekvalitet. Norge har skabt en national kvalitetsordning, som har vundet stor udbredelse hos egnsproducenter, hvilket tyder på, at også nordiske lande kan oparbejde kapacitet på området. I Danmark kniber det fortsat med at drage fordel af oprindelsesmærkernes globale renæssance, men artiklen identificerer et særligt potentiale for fødevare-Danmark til at gøre sig internationalt gældende - også på dette område.

Indledning

Mærkning af fødevarer med anprisning af geografisk oprindelse har en lang historie verden over, herunder oldtidens Egypten, Kina og Rom. Hidtil har et fåtal af lande og kulturer for alvor *mestret* kunsten at benytte oprindelsesmærker til en helt ekstraordinær grad af værdiskabelse på fødevareområdet. Den værdiskabelse, vi historisk så Frankrig nyde gavn i vinindustrien, er nok det nærmeste vi kommer perfektion i en disciplin, som for Frankrigs vedkommende etableredes for mere end 600 år siden, med et parlamentarisk indgreb til beskyttelse af Roquefortostens *terroir*².

I et nutidigt globalt perspektiv står EU's kvalitetsordninger styrket, efter den transatlantiske strid om eneretsbeskyttelse for

produkter med registreret geografisk oprindelse. En tilspidset situation i WTO fremprovokerede en manøvre fra europæisk side, hvor man - for at undgå sanktioner og afspænde situationen - skyndte sig at erklære et princip om gensidig anerkendelse af oprindelsesmærker. Erklæringen er siden reflekteret i en række bilaterale handelsaftale. Senest har Kina fået anerkendt en række specialprodukter med kinesisk oprindelsesmærke via godkendelse og registrering i EU's database for oprindelsesmærker (DOOR databasen).

USA har længe foretrukket varemærker og i internationale fora modarbejdet det Europæiske 'sui generis' regime, som indebærer egentlige geografiske betegnel-

¹ Henrik Egelyng er lektor ved Københavns Universitet, IFRO, Global Udvikling, Marie H. Fredskild er uddannet Jordbrugsøkonom, og Henning Otte Hansen er seniorrådgiver ved IFRO's sektion for Produktion, Markeder og Politik. Forfatterne takker Erik Andersen (FVST, Glostrup,) for hjælp til at identificere og tilvejebringe en række af de for artiklen relevante dokumenter og sagsakter, og for sin stillen sig til rådighed for interview om administrationen af den danske oprindelsesmærkeordning (BOB/BGB/GTS).

² af det franske ord for jord = terre

ser. Inden for det sidste årti har en række amerikanske fødevareforskere imidlertid bidraget til at fremme et mere nuanceret og positivt syn på geografiske betegnelser. Ordningens accelererende internationale udbredelse reflekteres i den akademiske verden, hvor forskningen i oprindelsesbeskyttede produkter nu omfatter udviklingen i Asien og Afrika.

Herhjemme indbød Kristeligt Dagblad under overskriften *‘En smag af lyng efter regn og det salte hav’* i 2013 til debat om mad med smag af Danmark – og om hvilke spilleregler vi, som nation, kan bruge og udvikle som tilskyndelser og rammebetingelser for udviklingen i Danmarks landområder, kultur- og naturlandskaber.

Året før havde EU netop samlet sit regelværk om beskyttede betegnelser i en ny kvalitetsordning for landbrugsprodukter og fødevarer, som skal sikre, at alsidighed og kvalitet i EU's landbrug fortsat vil kunne give konkurrencefordele og sikre en levende gastronomisk kulturarv (EU forordning 1151/2012 af 21. november 2012). Et studie kommissioneret af EU-kommissionen estimerede samtidigt, at kvalitetsordningerne (BOB/BGB/GTS) årligt tilfører EU's fødevaremarked en ekstra værdi i omegnen af 15 mia. €. Danmarks andel i egne mærkemilliarderne er i den sammenhæng beskeden (Egelyng og Hansen 2013). Dette tal kan forstås ud fra, at flertallet af produkterne under oprindelsesordningen er unikke højkvalitetsprodukter, som i et mættet fødevaremarked skiller sig ud og henvender sig til det mest betalingsvillige kundesegment.

I Danmark er kvalitetsforordningen udmøntet i en bekendtgørelse. Kvalitetsordningerne er en delmængde af landbrugspolitikken, med flader til eksport og land-

distriktsudvikling. Forbrugerkendskabet til de [EU] logo 'er, som oprindelsesmærkningen benytter sig af (figur 1), er imidlertid nede på omkring 5 % (Grunert et al. 2015). Sammenligner man med Ø-mærket, hvor kendskabet blandt danskere er > 90 %, peger dette på, at oprindelsesmærkede varer har et vækstpotentiale på det danske marked.

Fødevarestyrelsen oplyser, at der inden for de seneste år har kunnet konstateres en øget interesse for disse ordninger; både fra det politiske system, og fra andre interesserede, fx. producenter, journalister, studerende og folk med særlig interesse for lokale produkter. Fødevarestyrelsen har gennem aftalerne med universiteterne om forskningsbaseret rådgivning fået udarbejdet en lille håndfuld udredninger. Sidstnævnte gælder rapporterne "Fødevarekvalitet og kvalitetsbetegnelser i EU" samt "Oprindelse (autenticitet), oprindelsesstedets indflydelse på produktets kvalitet (terroir), samt branding, kvalitetsudvikling, regionale produkter og oprindelsesmærkning" fra Århus Universitet.

Endelig bidrager nu også en håndfuld specialer og studenteropgaver til et efterhånden solidt vidensgrundlag om oprindelsesmærker i den danske ressourcebase.

Fødevarestyrelsen ser dog fortsat, at der mangler et overblik over ordningernes potentiale i Danmark: „Det står os ikke klart hvornår, eller ud fra hvilke kriterier, det giver mening, at BGB/BOB beskytter forskellige produkter, herunder til henholdsvis hjemmemarked /eksport“. (Interview med Erik Andersen, Fødevarestyrelsen, November 2015).

Kvalitetsordningen med BOB/BGB/GTS (se figur 1) udgør ligesom økologiordningen et markedskonformt økonomisk instrument,

Figur 1. Navnebeskyttede EU egnsmærker

Egnsmærker	Beskyttet oprindelsesbetegnelse (BOB)	Beskyttet geografisk betegnelse (BGB)	Garanteret Traditionel Specialitet (GTS)
Logo			
Profil	Beskyttet oprindelsesbetegnelse "BOB" fordrer, at varen er fremstillet, forarbejdet og tilvirket i ét geografisk område, og at varens egenskaber/kendetegn hovedsageligt kan tilskrives dens geografiske oprindelse, naturbetingede og menneskelige faktorer	Den eneretsmæssige mindre beskyttede geografiske betegnelse "BGB" fordrer, at mindst én af førnævnte "områdebetingelser" skal være opfyldt. Endvidere skal produktets egenskaber, omdømme eller andre kendetegn kunne tilskrives samme geografiske område	Et tredje egnsmærke er garanteret traditionel specialitet (GTS). Her er produktionen ikke knyttet til en begrænset zone, men til en traditionel forarbejdningsmetode

Kilde: <http://ec.europa.eu/agriculture/quality/door>

hvor støtte til kvalitetsordningen er godkendt som en integreret del af EU's land-distriktsudviklingsprogram. Beskyttet oprindelsesbetegnelse (BOB) fordrer, at varen produceres og forarbejdes i det registrerede geografiske område. En beskyttet geografisk betegnelse (BGB) fordrer alene, at varen er tilknyttet det givne geografiske område, under produktion, forarbejdning eller tilberedning. For en garanteret traditionel specialitet (GTS) fordres alene, at sammensætning eller produktionsmåde har en traditionel karakter.

Om den aktuelle kvalitetsbølge, som præger udviklingen i fødevarermarkedet globalt og medfører stigende efterspørgsel efter lokale kvalitetsfødevarer, også vil medføre øget kendskab til ovenstående mærker, er derfor i sig selv et interessant

spørgsmål. Danmark "burde" have omkring 40 oprindelsesbeskyttede fødevarer, hvis antallet skal stå i forhold til størrelsen af vor fødevarersektor (Egelyng og Hansen 2013).

Man kan mene, at vort naturlandskab er mindre varieret og eksempelvis savner Norges mangfoldighed af bygder og variation som grundlag for fødevarerhistorier som 'Arvesølvet – Det Grønne Gullet', og i sig selv indbyder til færre oprindelsesmærker end det statistiske gennemsnit tilsiger. Danmark har jo med virksomheder som Løgismose, Meyer og NOMA bidraget til og redet med på kvalitetsbølgen – uden i særlig høj grad at have officielt institutionaliseret de "geografiske" og lokale elementer i den værdiskabelse, som eksempelvis Claus Meyer skabte i Meyergruppen³.

³ Kapitalfonden IK Investment Partners købte i 2014 Claus Meyers forretninger og Løgismose. Claus Meyer beholdt dog en række andre forretninger herunder Hotel Saxkøbing, stjerne-restauranten Noma samt Lilleø. Både Claus Meyer og familien Grønlykke bag Løgismose er selv investorer og dermed medejere i det nye selskab.

På denne baggrund fremlægger artiklen en analyse og vurdering af barrierer og potentialer for en øget satsning på anvendelse af EU-kvalitetsordningens oprindelsesmærker (BOB, BGB, og GTS) i Danmark.

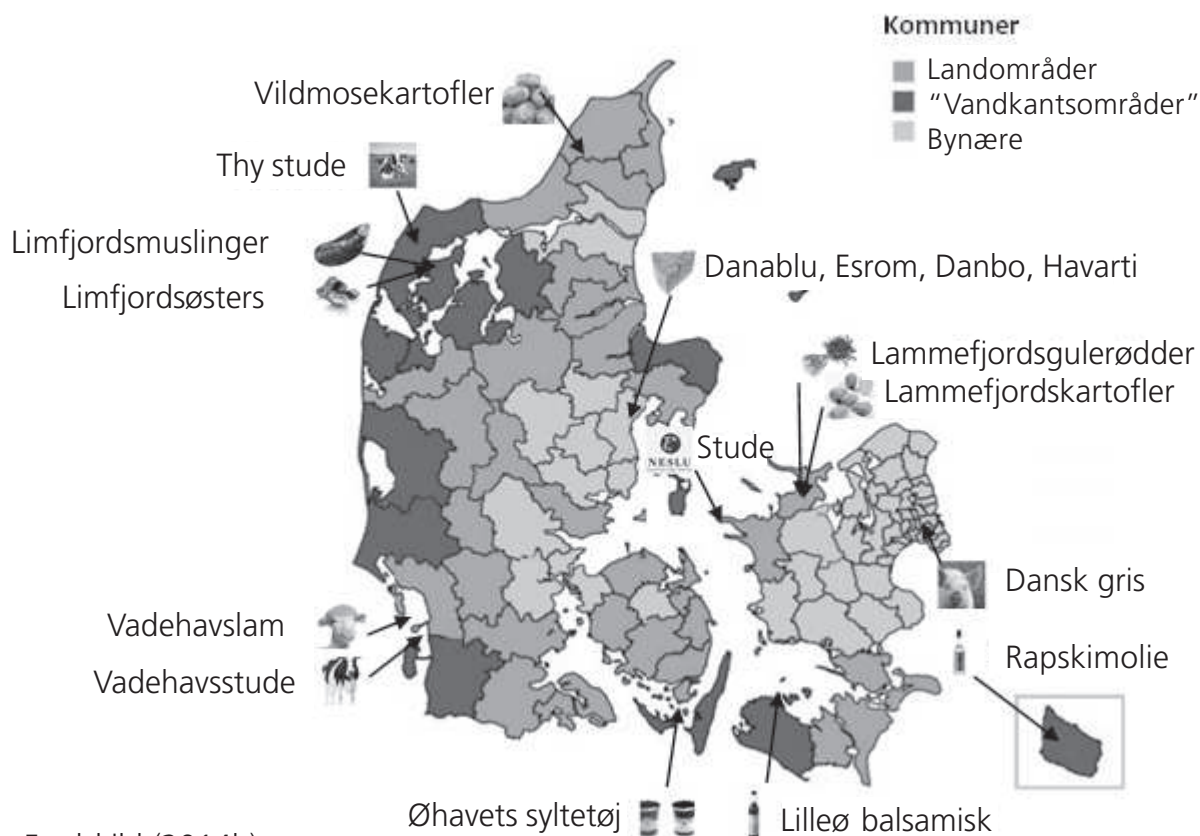
Et endnu større spørgsmål er, hvilken betydning oprindelsesprodukter kan have for landdistrikternes udvikling. En nylig norsk ph.d afhandling tillægger lokalmadsbevægelsen og offentlig fødevarepolitiske tiltag en positiv rolle for udviklingen på landet – samtidig med at den advarer om, at et for snævert perspektiv med fokus på det kommercielle aspekt vil bringe bæredygtigheden i landdistrikterne i fare (Vittersø 2012).

Status for danske oprindelsesmærkede produkter: Seks producenter i Vandkantsdanmark.

Danmark har seks oprindelsesmærkede produkter: Esrom, Danablu, Lammefjordsgulerod, Lammefjordskartofler, Vadehavslam og Vadehavsstude, som alle er beskyttet med Beskyttet Geografisk Betegnelse (BGB). Denne beskyttelsesklasse fordrer alene, at en del af produktionen finder sted i et bestemt geografisk område.

Danbo og Havarti har fortsat status som ansøgninger – afgørelse (godkendelse) forventes "inden længe" (Interview med Erik Andersen, FVS). Danmark har ingen produkter med Beskyttet Oprindelsesbetegnelse.

Figur 2. Interviewede producenter af produkter med oprindelsesmærke eller potentiale.



Kilde: Fredskild (2014b)

se (BOB), som fordrer, at alle produktionsled foregår i samme geografi.

En interview-baseret analyse af oplevede barrierer og muligheder ved oprindelsesbeskyttelse omfattede 12 danske producenter af oprindelsesbeskyttede fødevarer (figur2).

Figur 2 viser producenter af såvel oprindelsesmærkede produkter som producenter af produkter med potentiale, interviewet i 2014. Kortet er inddelt i tre nuancer, som angiver Fødevarestyrelsens kategorisering af Danmark i by, land og randområder. Heraf ses, at flertallet af producenterne af fødevarer med oprindelsesbetegnelse eller muligt potentiale for samme er placeret i vandkantsdanmark.

Oprindelsesmærkernes fødevarepolitiske logik

I teoretisk-økonomisk forstand er oprindelsesbetegnelserne berettigelse og funktion, at de korrigerer for eller reducerer markedsfejl i form af informations-asymmetrier producenter og forbrugere imellem. Mærkerne fremmer endvidere handel/eksport fra lande, som anvender systemet, og det især til lande, som også har eller værdsætter oprindelsesbetegnelser (Sorgho og Larue 2014).

Det vurderes at, handelsfremme-effekten også vil kunne findes i en dansk sammenhæng, men effektens størrelse er ukendt. EU-Kommissionen ser - i overensstemmelse med en række akademiske analyser - kvalitetsordningen som et multifunktionelt værktøj. Et udviklingsinstrument som både skal fastholde/øge unionens konkurrencekraft på verdensmarkedet og indadtil, via øget fokus på kvalitet fremfor kvantitet, bidrage til udviklingen i unionens landdistrikter (ec.europa.eu).

Raison d'être for oprindelses-mærkingen er således ikke blot at mindske markedsfejl og øge monetære værdier, men også et spørgsmål om udvikling frem for afvikling: Fremme af multifunktionelt landbrug og balanceret egnsudvikling. (Teshager 2015, Barjolle, D., B. Sylvander, B., and E. Thévenod-Mottet. 2011, Izac, A.-M 2009).

Et værn mod svindel

Case-studier viser generelt, at producenterne hovedmotiv for at bruge beskyttede geografiske betegnelser er at forsvare sig mod "kopister" (Fredskild 2014b). Dette gælder også Danmark, hvor producenterne af "Lammefjordsgulerod" bekræfter tesen: Motivet til ansøgningen om beskyttelse var "uautoriseret" brug af betegnelsen for produkter fra andre landsdele (Leth 2013).

Fødevarer-svindel er da også i Europols top fem over kriminalitetstyper i Europa – en placering som har bidraget til etableringen af et nyt "Administrative Assistance and Cooperation System", som har fokus på kriminalitet, og som retter sig mod svindel med bl.a. oprindelse.

Udfordringen: værdiløft.

Flertallet af EU's medlemslande, og tredjelande, mestrer endnu ikke at omsætte kvalitetsordningen med oprindelsesbeskyttelse til ekstraordinær værdiskabelse.

Vi kender i Danmark paradokset fra den klassiske Dansk Honning, produceret af medlemmer af Dansk Bi-avlerforening: Omend produkterne i årtier var (og er) mærket med den konkrete adresse på producenten, gav dette ikke anledning til at differentiere produkter eller pris nævneværdigt. Man tilstræbte ensartethed og standardisering. Først med de senere års

“kvalitetsbølge” har også danske biavlere fået øje på mulighederne for øget indtjening via produktdifferentiering og markedssegmentering. Sideløbende har forskning vist, at honningkvalitet kan kobles til *terroir* via pollenanalyser (Food Research International 49 (2012; 209–215, Stolzenbach, Byrne and Bredie 2011).

Sammenlignet med “newcomers” på dette af globaliseringen “fornyede” konkurrencefelt, har Danmark i alt fald to store fordele:

1) Det administrative rammeværk, som fordres for at kunne sikre en korrekt ansøgning og registrering af lokale produkter med potentiale for oprindelsesmærkning, i EU -bureaukratiet, er allerede på plads.⁴

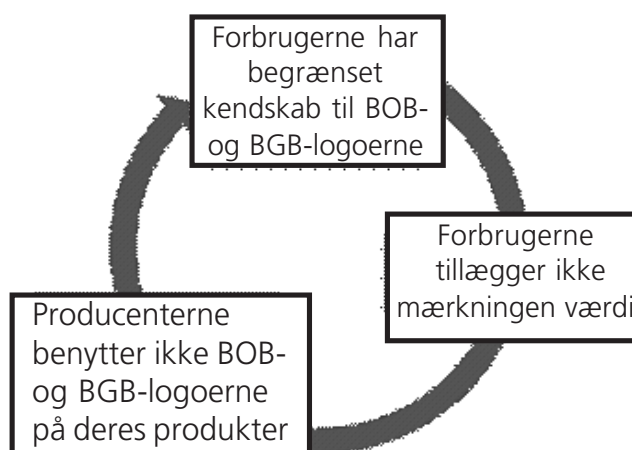
2) En industriel kapacitet til produktion af højt avancerede instrumenter til måling af fødevarekvalitet på en række parametre og med potentiale for at målrette innovation mod en udvidelse af disse til i højere grad at omfatte dokumentation af geografisk oprindelse for en bredere palet af produkter.

I skandinavisk sammenhæng er Norge formentlig længere fremme end Danmark, når det gælder oprindelsesmærker (Se boks 1). Danmark har heroverfor nogle “policy options” eller muligheder for at iværksætte en “god cirkel” (figur 3) af kendskab til og værdiskabelse gennem oprindelsesbeskyttelse.

Figur 3 illustrerer, at øget værdiskabelse via oprindelsesbeskyttelse fordrer højere forbrugerkendskab.

Det er ikke kun UNESCO, som har bemærket vanskeligheden ved at oversætte det franske begreb *terroir* til andre ver-

Figur 3. Kendskabscirklen



Kilde: Fredskild (2014b)

denssprog. Den norske antropolog, *Atle Wehn Hegnes*, forklarer den sendrægtighed, hvormed oprindelsesmærkerne spreder sig fra Sydeuropa, med, at det kun er franskmænd, som for alvor forstår begrebet ‘terroir’ (Hegnes 2012).

Success med en ansøgning om oprindelsesbeskyttelse fordrer, at ansøgerne – med udgangspunkt i vejledninger og skabeloner som forefindes på fødevarestyrelsens hjemmeside – er i stand til overfor EU-Kommissionen at redegøre for koblingen mellem produktets kvalitet og omgivelserne og præcisere mekanismerne i geografis indspil til produktkvaliteten.

Eksempelvis henviste Lammefjordsproducenterne til jordbundens fortid som fjord og fjordbund og redegjorde for, hvorledes særlige næringsstoffer fra fjordbunden resulterer i unik kvalitet. Tilsvarende kunne producenterne af Vadehavslam redegøre for, hvorledes marsken og tidevandet skaber habitat for særlige salt-tolerante planter, som indgår i lammenes diæt og angi-

⁴ <https://www.retsinformation.dk/Forms/R0710.aspx?id=160495>

Boks 1: Norge har flere nationale kvalitetsmærker.

I vort naboland, Norge, har man flere nationale mærkeordninger for norsk-produceret mad. Det gælder eksempelvis "Nyt Norge" for mad af råvarer, hvor 100 pct. er af norsk oprindelse. Dertil kommer "Matmerket" som en pendant til EU's beskyttede betegnelser: Tørfisk fra Lofoten, Lofotlam og Nordnorske/Oppdalske gulløye/Fjellmandel kartofler til 'Fenalår' tørret, saltet, røget/modnet fåre-/lamme-lår, 'Festsodd fra Trøndelag' med 'Skjenning', over Ringeriksærter, Valdrespølse, Højfjeldslam fra Gudbrandsdalen, Rakfisk fra Valdres og den opdrættede "Ishavsrøye", til "Badsturøkt kjøtt på namdalsk vis" og hele fire slags frugt med oprindelsesbetegnelsen "Hardanger" som præfix. At italienske producenter af såvel Parma-skinke (Prosciutto de Parma) som Parmesanost (Parmigiano Reggiano) har søgt og fået beskyttelse under nordmændenes nationale mærke, kan ses som en indikation af, at den norske ordning anerkendes af sydeuropæiske producenter med lang tradition for valorisering af geografisk oprindelse.

veligt skaber grundlaget for lammenes lave fedtindhold og kvalitet. At Vadehavslam har vundet førstepræmie i en smagstest, er ikke en fordring i relation til oprindelsesmærkningen, men naturligvis en synergi-fordel i markedsføringen.

Det er muligt at argumentere for en national kapacitet til at producere en særlig kvalitet. Og således er det muligt at registrere produkter med oprindelse i en national geografi og i en national diskurs med nationens grænser som geografisk område (som for Danablu's vedkommende). En sådan national områdeafgrænsning strider imidlertid mod dét, som er kvalitetsordningens og oprindelsesmærkningens kerne: Samspillet mellem en bestemt landskabstype, dets producenter og unikke kvaliteter.

Objektiv og Subjektiv kvalitet.

Fødevestyrelsen lægger ikke skjul på, at fødevarer-kvalitet – også – er en subjektiv størrelse. Og således i praksis en blanding af sensorisk kvalitet - egenskaber vi sanser organoleptisk, med sanseoplevelser som smag, lugt, udseende, tekstur og konsi-

stens – og egenskaber, vi kan måle med et apparat (Fredskild 2015). Ser man på faktiske prioriteringer i det danske fødevarer-politiske og industrielle landskab, er det nok – ikke mindst i tiden efter kogalskabs-skandalen - en fødevarer-sikkerhedsorienteret kvalitetsopfattelse, som står i højsædet, sammen med et fokus på deklarering af indhold af målbare bestanddele som fedt, kulhydrat, protein og tilsætningsstoffer.

Aktuelt ses en udvikling i danske supermarkedsforbrugeres opfattelse af fødevarer-kvalitet, som måske kan karakterises ved en bevægelse fra primært at være baseret på "objektive" indikatorer (datomærker og økologisk certificering) til – blandt andet i forbindelse med kampagner imod madspild – i højere grad at basere sig på (en genopdr)agelse af egne organoleptiske evner – en genopdagelse, som måske kan åbne for øget interesse for BOB/BGB, som i lighed med økologi-mærket er baseret på certificeringsprincippet, men hvor merprisen både skal kunne duftes og smages og reflektere en kulturel og geografisk dimension.

Barrierer

Selv om oprindelsesmærkede produkter er "et oplagt udviklingsområde af interesse" for fødevarereproducenter, er der også "udfordringer" (Kjeldsen, Kidmose og Kristensen 2014). Producenter karakteriserer vejen til et oprindelsesmærke som "bureaukratisk" og "kompliceret" (Leth 2013).

Tabel 1 indeholder en samlet oversigt over barrierer – og muligheder – baseret på en interviewundersøgelse i Danmark, og bekræftet af litteratur-studier.

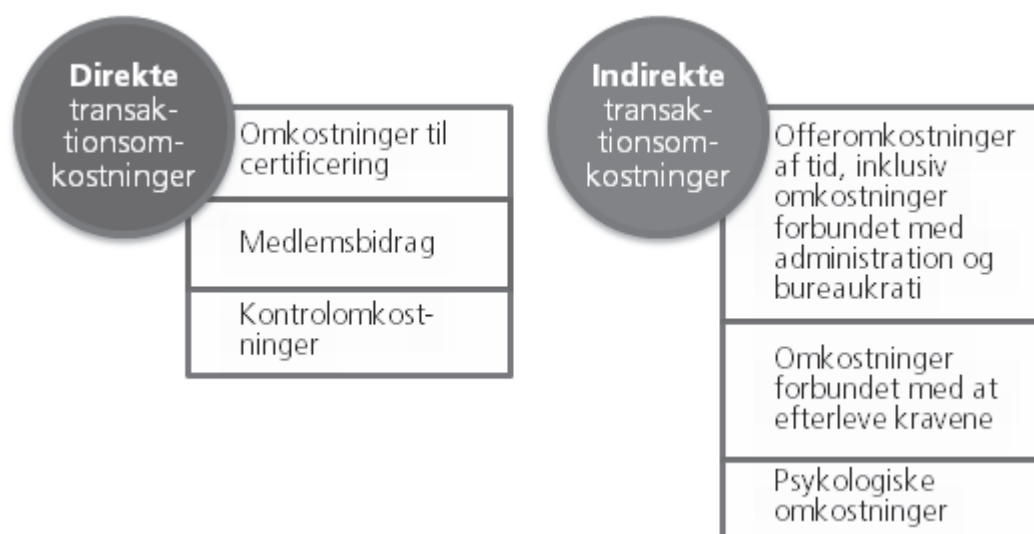
Tabellen viser, at producenterne anså lavt forbrugerkendskab som en væsentlig barriere for BGB mærkets udbredelse. Producenternes primære motiv for alligevel at have benyttet ordningen var dels forebyggende eller som modtræk mod kopi-produkter, dels for at øge eksporten til markeder, hvor oprindelsesmærkerne er velkendte (Fredskild 2014b).

Analysen viste endvidere, at producenterne ikke har oplevet at opnå højere priser eller øget salg, nogle har tværtimod

oplevet, at administrations- og kontrolomkostninger var svære at dække (Figur 4). Forfatterens besøg hos producenter af "Vadehavslam" (primo september 2014) viste et spænd mellem store danske aktørers erklærede forkærlighed for danske egnsprodukter og den faktiske evne/vilje til at formidle en merpris for "Vadehavslam" med beskyttet oprindelses betegnelse. Initiativet til ansøgningen om beskyttelse af betegnelsen Vadehavslam var foranlediget af et ønske om at kunne sælge dette høj-kvalitetsprodukt på hjemmemarkedet, fremfor at måtte eksportere til Frankrig (Interview med Andreas L. Andreasen, formand for Vadehav, Marsk og Mad, September 2014).

Proceduren for registrering med BOB/BGB eller som TGS-registrering fremgår af og er illustreret på Kommissionens hjemmeside. Der er ganske rigtigt tale om en årelang proces, som indledningsvist fordrer dialog på nationalt niveau (ansøgergruppe og Fødevarestyrelsen imellem) og dernæst

Figur 4: Direkte og indirekte transaktionsomkostninger



Kilde: Fredskild (2014)

Tabel 1. Samlet oversigt over barrierer og muligheder baseret på en interviewundersøgelse i Danmark

Muligheder	Barrierer
• At have en ordning der baserer sig på omdømme, giver en mulighed for et land som Danmark, der ikke har noget unikt miljø. • Beskyttelse mod misbrug/kopiering (registrerede producenter) • Promoverings strategi (potentielle producenter) • Promovering gennem EU promoverings kampagner • Mulighed for at ekskludere producenter, der ikke lever op til de aftalte specifikationer, f.eks. kvalitet. • At undgå free-riding og forværring af produktets omdømme • Ordningen gør det lettere at foretage fælles markedsføring • Statslige autoriteter hjælper med at håndhæve beskyttelsen af produkterne • Kan være en hjælp til at etablere sig på nye markeder. Især de markeder, der kender til og tillægger mærkningen en positiv værdi. F.eks. det asiatiske marked og Sydeuropa • Begrænser informationsasymmetri	• En kvalitetsordning der baserer sig på omdømme og traditioner, anses ikke for værende troværdig • Giver ikke en merpris • Medfører en øget mængde kontrol, og omkostning til samme • Danmark har en lang tradition for effektiv produktion (produktionskultur) • Negative oplevelser med ordningen, f.eks. i tilfældet med fetaost • Begrænset kendskab til BOB og BGB ordningernes eksistens blandt potentielle producenter • Forbrugernes begrænsede kendskab og manglende betalingsvillighed • Ordningens fordele dækker ikke de omkostninger som den medfører • Omkostningsniveauet er højt i Danmark, hvilket gør det svært at være konkurrencedygtig • Omfattende arbejdsbyrde i form af administration • For meget bureaukrati ift. ansøgnings detaljeringsgrad og varigheden af registreringsprocessen • Mærkningen kan ikke bruges som et argument til at forhandle højere priser hjem, grundet manglende kendskab til mærkningen i detailhandlen • Ønsket om selvstændigt at produktudvikle, og beskytte produkterne ved brug af varemærker • Der er ikke mange producenter der har kendskab til ordningernes eksistens, grundet en manglende indsats fra staten • Detailhandlens markedskraft gør det svært at markedsføre produkterne • Mærkningen giver ingen øget markedsføringsværdi (grundet begrænset forbruger-kendskab)

Kilde: Fredskild (2014b)

på EU-niveau (Kommissionen, Fødevarestyrelsen og ansøgerne). Dertil kommer, at begge niveauer opererer med en hørings-procedure på hhv. 1 og 3 måneder.

Den lange vej til registrering og de relativt høje omkostninger til registrering og kontrol giver anledning til, at registrerings-

proceduren af ansøgerne opfattes som bureaukratisk og langvarig (Fredskild 2014).

I Fødevarestyrelsen kommenteres dette således: *“Vi bruger meget tid på at forholde os til og rådgive omkring det indholdsmæssige, frem for alene at tjekke om den*

pågældende ansøgning opfylder de formelle krav”.

Man kan overveje, om dette skyldes et beskedent erfaringsgrundlag hos ansøgerne, når det gælder udarbejdelse af fornødne produktspecifikationer, som opfylder kravene om kobling af kvalitet og landskab eller *“terroir”*. Adspurgte svarer Fødevarestyrelsen: .. *“Ja, der er brug for yderligere ekspertise i rådgivningssektoren. Ordningerne skal bedre forankres i rådgivningsvirksomhederne, således at de kan dygtiggøre sig på området.* (Interview med Erik Andersen, Fødevarestyrelsen, November 2015).

Udover størrelsen af et givet (EU) lands landbrugsproduktion, spiller facilitering fra den ansvarlige myndighed en betydelig rolle for et lands andel i kvalitetsordningen (antal GI produkter beskyttede), (Fredskild 2014). Samtidig er det afgørende, at producenterne af en oprindelsesbeskyttet vare er i stand til at samarbejde (Smågård 2015).

Kommer nordiske hjerner til kort?

En studerende interviewede i 2012 Fødevarestyrelsen om ordningen (Leth 2013), og fik opsummerende det svar, at *“den nordiske hjerne kommer lidt til kort”*, når det gælder om at forstå *terrior* fuldt ud. Særligt synes dette at gælde evnen til at indleje *såvel* koblingen mellem organoleptiske produktegenskaber og produktionsområdets biogeofysiske egenskaber (geologi, jordbund, mikroklima, vegetation m.v.) *som* samspillet mellem disse og kulturdimensionen i *terroir*-begrebet (traditioner omkring produktion og forarbejdning).

Man kan – og det gør vi – vælge at tolke udsagnet ovenfor (som en høflig måde at sige, at vi adskiller os fra andre europæere ved) derhen, at vi i de nordiske lande sandsynligvis har haft en tendens til at

vægte de objektive og industrielt operationaliserbare kvalitetsparametre højere frem for de mere bløde parametre.

Diskussion

Notatet fra Århus Universitet (Kjeldsen, Kidmose og Kristensen 2014), anfører, at en mere systematisk forskningsindsats til påvisning af koblinger mellem kvalitet og *terroir* kan understøtte en afgørelse af, om fødevarer-*terroir* produkter har en berettigelse i Danmark. Dette er vi for så vidt enige i, ligesom vi jf. Grunert et al. (2015), også anser lavt forbrugerkendskab som en del af forklaringen på, at Danmarks andel af værditilvækst fra EU's kvalitetsmærker har været og er beskedent.

Hvad forskningsindsatser og innovation angår, finder vi dog, at en udvidelse af *“værktøjskassen”* med nye, bedre og billigere metoder og teknologier til verifikation af oprindelses-claims – metoder og instrumenter som kan bruges på en flerhed af (sammensatte) produkter, er endog endnu mere relevant.

I det øjeblik vi også får en beskyttet betegnelse for Samsø-kartoffel, øges relevansen af at være i stand til objektivt at *“måle”* såvel kvalitetsforskelle som oprindelse – så man i fremtiden kan skelne mellem Lammefjords- og Samsøkartoffel – også i forarbejdet form. Dette kan synes underordnet i et dansk perspektiv, men i et fremtidigt international fødevaremarked med et langt større udbud af oprindelsesmærkede produkter, end vi ser i dag, herunder fra Afrika, Asien og Latinamerika – sådan som vi har set udviklingen for de økologiske produkters vedkommende - vil der utvivlsomt vise sig et behov for fysiske redskaber til verifikation af produktoprindelse, ikke alene med stregkode, men målt i selve produktet.

Vi tror i øvrigt /i den sammenhæng ikke, at EU's oprindelsesmærker skal ses som konkurrent til det danske økologi-mærke. Tværtimod. I en international optik har globaliseringen på flere måder "udvandet" en række økologiske certificeringsordninger verden over. Her vil øget fokus på geografisk oprindelse helt ned til lokalniveau kunne vise sig at være en fordel, ikke mindst i forhold til områder af verden hvor den økologiske certificering – som den proces-standard den er – siger alt for lidt om den lange række af øvrige faktorer i en given geografi, som påvirker produktets kvalitet. Forskningsmæssigt arbejdes der – også på Københavns Universitet – med målemetoder til empirisk at kunne dokumentere, at en given økologisk vare ikke blot er certificeret som, men også rent faktisk er produceret i overensstemmelse med de økologiske regelsæt.

Innovations-potentialet i relation til en styrkelse af Danmarks position inden for oprindelsesbeskyttede produkter består i vor optik således ganske rigtigt i forskning i oprindelsesstedets indflydelse på produktets kvalitet (terroir)⁵, men også fremadrettet i en ny-orientering eller udvikling af den eksisterende autenticitetsforskning, til mere præcist, mindre omkostningsfuldt, og for en større produktpalets vedkommende, at kunne bestemme fødevarernes (ingrediensernes) geografiske oprindelse. Det må forventes, at fremtidens internationale fødevaremarkeder i stigende omfang vil efterspørge oprindelsesdokumentation. Sidstnævnte er genstand for et aktuelt forskningsinitiativ fra IFRO (Egelyng, Hansen og Andersen 2015).

Autencitet

State of the art inden for den naturvidenskabelige autencitetsforskning indikerer, at det primært er indenfor vin-området, at man er i stand til, med analyse af mineraler og isotopindhold, at spore et oprindelsesbeskyttet produkt helt ned til den geografiske region, som beskyttelsen hviler på. Metoderne har imidlertid god relevans i forhold til en række øvrige produkter, og der er sket en del fremskridt, siden det videnskabelige internationale tidsskrift "Analyst" ved årtusindskiftet konkluderede, at "*Chemical tests to determine region of origin remain in the early stages in development*" ("Analyst" journal 1998).

Renæssancen for oprindelsesmærkerne understreger i dag et behov for fortsat udvikling og raffinering af metoder til analyse og dokumentation af oprindelsesaspekter. Hvor sådanne teknologier er udviklet, har det ofte givet anledning til betydelig kommerciel succes. (Egelyng, Hansen og Andersen, 2015).

Policy options

Som forskere er det ikke vores primære opgave at fremlægge anbefalinger. Vi må derfor begrænse os til, på baggrund af den viden vi har opnået, at pege på nogle typer af konkrete indsatsmuligheder.

På det administrative niveau (bureaukrati-barrieren) er det naturligvis muligt eksempelvis at arbejde for sænkning af takster for kontrolvirksomhed eller tilsvarende mindre økonomiske "justeringer" - som imidlertid formentlig ikke være nok til for alvor at øge Danmarks andel af egnsmær-

⁵ Fraset vin, findes kun et 'begrænset' antal undersøgelser af effekten af terroir på fødevarers sensoriske kvalitet (Kjeldsen, Kidmose og Kristensen 2014).

kemilliarderne. Fødevarestyrelsen tager ikke betaling for rådgivning i forbindelse med ansøgningsprocessen. Kontrollen af ordningerne – d.v.s. kontrollen af de deltagende producenters overholdelse af specifikationerne under forordning 1151/2012 - er i Danmark udelegeret til private kontrolorganer. Prisen for den ydelse er en sag mellem producenter og kontrolorgan, og altså ikke reguleret af Fødevarestyrelsen

Skal vi nå en målsætning om eksempelvis 40 danske produkter med BGB-beskyttelse, må vi nok anlægge et bredere udviklingssyn og eksempelvis lade os inspirere af den norske tilgang med "kulturelt tilpasningsarbejde" og en organisation dedikeret til nationale kvalitetsmærker.

- * Øge kendskabet til BOB og BGB ordningerne blandt danske forbrugere, producenter og detailhandlere.
- * Klar kommunikation til producenter omkring fordelene og konsekvenserne af en BOB eller BGB registrering.
- * Forbedre den institutionelle kapacitet for at sikre beskyttelsen af BOB og BGB produkterne, og udførsel af mere målrettet kontrol af produkternes oprindelse.

- * Tilbyde producenterne hjælp fra velinformerede og erfarne konsulenter.
- * Etablere et BOB/BGB producentnetværk inden for Danmark, med formål at udføre fælles markedsføring og udveksle erfaringer

Vort statistisk baserede estimat, som tyder på et dansk potentiale for at opnå EU registreret oprindelsesbeskyttelse af op imod 40 produkter, bakkes op af tabel 2 (følgende sider), som fremlægger en lang liste af produkter med muligt potentiale for oprindelsesbeskyttelse. Det er produkter, som for manges vedkommende umiddelbart har en lokal og naturlandskabsmæssig afgrænset plausibel kobling mellem landskab og kvalitet. Dermed er én policy option at lade gennemføre analyser, som sammenholder produktlisten med forordningens fordringer eller "scorekriterier" om kobling af landskab og kvalitet.

At kvalitetsforordningen rummer mulighed for brug af "fakultative kvalitetsudtryk", en ordning for "Bjergprodukter", som er under udvidelse til også at omfatte ø-produkter og andre typer lokalprodukter, er i denne sammenhæng interessant. Mærkning med fakultative kvalitetsudtryk

Boks 2. "Systemeksport"

Danmark støtter – med eksempelvis VALOR projektet - allerede i dag forskning i afrikanske landes muligheder for – i en fremtid hvor såvel arabiske lande som Kina vil efterspørge endnu flere fødevarer fra det store afrikanske spisekammer – at optimere valoriseringen af afrikanske højkvalitetsprodukter. I takt med, at vi bringer vor egen institutionelle og teknologiske kapacitet inden for valorisering af oprindelsesmærkede produkter op på et endnu højere niveau, vil vi kunne åbne muligheder for såvel systemeksport offentlige myndigheder imellem som teknologisk og kommercielt samarbejde med EU- og tredjelande på området.

I Afrika er Ghana ét af de lande, som nok har en vedtagelse (lov) om oprindelsesbeskyttelse EU style, men som endnu ikke har været i stand til at gennemføre en eneste registrering. Her var det ikke umuligt, at en hjælpende hånd fra danske myndigheder og virksomheder kunne gøre en forskel. Kenya og Tanzania er næsten samme historie. At Brasilien og Kina også er med på oprindelsesmærkevognen er måske af særlig interesse i relation til innovation og dansk måleudstyrsindustri.

Tabel 2. Oversigt over danske produkter med GI potentiale

Betegnelse	Produktbeskrivelse	Geografisk område
Allerede registreret		
Danablu	Oste	Danmark
Esrom	Oste	Danmark
Lammefjordsgulerod	Frugt, grøntsager og korn	Lammefjorden
Vadehavslam	Kød (og slagteaffald), fersk	Vadehavet
Vadehavsstude	Kød (og slagteaffald), fersk	Vadehavet
Lammefjordskartofler	Frugt, grøntsager og korn	Lammefjorden
Produkter i registreringsproces		
Danbo	Oste	Danmark
Havarti	Oste	Danmark
Produkter med potentiale for registrering		
Bornholmer sild	Røget sild	Bornholm
	Koldtpresset Rapskimolie	Bornholm
Christiansøpigens sild	Krydder Sild	Bornholm
Bornholmske rugkiks	Kiks	Bornholm
Bornholmer sild	Røget sild	Bornholm
Bornzola	Ost, gorgonzola	Bornholm
Christiansøpigens sild	Sild	Bornholm
Bornholmsk sennep	Sennep	Bornholm
Bornholmsk honning	Honning	Bornholm
Lurpak smør	Smør	Danmark
Fynbo ost		Danmark
Dansk Bacon		Danmark
Fynsk rygeost	Rygeost/Røgeost	Fyn
Skarø is	Is	Skarø
Hindsholm æblemost	Æblemost	Hindsholm halvø
Selleberg kirsebærsauce	Kirsebærsauce	Fyn
Øhavets syltetøj	Syltetøj	Strynø
Skarø Birkesaft	Birkesaft	Skarø
Avernakø Gedepølser	Gedepølser	Avernakø
Knuthenlund Fårebrie	Fårebrie	Lolland
Knuthenlund Fåremælks youghurt	Fåremælks youghurt	Lolland
Lollandsk gedeost	Gedeost	Lolland
Nordisk gedepølse	Gede pølser	Lolland
Fejø Æblemost	Æblemost	Fejø
Fejø frugt	Frugt	Fejø
Balsamisk frugteddike	Eddike	Lilleø
Klosterheden vildt	Vildt	Klosterheden
Samsø kartofler	Kartofler	Samsø
Grubeost	Ost	Hjerm Kalkmine
Limfjords Østers	Østers	Limfjorden
Limfjords Muslinger	Muslinger	Limfjorden
Thy lam	Lam	Thy
Vildmose kartofler	Kartofler	Store Vildmose
Thybo ost	Ost	Thy
Gyrup Galloway-kølle	Lufttørret og røget kølle	Thy, Agger Tange
Thy Honning	Honning	Thy

(Fortsættes)

(Tabel 2 fortsat)

Thy vildt	Kronvildt	Nationalpark Thy
Ørum får	Får	Thy
Skagen Skinke	Skinke	Skagen
Læsø Salt	Salt	Læsø
Læsø Honning	Honning, fra den brune bi	Læsø
Kammerskinke		Nordjylland
Himmerlands kødkvæg	kød	Himmerland
Læsø jomfruhummere	Jomfruhummere	Læsø
Samsø kartofler	Kartofler	Samsø
Stevns Kirsebær /Stevnsbær	Kirsebær	Stevns
	Bidesild	Møn
Lammefjords asparges	Asparges	Lammefjorden
Vesterhavssost	Ost	Danmark
Vesterhavsyoughurt	Youghurt med hyben og havtorn	Vesterhavet
Sønderjysk vinterpølse	Kålpølse	Sønderjylland
Fanø skinke	Skinke	Fanø
	Røget lammekølle	Fanø
Schackenborg Honning	Honning	Sønderjylland, Ellum
Fanø Laks	Røget laks	Fanø
Fanø Lynghonning	Honning	Fanø
Aarø Gallowaykvæg	Kvæg	Aarø
Rømø/Fanø/Vadehavsrejer	Hesterejer	Rømø
Kvellersalt	Salt	Mandø
SamsøBær	Soft, bær, marmelade	Samsø

tillader selv-certificering og fordrer ikke udgifter til officiel registrering. Det betyder, at en analyse af ovenstående liste vil kunne resultere i differentierede anbefalinger for hvert enkelt produkt.

Konklusion

På baggrund af artiklens analyse af potentialer og barrierer ved en øget satsning på anvendelse af EU kvalitetsordningens oprindelsesmærker (BOB, BGB, og GTS) i Danmark konkluderer vi, at Danmark – i en tid med en global renæssance for oprindelsesmærkning som rammebetingelse - har en ny mulighed for at øge – eller i alt fald fastholde - sin andel i den værdivækst, de europæiske oprindelsesbetegnelser angiveligt skaber. Det vil fordrer en tilsvarende solid indsats i form af det, Hegnes (2012) har kaldt "food cultural adaptation work" (CAW); et samspil mellem tradition og in-

novation, hvor bevarelsen af historiske værdier og fornyelsen af identitet er to sider af samme sag (Amilien and Hegnes 2013).

I Danmark kan vi aktuelt beundre nordmændene for deres succes med CAW, men vores analyse viser også, at Danmark nu har en solid vidensbase i relation til EU's kvalitetsmærkeordning: Forskere fra såvel Århus, Aalborg som Københavns Universitet, en håndfuld studerende og en række produktionsvirksomheder med erfaring eller teknologisk og industriel ekspertise af relevans for samspillet mellem fødevarekvalitet og videnskabeligt dokumenteret oprindelse.

Selv om denne industri aktuelt ikke har noget større fokus på udvikling af udstyr til netop geografisk orienterede autenticitets-tests, findes alle de fornødne kompetencer i Danmark, herunder også i univer-

sitetsverdenen. Den igangværende renæssance for og globalisering af oprindelsesmærket som institution må forventes at føre til øget fokus på verifikation. Kender Danmark sin besøgstid på dette område, kunne man tænke sig en udbygning af den allerede stærke position for måleapparater til fødevarerindustrien, med produktlinier som kan forbedre mulighederne for at afkræfte eller bekræfte autenciteten af geografiske claims, ikke bare af den oprindelsesmærkede balsamico-eddike eller parmesan-ost, men fremover også af oprindelsesmærkede produkter fra de såkaldte "tredjelande".

Vi vurderer derfor, at der findes et potentiale for eksport eller nyttiggørelse af den danske ressourcebases ekspertise på området, såvel i relation til den private som offentlige sektor, herunder globalt (udenfor EU). Vi vurderer også, at hjemmemarkedet i denne forbindelse må forventes at kunne virke som drivkraft.

Referencer

- Allaire, G. 2012.** The Multidimensional Definition of Quality. In Augustin-Jean, Louis., Hélène Ilbert and Neantro Saavedra-Rivano. 2012. Geographical Indications and International Agricultural Trade: The Challenge for Asia. Palgrave-Macmillan.
- Amilien, V. and A.W. Hegnes. 2013.** The dimensions of 'traditional food' in reflexive modernity: Norway as a case study. *J.Sci Food Agric* 2013;93: 3455-3465
- Areté. 2013.** Study on Assessing the Added Value of PDO/PGI Products. Study Commissioned by the EC.
- Barjolle, D., B. Sylvander, B., and E. Thévenod-Mottet. 2011.** Public Policies and Geographical Indications. In: Barham, E., B. Sylvander (eds). Labels of Origin for Food. CAB International. Pp. 92-105.
- Bowen, S. 2010.** Embedding Local Places in Global Spaces: GI's as a territorial development strategy. *Rural Sociology*. 75. 209-43.
- CORE Organic II. 2015.** Final report for the CORE Organic II funded project: Fast methods for authentication of organic plant based foods – AuthenticFood.
- Dagne, Teshager W. 2015.** Intellectual Property and Traditional Knowledge in the Global Economy: Translating Geographical Indications for Development. Routledge.
- Izac, A.-M., H. Egelyng, G. Ferreira, D. Duthie, B. Hubert, N. Louwaars, E. Rosenthal, S. Suppan, M. Wierup, M. McLean, E. Acheampong, P. Avato, D. de la Torre, S. Ferris, E. Gyasi, N. Koning, D. Murray, L. T. Raynolds, P. Robbins, N. Röling. (2009). Options for Enabling Policies and Regulatory Environments, in McIntyre, B.D.; Herren, H. and Watson, R.T., Eds. Agriculture at a Crossroads - Volume I: The Global Report. IAASTD, chapter 7. Island Press.**
- Egelyng, H. og H. O. Hansen, 2013:** Milliarder til forskel: Fra lokal mad til beskyttet geografisk oprindelse. I: Tidsskrift for Landøkonomi. No 2/2013. 199. årgang. pp. 39-51
- European Commission. 2012.** Value of production of agricultural products and foodstuffs, wines, aromatised wines and spirits protected by a geographical indication (GI).
- Egelyng, H. H.O. Hansen og Erik Andersen. 2015.** 'ORIGIN'. Ansøgning indsendt til InnovationsFond Danmark. IFRO, Maj 2015.
- EU. 1996.** Offentliggørelse af en ansøgning om registrering i henhold til artikel 6, stk. 2, i forordning EØF nr. 2081/92 om beskyttelse af geografiske betegnelser og oprindelsesbetegnelser for landbrugsprodukter og levnedsmidler. Nationalt Sagsnummer 95.8041.3 [Lammefjordsgulerod]. De Europæiske Fællesskabers Tidende Nr. C 157/10.
- Fredskild, M.H (2014a).** Geographical Indications and Rural Development within the EU. Project Report, 2013 Course on International Cooperation and Trade. University of Copenhagen.

Fredskild, M.H (2014b). Geographical Indications in the Danish food scape – barriers and opportunities seen from a producer perspective, Master's Thesis, University of Copenhagen, Department of Food and Resource Economics.

Hegnes, A., W. 2012. Introducing and practicing PDO and PGI in Norway: Turning to protected quality through translations of meaning and transformations of materiality. *Anthropology of food*. S7. Nordic Food Culture.

Husted, Søren. 2015. Fast methods for authentication of organic plant based foods - Authentic Food. <http://www.coreorganic2.org/coreorganic2.asp>

Leth, K., H. 2013. Fødevarer med beskyttede betegnelser – hvor stor indflydelse har natur- og kulturgeografien? Specialeafhandling. Aalborg Universitet.

<http://www.kristeligt-dagblad.dk/liv-sj%C3%A6l/en-smag-af-lyng-efter-regn-og-det-salte-hav>, [Accessed August 2014]

Grunert, K.G. and K. Aachmann. 2015. Consumer reactions to the use of EU quality labels on food products: A review of the literature. *Food Control* Vol 59, pp 178–187.

Smågård, K. 2015. Collective agro-food initiatives and valorisation of local resources: A case study analysis on the construction and development of geographical indication initiatives in Norway.

Josling, T. 2006. The War on Terroir: GI's as a Transatlantic Trade Conflict. *Journal of Agricultural Economics* 57(3), 337-63.

Landbruks- og matdepartementet. 2013. *Arvesølv*. Merkur-Trykk. Oslo.

<http://www.foedevarestyrelsen.dk/Leksikon/Sider/Ansogning-om-beskyttelse.aspx>

Kjeldsen, C., U. Kidmose og H. L. Kristensen. 2014. Terroir - Oprindelse (Autenticitet), Oprindelsesstedets Indflydelse På Produktets Kvalitet (Terroir), samt Branding, Kvalitetsudvikling, Regionale Produkter Og Oprindelsesmærkning. Dca Rapport Nr. 037· Februar 2014.

Sorgho, Z. and B. Larue. 2014. Geographical Indication Regulation and intra-trade in the European Union. *Agricultural Economics* 45 (2014) supplement 1-12.

<http://ec.europa.eu/agriculture/quality/door>

www.danskebgboste.dk

Vittersø, G. 2012. Ren idyll? Forbrukets betydning for bygdeutvikling med utgangspunkt i lokal mat og hytteliv. Universitetet i Oslo. ISSN 1504-3991.

<http://www.matmerk.no/no/beskyttedebetegnelser>

Fødevarekvalitet og kvalitetsbetegnelser i EU
www.ifro.ku.dk/valor

FORKLARINGER PÅ FUSIONER OG OPKØB I DEN DANSKE VÆRDIKÆDE FOR AGRO- OG FØDEVARER

Henning Otte Hansen, seniorrådgiver ved Institut for Fødevare- og Ressourceøkonomi,
Københavns Universitet
Bjørn Klimek, Ph.D.-studerende, NIBIO, Norge

Fusioner og opkøb er meget vigtige for virksomheders internationale konkurrenceevne. Derfor er det vigtigt at få identificeret, struktureret og analyseret de bagvedliggende forklaringer og drivkræfter, som fremmer fusioner og opkøb. Der kan grundlæggende være fire forskellige typer af drivkræfter bag fusioner, opkøb: Det kan være interne eller eksterne forhold i virksomheden, som har betydning. Samtidig kan der være tale om en aktiv eller en passiv drivkraft. For hele sektoren kan der identificeres mindst 35 forskellige drivkræfter, som har været nævnt som begrundelser for opkøb og fusioner foretaget af den danske agro- og fødevareindustri.

Med udgangspunkt i interviews med centrale personer i og omkring de vigtigste virksomheder i sektoren er en række forskellige drivkræfter ligeledes blevet identificeret og begrundet. Interviewene viser, at der som hovedregel har været flere drivkræfter bag de enkelte fusioner og opkøb, og at der har været mange forskellige drivkræfter. En stor del af tidligere opstillede drivkræfter kan således bekræftes ud fra interviewene. Blandt de typisk forekommende drivkræfter nævnes udnyttelse af stordriftsfordele, styrkelse af markeds- og forhandlingsmagten, synergieffekter og effektivisering.

Nøgleord: Fusioner og opkøb, forklaringer, drivkræfter, agro- og fødevareindustri, Danmark

Indledning

Strukturudviklingen i både den danske og den internationale agro- og fødevareindustri har været ganske kraftig i de seneste årtier. Strukturudviklingen målt ved virksomhedernes størrelse, antal, koncentration, ejerformer, vertikale integration, specialisering m.m. har været forholdsvis ensartet i den vestlige verden, om end der kan være lags i udviklingen fra land til land. Strukturudviklingen i den danske agro- og fødevareindustri ser ud til at være særlig fremskreden, hvorfor det kan være inte-

ressant at analysere dette eksempel yderligere.

Strukturudvikling i i agro- og fødevareindustrien er vigtig af flere grunde:

For det første påvirker strukturudviklingen i agro- og fødevareindustrien også landbrugets konkurrencesituation. Få, stærke industrivirksomheder kan opnå en stor markedsmagt over for landmændene som deres leverandører eller kunder.

For det andet er den vertikale integration en del af strukturudviklingen, og netop den vertikale integration er vigtig i en periode, hvor temaer som sporbarhed, oprindelse, jord-til-bord-koordinering og forsyningssikkerhed spiller en stor rolle.

For det tredie er en betydelig del af virksomhederne i agro- og fødevareindustrien

Denne artikel er udarbejdet som led i Bjørn Klimeks Ph.D.-afhandling ved NIBIO - Norsk Institutt for Bioøkonomi.

ejet af landmændene via andelsejerskab. Landmændene har derfor en naturlig interesse i, at deres følgevirkomheder har en optimal struktur.

For det fjerde er strukturudvikling og tilpasning af strukturen vigtige parametre med henblik på at opnå konkurrencefordele. Strukturudviklingen går også stærkt i agro- og fødevarerindustrien i disse år, og målet er i vid udstrækning at positionere sig strategisk for at kunne opnå stordriftsfordele, synergier og vækstmuligheder.

For det femte er det af samfundsøkonomisk interesse, at strukturen og koncentrationen i agro- og fødevarerindustrien er så udviklet, at sektoren på den ene side er effektiv og udnytter stordriftsfordele, og på den anden stadig er konkurrenceudsat og uden monopolnærende forhold.

Fusioner og opkøb er centrale i strukturudviklingen, idet virksomhedernes størrelse, antal, koncentration m.m. ofte bliver påvirket af netop fusioner og opkøb. Strukturudvikling og vækst kan principielt opstå som organisk eller uorganisk vækst. Uorganisk vækst omfatter vækst netop via fusioner og opkøb, mens øvrig vækst kan defineres som organisk vækst. Da markedsvæksten på agro- og fødevarerområdet af naturlige grunde er relativt begrænset, er organisk vækst på dette segment relativt uinteressant, og der vil også derfor i det efterfølgende blive fokuseret på fusioner og opkøb.

Fusioner og opkøb er meget vigtige for virksomheders internationale konkurrenceevne. Derfor er det vigtigt at få identificeret, struktureret og analyseret de bagvedliggende kræfter, som fremmer fusioner og opkøb.

Problemstruktur

Der kan grundlæggende være fire forskellige typer af drivkræfter bag fusioner, opkøb:

Det kan være **interne** forhold i virksomheden eller **eksterne** forhold, som forklarer fusioner og opkøb. Samtidig kan der være tale om en **aktiv**, offensiv (proaktiv) forklaring, hvor en virksomhed forudser og søger at udnytte nye muligheder, eller der kan være tale om en mere **passiv** og defensiv forklaring, hvor virksomheden forsøger at begrænse risici og trusler.

De forskellige drivkræfter bag fusioner og opkøb fremgår af figur 1.

Som det fremgår af figur 1 kan der - på baggrund af en række forskellige kilder - identificeres mange forskellige drivkræfter bag fusioner og opkøb i den danske agro- og fødevarerindustri. Nogle drivkræfter er mere udbredte end andre, og forhold som "stordriftsfordele", "synergier", "matchning af kunder" samt "fusion som eneste redning" bliver ofte fremhævet eller identificeret som vigtige drivkræfter.

Nielsen, L. (2015) vurderer, at de fleste fusioner er nødvendige for den ene part. Der vil således altid være mindst én – sommetider to – nødlidende virksomheder i en fusion. Omvendt vil den stærke part i en fusion søge at udnytte nogle synergier eller markedsfordele. Der kan dermed være både aktive og passive drivkræfter i samme fusion eller opkøb.

Nielsen, L. (2015) vurderer også, at handelsliberalisering og stigende international konkurrence har fremmet antallet af fusioner og opkøb. Her er der tale om både aktive og passive drivkræfter, idet der kan være tale om nye markedsmuligheder og nye markedstrusler.

Figur 1. Drivkræfter bag fusioner og opkøb i den danske agro- og fødevarerindustri

	Interne	Eksterne
Aktiv	Stordriftsfordele Produktivitetsstigning Synergier Udnyttelse af videnoverførsel Vækstmål Ledelsesmæssige ambitioner Indtjening og konjunkturer Udnyttelse af know-how og teknologi Styring af markedsføring Ønske om diversifikation Ønske om specialisering Tiltrække kvalificeret arbejdskraft	Adgang til billige råvarer og ressourcer Vertikal integration Markedsnærhed Markedsandele og -dominans Adgang til know-how Liberalisering af kapitalmarkeder Positionering på et marked under udvikling Favorable købsmuligheder Økonomisk vækst Forbedret infrastruktur
Passiv	Risikospredning Beskyttelse af know-how og teknologi Overskydende kapacitet Sæson-udjævning Fusion er eneste redning	Lav markedsvækst Matching af kunder Større sortiment Fjerne konkurrent Sikring af råvareleverancer Skabelse af entry barriers Konkurrencelovgivning „Eat or be eaten“ Investorer forventer vækst

Anm.: De viste drivkræfter er identificeret ud fra udmeldinger fra virksomhederne i pressemeddelelser, interviews, årsberetninger, anden medieform m.m.

Kilde: Baseret på Hansen (2005)

Metode

Artiklen kan betegnes som et kvalitativ makro-case studie. Otte enkelte sektorer er identificeret og analyseret ved hjælp af komparative casemetoder. (Flyberg, 2006). Motiver og drivkræfter bag M&A i den danske agro- og fødevarerindustri er identificeret i de enkelte sektorer og analyseret komparativt. Studiet følger dermed en case-studie strategi bestående af specificering og generalisering, og teoriforståelsen kan relateres til det to-sidede koncept af formel og substantiv teori inden for Grounded Theory traditionen. (Glaser & Strauss, 1967).

Det udvikles en kontekstualiserende tilgangsvinkel (Mjøset, 2009), hvor kvalitative interviewdata tolkes i lyset af sektorrelaterede sekundære data så vel som makro-økonomiske statistiske udviklinger siden 1990'erne.

Der er gennemført 8 ekspertinterview med de mest betydende sektorer i den danske fødevarerindustri i tidsrummet maj-september 2015. Interviewene var rettet mod topledelsen i de mest relevante danske selskaber og organisationer. Interviewmaterialet omhandler motiver og drivkræfter bag M&A siden 1990'erne med fokus på at forstå logikken bag fusioner og opkøb, herunder også ud fra et værdikædeperspektiv.

Strukturudvikling, fusioner og opkøb i den danske agro- og fødevarerindustri

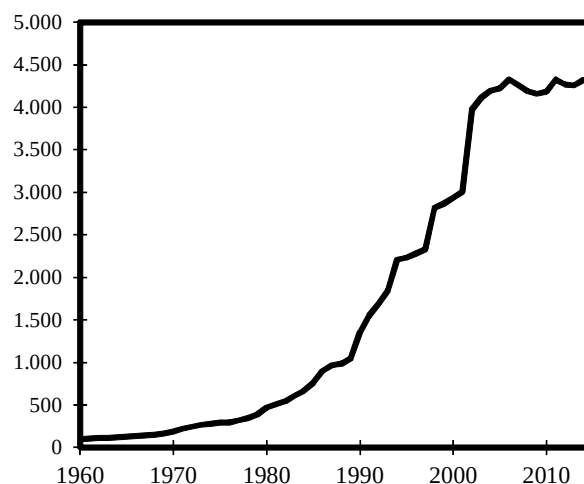
Strukturudviklingen i den danske fødevarerindustri har i høj grad været kendetegnet ved stigende virksomhedsstørrelser. I flere væsentlige sektorer i den danske fødevarerindustri er produktionen pr. virksomhed således mange-doblet siden 1960.

For den danske agro- og fødevarerindustri under ét er den gennemsnitlige virk-

somhedsstørrelse - målt som produktion i mængder pr. virksomhed - mere end 40-doblet i perioden 1960-2014, jfr. figur 2.

Figur 2. Gennemsnitlig virksomhedsstørrelse i den danske agro- og fødevarerindustri 1960-2014. (Mængdeindeks).

Indeks 1960 = 100



Sammenvejet indeks af udviklingen i 17 sektorer i agro- og fødevarerindustrien.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af branche- og virksomhedsoplysninger.

Som figuren viser, er væksten i produktionen (den danske produktion) pr. selskab stagneret i de senere år. Der er flere forklaringer på, at udviklingen er ændret:

- Den indenlandske strukturudvikling er næsten fuldendt, og der kan nu næsten ikke opnås yderligere vækst via indenlandske fusioner og opkøb.
- På nogle områder – især i bryggeribranchen – er der kommet en ny underskov af nystartede mindre virksomheder som f.eks. mikrobryggerier. Dette har i sagens natur reduceret den gennemsnitlige selskabsstørrelse.
- På flere områder er produktionsgrundlaget svækket, og den danske produktion af landbrugsråvarer til fødevarerindustrien er faldet, således at fødevarerindustrien ikke

har kunnet vokse ret meget. Det gælder f.eks. for svineslagterierne, hvor den danske svineproduktion er stagneret, og i mejeri- og sukkerindustrien, hvor kvoter gennem mange år har begrænset vækstmulighederne.

- En større udflytning af den danske produktion til udlandet - til lavomkostningslande m.m. - har også medført, at den danske produktion pr. selskab ikke mere vokser så kraftigt.

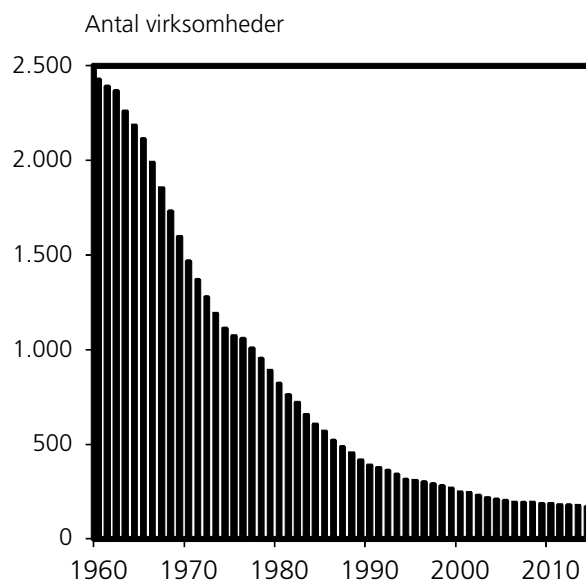
De begrænsede strukturudviklingsmuligheder via større indenlandsk produktion pr. selskab er blevet kompenseret via dels effektiviseringer i form af færre produktionsanlæg, dels større produktion i udlandet.

De to største forarbejdningssektorer, svineslagterierne og mejerierne, er i gennemsnit vokset til indeks 9.500 og 3.900 i forhold til indeks 100 i 1960.

Væksten i fødevarerindustrien er sket på flere måder: Fusioner, opkøb, nedlukning af virksomheder samt organisk vækst har alt sammen bidraget til udviklingen.

Antallet af fødevareraktiviteter er faldet betydeligt gennem de seneste år. For alle brancher gælder det, at der er blevet færre - men som nævnt også - større virksomheder og anlæg. For agro- og fødevarerindustrien under ét - her omfattende 17 forskellige sektorer - gælder det, at antallet af virksomheder er faldet med over 90 pct. siden 1960, jfr. figur 3.

Figur 3. Antal virksomheder i den danske agro- og fødevarerindustri, 1960-2014



Kilde: Egne beregninger på grundlag af branche- og virksomhedsoplysninger.

Det gælder for alle sektorer, at der har været en udvikling i retning af færre og færre virksomheder i perioden.

Antallet af slagteri- og mejeriselskaber er således faldet til ca. 5 pct. i forhold til niveauet i 1960. Der er samtidig en tendens til, at især de eksportorienterede sektorer har haft den største strukturtilpasning. Det antyder, at et stort markedspotentiale kombineret med et internationalt konkurrencepres fremmer strukturudviklingen i agro- og fødevarerindustrien.

Koncentrationsudviklingen varierer betydeligt fra sektor til sektor i fødevarerindustrien.

Svineslagterierne har gennemlevet en kraftig koncentrationsudvikling efter midten af 1980'erne. En yderligere udvikling i den indenlandske koncentration er næppe mulig.

Koncentrationen blandt fjerkræslagterierne faldt i 1990'erne, men er igen steget efter år 2000. Udenlandsk kapital spiller nu en stor rolle i denne sektor. En række små slagterier med nicheprodukter er endvidere opstået.

I den konventionelle slagtekyllingeværdikæde er der sket en koncentration til kun ét rugeri, mens produktionen af økologiske daggamle slagtekyllinger foregår på en anden privatejet virksomhed.

Pelshandelen har gennem mange år været meget koncentreret med reelt kun én virksomhed på markedet.

Sukkerfabrikkerne er nu fuldt koncentreret med kun én virksomhed, som nu er udenlandsk ejet.

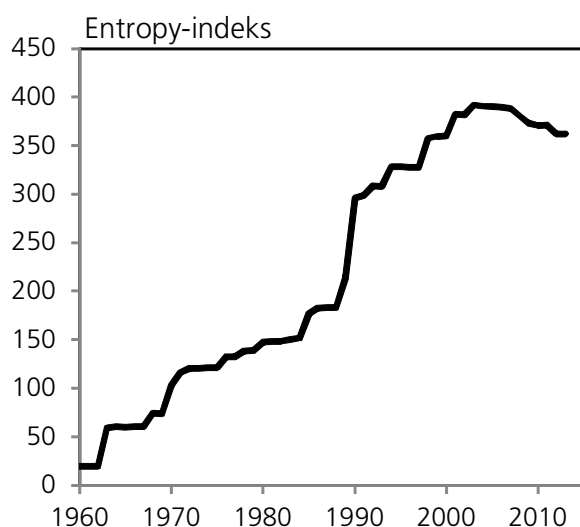
Brød- og melsektoren har også de seneste år haft en betydelig koncentration. Her er størsteparten af sektoren i dag udenlandsk ejet.

Den generelle, "gennemsnitlige" udvikling i agro- og fødevareindustrien dækker således over betydelige forskelle, men har dog en relativ klar tendens:

Koncentrationen er stigende, og de store virksomheder får en stigende andel af markedet.

Figur 4 viser således det almindeligt brugte indeks for koncentrationsgraden, Entropy-Indekset for perioden 1975-2013.

Figur 4. Gennemsnitlig koncentrationsudvikling (Entropy-indeks) i den danske aaro- og fødevareindustri, 1975-2013.



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af brancheoplysninger m.m.

Entropy-indekset beregnes ved at tage summen af logaritmen på de enkelte virksomheders markedsandel. Også her gælder det, at en stor værdi er tegn på en meget koncentreret struktur.

Gennemsnittet fås ved, at de enkelte sektors nøgletal sammenvejes ud fra deres respektive omsætning. Dermed får svineslagterier og mejerier en stor vægtning og tilsvarende betydning for gennemsnitsværdierne.

Som det ses af figuren, har de seneste årtier været karakteriseret ved en endog meget stærk koncentrationsudvikling. De største virksomheder får en stadig stigende del af den samlede omsætning i markedet. Gennem de seneste år er udviklingen dog stagneret, og koncentrationsudviklingen er nu næsten konstant eller svagt aftagende.

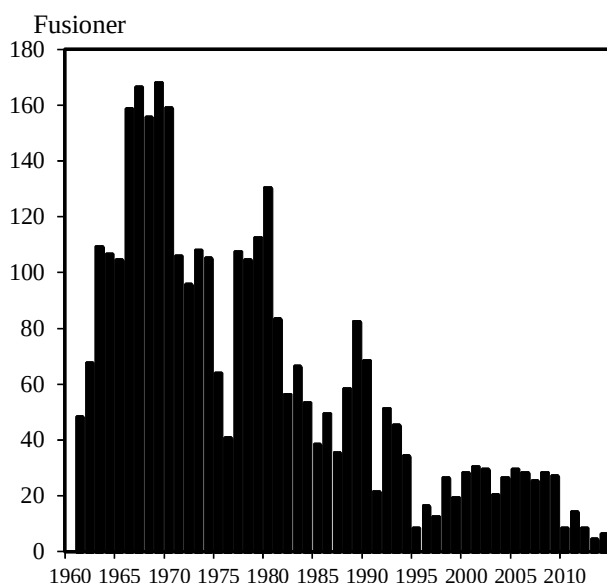
Fusioner er et middel til at gennemføre den strukturudvikling, som der tilsyneladende har været et stort behov for. Fusioner, som dækker over egentlige opkøb, sammenlægninger, fjendtlige overtagelser m.m., forekommer undertiden i bølger.

Der er perioder eller konjunkturer m.m., hvor fusioner er mere fordelagtige end andre.

Fusionernes omfang og betydning kan være svære at opgøre eller vurdere eksakt. Antallet af fusioner fortæller f.eks. ikke noget om, hvor store virksomheder der deltog. Værdien af de enkelte fusioner kan ofte være svær at opgøre, da der ikke nødvendigvis offentliggøres købs- eller salgspris eller lignende.

Med disse forbehold og begrænsninger kan forløbet af fusioner i den danske agro- og fødevareindustri ses af figur 5.

Figur 5. Antal fusioner i den danske agro- og fødevarerindustri 1961-2014.



Anm: Blandt 17 forskellige sektorer inden for den danske agro- og fødevarerindustri.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af branche- og virksomhedsoplysninger.

Som det ses af figuren, var der en fusionsbølge i slutningen af 1960'erne og starten af 1970'erne. Dette var i høj grad en tilpasning til den forventede indtræden i det daværende EF, hvor man var nødt til at forene kræfterne for at få størst mulig udbytte af den nye og større markedsadgang i de øvrige medlemslande.

Også i første halvdel af 1980'erne var der en fusionsbølge, som især var drevet af den teknologiske udvikling, hvor udnyttelse af nye stordriftsfordele var en væsentlig drivkraft bag flere fusioner og opkøb.

Efterfølgende er antal fusioner om året gradvist faldet. Omvendt er størrelsen af de enkelte fusioner vokset for hver bølge.

I 1960 var der 78 andelssvineslagterier i Danmark, men allerede i 2002 var antallet nede på 2. Med den seneste udvikling er antallet reelt nede på 1.

I mejerisektoren var der i 1960 1.939 virksomheder med i alt 1.393 anlæg. I 2014

var tallet reduceret til hhv. 28 virksomheder og 54 anlæg.

På den baggrund er det næppe overraskende, at antallet af fusioner er faldet, efterhånden som der er færre og færre selskaber til at fusionere. Samtidig er de enkelte virksomheder blevet større og større, hvorfor de enkelte fusioner alt andet lige vil være mere omfangsrige.

Der er dog også en tendens til, at der i skyggen af de store fusioner opstår nye mindre virksomheder. Små gårdmejerier, nystartede iværksættervirksomheder m.m. dukker op og forsøger at udvikle sig på nicheområder eller baseret på ny viden, teknologi, markedskendskab eller lignende.

Et lignende mønster ses på bryggeriområdet, hvor antallet af mikrobryggerier er steget markant i det seneste tiår.

Mange af disse virksomheder må lukke efter nogle år, andre vokser sig større, og nogle ender med at blive opkøbt af de store virksomheder.

Drivkræfter bag udviklingen – i de enkelte hovedsektorer

I de følgende kortlægges og forklares de væsentligste drivkræfter bag fusioner og opkøb i de enkelte væsentlige hovedsektorer i den danske agro- og fødevarerindustri. Kortlægningen sker med udgangspunkt i interviews med centrale personer i og omkring de vigtigste virksomheder i sektoren.

Svineslagterisektoren - en introduktion

Svineslagterierne har gennemgået en meget stærk strukturudvikling og koncentration de seneste 40 år. Antallet af andelslagteriselskaber er således faldet fra ca. 80 til 1. Der findes derudover 7 private slagterier, men de har hidtil været uden afgørende betydning i den store sammenhæng, omend de har fået en stigende rolle i de senere år.

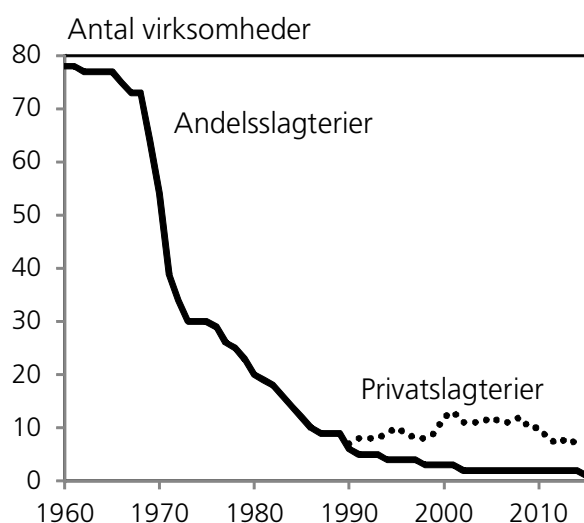
Udviklingen er foregået i en kombination af fusioner, opkøb og nedlukninger. Mens antallet af slagterivirksomheder således er faldet drastisk, er produktionen - i mængder - steget næsten 2½ gang. Dermed er produktionen pr. virksomhed i gennemsnit mere end hundred-doblet i perioden.

Den første store fusion fandt sted i 1968 med dannelsen af det store sjællandske selskab FSA, hvor 13 slagterier fusionerede. FSA var den absolut dominerende fusion gennem mange år.

Den første egentlige bølge af fusioner kom i 1970 med dannelsen af seks nye slagteriselskaber: Wenbo, Celebrity, Slagteriregion Syd, ØAS, ExpoFyn og Danish Crown.

Som det ses af figur 6, blev antallet af slagterivirksomheder kraftigt reduceret fra slutningen af 1960'erne til midten af 1980'erne.

Figur 6. Antal slagterivirksomheder i Danmark, 1960-2014



Anm: Privatslagterier: Kun data fra og med 1990

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af data fra Danske Slagterier (flere årgange) og Klassifikationskontrollen (2014)

I 1990 blev Danish Crown dannet ved en fusion af Wenbo, Tulip og østjyske, og efterfølgende blev både Jutland (fusionerede med Vestjyske i 1990), Royal Dane (fusionerede i 1991 med Vestjyske), Syd og Skærbæk optaget i denne fusion.

I 1998 kom så den store fusion mellem Vestjyske Slagterier og Danish Crown, som skabte et af verdens største svineslagterier.

Baggrunden for fusionen var dels strategiske muligheder, dels mere umiddelbare synergier gennem det forretningsmæssige samarbejde. Fusionen blev også foretaget på grundlag af en tilpasning til den internationale kødindustri og detailhandel, der i stigende grad var præget af koncentration og grænseoverskridende selskaber. Det blev pointeret, at fusionen som Europas største udbyder af svinekød og en lang række andre kødprodukter ville kunne tilbyde et sortiment og en leveringssikkerhed, der var unik.

I efteråret 2001 fusionerede Steff-Houlberg med Danish Crown. Det var Steff-Houlberg, der tog initiativ til fusionsforhandlingerne. Baggrunden var, at Steff-Houlberg havde et mål om minimum at kunne matche Danish Crown's resultat. Dette mål kunne i 2001 ikke nås - for tredje år i træk.

Endelig i 2015 var der lagt op til, at de to sidste tilbageværende andelssvineslagterier, Danish Crown og Tican, skulle fusionere. Beslutningen om fusion blev truffet i forlængelse af, at Tican igennem længere tid havde arbejdet på at finde en økonomisk samarbejdspartner – foranlediget af økonomiske problemer. Det havde været vanskeligt for selskabet at give dets medlemmer en afregningspris, som kunne matche den, som Danish Crown gav sine medlemmer. Tican vurderede, at en fusion

med Danish Crown både ville give Tican en fremtid og sikre deres ejeres fortsatte engagement i værdiskabelsen i den danske fødevareklynge. Det var oprindeligt ikke forventet, at Danish Crown ville være en mulig partner, men man vurderede, at denne fusion ville være den foretrukne løsning for Ticans andelshavere.

Fra Danish Crowns side var vurderingen, at der kunne opnås gunstige synergier ved en fusion.

Planen var, at Ticans andelshavere skulle indgå på lige fod med Danish Crowns andelshavere i det fælles selskab. Der ville i løbet af de første to år ske en udligning i forskel på egenkapital og indtjeningsniveau imellem de to selskaber.

Fusionen mellem de to selskaber var betinget af godkendelse i dels de to selskabers ejerkreds, dels af de relevante konkurrencemyndigheder. I ejerkredsen var der stor opbakning til fusionsforslaget: Blandt Ticans ejere sagde 91 pct. ja til fusionen, mens Danish Crowns repræsentantskab sagde enstemmigt ja med 100 pct. for.

EU-Kommissionen meddelte relativt hurtigt, at fusionen ikke ville forhindre effektiv konkurrence uden for Danmark, og dermed godkendte den fusionen for delen, der vedrører lande uden for Danmark. Derimod vurderede man, at konkurrencen i Danmark kunne blive påvirket, og derfor bad man den danske Konkurrence- og Forbrugerstyrelse om at undersøge fusionen i forhold til dansk lovgivning.

Sagen endte i slutningen af oktober 2015 med, at Danish Crown og de danske konkurrencemyndigheder ikke kunne nå til enighed om de betingelser, som var nødvendige for at få godkendt fusionen. Efter syv måneders intens sagsbehandling vurderede Danish Crown, at omkostningerne

forbundet med at opfylde konkurrencemyndighedernes betingelser ville være større end de synergigevinster, som kunne opnås ved fusionen (Danish Crown, 2015). På den baggrund blev fusionen aflyst. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen informerede om, at de havde foreløbige betænkeligheder ved de konkurrencemæssige effekter af fusionen, og at den ville hæmme konkurrencen i Danmark (Landbrugsavisen, 2015).

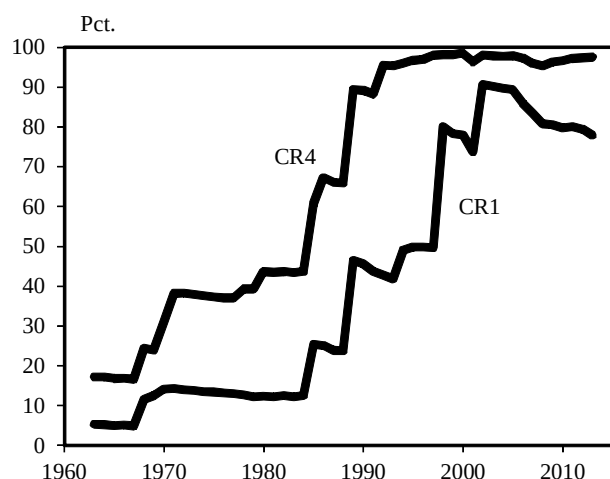
Umiddelbart herefter meddelte Tican, at andelsselskabet Tican amba havde indgået en rammeaftale om overdragelse af aktiekapitalen i Tican A/S til den tyske fødevarekoncern Tönnies. Tican sikrede på den måde andelshaverne en konkurrencedygtig restbetaling for 2014/15 samt deres indestående på a-konti. Endvidere forventedes det, at aftalen med Tönnies ville give de hidtidige leverandører en konkurrencedygtig afregningspris på svin fremover (Tican, 2015).

Tönnies var allerede etableret i Danmark, idet det ejer SB Pork A/S (tidligere Slagteriet Brørup A/S), som gennem de senere år er blevet en stadig vigtigere aktør på det danske marked.

Mens Tican var den drivende kraft bag forsøgene på en fusion med Danish Crown, havde Danish Crown gennem flere år haft langt større fokus på opkøb i udlandet. Efter fusionen med Steff-Houlberg havde selskabet ca. 90 pct. af de danske leverancer af slagtesvin, og derfor kunne den ønskede vækst primært opnås gennem udenlandske investeringer.

Som det ses af figur 7, har det største og de fire største slagteriernes samlede andel af alle leverancer været kraftigt stigende siden slutningen af 1960'erne.

Figur 7. Koncentrationsudviklingen i den danske svineslagterisektor, 1962-2013



Anm.: Indtil 2001: Excl. privatslagterier, som i 2001 havde ca. 4 pct. af alle slagtninger

Kilde: Danske Slagterier (flere årgange) og Klas-sificeringskontrollen (2014)

CR1 viser det største slagteris andel af alle slagtninger, og CR4 viser de fire største slagteriers samlede andel af alle slagtninger.

Det er karakteristisk, at CR1 tenderer til at falde umiddelbart efter en fusion. En vækst baseret på fusioner medfører dermed ofte, at en del af leverandørerne efterfølgende forsvinder. To år efter en fusion er markedsandelen typisk faldet med 3-6 pct. i forhold til fusionstidspunktet.

Gennem de seneste ca. 10 år har det største slagteri, Danish Crown, tabt markedsandele målt på leverancer til slagtning i Danmark. Som det ses af figuren, er andelen faldet fra 91 til 77 pct. Det skyldes bl.a., at der i perioden er etableret eller udviklet en række private slagterier i Danmark. I flere tilfælde er det datterselskaber af store udenlandske kødvirksomheder, som ser en fordel i at være etableret i Danmark og dermed have adgang til slagtesvin.

Drivkræfter i slagterisektoren

Set i et længere perspektiv har der været to dominerende motiver bag slagteriindustriens fusioner og opkøb, nemlig mulighed for udnyttelse af synergier samt køb af eller fusion med virksomhed med økonomiske problemer. Danish Crown har således samlet nødlidende virksomheder op – både i Danmark og i udlandet (Claudi Lassen, 2015).

Adgang til billig arbejdskraft har været en vigtig drivkraft bag internationale fusioner og opkøb. En stor del af forædlingen og den videre udbening foregår i dag på Danish Crowns egne virksomheder i Tyskland, England og Polen p.g.a. lavere omkostninger.

For Danish Crown har muligheden for at overføre og udnytte viden på ineffektive markeder været en vigtig drivkraft bag opkøb i både U.K. og Kina. UK havde en meget dårlig struktur i slagteri- og forædlingssektoren og var ineffektiv, så her kunne Danish Crown etablere sig ved bl.a. at købe den næststørste kødvirksomhed, Flagship Foods.

Virksomheden blev efterfølgende effektiviseret baseret på Danish Crowns teknologi og viden. Resultatet er, at Danish Crown i dag har en meget stor del af det engelske svinekødsmarked inden for både slagtning og forædling.

Ud over muligheden for at overføre og udnytte viden var også markedsadgang og lavere lønninger vigtige drivkræfter for selskabets opkøb i U.K. (Claudi Lassen, 2015).

På tilsvarende måde og med samme indgangsvinkel etablerer selskabet sig nu i Kina. Også på det kinesiske marked er markedsadgang og muligheden for at overføre og udnytte viden vigtige drivkræfter.

Det har været vigtigt for den danske kødindustri at afsætte til mange eksport-

markeder (i dag > 150 eksportlande). Dermed ville man ikke være så sårbar, hvis enkelte markeder lukker eller kommer i problemer. Når det gælder fusioner og opkøb på udenlandske markeder, har strategien været anderledes. Her har man først prioriteret nærmarkeder, idet det har været vigtigt at være tæt på aktiviteten, så man ledelsesmæssigt hurtigt at kunne agere. Herefter har man bevæget sig til mere fjerne markeder.

At kunne matche supermarkedskæderne i størrelse har også været vigtige drivkræfter bag slagteriernes fusioner og opkøb. Med Danish Crowns størrelse og geografiske placering er det svært for detailkæderne at se bort fra Danish Crown, og det gavner i sagens natur både markeds- magt og forhandlingsstyrke (Claudi Lassen, 2015).

For Danish Crown har det været vigtigt at identificere både drivkræfter, fordele, ulemper og konsekvenser før en evt. fusion eller opkøb. Der har været meget detaljerede beregninger og oplæg, hvilket har været nødvendigt for at kunne få det vedtaget i repræsentantskabet. Det er efterfølgende blevet dokumenteret, at det har virket, således at drivkræfter og resultater har været i overensstemmelse (Claudi Lassen, 2015).

Markedsadgang og liberalisering har også været vigtige drivkræfter, idet Danish Crown næppe havde etableret sig så stærkt i f.eks. Sverige, hvis landet ikke var trådt ind i EU i 1995.

Endeligt er det bemærkelsesværdigt, at et stort antal fusioner og opkøb i slagterisektoren er sket, hvor der har været en stærk og en svag part. For den svage part har der været et defensivt ønske om at begrænse tabene mest muligt, mens den

stærke part har haft en offensiv strategi, hvor målet og drivkraften har været at udnytte synergier og stordriftsfordele, få adgang til nye markeder m.m. Man har meget sjældent set to stærke, ligeværdige og problemløse selskaber fusionere (Claudi Lassen, 2015).

Andelsejerskabet er meget udbredt i den danske slagterisektor, og det kan fremme fusioner og opkøb i sektoren. Det er således relativt nemt at fusionere to andels-selskaber: Ved en fusion eller et opkøb opgør man aktier og passiver og de sidste par års driftsresultat, og derefter sker der en udligning. Kapitalbehovet er lille, ejerkredsen er homogen, og andelshavere er generelt villige til at godkende et fusions- eller opkøbsforslag, hvis der kan fremvises overbevisende dokumentation for fremtidige synergier og afkast til andelshaverne.

Alt i alt kan det konkluderes, at der er en række forskellige drivkræfter bag fusioner og opkøb i slagterisektoren, men at der yderst sjældent forekommer ligeværdige fusioner eller opkøb, og at der normalt er tale om en økonomisk svag og en stærk part. Derudover er drivkræfter som især udnyttelse af stordriftsfordele, synergier og videnoverførsel, skabelse af markedsstyrke og markedsadgang vigtige.

Mejerisektoren - introduktion

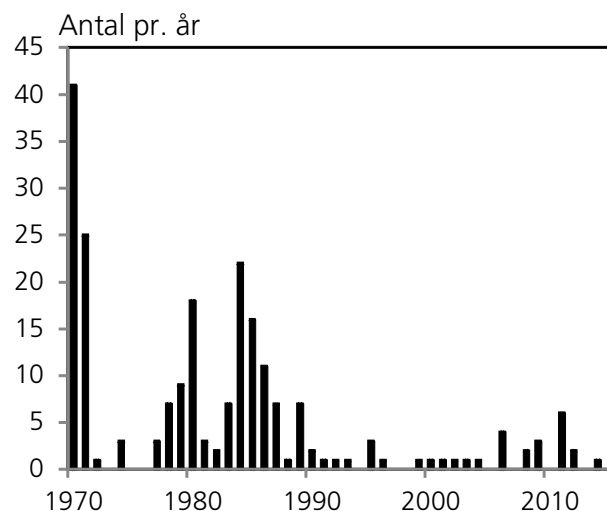
De seneste årtiers udvikling i den danske mejerisektor er centreret omkring skabelsen og opbygningen af Mejeriselskabet Danmark (MD) og det efterfølgende Arla Foods.

I april 1963 fremlagde man den første plan for samling af andelsmejerierne under én ledelse. Formålet var en sammen-smeltning af dansk mejeribrug (andelsmejerier på landsplan) til én økonomisk, produktionsmæssig og afsætningsmæssig enhed for derigennem at kunne opnå den smidighed og slagkraft, som var nødvendig for at kunne overleve rent økonomisk i fremtiden, jfr. Danske Mejeriers Fællesorganisation (1982).

Mejeriernes Fællesorganisationen vedtog således i oktober 1964 et vedtægtsforslag om oprettelsen af "Mejeriselskabet Danmark A.M.B.A.". Det var dog først i 1969, at de første mejerier tilsluttede sig selskabet, men herefter gik det hurtigt

Efter 1971 faldt tempoet med hensyn til nedlægninger og sammenlægninger af mejerier, hvilket blandt andet var et resultat af, at mælkemængden var stigende gennem starten af 1970'erne, og dermed kunne flere stordriftsfordele udnyttes uden en fusion. Udviklingen i antallet af selskabets opkøb og fusioner i perioden 1970-2014 fremgår således af figur 8.

Figur 8. Mejeriselskabet Danmarks/MD Foods'/Arlas opkøb og fusioner 1970-2014



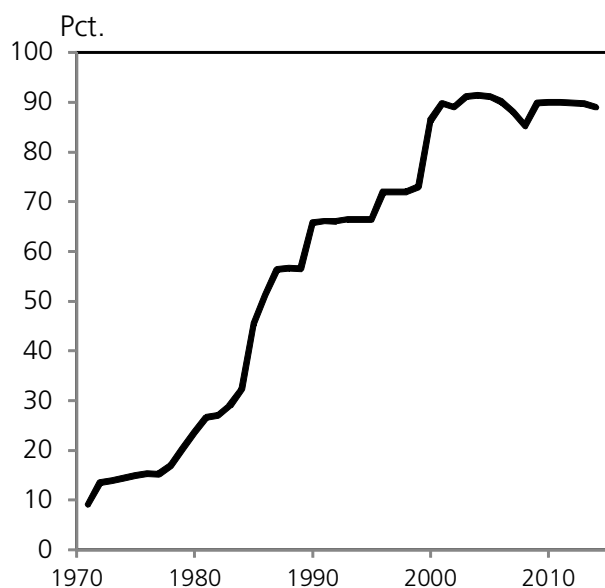
Kilde: Egne opgørelser på grundlag af Mejeriselskabet Danmark/MD Foods (flere årgange) og Arla (flere årgange)

Antallet af fusioner er aftaget i perioden, men de enkelte fusioners størrelse er steget.

Som det også ses af figuren, tog opkøbene igen fart i midten af 1980'erne, og dermed steg selskabets andele af de samlede mælkeleverancer igen betydeligt. I perioden 1985-1990 fordobledes selskabets markedsandel, nemlig fra ca. 30 pct. til ca. 60 pct.

I 1999 fusionerede MD Foods og Kløver Mælk. Dette gav MD Foods et yderligere løft i andelen af det danske marked, som nåede op på ca. 90 pct., jfr. figur 9.

Figur 9. Mejeriselskabet Danmarks/MD Foods'/Arlas andele af totale leverancer af mælk 1970-2014 i Danmark



Kilde: Egne opgørelser på grundlag af Mejeriselskabet Danmark/MD Foods (flere årgange m.m.) og Arla (flere årgange).

Efter denne fusion var yderligere vækst og udnyttelse af stordriftsfordele på hjemmemarkedet dermed meget begrænsede.

I 2000 fusionerede MD Foods og Arla. Fusionen var især drevet af den stigende koncentration i både detailledet og i den europæiske mejeriindustri. Det blev understreget, at med de større og større kunder stiger kravene til produktudvikling, markedsføring og værditilvækst. For at imødekomme dette er det nødvendigt at have en vis stigende størrelse.

Godt 10 år senere kom den næste fusion med et udenlandsk andelsselskab. I 2011 fusionerede Arla og det tyske andelsmejeri, Hansa-Milch, hvorved 670 tyske mælkeproducenter blev andelshavere i Arla Foods a.m.b.a

I 2012 fusionerede Arla med et af Tysklands 10 største mejerier, andelsselskabet Milch-Union Hoheifel (MUH), der havde

ejere i både Tyskland, Belgien og Luxembourg.

I 2012 fusionerede Arla Foods også med British Milk Link.

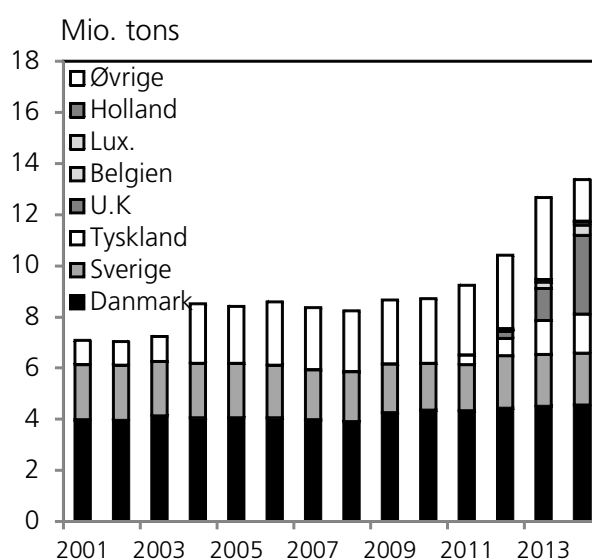
I 2013 optog Arla Foods den britiske leverandørgruppe Arla Foods Milk Partnership (AFMP) som andelshavere og dermed fuldgyltige ejere i Arla Foods.

Endeligt i 2014 fusionerede Arla med andelsmejeriet EGM Walhorn, som var ejet af mælkeproducenter i Belgien, Tyskland og Holland.

Fusionerne og udvidelserne i 2011-2014 ændrede således fundamentalt på størrelsen og strukturen i Arla. Arla ejes nu af 13.500 europæiske andelshavere i 7 lande. Arla er nu verdens 6. største mejeri, nr. 3 i Tyskland, nr. 1 i Storbritannien.

Udviklingen i Arla Foods' mælkeindvejning fra medlemmer i de enkelte lande og fra øvrige leverandører fremgår af figur 10.

Figur 10. Arla Foods' mælkeindvejning fra andelshavere og fra øvrige fordelt på lande, 2001-2014



Kilde: Arla Foods (flere årgange).

Figuren viser, at Arla Foods' mælkeindvejning i årene 2001-2010 steg beskedent via mælkeleverancer fra ikke-medlemmer. Mælkekvoter samt en relativt beskeden forbrugsvækst var væsentlige barrierer for yderligere vækst. Med fusionerne i 2011-14 er der derimod sket betydelig vækst, hvor mælkeindvejningen er steget med ca. 55 pct., og hvor leverancerne har andels-havere er steget fra 71 pct. til 88 pct.

Drivkræfter i mejerisektoren

Visionen og drivkræfterne bag strukturudviklingen i den danske mejerisektor går tilbage til 1960'erne, hvor begrebet "al mælk i én jungle" blev introduceret og blev en rettesnor for den fremtidige udvikling. Der var stor opbakning til dette blandt landmændene, og målet var at samle kræfterne for at stå stærkere sammen. Der var således et klart mål om at få en stærkere markedsstyrke, og der var en klar strategisk erkendelse blandt landmænd af, at sammenhold gav fælles styrke (Tuborgh, 2015).

Landmænd tilhører grundlæggende gruppen "SMV" – små og mellemstore virksomheder – og andelsselskaberne fungerer som en fælles struktur for landmændene. Andelsmejerierne skal således vokse og tilpasse sig, så de effektivt kan hente og forarbejde medlemmernes mælk, og så de kan agere fuldt konkurrencedygtigt og i flere tilfælde være markedsledende på de internationale markeder.

Mælkekvoter har hidtil begrænset strukturudviklingen, men med deres fjernelse vil der sættes yderligere skub i strukturudviklingen i den europæiske mejeriindustri. Der bliver skabt et mere homogent mælkemarked med mere ensartede priser fra land til land, og det vil lægge et yderligere pres på de ineffektive mejerier. Liberalise-

ring og deregulering vil dermed være en drivkraft bag fusioner og opkøb og dermed også strukturudvikling. Den seneste udvikling har skabt en kraftig markedsdynamik, hvor bestående strukturer forandres (Tuborgh, 2015).

Derudover har der været en række andre væsentlige drivkræfter bag fusioner og opkøb i mejerisektoren og herunder især Arla Foods: Udnyttelse af stordriftsfordele, bedre forhandlingsmagt i værdikæden, bedre satsning på forædling, investeringer fremadrettet i værdikæden samt tiltrækning af kompetente medarbejdere (Tuborgh, 2015).

95% og 70% af henholdsvis Danmarks og EU's mælkeforsyning foregår via andelsmejerier. På den ene side viser det, at andelsejet er helt unikt i mejeribranchen, og på den anden side indeholder det særlige dimensioner m.h.t. fusioner og opkøb. Landmænd har en klar fordel af at være en integreret del af en fremadrettet vertikal værdikæde via sit andelsselskab, men det forudsætter også investeringer og opkøb "downstream".

Globalisering og teknologi har også været væsentlige drivkræfter bag Arlas udvikling. Transport-teknologi har gjort det muligt at sende mejeriprodukter til fjerne markeder, og globaliseringen har reduceret eller fjernet en række internationale handelsbarrierer. Globaliseringen har også betydet, at Arla er fulgt med sine kunder over landegrænser.

Drivkræfter og resultater skal ses i sammenhæng og skal i videst muligt omfang være i overensstemmelse med hinanden. Resultaterne viser, at Arlas fusioner og opkøb har skabt de ønskede stordriftsfordele, som har muliggjort en større satsning på forædling fremad i værdikæden. Det har

også givet en større markedsmagt, som gør det muligt at forhandle med de store detailkæder på en mere fair måde. Arlas størrelse har også gjort det muligt at foretage større investeringer. Arla kan også nemmere tiltrække kompetente medarbejdere, når det er en stor og dynamisk virksomhed. Meget af det, som Arla har opnået gennem de sidste 10 år, ville slet ikke have været muligt, hvis ikke Arla havde haft den størrelse, som den havde (Tuborgh, 2015)

Arla står i dag stærkere i værdikæden, hvilket er en klar strategisk fordel, men det havde ikke været muligt, hvis ikke Arla havde gennemgået den strukturudvikling og vækst, som den har haft (Tuborgh, 2015).

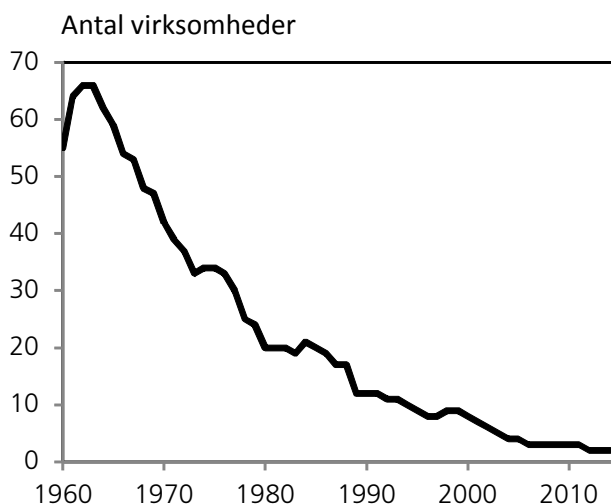
Alt i alt kan det konkluderes, at der har været mange forskellige drivkræfter bag fusioner og opkøb i mejerisektoren, og herunder specifikt i Arla Foods. Størrelse til gavn for udnyttelse af stordriftsfordele og til styrkelse af markeds- og forhandlingssmagten har været en gennemgående drivkraft i Arla Foods. Derudover er der en række både interne og eksterne drivkræfter, som har haft en væsentlig betydning.

Æg- og fjerkræsektoren - en introduktion

I midten af 1970'erne var der 32 fjerkræslagterier i Danmark. En stor del var startet som små håndværksprægede virksomheder, der slagtede både høns, kyllinger, gæs og ænder. Nogle slagterier var aldrig blevet større, mens der var omkring 15 store og middelstore slagterier.

Strukturudviklingen i form af fusioner og opkøb startede allerede i starten af 1960'erne, og udviklingen er fortsat helt frem til i dag, jfr. figur 11.

Figur 11. Udviklingen i antal fjerkræslagterier, 1960-2015



Anm.: De helt små fjerkræslagterier er ikke medtaget i opgørelsen

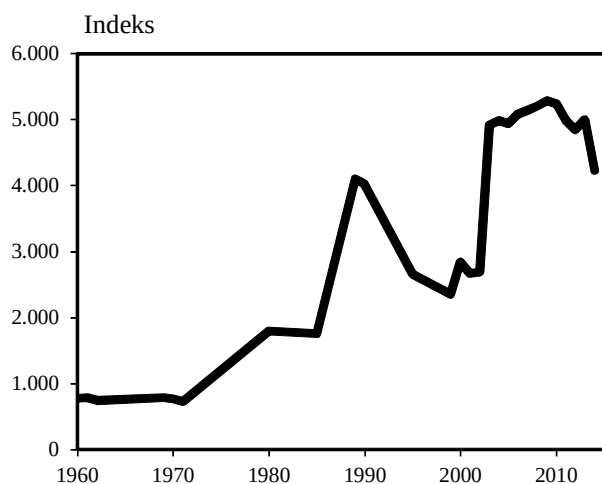
Kilde: Egne beregninger på grundlag af branche- og virksomhedsoplysninger.

Strukturudviklingen i retning af færre men større fjerkræslagterier har også påvirket koncentration i sektoren. Koncentrationsudviklingen har dog i perioder været atypisk i forhold til andre sektorer i agro- og fødevareindustrien.

Ganske vist steg koncentrationen i perioden 1960-1990, men efterfølgende er koncentrationen faldet. Det skyldes bl.a.,

at det største fjerkræslagteri har tabt markedsandele, mens de mellemstore har kunnet øge deres andele, jfr. figur 12.

Figur 12. Koncentrationsudviklingen i den danske fjerkræslagteri-sektor 1962-2014. HHI-indeks



Anm.: De helt små fjerkræslagterier er ikke medtaget i opgørelsen

Kilde: Egne beregninger på grundlag af branche- og virksomhedsoplysninger.

Med de senere års udvikling er koncentrationen igen steget.

Der er i dag to store fjerkræslagterier tilbage i Danmark, HK Scan Denmark og Danpo. Begge er i dag udenlandsk ejede.

HK Scan Denmark (tidligere Rose Poultry) blev i 2010 solgt til den finske koncern HK Scan. HK Scan er blandt Europas ti største kødselskaber og har finske og svenske landmænd som hovedaktionærer. Rose Poultry var blevet dannet i 1999 og havde gennem flere år vokset sig så stor, at det var en meget vigtig aktør på markedet for slagtefjerkræ. Et foranstående generationsskifte var en væsentlig forklaring på salget af virksomheden

Det andet store fjerkræslagteri er Danpo.

Danpo blev dannet som et andelsselskab i 1971 ud fra de 4 gamle andelsfjerkræslagterier i Randers, Vamdrup, Svendborg og Ringsted.

Ved etableringen blev 43 pct. af den samlede fjerkræproduktion i Danmark samlet i selskabet.

I 1974 kom selskabet i økonomisk krise, og derfor blev selskabet rekonstrueret som aktieselskab. Leverandørerne dannede et nyt andelsselskab (Danpo Amba), der tegnede sig for noget af aktiekapitalen. Resten af kapitalen kom primært fra grovvarerelskaberne.

Selskabet fusionerede med flere selskaber i de følgende år, og der kom også institutionelle investorer med i ejerkredsen. I starten af 1990'erne kom selskabet igen i økonomiske problemer, og efter et par turbulente år købte det svenske Spira, som ejede det svenske fjerkræslagteri Kronfågel, alle aktierne i Danpo.

I 2013 blev Danpo, svenske Kronfågel og norske Cardinal Foods slået sammen til én stor nordisk koncern inden for fjerkræsektoren. Det nye selskab, Scandi Standard, blev dannet af CapVest Equity Partner og Lantmännen, og i sommeren 2014 blev selskabet børsnoteret på fondsbørsen i Stockholm.

I ly af de to store fjerkræslagterier er der nogle få mindre selskaber, som dog ikke spiller nogen væsentlig rolle på markedet. Der har der været en række tiltag med henblik på at opstarte nogle nye mindre slagterier, herunder også lokale fjerkræslagterier.

I æg-sektoren findes pakkerierne, som står for sortering, pakning og distribution af æg til detailhandelen. Sektoren domineres af to store virksomheder, DANÆG amba og Hedegaard Foods.

Det største pakkeri, DANÆG, indvejer godt 45 pct. af de danske konsumæg, som bliver omsat via pakkerier.

Hedegaard Foods er den anden stor udbyder, og de har efter opkøb fået en markedsandel på næsten 45 pct.

Resten af markedet fordeler sig på en lang række mindre pakkerier. I 2015 var der ialt knap 40 autoriserede ægpakkerier i Danmark.

Udover salget via ægpakkerier er der et betydeligt stalddørssalg. Danmarks Statistik opgjorde i mange år egetforbruget og stalddørssalget 16 mio. kg om året, men i 2009 blev dette tal reduceret til 8 mio. kg om året, hvilket ægbranchen mener er alt for lavt, fordi antallet af hobbyhøns er steget meget i de senere år (Larsen, 2015). Egetforbruget og stalddørssalget udgør p.t. omkring 13 pct. af den samlede produktion.

Grovvareselskaberne har tidligere haft vertikal fremadrettet integration ind i både fjerkræslagterierne og ægpakkerierne. Mens grovvareselskabernes ejerskab af fjerkræslagterierne er ophørt, har de stadig væsentlige aktiviteter i ægpakkerierne.

Hedegaard Foods er således ejet af virksomheder i den danske grovvaresektor.

Det største danske grovvareselskab, DLG købte i 2013 30 pct. af Danæg, og man fik samtidig en option på at købe yderligere 15 pct.

Både Hedegaard Foods og Danæg har ekspanderet via fusioner og opkøb i udlandet. Fokus har især været på de øvrige nordiske lande, og begge selskaber er stærkt involveret i aktiviteter i Sverige og Finland.

Drivkræfter i æg- og fjerkræsektoren

Selv om der ikke er så mange virksomheder i den danske æg- og fjerkræsektor, kan

der alligevel identificeres en række drivkræfter bag de fusioner og opkøb, som har fundet sted. Overordnet set har der været fem forskellige årsager (Larsen, 2015):

For det første har økonomiske problemer tvunget flere selskaber til at lade sig opkøbe. Både i æg- og i slagtefjerkræsektoren er der sket opkøb mellem de nordiske lande, hvor den ene part var økonomisk nødlidende og havde behov for kapitaltilførsel eller fusion med en anden virksomhed.

For det andet er især udenlandske opkøb i Danmark foretaget med henblik på at få et brohoved tæt på de store aftagerlande i Europa. Adgang til nye markeder har således været drivkraften.

For det tredje har fusioner og opkøb været drevet af ønsket om vækst med henblik på at udnytte stordriftsfordele både i produktionen og på markedet.

For det fjerde har der i et enkelt – men ikke uvæsentligt – tilfælde været et familieejerskab, hvor der var et ønske om at sælge p.g.a. generationsskifte. Her er der tale om, at den ene virksomhed er finansielt eller ledelsesmæssigt "nødlidende", og at køberen har en mere langsigtet strategi og et bedre finansielt beredskab.

For det femte har den danske grovvaresektor tidligere været engageret i æg- og fjerkræbranchen. Fjerkræslagterivirksomheder har således været delvist ejede af grovvareselskaber. I dag har grovvareselskaber via opkøb helt eller delvist ejerskab inden for rugeri- og ægpakkeribranchen. Formålet med denne vertikale integration er bl.a. at sikre afsætningen er fjerkræfoder. På længere sigt er planerne at skabe mere integration mellem æg-landmænd og ægpakkeri. Man kan dermed styre hele værdikæden, herunder også foderforsyningen.

Konkurrencemyndighederne har dog i visse tilfælde lagt begrænsninger på den vertikale integration. Dette har man set i forbindelse med fusioner og opkøb, hvor samhandel mellem grovareselskab og fjerkræproducenter er blevet reguleret.

Det er karakteristisk, at den danske æg- og fjerkræsektors opkøb og fusioner især er sket med de øvrige nordiske lande, hvilket ikke i samme grad har været tilfældet for resten af agro- og fødevareindustrien. En væsentlig forklaring herpå er, at de nordiske lande i vid udstrækning har den samme veterinære standard, og derved kan virksomhederne nemt "flytte æg over landegrænser". Dertil kommer, at Holland har været first-mover i Tyskland og har etableret sig stærkt på dette marked (first mover og entry barriers), hvorfor det ikke er så tilgængeligt for Danmark. Danmark har dermed ikke foretaget fusioner eller opkøb i Tyskland.

HK Scan's opkøb af Rose Poultry var også et led i en diversifikation ind i en ny branche. Man havde fokus på svinekød, men man ville gerne udvikle fjerkræsegmentet. Fjerkrækød er et voksende segment, så diversifikationen ville medføre både risikospredning og adgang til vækst.

Globalisering og det stigende internationale konkurrencepres fra bl.a. Brasilien har også påvirket sektoren og herunder også de gennemførte fusioner og opkøb. Produktsammensætningen er ændret i retning af flere ferske produkter, og enkelte anlæg og virksomheder har været nødt til at lukke. Det stigende konkurrencepres har også yderligere fremmet konsolideringen og dermed været en drivkraft bag fusioner og opkøb (Larsen, 2015).

Konklusionen er, at fjerkræslagterier og ægpakkerier indgår i en relativt uhomogen sektor, hvor ejerformer, internationa-

lisering, udenlandsk ejerskab m.m. er meget forskellig. Drivkræfterne bag fusioner og opkøb er derfor også relativt uens. Kontrol af værdikæden ser dog ud til at have været en gennemgående drivkraft, hvilket også skal ses på baggrund af den meget lave grad af andelsorganisering i sektoren.

Sukkerindustrien - en introduktion

Den danske sukkerbranche har fra gammel tid været domineret af to store producenter - De Danske Sukkerfabrikker og Nykøbing Sukkerfabrik Lmt.

Førstnævnte blev stiftet tilbage i 1872 af erhvervsmanden C.F. Tietgen ved opkøb af de to københavnske sukkerraffinaderier Phønix og Helsingørgades Raffinaderi.

Allerede i 1880 blev de første opkøb foretaget ved købet af sukkerfabrikken Lolland, og ved anden verdenskrigs slutning var der kun de to producenter tilbage.

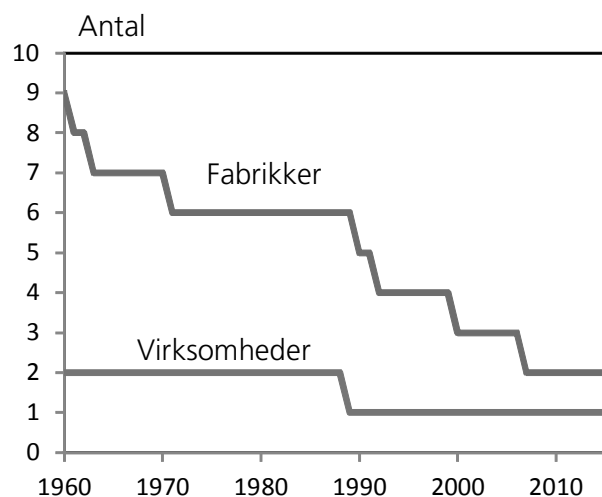
Nykøbing Sukkerfabrik Lmt. blev stiftet i 1884 med henblik på at give De Danske Sukkerfabrikker konkurrence. De to eksisterede som konkurrenter indtil 1989, da Nykøbing Sukkerfabrik blev opkøbt af Danisco A/S efter fusionen mellem DDS, De Danske Spritfabrikker og Danisco samme år.

Antallet af sukkerfabrikker har ligeledes været kraftigt faldende. I starten af 1960'erne var der således 9 fabrikker tilbage, men i kølvandet på De Danske Sukkerfabrikkers investeringer i såkaldte "hvidtsukkerfabrikker" i 1960'erne faldt dette antal til 6 ved årtiets udløb.

Den næste store rationaliseringsbølge fandt sted efter fusionen mellem DDS, De Danske Spritfabrikker og Danisco og opkøbet af Nykøbing Sukkerfabrik Lmt. Rati-

onaliseringer og investeringer i ny teknologi og udstyr har således reduceret antallet af sukkerfabrikker til 2 i dag, jfr. figur 13.

Figur 13. Antal sukkervirksomheder og -fabrikker i Danmark 1960-2015



Kilde: Egne beregninger på grundlag af branche- og virksomhedsoplysninger.

Effektiviseringer og konkurrenceevne er således især skabt ved at tilpasse antallet af fabriksenheder.

Samtidig med denne udvikling har Danisco A/S bredt sig til en række nye markeder. I 1991 førte dette til købet af otte sukkerfabrikker i det tidligere Østtyskland, og året efter opkøbtes den svenske sukkerindustri. Den mest skelsættende fusion var opkøbet i Sverige, som var den største fusion, og som gav virksomheden en god størrelse og slagkraft. Efterfølgende har Danisco A/S købt aktieandele i 4 litauiske og i 2 polske sukkerfabrikker, og 1999 blev det meste af den finske sukkerindustri indlemmet i Danisco ved fusionen med Culator. Dermed havde man næsten alle sukkerfabrikker i det nordlige Europa.

I 2007 besluttede Danisco-koncernen at udskille sukker-divisionen som et selvstændigt selskab (de-merger), Danisco Sugar

A/S. Lav omsætningsvækst, faldende indtjening på sukkerområdet, begrænsede synergier med resten af koncernen, usikkerheder p.g.a. sukkerpolitikken samt investorers generelle modstand mod konglomerater kan anføres som begrundelse for udskillelsen. Spaltningen gjorde det også muligt enten at børsnotere eller helt fra-sælge sukker-divisionen.

Flere udenlandske virksomheder var interesserede i at købe. Også leverandørforeningen, Danske Sukkerroedyrkere, undersøgte mulighederne for at tage del i ejerskabet.

Resultatet blev, at Danisco Sugar i 2009 blev overtaget af det tyske selskab Nordzucker. Samtidig skiftede Danisco Sugar navn til Nordic Sugar. Nordic Sugar består i dag af dels sukkeraktiviteter i Danmark, dels ejerskab af en række udenlandske dattervirksomheder med sukkeraktiviteter.

Drivkræfter i sukkerindustrien

Sukkersektoren og sukkermarkedet har forandret sig meget gennem de seneste årtier, og dermed har også drivkræfterne bag fusioner og opkøb forandret sig. Helt frem til 1990'erne var den europæiske sukkerbranche meget splittet og fragmenteret, og sukkerfabrikkerne var små enheder med en omsætning på ½-1 mia. kr. i omsætning (Olsen, 2015). Der var typisk 1 eller i visse tilfælde 2 nationale sukkervirksomheder.

Det europæiske sukkermarked var meget reguleret og styret, og der var nationale kvoter til sukkerfabrikkerne, fordelt til de enkelte producenter. Derudover var der en omfattende markedspolitik med interventionspriser, importbegrænsning men med eksportstøtte. Industrien var dermed kendetegnet ved en relativt god indtjening, men med meget begrænsede vækstmulig-

heder p.g.a. kvoter. Udbuddet var konstant fra år til år, og efterspørgslen var næsten konstant. Derfor var omkostningsreduktion den eneste mulighed for at øge indtjeningen i årene 1990-2000.

I de følgende år kom der et stort pres i retning af at tilpasse den europæiske sukkerpolitik. I industrien var der en generel forventning om, at sukkermarkedet ville blive liberaliseret, men hvordan og hvornår vidste ingen (Olsen, 2015). Man frygtede, at markedet ville blive totalt liberaliseret, så man skulle til at konkurrere med brasiliansk sukker, og det kunne hverken landmændene eller sukkerfabrikkerne i EU. Derfor var liberaliseringen eller frygten for en liberalisering en væsentlig drivkraft bag en efterfølgende ny stor bølge af opkøb og rationaliseringer, som medførte flere store sammenlægninger i Europa (Olsen, 2015).

Adgang til råvarer var også en vigtig drivkraft i sukkerindustrien. Flere virksomheder købte op uden for Europa for at få adgang til rørsukker til raffinering enten i Europa eller i produktionslandet. British Sugar købte f.eks. godt 50% af aktierne i den største sukkerrørsvirksomhed i Afrika. EBA-aftalen (everything but arms) gav adskillige lande fri adgang til EU-markedet for sukker, og derfor kunne det være lukrativt at producere sukker uden for Europa og derefter eksportere til EU.

Daniscos opkøb fra omkring 1990 skete, fordi man måtte skabe og udnytte stordriftsfordele: Stordriftsfordelene blev opnået dels i produktionen (ved at lukke fabrikker) dels på markederne. Man kunne ikke udvikle specialprodukter til et lille marked, så derfor måtte man udvikle nye og flere internationale markeder, og det betød international ekspansion og opkøb

med henblik på at opnå markedsmæssige stordriftsfordele.

En anden drivkraft var kunderne, som blev mere pan-europæiske. Kunderne (fødevareindustrien) søgte leverandører, som kunne levere til alle deres sites, og det skærpede virksomhedernes internationale orientering.

Fra aktiemarkedet var der et pres i retning af at opsplitte og frasælge sukkerdivisionen i Danisco A/S, som på det tidspunkt var et konglomerat. Sukker var et usikkerhedsmoment, og især amerikanske investorer kunne ikke forstå den europæiske sukkerpolitik, og det gav en unødvendig usikkerhed. Investorerne ønskede derfor en opsplitning (demerger) og efterfølgende børsnotering og frasalg. Dette investorkrav stoppede herefter Dansicos opkøbsinteresse på sukkerområdet, og sukkerdivisionen blev solgt til tyske Nordzucker i sommeren 2008.

Ønske om diversifikation var også en drivkraft bag fusioner og opkøb i Danisco. Oprindeligt var sukker cash cow i Danisco, som genererede penge til opkøb – for at have flere ben at stå på og for at sprede risikoen. Dette ønske om diversifikation skyldtes, dels at vækstmulighederne på sukkersegmentet var begrænsede, dels at der var usikkerheder på sukkermarkedet på grund af EU's sukkerpolitik.

Også adgang til vækst via diversifikation og synergier var en drivkraft. Flere sukkerfabrikker investerede i bioethanolproduktion for at udnytte kompetencer inden for roer (råvare-synergier), og for at få adgang til ny vækst. Denne nye aktivitet tilføjede imidlertid endnu mere ustabilitet, idet det blev endnu mere politisk: Landbrugs-, energi- og skattepolitik.

Endeligt har også lovgivning og konkurrencemyndigheder været en afgørende

drivkraft, nemlig i forbindelse med opkøb af sukkervirksomheder i det tidligere DDR. De tyske konkurrencemyndigheder krævede en udenlandsk investor som køber, hvilket i væsentlig grad favoriserede Danisco og andre ikke-tyske virksomheder, som var potentielle købere. Danisco havde ikke samme synergimuligheder, som en tysk køber ville have haft, så en tysk køber kunne - alt andet lige - have betalt en højere pris. Der var også en geografisk dimension – det var et nærmarked, og afstanden var lille.

Alt i alt kan det konkluderes, at drivkræfterne bag fusioner og opkøb har ændret sig i takt med de økonomiske og markedspolitiske forhold. Udnyttelse af stor-driftsfordele og omkostningsminimering var vigtig i starten af perioden, men efterfølgende skabte liberaliseringen en fusions- og opkøbsbølge. Også synergimuligheder, adgang til råvarer, lille markedsvækst, diversifikation, konkurrencelovgivning og adgang til vækst har været drivkræfter.

Markfrø - introduktion

Den danske markfrøbranche er i dag domineret af DLF-TRIFOLIUM, som er verdens største frøfirma inden for forædling, produktion, salg og markedsføring af tempererede kløver- og græsfrøarter med en anslået markedsandel på 20% på verdensplan. DLF-TRIFOLIUM ejes af danske frøavlere gennem DLF Amba.

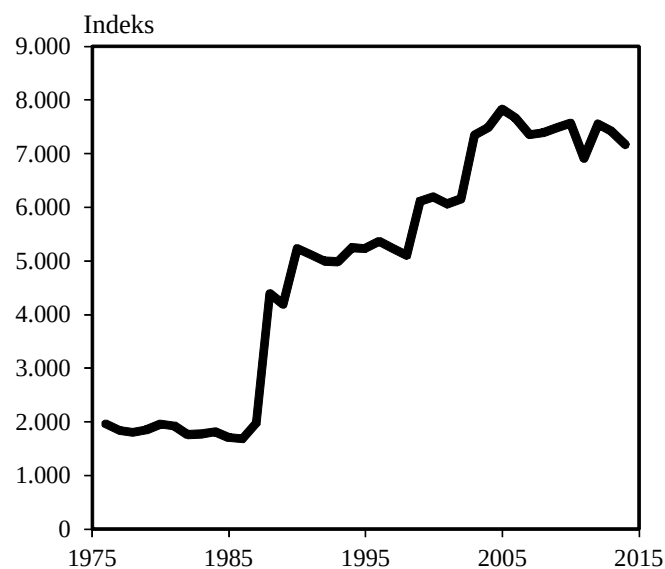
DLF-TRIFOLIUM er et resultat af en markant konsolidering i den danske frøbranche, som har fundet sted siden starten af 1980'erne. DLF-TRIFOLIUM blev således dannet i 1988 ved en fusion af de tre tidligere konkurrenter. Selskabet var primært ejet af andelsselskabet DLF og sekundært af institutionelle investorer m.m.

Efterfølgende opkøbte DLF flere aktier i selskabet og sad til sidst med 95 pct. af aktierne. De følgende år var også kendetegnet ved yderligere opkøb og konsolidering i sektoren.

Opkøbene i 80'erne blev primært drevet af et ønske om at opnå en større andel af den danske produktion i en konsolidering og dermed effektivisering af sektoren. De institutionelle investorers interesse i sektoren kan dog også ses som udtryk for, at markfrøbranchen blev set som et investeringsobjekt med potentielt høje vækstrater som følge af udviklingen inden for planteforædling og genteknologi.

1990'erne blev ikke præget af samme opkøbs- og fusionsaktivitet inden for frøbranchen som 80'erne, jfr. figur 14.

Figur 14. Koncentrationsudvikling i den danske markfrøbranche: HHI-indeks



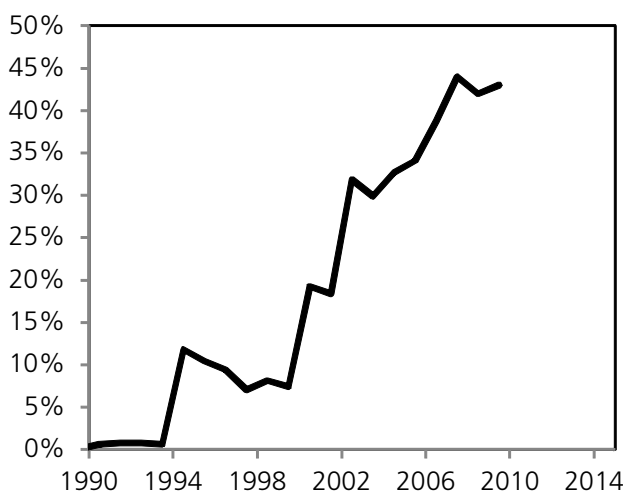
Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange) og data fra DLF-TRIFOLIUM

I figur 14 er koncentrationen beregnet ved hjælp af det såkaldte HHI-indeks, som viser summen af kvadratet på de enkelte virksomheders markedsandele. Jo større

indeks, desto mere koncentreret er sektoren.

DLF-TRIFOLIUM havde efterhånden 75 pct. af det danske produktionsareal for kløver- og græsfrø. DLF-TRIFOLIUM ændrede derfor strategi i løbet af 90'erne og satse- de i højere grad på dels at blive førende inden for forædling og egen sortsmarkeds- føring, dels opbygning af salgskanaler i Europa, jfr. figur 15.

Figur 15. Internationale aktiver i pct. af aktiver ialt i DLF-TRIFOLIUM



Kilde: Data fra DLF-TRIFOLIUM og egne beregninger.

Anm: Aktiver er her afgrænset til anlægsaktiver

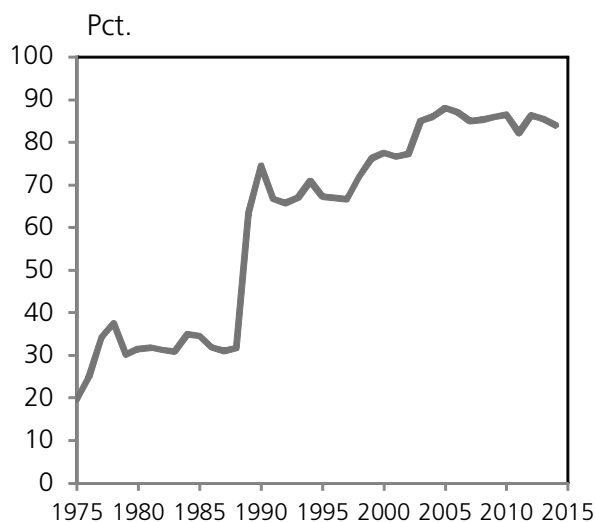
Som det ses af figur 15, steg de internationale aktivers andel af de samlede aktiver markant efter årtusindskiftet.

Dette førte blandt andet til opkøb af en række hovedsageligt europæiske virksomheder i slutningen af 90'erne. I år 2000 kom etableringen af joint venture selskabet Top Green S.A.S. sammen med det franske selskab Vilmorin Clause & Cie, køb af Jenks Seed Connection Inc. i USA og købet af 58 pct. af aktierne i Perryfields Holdings Ltd.

I 2002 blev både strukturudvikling og internationalisering markant forstærket. Dette skyldtes DLF-TRIFOLIUMs overtagelse af Europas tredjestørste frøelskab, det hollandske Cebeco Seeds Group (nu Inno-seeds Group), hvor også Wiboltt Frø fulgte med.

I 2006 opkøbtes Advantas græsfrøaktiviteter, hvilket også omfattede Østergårds Frøavl. Dermed blev DLF-TRIFOLIUMs andel af den danske produktion yderligere styrket, jfr. figur 16.

Figur 16. DLF-TRIFOLIUMs andel af markedet i Danmark (Før 1988: DLF)



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange) og data fra DLF-TRIFOLIUM

I årene 2003 og 2004 blev der etableret repræsentationskontor i Moskva og datervirksomhed i New Zealand. Inden da havde DLF-TRIFOLIUM etableret sig i Kina.

I 2013 overtog DLF-TRIFOLIUM Pickseed Canada og Pickseed USA. Selskabet er nordamerikansk markedsleder inden for forædling, produktion, salg og distribution af frø af plænegræs og foderafgrøder.

En af de andre væsentlige aktører i konsolideringen af den danske frøsektor var Hunsballe Frø, som blev grundlagt allere-

de i begyndelsen af 1900-tallet. Hunsballe dannede i 2004 et nyt europæisk frøsekskab, Euro Grass, sammen med den tyske samarbejdspartner DSV og hollandske Zelder. I 2012 blev Hunsballe så opkøbt af netop DSV.

Markfrø - drivkræfter

En væsentlig milepæl i markfrøsektorens strukturudvikling og konsolidering skete i 1989, hvor DLF amba købte SN Frø og Trifolium-Silo. Dæhnfeldt blev overtaget to år senere.

Der var flere både interne og eksterne forhold, som lå til grund for fusionen, og som dermed endte med at blive de egentlige drivkræfter. Eksternt så investorer uden for branchen gerne DLF med i en strukturtilpasning for at skabe det størst mulige danske frøsekskab (DLF, 2006).

Internt i sektoren havde ideerne om en konsolidering af sektoren og om ét stærkt dansk markfrøsekskab floreret i et par år.

- * I DLF var vurderingen, at frøbranchen i Danmark i perioden var præget af ustabilitet og indre spændinger (DLF, 2006), hvilket også kunne løses via en konsolidering i sektoren.
- * Det var også afgørende, at få målrettet og koordineret forskningsindsatsen, så derfor var det nødvendigt at samle de relativt små virksomheder til én større.
- * Samtidig kunne problemet med overkapacitet på behandlingssiden løses, ligesom det for avlerne ville være fordelagtigt med færre udbydere .
- * Derudover var udnyttelse af stor-driftsfordele en væsentlig drivkraft (DLF, 2006 samt Damsgaard og Johansen, 2015). Ved at sammenlægge de tre virksomheder kunne der ske en

effektivisering, optimering og rationalisering, som ville give færre omkostninger pr. produceret enhed.

- * Endelig var der også en fælles forståelse af, at der skulle sættes mere på udvikling af dels egne blandinger og egne brands, dels internationale salgskanaler, hvilket også nødvendiggjorde, at kræfterne blev samlet i ét selskab. Størrelse var generelt en forudsætning for at kun forstærke forskningsindsatsen og internationaliseringen.
- * Endeligt var der også i branchen en vis frygt for yderligere udenlandsk involvering i dansk frøindustri, som kunne fratage danske avlere indflydelse. Denne frygt for udenlandsk involvering kunne sandsynligvis have været en vækkelse, som påvirkede beslutnings- og fusionsprocessen.

Den frie konkurrence og den gradvise liberalisering - herunder etablering af et fælles regelsæt og et fælles landbrugsmarked via CAP og det indre marked - var vigtige drivkræfter for DLF-TRIFOLIUMs løbende opkøb og fusioner i de seneste årtier. Et stort frit marked og fri konkurrence vil være til gavn for de store virksomheder, og det har dermed fremmet strukturudviklingen og konsolideringen i sektoren (Damsgaard og Johansen, 2015).

Ved skabelsen af DLF-TRIFOLIUM blev der opnået en konsolidering og koncentration, hvor selskabet fik ca. 70 pct. af det indenlandske produktionsmarked. De efterfølgende fusioner og opkøb havde derfor fokus på de internationale markeder. Her var de bagvedliggende drivkræfter i vidt omfang at skabe distributionsplatforme for markedsføring af produktionen.

Mens fusionerne i 1980'erne og 1990'erne var præget af mange forskellige drivkræfter, men med konsolidering, sortsmarkedsføring og stordriftsfordele som vigtige og gennemgående mål, har udviklingen i de efterfølgende år også været præget af fremadrettet vertikal integration. Ved at bevæge sig fremad i værdikæden sikres en større andel af værdikæden. Dertil kommer, at øget fokus på egne blandinger og brands kan nødvendiggøre en større involvering i leddene downstreams.

Endvidere har det også haft betydning, at DLF-TRIFOLIUM efterhånden havde fået så store markedsandele på kernemarkederne i Europa, at yderligere horisontal vækst ville være vanskelig. Generelt er markedet for tempereret kløver- og græsfrø i Europa et modent marked uden stor vækst, hvorfor yderligere markedsandele i vid udstrækning ville kræve, at konkurrenter skulle skubbes ud af markedet ved anvendelse af prisparameteren.

Ved at etablere sig på den sydlige halvkugle fik selskabet også "opportunity to utilize out-of-synchronization business cycle between Europa, North America and New Zealand", både salgs- og sæsonmæssigt (Damsgaard og Johansen, 2015).

Endeligt har der også været opkøb, som har taget udgangspunkt i selskabets ejerkreds; nemlig danske frøavlere og deres ønsker om kontraktavl af højværdiafgrøder. Derved udbydes en større afgrødeportefølje til avl hos ejerne, men uden egentlig downstream synergi med kerneprodukterne.

Alt i alt kan det konkluderes, at drivkræfterne bag fusioner og opkøb har ændret sig i takt med de økonomiske og markedspolitiske forhold. Udnyttelse af stordriftsfordele og omkostningsminimering via

indenlandsk konsolidering var vigtig i starten af perioden. Også behovet for opprioritering af forskningsindsatsen på området var - og er stadig - en vigtig drivkraft for vækst og dermed også fusioner og opkøb. Et modent marked og dermed en lav markedsvækst har også været en faktor, som har fremmet fusioner og opkøb både nationalt og internationalt på bekostning af organisk vækst.

Endeligt har det strategiske ønske om at bevæge sig fremad i værdikæden og om i stigende grad at kunne kontrollere den vertikale kæde downstream været en drivkraft bag fusioner og opkøb.

Grovvaresektoren - Introduktion

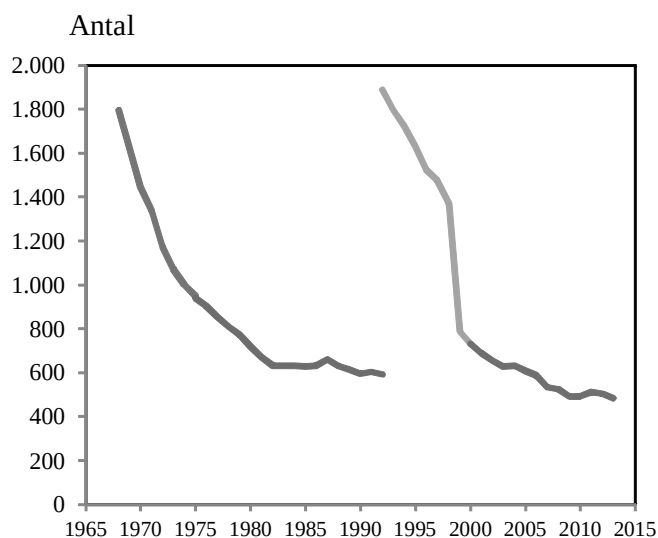
Grovvaresektoren er på flere måder relevant, når det gælder fusioner og opkøb i agro- og fødevareindustrien.

For det første er grovvaresektoren ét blandt flere led forrest i værdikæden fra jord-til-bord, og derfor er denne sektor også vigtig for agro- og fødevareindustrien. Grovvaresektoren er på flere måder vertikalt integreret i flere af de foranliggende led i værdikæden.

For det andet har grovvarevirksomhederne gennem en årrække diversificeret sine aktiviteter, således at de oprindelige aktiviteter som køb og salg af afgrøder, salg af gødning, plantebeskyttelsesmidler og foder har fået en relativt mindre betydning. Grovvarerelskaberne er således også blevet involveret i landbrugs- og fødevareproduktion.

Den danske grovvaresektor har gennemgået en markant udvikling gennem flere årtier. Antallet af firmaer inden for engros-handel med korn og foderstoffer er således faldet markant, jfr. figur 17.

Figur 17. Antal firmaer i Danmark inden for engroshandel med korn og foderstoffer



1968-74: Frø, korn, foder og fødningsstoffer
 1974-92: Handel med korn, foder- og gødningsstoffer samt frø, såsæd m.m.
 1992-2002: Engroshandel med korn, såsæd og foderstoffer

Kilder: Danmarks Statistik (2015 og flere årgange)

“Grovvaresektoren” som begreb er ikke særligt entydigt defineret. Det gælder også rent statistisk, hvor både definitioner og afgrænsninger varierer over tid. Figur 17 indeholder således udviklingen med data-brud, men med forklaringer på, hvad data omfatter. Uanset de forskellige definitioner og afgrænsninger kan der ses en meget entydig udvikling i retning af færre og færre virksomheder. Først i de allersene-ste år ser udviklingen ud til at være stabiliseret.

Set i et længere historisk perspektiv kan det konstateres, at den første betydelige koncentration i den danske grovvaresektor begyndte i 1950’erne. Anledningen var bl.a. indførelsen af mejetærskere, som betød, at meget af kornet straks efter høsten blev afleveret til kornhandlere, bl.a.

for at få det rensat og tørret. Afleveringen af store mængder korn på forholdsvis kort tid nødvendiggjorde bygning af siloer, pakhuse, tørrerier og renseanlæg - investeringer, som de mindre firmaer ofte ikke kunne klare. Resultatet var, at der fandt en stærk koncentration sted omkring de kapitalstærke og velfungerende virksomheder.

Perioden fra slutningen af 1970’erne og frem til omkring 2005 var præget af en kraftig konsolidering og en aggressiv fusions- og opkøbsbølge. Forløbet er interessant, da det blotlægger både drivkræfter og tiltag bag en række opkøb og opkøbsforsøg.

I 1980’erne var der fire større virksomheder i den danske grovvaresektor: DLG (andelsejet), KFK (børsnoteret), Superfos (børsnoteret) og Den Lokale Andel (brancheforening med selvstændige lokalforeninger som medlemmer).

I midten af 1970’erne begyndte Superfos systematisk at opkøbe KFK-aktier. På et tidspunkt havde både Norsk Hydro og Superfos hver 25 pct. af aktierne i KFK. Begge aktionærer ønskede en stigende ejerandel og tilbød store overkurser. Norsk Hydro vandt kampen, mens Superfos tabte, fik investeret i opskruede aktier, fik ingen indflydelse og fik en stærkere konkurrent ud af det.

Efter at Superfos havde tabt slaget om KFK, begyndte de en storstilet opkøbspolitik. Alene i perioden 1978-1980 overtog selskabet 17 virksomheder.

I 1982 meddelte Superfos, at de ønskede at sælge deres aktier i KFK - primært p.g.a. det tab, som Superfos havde haft på engagementet i det tyske ammoniakværk, Brunsbüttel.

I 1989 foreslog KFK et tættere samarbejde med Superfos Grovware. Direktionen

i Superfos var dog meget imod forslaget og afviste, og det blev dermed afvist.

Derimod var et samarbejde mellem DLG og Superfos mere oplagt. Baggrunden var bl.a., at aktionærkredsen bag Superfos i vid udstrækning var sammenfaldende med MD Internationals ejerkreds (MD Foods, Hafnia og LD). Denne aktionærkreds sammen med DLG og SN-invest ønskede at omdanne Superfos til fødevarelokomotiv, og i den sammenhæng var et frasalg af Superfos Grovware til DLG et skridt i denne retning, jfr. Gejl, I. (1996). Trods et tilbud fra DLG på 800 mio. kr. afviste ledelsen og et flertal af aktionærer i 1991 at ville frasælge grovwaredivisionen.

Efter et dårligt halvårsregnskab i 1993 samt efter en udskiftning i bestyrelsen og i direktionen genoptog man forhandlingerne med DLG. Resultatet blev, at DLG overtog Superfos Grovware pr. 1/1 1994 til en pris på 490 mio. kr. Dermed overtog DLG en markedsandel på 14 pct. og kom dermed op på i alt 38 pct.

Norsk Hydro vandt slaget om KFK, og i løbet af 1980'erne fik man aktie-majoriteten i KFK.

KFK og Superfos ejede historisk en række virksomheder sammen. Disse virksomheder blev i 1983 efter lange forhandlinger fordelt mellem de to ejere, således at fællesejet ophørte.

I slutningen af 1980'erne forsøgte både KFK og Superfos at opkøbe en betydende del af aktierne i Peder P. Hedegaard, men begge forsøg mislykkedes umiddelbart.

KFK fortsatte derfor med at opkøbe aktier i Hedegaard og nåede i 1990 op på 1/3 af aktierne. På dette tidspunkt foreslog KFK en fusion, hvilket dog blev afvist af Hedegaard.

Der var efterfølgende forhandlinger med LD og Pen-Sam, som havde 20 pct. af ak-

tierne i Hedegaard, men der blev ikke opnået enighed om en evt. fusion.

Dette forhindrede dog ikke KFK i at fortsætte sine aktieopkøb i Hedegaard, og KFK nåede op på 48,8 pct. i 1994. Som modreaktion lavede LD, Kemira og Spar Nord en aktionæroverenskomst om gensidig ret til at blokere hinandens salg af Hedegaard-aktier. I 1995 opgav KFK at fusionere med Hedegaard og meddelte, at de ønskede at sælge deres aktiepost i selskabet.

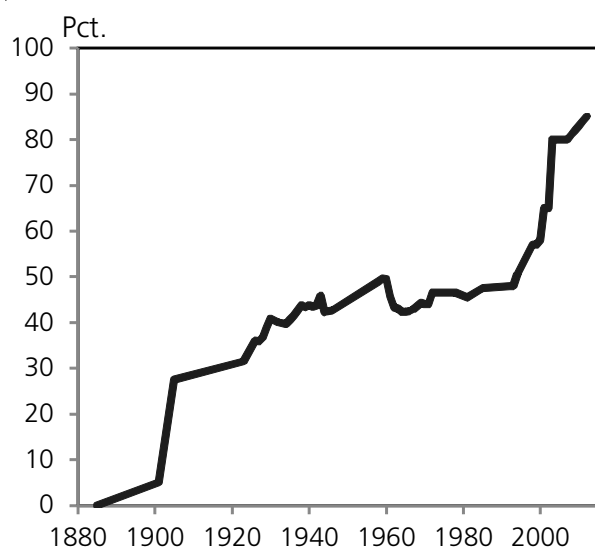
KFK's storaktionær, Norsk Hydro, meddelte primo 2002, at de ønskede at sælge deres aktier i KFK. Baggrunden var Norsk Hydros strategi om øget fokus på kerneaktiviteterne olie og energi.

Et konsortium bestående af 8 danske grovareselskaber (med DLG og Den Lokale Andel som største selskaber) overtog grovwareaktiviteterne i Danmark.

En gruppe af selskaber med Den Lokale Andel som største aktør overtog i 2008 Hedegaard efter en heftig budkrig mod Svenska Lantmännen. Den store interesse blev begrundet med dels styrket konkurrencekraft via virksomhedsopkøb og ekspansion, dels opnåelse af synergifordele (Dan Agro Holding, 2008)

Andelsselskabernes andel af grovwaremarkedet i Danmark har været stigende gennem mange år, jfr. figur 18.

Figur 18. Markedsandele for andelsgrø-varevirksomheder i Danmark



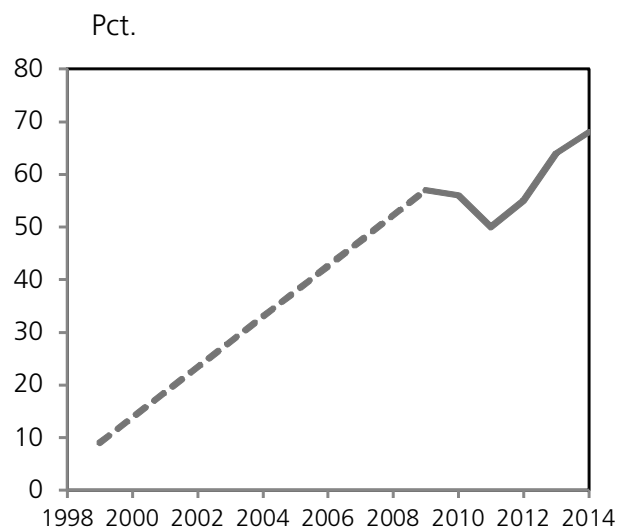
Kilder: Danske Andelsselskaber (flere årgange a+b), DLG (1973) samt div. årsregnskaber samt branche- og virksomhedsindberetninger.

Den stigende markedsandel er opnået på flere måder: For det første er der sket opkøb af ikke-andelsselskaber. For det andet har der været en organisk vækst, hvor man har opnået en større markedsandel ved at udkonkurrere andre på markedet.

Udviklingen de sidste 10-15 år er markant, og det skyldes selvfølgelig andels-selskabernes opkøb af især Superfos, KFK og Hedegaard.

Efter en næsten fuldstændt konsolidering af det danske grovaremarked, har de to store selskaber, DLG og Danish Agro (tidligere: Den Lokale Andel), mere fokuseret på international ekspansion, jfr. figur 19.

Figur 19. DLG: Omsætning fra udenland-ske aktiviteter (pct.)



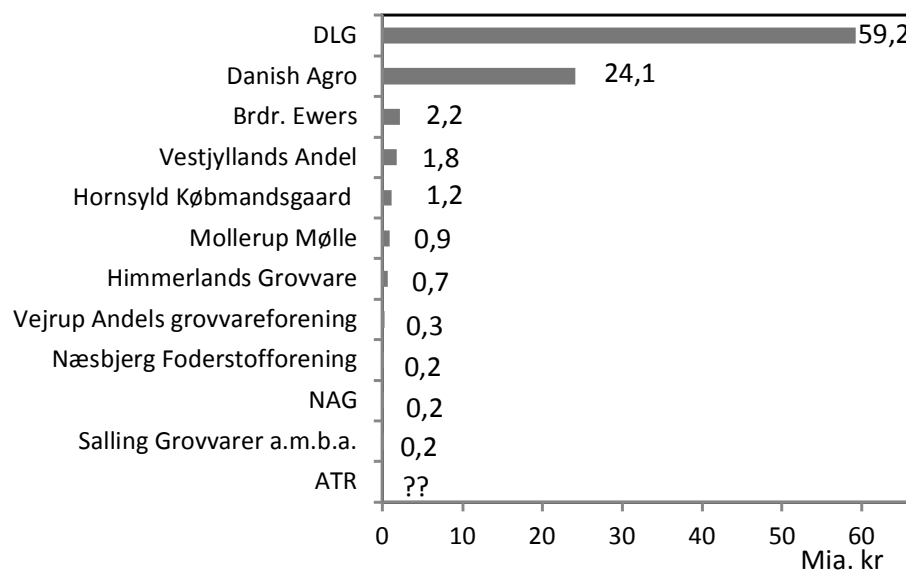
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af DLG (flere årgange)

I Danish Agro kommer nu mere end 1/3 af omsætningen fra forretningsområdet „Agrobusiness International“, og også her har der været markant stigning i de seneste år.

Flere grovareselskaber har gennem de seneste år foretaget adskillige fusioner og opkøb uden for deres traditionelle kerne-områder. Det drejer sig om aktiviteter inden for eksempelvis telefoni, forsikring, engroshandel med blomster, energiforsyning m.m. Denne diversifikation er primært sket med udgangspunkt i landmanden som kunde eller leverandør.

Diversifikationen har været drevet af flere forhold: Grovareselskaberne har haft en kompetence ved at være en stor leverandør af foder, gødning m.m. til landmænd. Denne kompetence har givet selskaberne en unik viden om markedet og en direkte adgang til kunder, hvilket kunne udnyttes på andre produktområder. Også den lave markedsvækst har gjort det nødvendigt for nogle grovareselskaber at

Figur 20. De væsentligste virksomheder i den danske grovwaresektor, mia. kr



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af selskabernes årsregnskaber

diversificere sig for at opnå den ønskede vækst

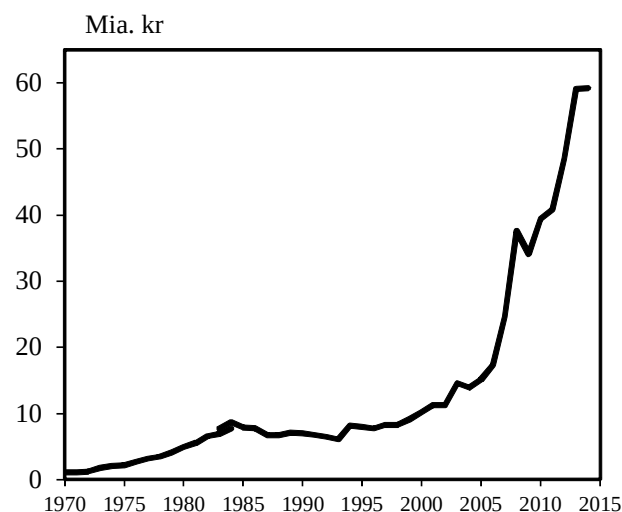
Udviklingen i grovwaresektoren gennem de seneste årtier har medført en struktur med to store og et større antal mindre selskaber, jfr. figur 20. I store træk har strukturudviklingen således være identisk med udviklingen i de øvrige sektorer i den danske agro- og fødevarerindustri.

Drivkræfter i grovwaresektoren

Den danske grovwaresektor domineres som vist af to store selskaber, nemlig DLG og Danish Agro. I det følgende bruges erfaringerne fra DLG som eksempel på, hvad der har drevet opkøb og fusioner gennem de seneste årtier.

DLG har især siden starten af 1990'erne gennemgået en markant udvikling baseret på vækst gennem opkøb og fusioner. Omsætningen er steget fra omkring 1 mia. kr. i 1970 til ca. 60 mia. kr. i 2014 - regnet i løbende priser, jfr. figur 21.

Figur 21. Udvikling i DLGs omsætning 1970-2014



Anm: 1970-1984: Moderselskabsomsætning
1983-2014: Koncernomsætning

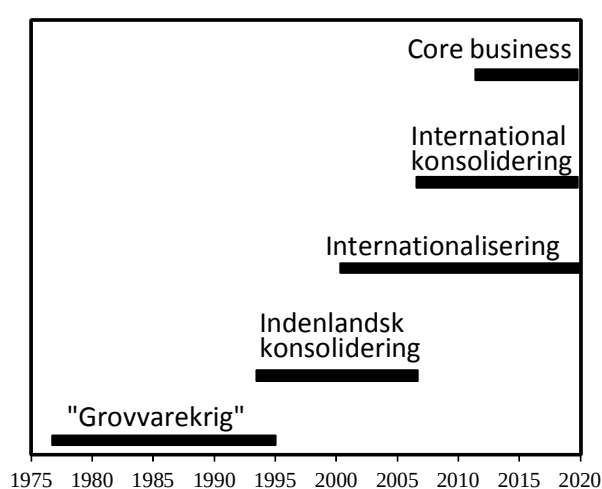
I realpriser (deflateret med forbrugerprisindekset) er der tale om en stigning på ca. 700 pct.

Da markedsvæksten på kerneaktiviteterne som foder, planteavl, gødning m.m. er relativt begrænset, er det åbenlyst, at

langt hovedparten af vækststigningen er kommet via fusioner, opkøb og diversificering.

Drivkræfterne bag DLGs udvikling i forbindelse med fusioner og opkøb har ændret sig betydeligt gennem de seneste årtier. Dette skyldes, at der har været forskellige faser i både DLGs strategiske udvikling og i hele grovwaremarkedet. Disse forskellige faser er skitseret i figur 22.

Figur 22. Faser i DLGs udvikling



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Hundebøl (2015)

Første fase var den såkaldte grovvarekrig, hvor DLGs rolle var begrænset. Det var tydeligt, at der var behov for en væsentlig strukturtilpasning, men taberne og vinderne skulle findes.

Med DLGs overtagelse af Superfos i 1994 og frem til KFKs salg til et konsortium ledet af DLG og Den Lokale Andel i 2003 var der en indenlandsk konsolidering i retning af færre større virksomheder og dermed en mere effektiv struktur. For DLGs vedkommende betød opkøbet af Superfos samt dele af KFK en opkøbsinvestering på ca. 1½ mia. kr. Det kan ses i sammenligning

med, at DLG i 2003 havde en egenkapital på ca. 1,3 mia. kr. Der har også efter 2003 været fusioner og opkøb, men de var af langt mindre betydning.

For DLG var det yderst vigtigt at være en aktiv part i den indenlandske konsolidering. Det var afgørende nødvendigt at skabe og udnytte stordriftsfordele via vækst gennem opkøb og fusioner. Der var sandsynligvis en implicit drivkraft i form af „Eat or be eaten“.

Med en næsten fuldendt indenlandsk konsolidering begyndte DLG en internationalisering. Det overordnede formål var at udnytte yderligere stordriftsfordele og synergier via vækst i udlandet med henblik på at skabe overskud til gavn for de danske andelshavere i DLG (Hundebøl, 2015).

Internationaliseringen begyndte med køb af en del af det tyske grovvarereselskab, Kock Lanthandel. Det var en relativt lille investering i et nærmærket, hvilket også havde til hensigt at bibringe internationaliseringserfaringer.

I de følgende år blev der foretaget en række opkøb og investeringer i grovvarerektoren med særligt fokus på Tyskland, hvor DLG i dag har over 50 pct. af sin omsætning. Denne fase fortsætter også fremover, og der er i de senere år set fusioner og opkøb uden for Europa.

Den næste fase består af i international konsolidering. Her sker der en strukturtilpasning, sammenlægning og konsolidering af de udenlandske selskaber. Dette forløb er helt i tråd med 3-fase modellen, jfr. f.eks. Douglas and Craig (1989). DLG er således en aktiv part i den konsolidering, som har fundet sted - og som stadig finder sted - i grovvarerektoren i en række nordeuropæiske lande. I Sverige er Svenska Lantmännen på én gang både konkurrent og sam-

arbejdspartner, og der er sket en betydelig strukturtilpasning i retning af færre men større virksomheder.

Samme konsolidering er sket og sker fortsat i Nordtyskland, hvor DLG har været en drivkraft i konsolideringen (Hundebøl, 2015). DLG har efterfølgende bevæget sig videre mod både syd, øst og vest i Tyskland, og det tidligere meget regionalt opdelte grovwaremarked i Tyskland er nu blevet langt mere nationalt.

Den internationale konsolideringsfase forventes at fortsætte. I Polen, hvor DLG også er til stede og er blandt de ti største på planteområdet, er der et stort potentiale via fusioner og opkøb. Disse ti aktører har kun ca. 20 pct. af markedet (Hundebøl, 2015), og dermed kan der fjernes omkostninger og ineffektivitet via en konsolidering.

Den sidste fase hedder „core business“. DLG har gennem en længere periode skabt vækst via diversificering, hvor man har udviklet nye forretningsområder uden for de egentlige kerneaktiviteter. Ledetråden har været, at der skulle kunne udnyttes synergier mellem bestående og nye aktiviteter, at nye aktiviteter kunne bidrage positivt til indtjeningen, og at landmænds køb eller salg blev tilgodeset. På visse områder var denne strategi succesfuld, idet området Service og Energi bidrog meget positivt til indtjeningen og senere blev en integreret del af kerneaktiviteterne. Samtidig skete der også en vis risikospredning, hvilket også var et af motiverne. På andre områder var synergierne og stordriftsfordelene dog begrænsede.

I takt med, dels de stigende kapitalkrav oven på finanskrisen, dels for små synergier ved non-core business-aktiviteter, er DLG nu i en fase, hvor der fokuseres mere

på de reelle kerneaktiviteter. Ved at frasælge non-core-business-aktiviteter bliver der frigjort kapital, som kan anvendes til at styrke selskabets placering på især internationale kerneområder (Hundebøl, 2015).

DLG har i stigende grad haft fokus på at vurdere både drivkræfter, motiver og resultater bag fusioner og opkøb. Et vigtigt resultat er det, at ca. 75 pct. af den årlige overskudsdeklarering til andelshaverne kommer fra de udenlandske aktiviteter (Hundebøl, 2015). På den måde bidrager internationaliseringen direkte til medlemmernes indtjening.

Der bliver ligeledes stillet krav til dokumenteret forventet indtjening ved nye investeringer, fusioner og opkøb. Der er et krav om mindste forrentning på 10 pct., mens tilbagebetalingsperioden afhænger af den strategiske betydning. Der sker en løbende opfølgning og resultatvurdering af alle større fusioner og opkøb.

Alt i alt kan det konkluderes, at DLG har været - og stadig er - en meget vigtig aktør, når det gælder fusioner og opkøb i grovwarebranchen - bade nationalt og internationalt. Udnyttelse af stordriftsfordele, synergier, effektiviseringsmuligheder, matching af leverandører i størrelse og adgang til markedsvækst har været vigtige drivkræfter bag udviklingen. Der er fokus på områder, hvor der er en inoptimal struktur, og hvor DLGs kompetence inden for optimering kan udnyttes via hel- eller delejerskab. De hidtidige erfaringer og fordele ved konsolidering på hjemmemarkedet søges nu udnyttet på nære internationale markeder.

Dagligvarehandel - Introduktion:

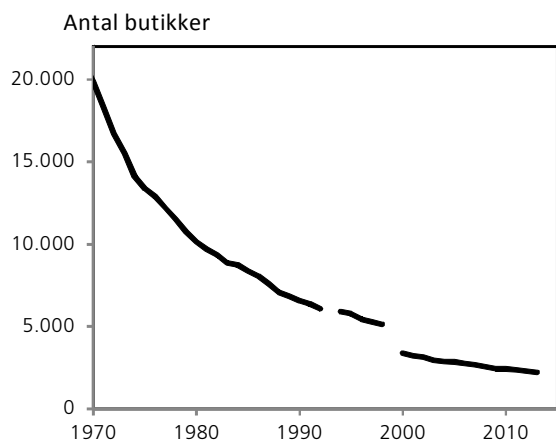
Dagligvarehandlen er det sidste led i værdikæden fra jord-til-bord, og derfor er den sektor også vigtig for agro- og fødevarerindustrien. Den vertikale integration og value chain management er vigtig, fordi forsyningselementet er vigtigt for både leverandør og aftager, og fordi fødevarer er sårbare over for problemer i værdikæden.

Dertil kommer, at strukturudviklingen i detailledet viser sig at have meget stor betydning på den tilsvarende udvikling i fødevarerindustrien. Dette underbygges blandt andet af, at mange fusioner og opkøb i fødevarerindustrien netop begrundes med netop den stigende koncentration i detailledet. Dette er også vist i de foregående afsnit.

Strukturudviklingen i dagligvarehandlen går i flere forskellige retninger - omend der er flere fælles træk med udviklingen i agro- og fødevarerindustrien.

For det første ses en tendens i retning af stadig færre specialiserede fødevarerbutikker som f.eks. slagtere, bagere, fiskeforretninger m.m., jfr. figur 23.

Figur 23. Antal specialforretninger med fødevarer i Danmark 1969-2013



Anm: Databrud i 1992-93 og 1999-2000 p.g.a. ændrede afgrænsninger

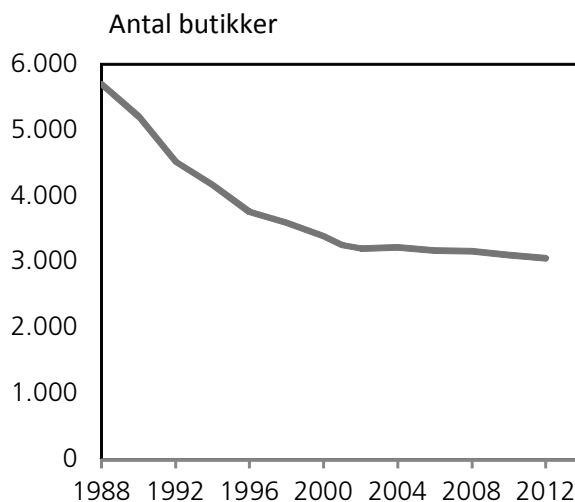
Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange b) og Danmarks Statistik (2015)

Trods databrud p.g.a. ændrede definitioner ses der en klar tendens i retning af stadig færre specialbutikker. Det er i øvrigt en udvikling, som er generel for den vestlige verden.

Forklaringen er, at supermarkederne har overtaget en betydelig del af specialforretningernes markedsandel. Super- og hypermarkederne markedsandel er vokset kraftigt, idet de nu står for over 80 pct. af den samlede danske dagligvarehandel. Et tilsvarende mønster ses i andre lande i Europa.

Også det totale antal butikker - incl. hypermarkeder, supermarkeder, discountbutikker m.m. - har været faldende, jfr. figur 24.

Figur 24. Antal dagligvarebutikker ialt i Danmark 1988-2012



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Retail Institute Scandinavia (flere årgange)

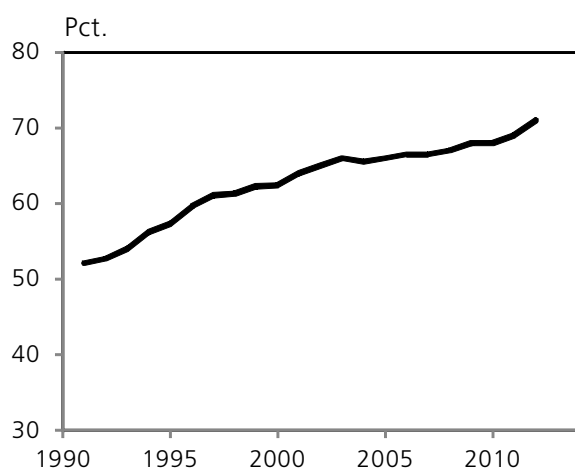
Den faldende tendens dækker dog over forskellige forhold: Antallet af små lokale butikker har været faldende, mens især discountbutikkerne er steget i antal og i markedsandele.

Detailhandelen gennemgår imidlertid også en betydelig udvikling i retning af

større koncentration, således at få store kæder i dag dominerer markedet.

I Danmark er markedsandelen for de to største dagligvarekæder (Coop og Dansk Supermarked) på omkring 70 procent. Udviklingen de seneste år er her gået i retning af næsten konstant stigende koncentration, jfr. figur 25.

Figur 25. Udvikling i koncentrationen i den danske detailsektor (de to største kæders markedsandele).



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Retail Institute Scandinavia (flere årgange)

Den europæiske detailsektor har imidlertid også styrket sin magt gennem indgåelse af både nationale og internationale alliancer. Formålet har da også netop været at styrke sektorens forhandlingsposition over for de internationale fødevarer virksomheder.

Især i slutningen af 1980'erne og starten af 1990'erne blev der dannet en række store dagligvarealliancer på tværs af grænser. I dag er næsten alle europæiske detailforretninger medlem af en alliance, og der er dermed skabt en betydelig magtposition. Indgåelse af globale dagligvarealliancer har dermed i en vis udstrækning været en erstatning for - eller alternativt til - fusioner og opkøb.

Gennem 1990'erne har der imidlertid også været en generel tendens til, at detailhandelen i stigende grad har satset på salg uden for hjemmemarkedet. Blandt de store detailkæder har der været en betydelig stigning i det udenlandske salg.

I Danmark ses internationaliseringen på to måder: Dels har en række udenlandske dagligvarekæder etableret sig i Danmark. Det gælder f.eks. Aldi, Lidl, Rema1000, Kiwi, SevenEleven m.fl.

Dels har Netto etableret sig på flere udenlandske markeder. I dag er 65 pct. af Netto-butikkerne placeret i udlandet.

Der findes mange generelle motiver bag detailhandelens internationale etablering, jfr. Huges, D. (2000), Morris, J. L. (2000), og der er et betydeligt sammenfald mellem fødevarerindustriens motiver for vækst og detailhandelens motiver for globalisering. Ønsket om at opnå større markedsstyrke over for kunder og/eller leverandører er gennemgående og vigtige begrundelser.

Drivkræfter i dagligvarehandlen

Den danske dagligvarehandel domineres af to store selskaber, nemlig Dansk Supermarked og Coop. I det følgende bruges erfaringerne fra Coop som eksempel på, hvad der har drevet opkøb og fusioner gennem de seneste årtier.

En af de store fusioner i den danske dagligvarehandel skete i 2002, hvor Coop Norge, Sverige og Danmark blev fusioneret. Fusionen holdt i 5 år, hvorefter der blev foretaget en "de-merger" igen, fordi fusionen ikke fungerede optimalt, men også fordi der var interne kulturforskelle. Drivkraften bag fusionen var, at der var en global fusionsbølge mellem de internationale detailkæder. Der var en fælles forventning om, at de ville komme ind på de nordiske markeder, og at de ville udkonkurrere bl.a.

de nationale detailhandelskæder i Norden. Der var således tale om en defensiv fusion – for at begrænse eller undgå skader fra en truende mulig stor konkurrent (Nielsen, 2015).

Der var to forkerte antagelser bag disse forventninger: 1) De store udenlandske kæder var slet ikke på vej ind i Norden. Norden var simpelthen et for lille marked for dem. Truslen var der ikke, og detailkæderne havde langt mere fokus på Øst-europa. 2) De nordiske markeder var ikke så ens som antaget. Der var en meget lille fællesmængde af varer mellem landene, så synergi-fordelene var ikke så kolossalt store. Forbrugervaner og kulturer var forskellige, der var forskellige mærker m.m. Det endte med et fælles nordisk indkøbs-samarbejde (indkøbsselskab), Coop Trading, som bl.a. står for fælles private labels. Netop det nordiske samarbejde og den stigende størrelse gjorde det endnu mere attraktivt at udvikle egne mærker.

Indkøbssamarbejdet i Coop Trading fungerer fint, men langt hovedparten af Coop Danmarks indkøb finder sted uden om Coop Trading (Nielsen, 2015).

Coop har frasolgt produktionsvirksomheder – dybfrostprodukter, tobaksfabrikker, brødfabrikker m.m. – og man valgte fra omkring 1990 at have strategisk fokus på detailhandelsvirksomhed. Der var en tilsvarende global trend, at man frasolgte produktionsvirksomheder, og at man i stedet har kontrakter og forpligtende partnerskaber med leverandører uden ejerskab.

Der er en række drivkræfter bag den globalisering og etablering på udenlandske markeder, som mange detailkæder har gennemført de senere år: Drivkræfterne er især adgang til vækst, at sikre sin indkøbsvolumen og at sikre sin indkøbs- og

forhandlingsmagt. Detailkæderne har nu vundet forhandlingsmagt i forhold til industrien, fordi detailkæderne gennem de seneste 20-30 år er blevet større (Nielsen, 2015).

Det kan konkluderes, at der har været både offensive og defensive drivkræfter bag dagligvarehandlens fusioner og opkøb. Frygten for udenlandsk opkøb skabte en fusion for at skabe entry barriers og for at styrke konkurrenceevne, forhandlingsposition og stordriftsfordele. Fusioner og opkøb i værdikæden er opgivet, fordi der var andre måde at styre værdikæden på. Skabelse af en stærk forhandlingsposition over for leverandører har været en vigtig drivkraft for detailhandlens fusioner, opkøb og vækst.

Øvrige sektorer

Frugt- og grøntsektoren samt blomstersektoren har gennem flere år gennemgået en væsentlig strukturudvikling. Der er blevet skabt færre men større enheder, og drivkræfterne har især været opnåelse af stordriftsfordele.

Mel- og brødsektoren er i vid udstrækning blevet opkøbt af udenlandske virksomheder. Drivkræfterne har her især været synergimuligheder, stordriftsfordele samt adgang til et nyt større marked.

Pelsskindsektoren spiller en væsentlig rolle i den danske agro- og fødevareindustri. Denne sektor var været fuldt konsolideret gennem mange år, idet København Fur står for omkring 99 pct. af den samlede indenlandske afsætning af rå pelsskind. Der foretages derfor ikke egentlige fusioner og opkøb på samme måde som i de øvrige sektorer. Virksomhedens vækst foregår derimod primært ved at sikre flere råvareleverancer samt ved fremadrettet ver-

tikal integration i form af strategiske alliancer og joint-ventures.

I periferien af agro- og fødevarerindustrien findes drikkevarerindustrien (herunder bl.a. bryggerier), nydelsesmiddelindustri samt hele biotekindustrien. Dertil kommer fødevarer ingredienssektoren, som også har en væsentlig betydning. Endeligt er der en betydende forsyningsindustri, som leverer indsatsfaktorer som f.eks. maskiner og udstyr til landbruget samt til agro- og fødevarerindustrien.

Konklusion

Drivkræfterne bag fusioner og opkøb i den danske værdikæde for agro- og fødevarer kan identificeres ved at kortlægge de overvejelser, som ledelsen og ejerne i virksomhederne gør sig i forbindelse med køb eller fusion. I denne artikel er dette gjort ved dels indsamling og bearbejdning af udmeldinger og kommentarer i forbindelse med fusioner og opkøb i hele sektoren, dels interviews med nøglepersoner i og omkring de pågældende virksomheder.

For hele sektoren kan der identificeres mindst 35 forskellige drivkræfter, som har været nævnt som begrundelser for opkøb og fusioner foretaget af den danske agro- og fødevarerindustri. Drivkræfterne kan grupperes i forhold til, om de er interne/eksterne og aktive/passive.

Ud fra interviews med nøglepersonerne i de udvalgte sektorer er en række forskellige drivkræfter ligeledes blevet identificeret og begrundet.

I flere sektorer er der stor og stigende fokus på både mål og målopfyldelse ved fusioner og opkøb. Det skyldes flere forhold. For det første er det blevet vanskeligere at skaffe finansiering oven på finanskrisen. For det andet er indenlandske fusioner i større eller mindre omfang blevet

afløst af internationale opkøb, hvilket især for andelsselskaber ændrer finansieringsvilkårene. For det tredje kan det i andelsselskaber være sværere at begrunde og dokumentere effekterne af internationale fusioner og opkøb, hvilket skærper kravene til konsekvensanalyse. Endeligt for det fjerde er agro- og fødevarerindustrien efter hånden blevet så konsolideret, at fejlslagne fusioner og opkøb kan blive ødelæggende for hele sektoren. Derfor øges kravene til et sikkert beslutningsgrundlag, hvor både drivkræfter og forventede resultater er kortlagt.

Interviewene viser, at der som hovedregel har været flere drivkræfter bag de enkelte fusioner og opkøb, og at der har været mange forskellige drivkræfter. En stor del af tidligere opstillede drivkræfter kan således bekræftes ud fra interviewene.

Blandt de typisk forekommende drivkræfter nævnes udnyttelse af stordriftsfordele, styrkelse af markeds- og forhandlingsmagten, synergieffekter og effektivisering. Også bedre kontrol af værdikæden, prioritering af forskningsindsatsen, international handelsliberalisering og adgang til nye markeder nævnes som væsentlige og konkrete drivkræfter. Desuden påpeges det, at der yderst sjældent forekommer ligeværdige fusioner eller opkøb, og at der normalt er tale om en økonomisk svag og en stærk part.

Perspektivering

Virksomhederne i den danske værdikæde for agro- og fødevarer har en relativt fremskreden struktur skabt af især fusioner og opkøb. Den fremskredne struktur kan bl.a. ses derved, at de danske agro- og fødevarer virksomheder i flere væsentlige sektorer nu er blandt de største i Europa - trods det relativt beskedne danske råvaregrund-

lag. Det betyder, at den hidtidige danske udvikling i et vist omfang kan forventes at finde sted i andre lande fremadrettet.

Drivkræfterne bag fusioner og opkøb - identificeret via litteraturstudier og interviews - er i høj grad også gældende på internationalt niveau. De eksterne drivkræfter er især skabt af markedsforhold, og her har den danske agro- og fødevarerindustri været stærkt påvirket, set i lyset af sektorens store eksportafhængighed, og set i lyset af de seneste årtiers liberalisering og deregulering. I takt med markedsorientering og globalisering får de eksterne drivkræfter større betydning, og de får en bredere international effekt.

De interne drivkræfter er i et vist omfang drevet af den teknologiske udvikling, og også her er der tale om en både stærk og international udvikling.

Med stigende international konkurrence og globalisering bliver strukturudvikling via fusioner og opkøb et stadigt vigtigere redskab til at forbedre virksomhedernes internationale konkurrenceevne. Der kan således forventes et vedvarende stærkt strukturpres på agro- og fødevarervirksomhederne i retning af at udnytte stordriftsfordele, markedskraft, synergier etc. Det gør det blot endnu mere relevant og betydningsfuldt at kunne fastlægge både drivkræfter, formål, fordele, risici og konsekvenser ved fusioner og opkøb.

På grund af strukturudviklingen og globaliseringen bliver de enkelte fusioner og opkøb større og mere internationalt orienterede, hvilket øger både risikoen og usikkerheden. Studier over resultater af fusioner og opkøb (bl.a. refereret i Hansen, 2013) viser, at man som hovedregel ikke opnår de ønskede fordele. Succesraterne ligger typisk i størrelsesordenen 20-30 procent, og der er flere eksempler på, at fejl-

slagne fusioner og opkøb har haft meget store negative økonomiske konsekvenser for de deltagende virksomheder. Dette gør det endnu vigtigere at få kortlagt både motiver og mulige konsekvenser af fusioner og opkøb i agro- og fødevarerindustrien.

Udviklingsforløb er sjældent vedvarende, og der er også eksempler på cykliske forløb (fusionsbølger), modreaktioner (lokalisering) og nye retninger (netto-tilgang af nye virksomheder). Derfor skal man ikke ukritisk parallelforskyde eller forlænge tendenser. Strukturudviklingen i agro- og fødevarerindustrien opstår i et komplekst samspil mellem mange interne og eksterne drivkræfter. Derfor er det vigtigt, at der er en klart defineret årsagssammenhæng mellem på den ene side virksomhedernes overordnede strategier og fusionsmotiver og på den anden side de potentielle fordele og resultater af fusioner og opkøb.

Kilder

Adams, Wendi L.; Love, Alan H.; Capps, Oral (1997): Structural Analysis of mergers and Acquisitions in the Food Industry. I: *Journal of Food Distribution Research*, Vol. 28

Arla (flere årgange). Årsregnskaber

Claudi Lassen, Bent (2015): Interview 23. april 2015.

Bent Claudt Lassen: Tidligere formand for Danish Crown, Danske Slagterier, Danske Andels-selskaber, Øresund Food Network m.m.

Connor, John M. and Geithmann, Frederick E. (1988): Mergers in the Food Industries – Trends, Motives, and Policies. I: *Agribusiness*, 4

Damsgaard, Truels og Johansen, Lars (2015): Interview den 10. juli 2015. Truels Damsgaard: Administrerende direktør, DLF-TRIFOLIUM. Lars Johansen: Direktør for strategi og forretningsudvikling, DLF-TRIFOLIUM.

Dan Agro Holding (2008): Nyt købstilbud fra Dan Agro Holding på HEDEGAARD-aktier. <http://www.euroinvestor.dk/pdf/cse/154897-0.pdf>

Danish Crown (2015): Slagterifusion afblæst. Pressemeddelelse 2/11 2015. Danish Crown <http://www.danishcrown.dk/Nyheder/Nyhedsarkiv/Nyheder-2015/Slagterifusion-afblaest.aspx>

Danmarks Statistik (2015):
www.Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (flere årgange a): Landbrugsstatistik

Danmarks Statistik (flere årgange b): Momsstatistikken

Danske Mejeriers Fællesorganisation (1982): Dansk Mejeribrug 1882-2000.

Danske Slagterier (flere årgange): Statistik (årspublikation)

DLF-TRIFOLIUM (flere årgange): Årsregnskaber

DLF (2006): Målbevidst. DLF Amba 1906-2006. <http://ipaper.ipapercms.dk/DLF/DLFDK/Corporate/Jubilaebumsbog/>

Flyberg, B. (2006): Five misunderstandings about case-study research. In: *Qualitative Inquiry*, Vol. 12:2

Glaser, Barney/ Strauss, Anselm (1967): *The Discovery of Grounded Theory. Strategies for Qualitative Research*. Aldine de gruyter

Hansen, Henning Otte (2005): "Vækst i Fødevareindustrien. - Vækst, fusioner, strukturudvikling, globalisering og koncentration i det agroindustrielle kompleks - i Danmark og globalt". Handelshøjskolens Forlag. 287 pp.

Hansen, Henning Otte (2013): *Food Economics. Industry and markets*. Routledge. U.K., USA and Canada. 420 p.

Hansen, Henning Otte (2015): Den danske pelssektor - Struktur, konkurrenceevne og internationale placering. DJØF-Folaget. 400 p?

Hansen, Henning Otte og Klimek, Bjørn (2015): Drivkræfter bag fusioner og opkøb i den danske agro- og fødevareindustri. I: *Dansk Erhvervsfjerkræ*. No 8. August 2015. 44. årgang. pp. 56-58

Herger, N.; Kotsogiannis, C.; McCorrison, S. (2008): Cross-boarder acquisitions in the global food sector. In: *European Review of Agricultural Economics*, Vol 35:4

Huges, David (2000): Opportunities and Challenges in the European Food Industry. SIMI. 30. august 2000. Handout.

Hundebøl, Kristian (2015): Interview den 28. august, 2015. Truels Administrerende direktør, DLG

Klassificeringskontrollen (2014): Antal svine-slagtninger per slagteri i perioden 2001-2013 baseret på oplysninger fra Fødevarestyrelsen. Personlig meddelelse

Landbrugsavisen (2015): Konkurrence-styrelsen: DCs tilsagn var ikke nok. 2/11 2015 <http://landbrugsavisen.dk/svin/konkurrence-styrelsen-dcs-tilsagn-var-ikke-nok>

Larsen, J. N. (2015): Interview den 29. april 2015. Jørgen Nyberg Larsen: Sektorchef i Landbrug & Fødevarer

Mejeriselskabet Danmark/MD Foods (flere årgange): Årsregnskaber

Mjøset, Lars (2009): The Contextualized approach to Social Science Methodology. I: Byrne, David and Ragin, Charles C. (ed.): *The Sage Handbook of Case-based Methods*. Sage

Morris, John L. (2000): *Scandinavian Food Retailing in a global Perspective*. SIMI. 30. august 2000. Handout.

Muehlfeld, K.; Weitzel, U.; Witteloostuijn, A.v. (2011): Mergers and acquisitions in the global food processing industry in 1986-2006. In: Food Policy, Vol. 36

Nielsen, Jens Juul (2015): Interview 28. april 2015.

Jens Juul Jensen: Informationsdirektør i COOP

Nielsen, L. (2015): Interview den 27. april 2015.

Leif Nielsen: Kommunikationsdirektør, tidligere cheføkonom, Landbrug & Fødevarer

Ollinger, M.; Nguyen, S.; Blayney, D.; Chambers, B.; Nelson, K. (2005): Effect of food industry mergers and acquisitions on employment and wages. United States Department of Agriculture, Economic Research Service (Economic research report Number 13)

Olsen, Thomas B. (2015): Interview den 30/4 2015.

Thomas B. Olsen: Ansat i Danisco/Nordic Sugar 1988-2012. Medlem af Nordic Sugars direktion 2005-2008. Adm. direktør i Nordic Sugar 2009-2012

Padberg, D.; Sporleder, T.; Davis, E. (1989): Mergers and the food industry structure. In: Journal of food distribution research

Porter, Michael E. (1980): Competitive Strategy; Techniques for analyzing industries and competitors. The Free Press

Tuborgh, Peder (2015): Interview 28. april 2015.

Peder Tuborg: Adm. direktør i Arla Foods

Tican (2015): Tican og Tönnies finder sammen. Pressemeddelelse 2/11 2015

http://www.tican.dk/media/133238/20151102_pressemeddelelse_final.pdf

Varian, H. (1992): *Microeconomic Analysis*. W. W. Norton & Company, New York

OLIEPRISEN PÅVIRKER KORNPRISEN

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

Olie- og kornpriser ser i stigende grad ud til at følges ad, og det er der flere forklaringer på. Især i de seneste ti år været en klar sammenhæng mellem olie- og hvedeprisen. De nuværende meget lave oliepriser vil givetvis lægge et yderligere pris på de internationale kornpriser. Selv om mange forhold er med til at påvirke kornpriserne, er det sandsynligt, at med de nuværende lave oliepriser er risikoen for en ny global fødevarekrise reduceret betragteligt.

Indledning

Kornpriserne - både på verdensmarkedet og i Danmark - er blevet meget mere ustabile i det seneste årti. Priserne svinger mere, og ustabiliteten medfører større turbulens for mange landmænds indtjening - især for planteavlere men også for kvæg- og svinelandmænd.

Med de stadig større bedrifter bliver selv små udsving i salgs- eller købspriser på korn vigtige for den samlede indtjening.

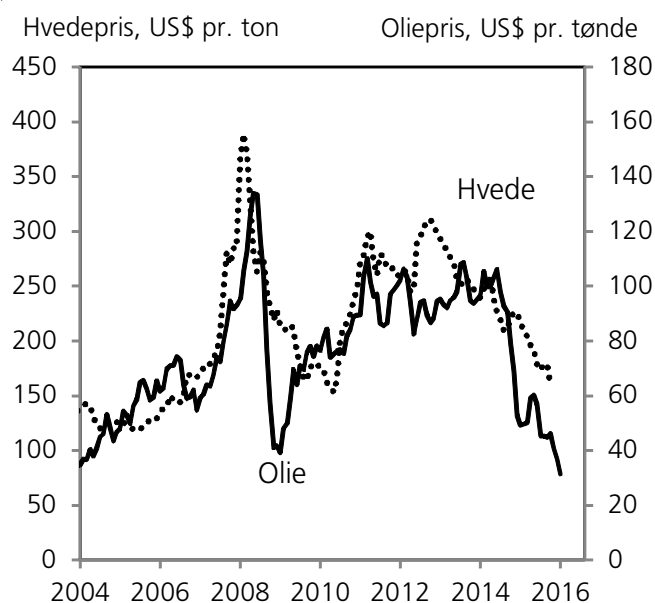
Det er dog meget vanskeligt at forudsige kornpriserne. Mange forhold spiller ind, og ofte er det tilfældige eller uforudsete forhold, der er afgørende. Alligevel er det vigtigt at kunne få en fornemmelse af, i hvilken retning udviklingen vil gå.

Olieprisen får større betydning

Midt i dette billede af komplekse og måske uforklarlige sammenhænge er der dog en relativt klar tendens: Olie- og kornpriser ser i stigende grad ud til at følges ad. Som det ses af figur 1, har prisen på hhv.

olie og hvede udviklet sig meget i samme retning gennem det seneste årti.

Figur 1. Udvikling i priser på hhv. råolie og hvede



Anm: Månedssdata

Kilde: Federal Reserve Economic Data (2016) og USDA (2016a)

Som figuren viser, har der i de seneste ti år været en klar sammenhæng mellem olie- og hvedeprisen. Gennem de seneste år er også begge priser faldet betydeligt og efter samme mønster.

Forklaringer på ensartet udvikling

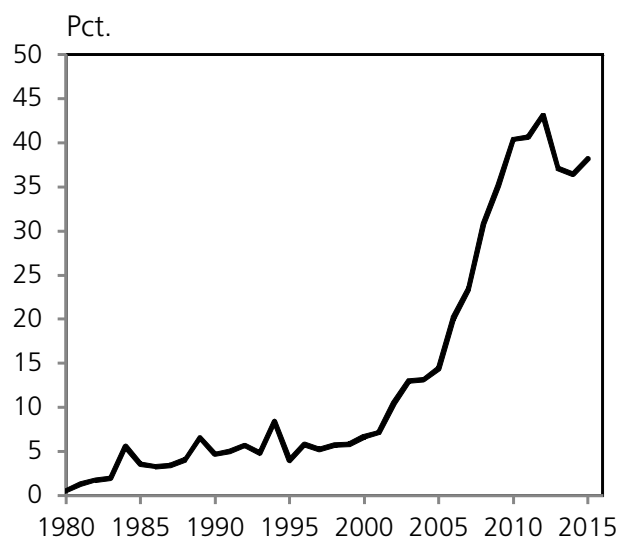
Der er flere forklaringer på, at olie- og kornprisen følges ad, og at samvariationen er blevet stærkere i de senere år.

For det første stiger landbrugets afhængighed af energi i takt med landbrugssektorens industrialisering og effektivisering. Stordrift, strukturudvikling, planteforædling, stigende produktivitet m.m. øger behovet for energi - direkte via mekanisering eller indirekte via bekæmpelsesmidler og kunstgødning. Når energipriserne stiger, vil omkostningerne ved kornproduktion også stige, og det vil før eller siden resultere i kornprisstigninger.

For det andet anvender man i stigende grad korn til energi. Det betyder, at med stigende energipriser vil det være mere fordelagtigt at producere bioenergi baseret på bl.a. korn. Efterspørgslen efter - og dermed også prisen på - korn vil dermed stige, når energiprisen stiger.

En stigende andel af landbrugsproduktionen anvendes til energi. I USA anvendes således ca. 40 pct. af majsproduktionen til ethanol-fremstilling, og der har været en kraftig vækst siden 2000, jfr. figur 2.

Figur 2. Andel af USAs majsproduktion som anvendes til energiformål



Kilde: Egne beregninger på grundlag af USDA (2016b)

Den stigende anvendelse af majs til ethanol-produktion kan derfor være en god

Boks 1. Forskellige vurderinger af sammenhængen mellem olie- og kornpris

Sammenhængen mellem fødevare- og oliepriser er systematisk
Richard Heinberg (2011)

93 % af ændringerne i fødevarepriserne i 2000-2012 kan statistisk "forklares" ved ændringer i olieprisen
Dancy, Joseph (2012)

Grain futures follow oil price downward
Agrimoney.com. December 2015

Oliepriser påvirker fødevarepriser på mange måder
Westhoff, Pat. Professor ved University of Missouri (2015)

Fødevareprisernes stigning i takt med højere oliepriser skal dog ikke tolkes som en konsekvens af højere oliepriser
Baumeister, Christiane and Kilian, Lutz (2014)

forklaring på, at korn- og energipriser i de senere år har været sammenhængende.

For det tredje vil dyrere energi også medføre, at den internationale handel bliver begrænset på grund af relativt stigende transportomkostninger. Dermed bliver også den internationale konkurrence begrænset, og det kan også medføre prisstigninger.

For det fjerde er især priserne på handelsgødning påvirket af oliepriserne. Når olien bliver billigere, bliver også handelsgødningen billigere, og derfor vil landmænd efterspørge mere, og det vil i det følgende høstår medføre et øget udbud og dermed faldende priser.

Der er dog også andre - mere komplekse - sammenhænge mellem olie- og kornpriser: Når olieprisen falder, vil forbruget stige, og samtidig vil forbruget af benzin stige. Da der mange steder iblandes bioethanol i benzinen, vil forbruget af bioethanol stige, hvilket vil øge efterspørgslen efter korn, som dermed stiger i pris. På den måde bidrager olieprisfald marginalt til kornprisstigninger.

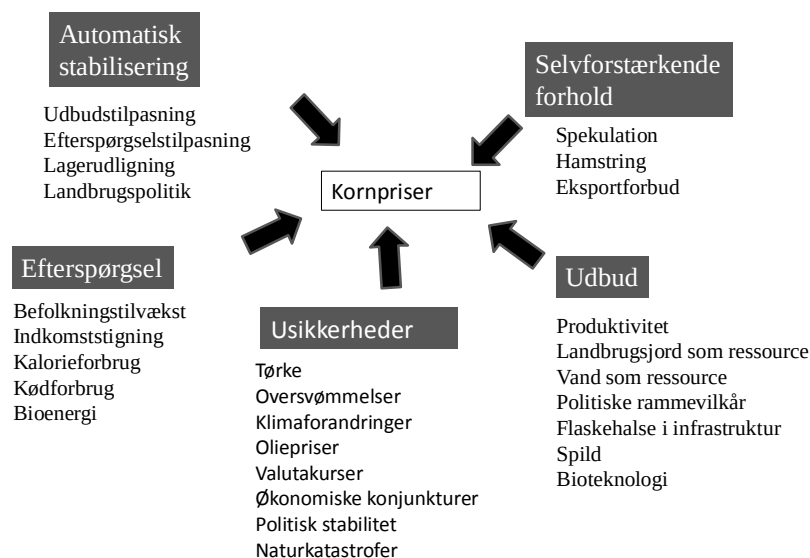
Priser svinger i takt - men ingen direkte årsagssammenhæng

Mens det er almindelig anerkendt, at olie- og kornpris i stigende grad hænger sam-

Boks 2. Hvad påvirker de fremtidige kornpriser?

Det er tit vanskeligt at forklare og forudsige kornpriserne. Det skyldes ikke mindst, at prisdannelsen er meget kompleks, og at mange forskellige forhold påvirker priserne. Alt i alt er der 25-30 forskellige forhold, som i større eller mindre omfang er med til at fastlægge kornprisen. Olieprisen er én af disse faktorer af betydning. Andre forhold, som direkte eller indirekte er af betydning for kornprisen, er udbud og efterspørgsel, lagrenes størrelse, købekraft m.m. Vejret er også en vigtig faktor. De høje kornpriser fra midten af 2010 var i høj grad forårsaget af tørke og brande i Rusland og Ukraine, som medførte en mindre høst og dermed faldende eksport. Figur 3 viser således nogle af de vigtige forhold, som påvirker priserne.

Figur 3. Forhold, der påvirker kornpriserne



Kilde: Hansen (2013)

Boks 3. Hvorfor lave oliepriser?

Når det tyder på, at olieprisen påvirker - eller i det mindste korrelerer med - kornprisen, vil det være vigtigt at få belyst, om der er tale om et vedvarende lavt prisniveau på olie, eller om der blot er tale om en midlertidig og kortvarigt prisfald. Nedenfor er kort beskrevet en række faktorer, som aktuelt er med til at holde olieprisen nede:

* **Stagnerende vækst i Kina**

Med en faldende vækst i den kinesiske økonomi vil også væksten i efterspørgslen efter olie falde. Med Kinas betydning i den internationale økonomi har dette en mærkbar virkning på oliemarkedet

* **Svag eller ingen produktionsstyring i OPEC**

OPEC-landene var tidligere i stand til at styre en stor del af den globale olieproduktion, hvorved olieprisen kunne holdes oppe. Dette er ikke mere muligt i samme omfang. Dels er der mindre intern enighed i OPEC, dels er OPECs betydning for den totale olieproduktion faldet.

* **Alternativer til råolie**

Stigende anvendelse af alternativer til traditionel råolie (naturgas, biomasse, sol- og vindenergi, skiferolie m.m.) har begrænset efterspørgslen efter råolie

* **Forventninger om, at Iran vil øge produktionen og eksporten**

Med ophævelse af de internationale sanktioner mod Iran forventes det, at Irans olieproduktion og -eksport vil stige. Dette vil medføre et øget udbud på verdensmarkedet, hvilket igen vil lægge et nedadgående pres på olieprisen

* **Politiske forhold**

Der er også spekulationer om, at politiske konspirationer er med til at holde olieprisen nede. Nogen kan have interesse i at skade Rusland ved at holde olieprisen lav gennem øget produktion. Andre vurderer, at olieproducerende lande bevidst holder en høj produktion for at gøre alternativer til traditionel råolieproduktion urentabel - herunder produktion af skiferolie.

men, er der større uenighed om, hvorvidt olieprisen påvirker eller ej. Man kan således forestille sig, at det er de samme økonomiske forhold, der påvirker både olie- og kornpriserne. Korn- og oliepriserne svinger således i samme takt, men der er ikke nødvendigvis nogen klar årsagssammenhæng.

Når der igen kommer tilfælde med tørke, misvækst eller dårlig høst i et af de store kornproducerende områder i verden, vil kornprisen hurtigt stige - især hvis der i forvejen er små lagre. Her vil kornmarkedet og kornprisen have „sit eget liv“ uaf-

hængigt af olieprisen. Selv om dyrere korn gør det mindre fordelagtigt at producere bioenergi, vil det næppe påvirke olieprisen væsentligt. Vi kan derfor godt se stigende kornpriser, uden at olieprisen påvirkes ret meget.

Alt i alt er der mange forhold, der påvirker kornprisen - jfr. boks 2 - og olieprisen er kun én ud af mange forhold. Olieprisen har fået en større betydning, men andre ydre påvirkninger kan få kornprisen til at svinge uafhængigt af olieprisen.

Fødevarekriser og energipriser

Også i et historisk perspektiv ser olie- og fødevarepriser ud til at hænge sammen. Det er således påfaldende, at energi har spillet en vigtig rolle i de seneste årtiers fødevarekriser. I 1972-74 var olieprisstigningerne med til at presse kornpriserne op. I 2007-08 var den stigende efterspørgsel efter korn til bioenergi med til at presse priserne op.

Korn og kornpriserne har en stor betydning for de internationale fødevarepriser og herunder også for både historiske og fremtidige fødevarekriser. Det betyder, at oliepriserne først påvirker kornpriserne, men derefter er der en direkte eller indirekte effekt på de fleste fødevarepriser. Det skyldes, at korn er det vigtigste produkt på de internationale landbrugsmarkeder, og at korn er en så vigtig råvare for mange andre landbrugs- og fødevareprodukter.

Selv om mange forhold er med til at påvirke kornpriserne, er det sandsynligt, at med de nuværende lave oliepriser er risikoen for en ny global fødevarekrise reduceret betragteligt.

Kilder

Agrimoney (2015): PM markets: grain futures follow oil price downward
<http://www.agrimoney.com/marketreport/pm-markets-grain-futures-follow-oil-price-downward--3412.html>

Baumeister, Christiane and Kilian, Lutz (2014): Do Oil Price Increases Cause Higher Food Prices?

http://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2013/10/BK_food.pdf

Dancy, Joseph (2012): Food Prices Mirror Oil Prices: The Crude Oil - FAO Food Price Index Price Correlation
<http://www.financialsense.com/contributors/joseph-dancy/food-prices-mirror-oil-prices-the-crude-oil-fao-food-price-index-price-correlation>

Federal Reserve Economic Data (2014): Spot oil price.

Gogoi, Abhishek (2010): Investigating the long run relationship between crude oil and food commodity prices.

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

USDA (2016a): Table 20--U.S. and foreign wheat prices.

USDA (2016b): World Agricultural Supply and Demand Estimates Report (WASDE)
<http://www.usda.gov/oce/commodity/wasde/>

Westhoff, Pat (2015): Oil prices and food prices
http://www.columbiatribune.com/business/saturday_business/oil-prices-and-food-prices/article_ad353838-b3de-5839-a4a4-e16919181175.html

FREMTIDENS LANDBRUG BLIVER BIG BUSINESS

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

Landbrugets omverdensforhold og konkurrencevilkår ændres, og det vil nødvendiggøre en udvikling i retning af "big business", hvor landbrugene bliver endnu større, mere industrialiserede og koncentrerede. Big business bliver en dominerende udvikling i dansk landbrug - men ikke den eneste. Udviklingen vil fortsat ske gradvist. Landbruget står ikke over for drastiske skilleveje eller paradigmeskifte. Selv om der kan forudses stigende grad af turbulens og markedsusikkerhed, vil den overordnede udvikling i landbruget ikke afgørende ændres.

Indledning

Når fremtidens landbrug bliver "big business", betyder det, at landbrugene bliver endnu større, mere industrialiserede, mere forretningsorienterede og mere koncentrerede, og samtidig anvender de fuldt ud de metoder og ledelsesformer, som er almindelige i andre erhverv. De erhvervspolitiske rammer bliver i højere grad fælles for alle erhverv incl. landbruget, og landbruget må på lige fod med andre erhverv konkurrere om ressourcer som kapital, arbejdskraft, viden m.m.

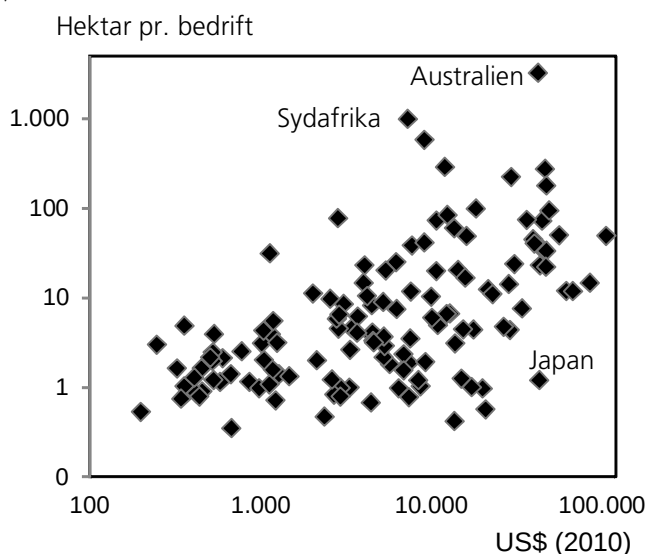
Fremtidig strukturudvikling

Der er en relativt entydig strukturudvikling i landbruget i de industrialiserede lande: Der bliver færre, større, mere specialiserede og mere koncentrerede landbrug. Overordnet set findes de største landbrug i de rigeste lande, og man kan forvente, at økonomisk vækst og stigende velfærd medfører en forstærket strukturudvikling i landbruget.

Denne artikel er baseret på forfatterens indlæg ved plantekongressen 2016. Artiklen indeholder også resultater af de svar, som tilhørerne gav ved hjælp af „klikkere“ under fremlæggelsen. 140 ud af ca. 350 tilhørere deltog i afstemningerne.

Som figur 1 viser, er der et relativt ensartet globalt mønster med en korrelation mellem økonomisk velstand og bedriftsstørrelse.

Figur 1. Bedriftsstørrelse og BNP pr. indbygger



Note. Data for 2010 eller seneste år med tilgængelige data. Udvalgte lande med afvigende placering er angivet. Logaritmisk skala på både X- og Y-akse.

Kilde: Egen præsentation baseret på FAO (2015) og World Bank (2015)

Figuren viser, at jo mere økonomisk veludviklet et land er, desto større er landbrugsbedrifterne målt i hektarer. Det er naturligt, idet en økonomisk udvikling og in-

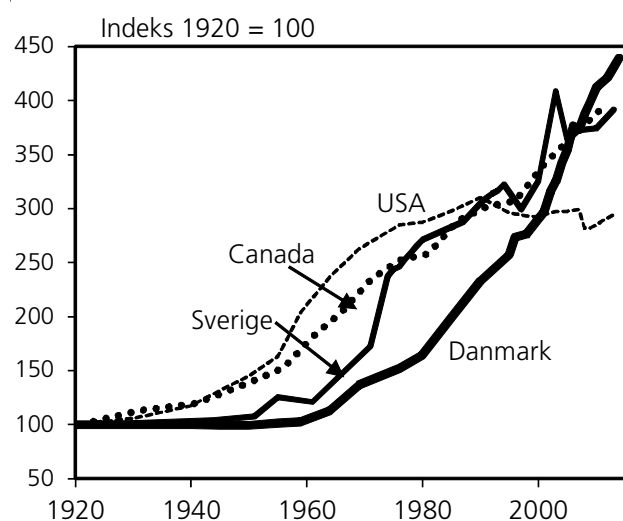
dustrialisering vil flytte ressourcer fra landbruget over i andre erhverv (sekundære og tertiære erhverv). Der bliver dermed færre landmænd, som på den måde får større bedrifter. Også den teknologiske udvikling og den løbende mekanisering vil fremme en udvikling i retning af stadig større bedrifter.

Samtidig viser figur 2, at udviklingen i så forskellige lande som Danmark, Sverige, USA og Canada har haft en relativt ensartet udvikling i landbrugenes størrelsesudvikling set over en meget lang periode.

Figur 3 understreger yderligere, at der er tale om en næsten retlinjet og forudsigelig udvikling - på en logaritmisk skala: Bedrifterne vokser hvert år, og der er ikke tegn på, at kurven knækker. M.h.t. svine-sektoren er der en næsten identisk udvikling i Danmark, Holland og Canada.

Figurerne understreger, at der er stærke globale tendenser og udviklingstræk.

Figur 2. Bedriftsstørrelser (ha/bedrift) i landbruget i Danmark, USA, Sverige og Canada.



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange), Statistics Canada (2009 + 2015), European Commission (2015 + flere årgange) og Statistiska Centralbyrån (flere årgange)

Udviklingen er styret af flere forskellige drivkræfter, herunder især teknologi og økonomiske stordriftsfordele. Landbrugene bliver større, fordi man via mekanisering kan producere landbrugsvarer til lavere styk-omkostninger, jo større bedrifterne er - til en vis grænse.

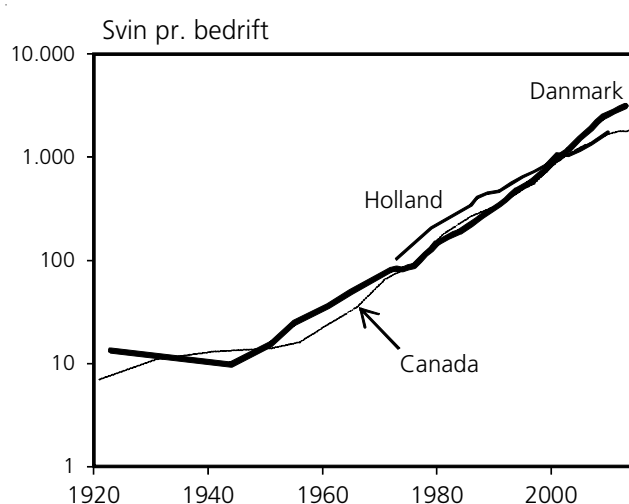
Der er endnu ikke tegn på, at disse stordriftsfordele bliver vendt til stordriftsulemper, og der udvikles hele tiden nye teknologier og maskiner, som yderligere fremmer stordrift.

Landmænd har vækst som mål?

En udvikling i retning af stordrift og "big business" kan skyldes, at landmænd selv har en vækst-ambition. For nogle landmænd kan det være vigtigt at ekspandere og udvide bedriften - ud fra personlige ambitioner, prestige eller lignende motiver.

Landmænd kan også have både vækst og indtjening som mål, og det vil sige, at vækst er en ambition, men det må ikke

Figur 3. Antal svin pr. bedrift i Canada, Holland og Danmark.



Anm: Logaritmisk Y-akse

Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange), Statistics Canada (2009 + 2015) og European Commission (2015 + flere årgange)

ske på bekostning af indtjeningen. Andre kan betragte vækst som et del-mål eller et middel til at opnå en større indtjening. Ræsonnementet er, at vækst er nødvendig for at udnytte stordriftsfordele, som igen er en forudsætning for at fastholde eller øge indtjeningen.

Afstemningen på plantekongressen – som ikke kan bruges som noget videnskabeligt eller signifikant bevis for holdningen i hele dansk landbrug – viste, at vækst både er et mål i sig selv og et middel til at øge indtjeningen. Vækst betragtes dog primært som et middel til at øge indtjeningen, mens ca. 10 pct. havde vækst som et mål i sig selv.

Konkurrence om ressourcer og spekulation

Landbruget kommer i stigende grad til at konkurrere om knappe ressourcer på lige fod med andre erhverv. Det bliver især vigtigt, når det gælder kapital. Landbruget som "big business" får brug for meget kapital - både lånekapital og ansvarlig kapital - og her vil långiver forvente samme afkast og sikkerhed i landbruget som i andre erhverv.

Pensionskasser vil typisk forvente et gennemsnitligt årligt afkast på 9-11 pct. på investeringer i samme kategori, men det afhænger naturligvis af sikkerhed, exitmuligheder m.m. Det vil kræve en betydelig større gennemsnitlig forrentning i landbruget fremover, hvis det skal gøres attraktivt for investorer og långivere at føre meget kapital over i landbruget.

Pensionsfonde og andre eksterne investorer vil vurdere dels det årlige driftsoverskud, dels kapital- og konjunkturgevinster. De årlige driftsoverskud kan meget sjældent alene opfylde eksterne investorers afkastkrav. De eksterne investorer må derfor indkalkulere en betydelig gevinst via

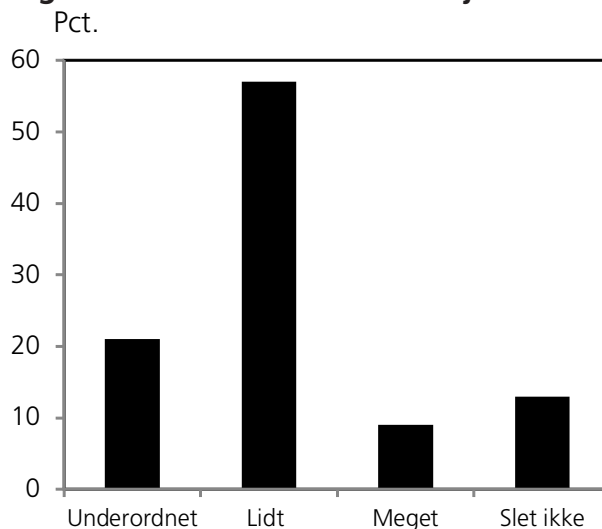
kapital- og konjunkturgevinster - dvs. prisstigninger på landbrugsjord og bygninger. På lang sigt er disse gevinster (realprisudvikling) tæt på nul, så gevinsten kan kun komme ved at købe, når priserne er i bund og sælge, når de er i top. Der bliver således mere eller mindre tale om spekulation.

Man kan således se en situation, hvor landbrugsejendomme købes, primært fordi der forventes primært et spekulationsafkast, og sekundært et driftsoverskud.

Ejerformer

I forbindelse med kapital- og finansieringsforholdene er det et interessant og åbent

Figur 4. Vil du helst være selvejer?



Kilde: Resultat fra afstemning på plantekongressen

Underordnet: Lige glad om man er ansat eller selvejer

Lidt: Vil gerne arbejde længere (8 timer/uge) og have en indtægt 10 pct. lavere ved at være selvejer

Meget: Vil gerne arbejde alle ugens 7 dage og have en indtægt 50 pct. lavere ved at være selvejer

Slet ikke: Vil under ingen omstændigheder være ansat på et landbrug

spørgsmål, om og i hvilket omfang de danske landmænd vil holde fast i selvejerformen.

Det er givet, at selvejet i sig selv er motiverende for mange landmænd, og at de er parate til at arbejde mere og til en lavere løn som selvejere i forhold til at være ansatte som driftsledere.

Figur 4 understreger, at der er en vis præference for at være selvejer og selvstændig i landbruget, og at man gerne vil give afkald på en lille del af indtægten og fritiden for at være selvejer. Dette gælder for 57 pct. af besvarelserne. 13 pct. vil under ingen omstændigheder være ansat, mens 9 pct. gerne vil arbejde meget til en lav indtjening for at være selvejer. 20 pct. har ingen speciel præference for at være selvejer.

Selv om afstemningen på ingen måde kan siges at være repræsentativ, giver den en indikation af, hvorledes landmænd vægter det at være selvejer og selvstændig.

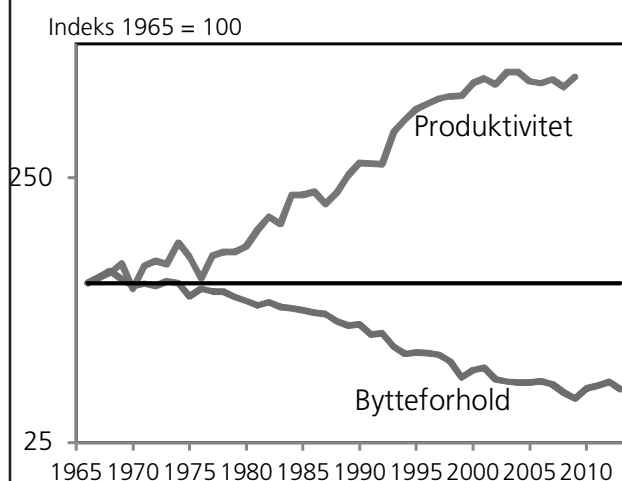
Pris- og produktivetspres fortsætter

Under et stadigt stigende konkurrencepres skal landmændene øge produktiviteten og være i stand til at producere med et faldende bytteforhold (forhold mellem salgs- og indkøbspriser).

Figur 5 viser, at gennem en lang årrække har produktiviteten været stigende, mens bytteforholdet er faldet - trods meget varierende rammevilkår i perioden. Det er derfor sandsynligt, at produktivetspreset vil fortsætte fremover.

I landbrugets økonomiske planlægning må man således forudsætte et realprisfald. Der kan være store prisudsving over tiden, men på lang sigt må der være en meget forsigtig prisforventning.

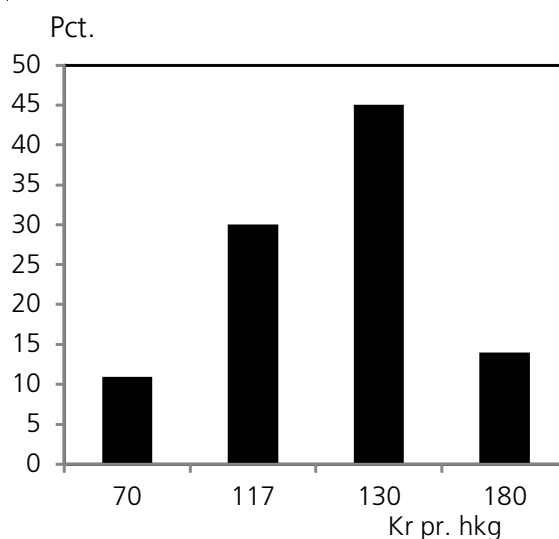
Figur 5. Produktivitet og bytteforhold i dansk landbrug



Anm.: Totalfaktorproduktivitet. Bytteforhold er salgspriser i forhold til købspriser.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2015 og flere år gange)

Figur 6. Forventninger til fremtidig hvedepris (2020)



Kilde: Resultat fra afstemning på plantekongressen

Denne forsigtige prisforventning afspejles også i svarene fra plantekongressen, jfr. figur 6.

Svarene fra deltagerne i plantekongressen antyder, at der er en realisme bag prisforventningerne: Kun omkring 20 pct. forventer "ekstreme" prisscenarier på hhv. 70

og 180 kr. pr. hkg., mens midterscenarioerne på især 130 kr. men også 117 kr. får størst tilslutning.

Markedsorientering og økonomisk optimering

Landbruget er blevet mere og mere markedsorienteret, konkurrenceudsat, handelsliberaliseret og støttereduceret. Landbrugsstøtten i EU er således faldet markant gennem de seneste årtier, jfr. f.eks. Hansen (2015).

Når det i stigende grad er markedet, der bestemmer landbrugets økonomi, medfører det, at landmændene må optimere bedriften ud fra markedspriserne og de reelle konkurrenceforhold. Når nye teknologiske fremskridt eller innovation rundt omkring i verden giver landmænd en konkurrencefordel, påvirker det hurtigt salgspri- serne på landbrugsvarer, og dermed bliver andre landmænd tvunget til at gå samme vej, såfremt de blot skal fastholde deres hidtidige indtjening. Dette betegnes også "Landbrugets trædemølle" se f.eks. Han- sen (1995).

Der er tegn på, at denne udvikling fort- sætter fremover: Landbrugsstøtten skal fortsat begrænses og sandsynligvis redu- ceres yderligere, da WTO er en vigtig driv- kraft i den retning. Samtidig er der også i EU et pres i retning af at begrænse om- kostningerne til landbrugspolitikken. Der- udover er der især i Danmark et ønske om, at landbrugsstøtten i de kommende 10 år skal falde yderligere, jf. figur 7.

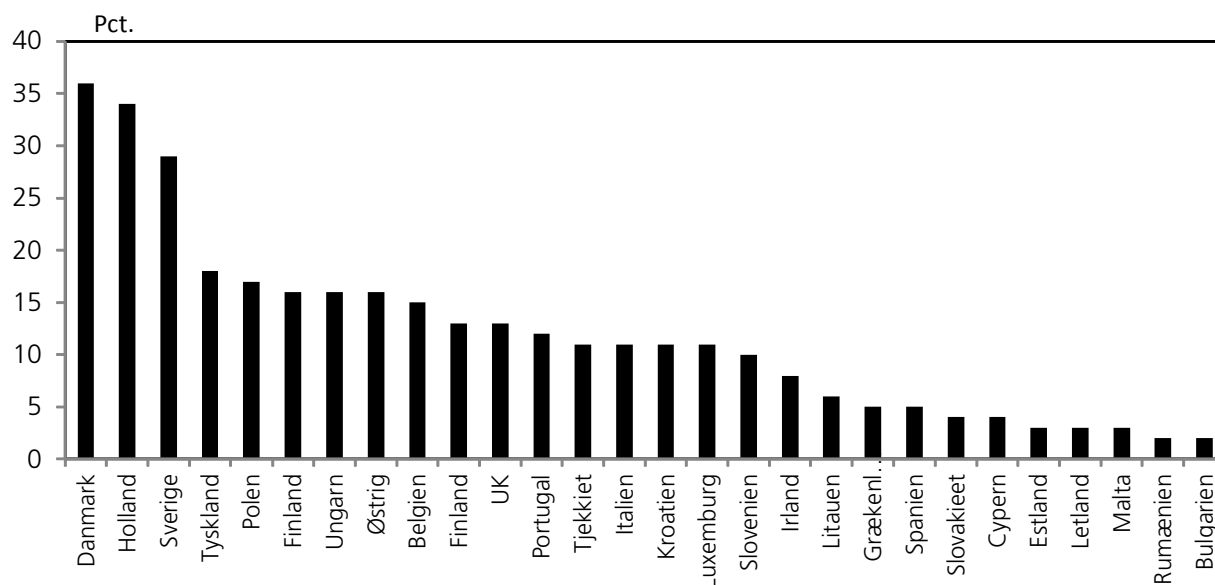
Figuren viser, at danskerne er blandt de borgere i EU, som er mest kritiske over for landbrugsstøtten i EU. Det antyder, at der især i Danmark også fremover vil være et pres i retning af yderligere afvikling eller ændring af landbrugsstøtten.

Landbrugets omverden 2010 og frem- efter

Landbrugets omverden er under gradvis forandring - på flere områder og niveauer. Nogle af de væsentlige mulige forandrin- ger er skitseret i figur 8.

Landbrugspolitik bliver gradvist udfaset og bliver en del af en generel erhvervspoli- tik. Også handels-, miljø-, energi- og re-

Figur 7. Holdning til landbrugsstøtten: Over de næste 10 år skal EUs landbrugsstøtte falde.



Kilde: Egen fremstilling på baggrund af European Commission (2016)

Figur 8. Rammevilkår historisk og i fremtiden

2000-2015	2020-
Politik-områder	
• Landbrugspolitik • Handelspolitik • Reforme og omlægning	• Erhvervspolitik • Fødevarepolitik • Energipolitik • Sundhedspolitik • Miljøpolitik • Regionalpolitik • U-landspolitik • Handelspolitik • Velfærdspolitik
Markeder	
• Markedsordninger • Intervention • Eksportstøtte • Importtold • Kvoter, brak m.m.	• Frihandel (næsten) • Ustabile markeder • Markedsadgang • Global arbejdsdeling • Liberalisme • Global konkurrence • Ingen udbudsbegrænsning
Strukturer	
• Styret udvikling • Fortrinsstilling • Kobling: Husdyr og jord • Selveje • Vækst via opkøb lokalt	• Mindre styring • Ekstern kapital • Vækst via opkøb i udlandet • Spekulation fra eksterne investorer
Rammevilkår	
• "Landbrugets særlige forhold" • Fokus på samfundsøkonomi • Forsyningssikkerhed • Understøtning af vækst	• "Landbruget må selv klare sig selv" • Andelsselskaber vigtigere for landmænd • Vilkår som andre erhverv • Fokus på miljø og energi • Miljødimension overalt

Kilde: Egen fremstilling

gionalpolitik får større betydning på bekostning af landbrugspolitikken, og det viser, at også på det politiske niveau bliver landbruget en mere integreret del af det øvrige erhvervsliv.

Markederne forandrer sig fra at være styret og reguleret til at forblive frie og åbne. Samtidig bliver også kvoter, brak og anden udbudsregulering overflødig.

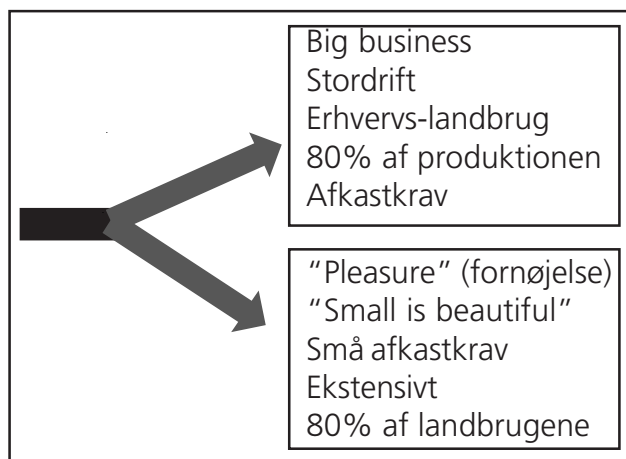
Strukturerne i landbruget bliver også liberaliseret. Med nye eksterne investorer kan markedet for landbrugsejendomme blive udsat for spekulation.

Rammevilkårene ændres også gradvist. Der tages mindre hensyn til landbrugets særlige forhold og vilkår, og udgangspunktet bliver, at landbruget må klare sig selv. Dermed får landbrugets egne selskaber - andelsselskaberne - en endnu større rolle som livline og trækraft for landbruget.

Polarisering - big business og små landbrug

Landbruget bliver mere polariseret: Vi får på den ene side et relativt lille antal meget store bedrifter, som står for mere end 80 pct. af produktionen, og som drives professionelt og kommercielt. På den anden side har vi et stort antal mindre landbrug, som er under afvikling/nedslidning, som er afhængig af indtjening udefra, og som ikke kan betegnes som deciderede erhvervsjordbrug. Forskellene mellem de to grupper bliver større og større. Polarisationen er illustreret i figur 9.

Figur 9. Stigende polarisering i dansk landbrug



Kilde: Egen fremstilling

Som figuren illustrerer, bliver landbrugene opdelt i to mere og mere forskellige grupper: En gruppe med relativt få men store landbrug, som står for hovedparten (> 80 pct.) af produktionen. Denne gruppe består af industrielt orienterede erhvervslandbrug, hvor der er benhårde krav til afkast for at få adgang til finansiering – på lige fod med andre erhverv. Den anden gruppe består af relativt mange men mindre deltids- eller fritidslandbrug, som ikke er underlagt samme afkast- og indtjeningskrav.

Polariseringen i dansk landbrug i dag er relativt lille i forhold til resten af EU – målt ved hjælp af koncentrationsgraden. Med et stigende internationalt konkurrencepres sammen med en liberalisering af erhvervelses- og finansieringsmulighederne og sammen med stadig forbedrede muligheder for at udnytte stordriftsfordele, kan der forventes en yderligere polarisering. Det betyder således også, at "big business" sagtens kan bestå parallelt med de mere ekstensivt drevne deltids- og fritidsbrug.

„Big business“ kan også forekomme, uden at der sker store arealmæssige udvidelser. Størrelse og vækst kan også skabes ved f.eks. at bevæge sig fremad i værdikæden og oprette gårdbutikker eller ved at producere unikke produkter i samarbejde med detailbutikker. Vækst via øget værditilvækst, udvikling af nye produkter m.m. er også en vej til „big business“.

Big business er foreneligt med både miljø og bæredygtighed. Big business, forretningsudvikling, økonomisk optimering m.m. kommer til at finde sted inden for miljømæssige rammer - på samme måde som det øvrige erhvervsliv. Selv om der bliver fælles rammer via en fælles erhvervspolitik, er det ikke sikkert, at landbrugets miljøvilkår ændres i forhold til i dag. Frem-

over vil der blot være mere fælles miljøbestemmelser for alle erhverv, og her vil et erhvervs miljørammевilkår være afhængig af, hvor meget det belaster miljøet - uanset hvilken erhvervssektor det tilhører.

Konklusion

Der er ikke tegn på, at kurven for landbrugets strukturudvikling knækker. Teknologiske fremskridt og udnyttelse af stordriftsfordele driver udviklingen fremad. Samtidig liberaliseres landbrugspolitikken, som i stigende grad bliver en del af en fælles erhvervspolitik m.m. Konkurrencen om ressourcer som kapital og arbejdskraft skærpes, og dermed forstærkes yderligere kravene til erhvervslandbrugenes konkurrenceevne, ledelse og afkast.

Alt i alt vil de seneste ændringer i landbrugets omverden og rammevilkår nødvendiggøre en udvikling i retning af "big business".

Big business bliver således en dominerende udvikling i dansk landbrug - men ikke den eneste.

Udviklingen vil fortsat ske gradvist. Landbruget står ikke over for drastiske skilleveje eller paradigmeskifte. Selv om der kan forudses stigende grad af turbulens og markedsusikkerhed, vil den overordnede udvikling i landbruget ikke afgørende ændres. På nogle af de viste områder vil kravene dog blive skærpet.

Kilder

DairyNZ (2014): New Zealand Dairy Statistics. 2013-14

Danmarks Statistik (flere årgange): Landbrugsstatistik

Danmarks Statistik (2015): Statistikbanken www.statistikbanken.dk

European Commission (flere årgange): EU agriculture - Statistical and economic information
<http://ec.europa.eu/agriculture/statistics/agricultural/>

European Commission (2015): EU agriculture - Statistical and economic information - 2013
http://ec.europa.eu/agriculture/statistics/agricultural/2013/pdf/full-report_en.pdf

European Commission (2015): Special Eurobarometer 440. Europeans, Agriculture and the CAP

FAO (2015): FAOSTAT

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

Hansen, Henning Otte (2015): Landbrugets erfaringer fra kriserne. I: Tidsskrift for Landøkonomi. No 3/2015. 201. årgang. pp. 213-225.

Statistics Canada (2009): A statistical portrait of agriculture, Canada and provinces: census years 1921 to 2006.

Statistics Canada (2015): Census of Agriculture, number and area of farms and farmland area by tenure, Canada and provinces.

Statistiska Centralbyrån (flere årgange): Jordbruksstatistisk årsbok. Stockholm.

USDA (2007): Profits, Costs, and the Changing Structure of Dairy Farming. Economic Research Report No. ERR-47

USDA (2014): Dairy Cattle and Milk Production ACH12-14/October 2014

World Bank (2015): World Development Indicators.