

Analyse af den tyske svineslagterisektor

Priser, omkostninger og konkurrencekraft

September 2009



Karen Hamann

**Instituttet for Fødevarestudier &
Agroindustriell Udvikling IFAU**



Forord

Denne rapport er udarbejdet på initiativ af Fødevareforbundet NNF's Overenskomstfølgegruppe for Slagteriindustri.

Det er hensigten med rapporten, at den kan være et beslutningsgrundlag for Fødevareforbundet NNF's strategiske arbejde i relation til den fremtidige beskæftigelse i den danske slagteriindustri.

Rapporten er udarbejdet af Institutet for Fødevarestudier & Agroindustriell Udvikling-IFAU i 2009.

Jeg vil gerne takke alle, der har bidraget med interviews, kommentarer og sparring for gode og konstruktive input til rapporten. Uden jeres hjælp havde det ikke været muligt at gennemføre projektet.

Karen Hamann

September 2009

Indholdsfortegnelse

Kap 1: Indledning	4
1.1 Introduktion til rapporten	4
1.2 Analysens indhold	5
1.3 Metodisk tilgang	6
Kap 2: Forsyningen med slagtesvin	8
2.1 Svineproduktion i Tyskland	8
2.2 Import og eksport af smågrise og slagtesvin	10
2.3 Pris på smågrise og slagtesvin	13
2.4 Perspektiver for forsyningen med svin i Tyskland	17
Kap 3: Den tyske slagteriindustri	20
3.1 Slagtninger og kødproduktion	20
3.2 Slagteriindustriens struktur og virksomheder	21
3.3 Omkostninger	25
Kap 4: Arbejdskraft	29
4.1 Rammer for arbejdsforhold i slagteriindustrien	29
4.2 Beskæftigelsen i kødindustrien	31
4.3 Løn til slagteriarbejdere	33
4.4 Ansættelser og kontrakter i slagteriindustrien	34
4.5 Sammenfatning af arbejdsforhold	37
Kap 5: Afsætning af svinekød	39
5.1 Tysk import og eksport af svinekød	39
5.2 Udviklingen på det tyske marked	44
Kap 6: Sammenfatning	49
6.1 Råvareforsyning og prisen på slagtesvin	49
6.2 Arbejdskraft	50
6.3 Industriens struktur og omkostninger	51
6.4 Afsætningsstrategier	53
6.5 anbefalinger	55
Kildefortegnelse	56
Appendix: Profiler af selskaber	59

Kap 1: Indledning

1.1 Introduktion til rapporten

Traktaten om EU's Indre Marked sætter rammerne for drift af virksomhed og arbejdsforhold. Det er formålet med Traktatens regler at sikre fri bevægelse af varer, tjenesteydelser og kapital over grænserne indenfor Unionen. Med vedtagelse af Udstationeringsdirektivet, Vikardirektivet og senest Servicedirektivet er rammerne sat for grænseoverskridende arbejdsforhold. Det har stor betydning for slagteriindustrien i EU, idet reglerne giver virksomhederne mulighed for at anvende udstationeret arbejdskraft fremfor den lokale, og ofte til en anden (lavere) pris. Derved opstår situationen med social dumping, forskellige arbejdsvilkår og deraf følgende ulige konkurrencevilkår.

Den situation har stor indflydelse på den danske slagteriindustri, idet den tyske slagteriindustri i høj grad benytter sig af EU reglerne om udstationering og anvendelsen af vikarer. Videre har den tyske slagteriindustri ikke en overenskomst, ligesom der ej heller findes en mindsteløn på området. Derved er arbejdsforholdene i den tyske slagteriindustri en medvirkende årsag til, at de tyske slagterier kan betale en højere pris for slagtesvin. Det fører naturligt til, at danske svineproducenter afsætter til Tyskland, idet svineproducenterne opnår en højere pris på grisene på det tyske marked. For den danske slagteriindustri betyder denne trafik, at der er slagtet 1,5 mio. færre grise på de danske anlæg fra 2004 til 2007, ligesom der er flyttet danske arbejdspladser til udlandet. Heraf følger en reduktion i beskæftigelsen i dansk slagteriindustri.

Denne rapport sætter fokus på konkurrencekraften af den tyske slagterisektor i forhold til den danske. Hensigten er at identificere de parametre, der har den største betydning for konkurrenceevnen og afregningsprisen, ligesom rapporten også vil belyse forskellen mellem en hjemmemarkedsorienteret slagteriindustri som den tyske og en eksportorienteret industri som den danske. Analysens resultater sammenfattes til en række anbefalinger, der kan medvirke til mere lige konkurrencevilkår i den europæiske slagteriindustri, ligesom anbefalingerne har til hensigt at understøtte vækst og udvikling i det danske slagterierhverv.

1.2 Analysens indhold

Denne analyse sætter fokus på omkostningsstrukturen og konkurrencekraften i den tyske svineslagterisektor i forhold til den danske slagterisektor. I analysen indgår to hovedemner:

- 1) Omkostninger som kan have betydning for fastsættelse af afregningen på slagtesvin og svinekød i Tyskland
- 2) Betydningen af en hjemmemarkedsorienteret slagterisektor (som den tyske) og en eksportorienteret sektor (som den danske) for afregningsprisen og industriens konkurrencekraft.

Ad 1) Omkostninger

Under dette punkt analyseres de omkostninger, der findes i spændet mellem afregningspris på slagtesvin og markedsprisen på svinekød. Omkostningerne opdeles på to kategorier: a) løn, pension, sociale omkostninger og b) produktionsrelaterede omkostninger som slagteomkostninger og kødkontrolafgifter.

Ad 2) Slagteriindustriens konkurrencekraft

Under dette punkt analyseres industriens konkurrencekraft ud fra afsætningsstrategi, forsyningsstruktur for slagtesvin, faktorer for prissætning af slagtesvin samt valutafølsomhed og markedstendenser.

Analysen vil besvare følgende spørgsmål:

1. Hvordan er lønomkostningerne i den tyske slagteriindustri sammensat og hvilke beløb drejer det sig om?
2. Hvordan er sammenhængen mellem løn og arbejdsforhold i den tyske slagteriindustri?
3. Hvilke produktionsrelaterede omkostninger har slagterierne (vand, energi, udgifter til kødkontrol)?
4. Hvilken betydning har forsyningskæden med slagtesvin og slagteriindustriens struktur for løn- og omkostningsniveauet i Tyskland?
5. Hvilken betydning har afsætningen for prisen på svinekød (hjemmemarkeds- contra eksportorienteret svinesektor)?

6. Hvilke er de væsentligste faktorer for en højere afregningspris for slagtesvin i Tyskland end i Danmark?
7. Hvilke perspektiver forventes for løn og omkostninger i den tyske slagteriindustri?
8. Hvilke perspektiver forventes for forsyningen af smågrise og slagtesvin til den tyske svineslagterisektor?
9. Hvilke konsekvenser kan udviklingen i den tyske slagteriindustri have for beskæftigelsen i den danske slagteriindustri på længere sigt?

1.3 Metodisk tilgang

Analysen er udført som en komparativ og empirisk analyse med kvalitative og kvantitative elementer. Analysen omfatter kun svinesektoren. For virksomheder, der også har aktiviteter indenfor andre typer kød, er der så vidt muligt fokuseret på aktiviteter og omkostninger med relevans for svineslagtninger. Som udgangspunkt belyses Tyskland på nationalt niveau med hovedvægt på den nordvestlige del af landet. Det er den region, hvor der findes den største koncentration af svineproduktion og slagteriaktivitet. Ved betragtninger i relation til virksomheder, er det de 5 største virksomheder, der har været inddraget i analysen, tabel 1. Tilsammen repræsenterer de 5 virksomheder 60% af svineslagtningerne, ligesom det er de virksomheder, hvor der har været flest tilgængelige data for. I appendix findes profiler af de væsentligste selskaber fra analysen.

Tabel 1: Virksomheder i analysen

Virksomhed	Antal slagtede grise, 2008, mio. dyr	Andel af tyske slagtninger
Tönnies	12	22%
Vion (kun for Tysland)	10	18%
Westfleisch	6	11%
D&S Fleisch	3,3	6%
Vogler	1,5	3%
I alt	32,8	60%
EGO Osnabrück	0,5	Meget lidt

Foruden virksomhederne i tabel xx indgår en mindre producentejet slagterivirksomhed, EGO Osnabrück. Derved kan der skabes et bredere billed af situationen i branchen. Datagrundlaget har omfattet statistiske og beskrivende kilder som f.eks. Statistisches Bundesamt, ZMP, brancheforeninger, fagforeninger, myndigheder, organisationer m.v. Hertil kommer oplysninger om slagterivirksomheder fra hjemmesider, årsberetninger, tidsskrifter og interviews. Alle kilder er anført i Kildefortegnelsen og som fodnoter i rapporten. Det har været prioriteret, at tilvejebringe så opdaterede tal som muligt. Den historiske udvikling er vist, hvor det er skønnet relevant. Analysen af økonomien i slagterivirksomheder og ansættelsesforhold er gennemført på koncernniveau. Alle beløb er anført i EUR. Der er regnet med kurs 100 EUR = 745 DKK.

Der er gennemført interviews med nøglepersoner i virksomheder, organisationer og myndigheder i Tyskland samt udvalgte nøglepersoner i Danmark. Respondenter fremgår af Kildefortegnelsen. Interviews er udført som åbne interviews baseret på en spørgeguide, som er opstillet i samarbejde med opdragsgiver. Formålet med interviews har været at indhente oplysninger om virksomhedernes omkostninger, beskæftigelsesforhold, afsætningsstrategier samt informationer om forsyningskæden for slagtesvin. Det var hensigten, at interviews skulle tilejebringe oplysninger om løn, omkostninger og priser. Det har vist sig betydelig mere problematisk end forudsat. Det har resulteret i, at der er gennemført færre interviews end planlagt ved projektets start. Virksomhedernes afslag på at deltage i interviews er begrundet med intens konkurrence i den tyske svineslagteriindustri og at det meget virksomhedsfølsomme oplysninger, der er søgt indhentet. Derfor er indsamlede data og estimater efterprøvet ved interviews med forskningsinstitutioner og brancheforeninger m.fl. i Tyskland og Danmark. Af rapporten fremgår det, hvornår det er et estimat ligesom forudsætningerne for estimaterne er anført.

En række problemstillinger i rapporten kan bedst perspektiveres ved at sammenligne danske og tyske forhold. Der tages forbehold for, at sammenligningerne er baseret på tilgængelige data fra f.eks. årsberetninger og interviews, hvorfor der kan være væsentlige forudsætninger for tallene, der er ikke kommer frem i kilderne. Således kan ændrede forudsætninger have stor indflydelse på resultatet af sammenligningerne, så de må kun betragtes som indikative.

Kap 2: Forsyningen med slagtesvin

2.1 Svineproduktion i Tyskland

Tyske svineproducenter har generelt bedre rammevilkår end deres danske kolleger. Hertil kommer et uudnyttet potentiale for svineproduktion i det tidligere Østtyskland. I Tyskland er der f.eks. indført tilskud til mindre biogasanlæg, der gør det fordelagtigt for svineproducenter at afsætte gyllen hertil. Miljøgodkendelser gives efter antallet af stipladser i produktionssystemet. Det medfører, at når et system er godkendt, er der ubegrænset ret til at udnytte produktionskapaciteten. Det betyder f.eks. at fremgang i daglig tilvækst kan omsættes til øget produktion af svinekød¹.

Tyskland står for mere end 17% af EU's samlede svineproduktion. Fra maj 2008 til maj 2009 steg den tyske svinebestand med 0,7% til 26,89 mio. dyr. Der har været stærkest fremgang i antallet af slagtesvin (+2,4%), og sobestanden er faldet med 2,6%. Det tidligere Østtyskland har øget produktionen af slagtesvin stærkt, mens Vesttyskland har reduceret soholdet meget kraftigt, figur 1. Størstedelen af den tyske svineproduktion finder sted i Nordrhein Westfalen og Niedersachsen. Tilsammen havde de to Bundesländer 46% af sobestanden og 60% af slagtesvinebestanden. Ca. 20% af den tyske svineproduktion finder sted i det gamle Østtyskland, hvor især produktionen af smågrise er i fremgang. Østtyskland kan i dag eksportere smågrise til andre Bundesländer som den eneste med overskud på denne produktionsgren. De sydlige Bundesländer har mindre betydning for svineproduktionen i nationalt perspektiv, men der er en tendens til en svag stigning i slagtesvineproduktionen i Bayern og Baden-Württemberg.

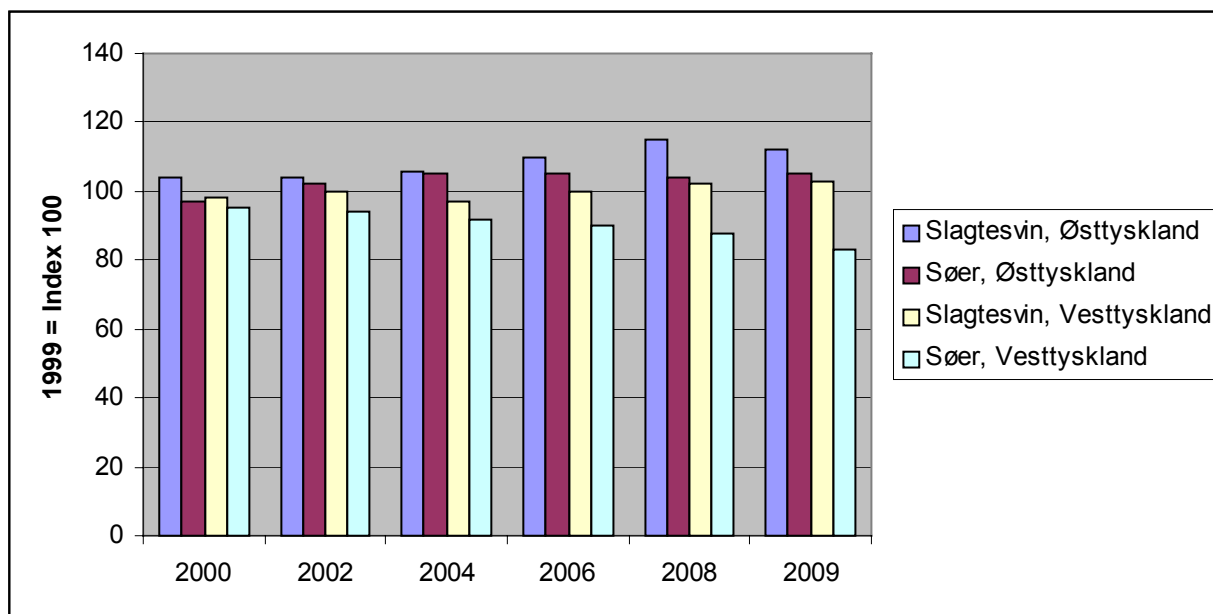
Den tyske svineproduktion er kendetegnet ved, at bedrifterne er forholdsvis små sammenlignet med danske forhold. Den gennemsnitlige tyske soholder har 87 søer, mens hans danske kollega har 320 søer. Den gennemsnitlige tyske slagtesvineproducent har 176 stipladser, mens en dansk producent har 750 pladser i gennemsnit. Det bemærkes, at gennemsnitstallene for Tyskland dækker over meget store spredninger. De største besætninger findes i det gamle Østtyskland og de mindste i Bayern². Produktionsstrukturen i det tidligere Østtyskland har bevæget sig mod større enheder,

¹ Bruun & Christiansen, 2009

² Bruun & Christiansen, 2009

således at bedrifterne havde 9% flere grise i 2008 end i 2007. Det svarer til en bestand på 400 svin/gård for slagtesvin og 100 søer/gård for opformeringsbesætninger³.

Figur 1: Udviklingen i svinebestanden i Øst- og Vesttyskland, 2000-2009



Bundesministerium für Landwirtschaft und Ernährung, 2009

Stigningen i svineproduktionen har delvis været baseret på en øget import af smågrise fra især Danmark og Holland samt import af slagtesvin. Den tyske produktion af smågrise har været stagnerende, hvilket har styrket importen af smågrise. Endvidere har markedssituationen presset den tyske pris på smågrise højere op end den danske smågrisepris. Danske svineproducenter kan producere en smågris på 30 kg ca. 80 kr billigere end de tyske producenter. På trods af eksportomkostninger er de danske smågriseproducenter konkurrencedygtige i Tyskland⁴.

De tyske svineproduktionsenheder bevæger sig tydeligt i retning af en stigende slagtesvineproduktion og faldende produktion af smågrise. Der er ikke tegn på at tendensen vender, figur 2. De tyske svineproducenter praktiserer alt-ud-alt ind management⁵. Det er en fordel for danske eksportører af grise, idet dette produktionssystem kan aftage store mængder dyr på en gang. Blandt de faktorer, der kan styrke efterspørgslen efter smågrise i Tyskland, er en voksende efterspørgsel

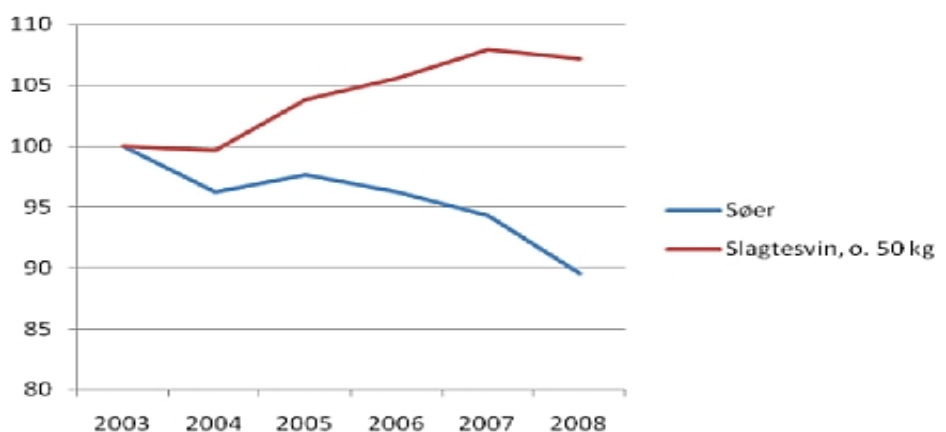
³ Bundesministerium für Landwirtschaft und Ernährung, 2009

⁴ Bruun & Christiansen, 2009

⁵ Alt-ud-alt-ind: Stalden tømmes helt og rengøres før der kommer nye grise ind. Stalden tømmes uanset om nogen dyr har behov for noget længere tid i produktionen. IFAU.

efter slagtesvin. Dette udviklingsmønster hænger i høj grad sammen med den stigende eksport af slagtesvin fra Tyskland⁶.

Figur 2: Udvikling i so- og slagtesvinebestand i Tyskland 2003-2008
(index 100 = 2003 situationen)



Bruun & Christiansen, 2009

2.2 Import og eksport af smågrise og slagtesvin

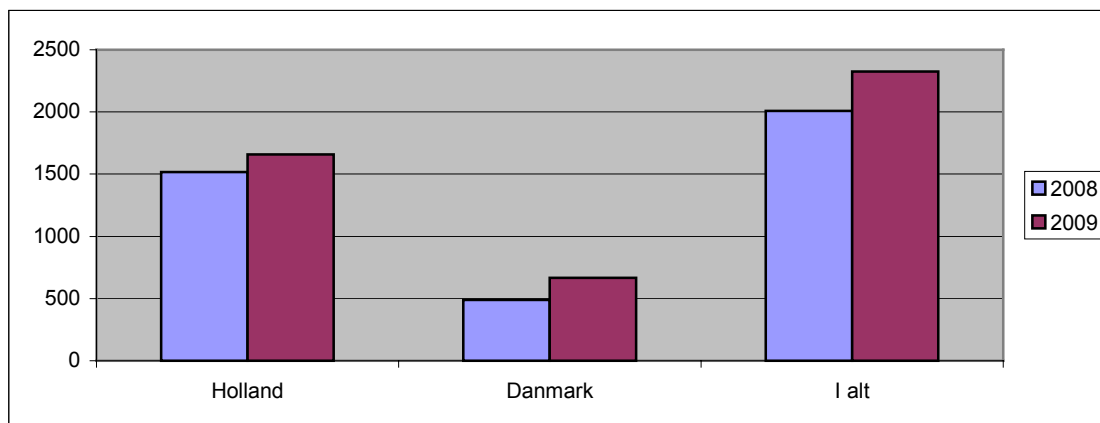
Slagtesvin og smågrise er i dag internationale handelsvarer. Tyskland importerede 7,7 millioner smågrise i 2008, primært fra Danmark (5 mio. smågrise) og Holland. Det er en stigning på 23% i forhold til importen i 2007. For 2009 ventes den tyske import af smågrise at nå 9,5 mio. dyr fra Danmark og Holland som de vigtigste leverandører. Den tyske import af slagtesvin blev 4,1 mio. dyr i 2008, hvilket var 5,8% mere end i 2007. Danmark sendte i 2008 ca. 1 mio. slagtesvin til Tyskland, og for 2009 forventes en eksport på 1,2 mio. slagtesvin⁷. Importerede slagtesvin står for ca. 7-8% af antallet af svineslagtninger. I figur 3 ses udviklingen i den tyske import af slagtesvin. Som udgangspunkt skal der være en forskel mellem dansk og tysk afregning på min. 1,20 kr/kg, før eksport af slagtesvin kan betale sig. I dette beløb er der ikke taget højde for efterbetalinger fra danske slagterier⁸.

⁶ Bruun & Christiansen, 2009

⁷ Interview Vion og DMA, 2009

⁸ Dall & Udesen, 2009

Figur 3: Den tyske import af slagtesvin 1. halvår 2008 og 1. halvår 2009 (1.000 dyr)



Interview, Vion, 2009.

Tyskland har udviklet sig til et internationalt marked for handel med slagtesvin. Der er en stabil eksport til Østrig på ca. 60.000 svin pr. år. I første halvår af 2009 er eksporten af slagtesvin til Polen, Ungarn, Rumænien og Tjekkiet øget stærkt. Endvidere er der eksport til Rusland, Kroatien samt til Spanien og Italien. Samlet anslås den tyske eksport af slagtesvin til knap 3 mio. dyr fra maj 2008 til maj 2009. Det svarer til hver 15. producerede gris. Den stærkt stigende eksport til de østeuropæiske markeder begrundes med højere afregningspriser end i Tyskland. Det vurderes, at den tyske eksport af slagtesvin nu har nået et niveau, der har indflydelse på markedssituationen og prissætningen på svin, hvilket er med til at trække f.eks. danske og hollandske slagtesvin til Tyskland. Markedssituationen er således gunstig for de tyske svineproducenter, idet producenterne kan sælge svinene til den højstbydende, f.eks. i Østeuropa, og fortsat opnå høje priser på det tyske marked p.g.a. slagteriernes indbyrdes konkurrence om svinene⁹.

Holland er fra 1. januar 2009 erklæret fri for Aujeszky-syge og kan igen eksportere levende svin til det tyske marked. Holland anses for den største konkurrent til den danske smågriseeksport til det tyske marked. Den danske konkurrencefordel består i bedre økonomi i smågriseproduktionen, mens Holland har fordel af betydelig mindre transportomkostninger. Frankrig eksporterede også smågrise, dog flest til Belgien og Holland, og kun ca. 100.000 smågrise til Tyskland i 2008¹⁰.

⁹ Bundesministerium für Landwirtschaft, september 2009

¹⁰ Bruun & Christiansen, 2009

Dansk eksport af smågrise og slagtesvin til Tyskland steget stærkt de seneste år, og prognoserne peger på forstat stærk eksport. Eksporten forventes at nå næsten 7 millioner smågrise for 2009 og stige til ca. 8 mio. smågrise i 2010¹¹. Figur 4 viser eksporten af smågrise fra Danmark. Stort set hele eksporten går til Tyskland. Det svarer for 2009 til, at der hver måned sendes mere end 580.000 smågrise over grænsen.

Figur 4:



Bruun & Christiansen, 2009 med tal fra DMA

De fleste danske smågrise og slagtesvin, der eksporteres til Tyskland, omsættes på det frie marked. Enkelte danske svineproducenter har faste aftaler med tyske svineproducenter eller slagterier, såfremt der kan leveres et fuldt læs smågrise (600 dyr på 30 kg) eller et helt læs slagtesvin. Det er mest udbredt, at den danske producent handler grisene gennem flere led for derved at minimere den finansielle risiko. Ved eksport starter kæden hos den danske svineproducent, som sælger til en dansk griseomsætter. Denne sælger grisene videre til en tysk omsætter, der så afsætter grisene endeligt til en svineproducent eller et slagteri¹². I boks 1 ses eksempler på danske virksomheder, der formidler grise til udlandet. Tyskland er det vigtigste marked for slagtesvin og smågrise, mens eksporten af avlssvin er mere differentieret.

¹¹ Børsen, 21. sept. 2009 med tal fra Dansk Svineproduktion.

¹² Interview Landbo Syd, 2009

Boks 1: Danske eksportører af smågrise og slagtesvin

DTL A/S i Padborg eksporterer smågrise, søer og slagtesvin. DTL eksporterer ca. 500.000 smågrise og slagtesvin årligt, og er godkendt SPF-formidler. Der er faste aftaler med tyske købere.

Danpork A/S afsætter slagtesvin til de markeder, hvor der kan opnås den højeste pris. Der handles i dag i Danmark, Polen og Tyskland. Danpork er ejet af en gruppe danske svineproducenter.

SPF Danmark, der er ejet af Tican og Danish Crown, står for 20% af den danske eksport af smågrise. SPF budgetterer med en stigning på 15% i eksporten for 2010. SPF Danmark oplyser, at danske smågriseproducenter henvender sig til selskabet og beder om at få afsat smågrisene til højestbydende. Det er ensbetydende med eksport til Tyskland¹³.

Niels Vinderslev (NV Randers A/S) eksporterer avlsdyr, smågrise og slagtesvin. Ugentligt køres 6.000 slagtesvin til Tyskland og Polen, og 20.000 smågrise pr. uge til Tyskland samt Østeuropæiske lande.

H&S Westergaard eksporterer smågrise, slagtesøer og slagtesvin. Der handles med 6-8 tyske aftagere af smågrise på faste uge eller 14 dages aftaler. Der er 3 faste tyske kunder til slagtesvinene i den nordvestlige del af Tyskland.

Breeders of Denmark A/S eksporterer avlssvin (søer og orner) til Tyskland, Italien, Rusland, Belgien, Polen og Tjekkiet. Virksomheden sidder på 70% af de avlssvin, der sendes til Tyskland. Virksomheden forsynes af 21 svineproducenter, og står for eksport og afsætning af avlsdyrene. Der er agenter på de vigtigste eksportmarkeder.

Maskinbladet, Børsen, hjemmesider m.v. 2009

2.3 Pris på smågrise og slagtesvin

Der er flere smågrisenoteringer i Tyskland, men noteringen i Niedersachsen anses for den vigtigste. Noteringerne er som regel for 25 kg. smågrise. Ved handel med smågrise i Tyskland er det ikke selve noteringen, der er væsentlig, idet der regnes med forskellige tillæg og fradrag – helt op til +/- 60-75 kr. pr. gris. Der er tillæg for ekstra vægt, kvalitet og vaccinationer. En meget vigtig faktor for tillæg i prisen er antallet af leverede grise pr. gang. Det er en fordel for danske og hollandske producenter af smågrise, idet de kan levere større partier end tyske producenter som regel kan. Priserne på smågrise ses i tabel 2.

¹³ Maskinbladet, sept. 2009

Tabel 2: Priser på smågrise i Danmark og Tyskland, 2000-2008 (kr. pr. 30 kg. gris)

	2000	2004	2006	2007	2008	2009
Tysk pris	370	373	421	341	399	472
Dansk pris	340	312	345	306	312	300

Bruun & Christiansen, 2009 (bemærk: 2009 er kun for 1. kvartal)

Forskel i afregningspris på slagtekroppen og forskel i omkostningsstrukturen for smågriseproduktion er de to mest betydende faktorer for differencen mellem prisen på smågrise i Danmark og Tyskland. Hertil kommer sæsonudsving. Når de tyske slagterier betaler en høj afregningspris for slagtesvin medfører det en øget betalingsvillighed hos landmanden ved køb af smågrise. De tyske regler om momsfrigtagelse er med til at give de tyske landmænd en fordel på ca. 30 kr. pr. produceret slagtesvin. Det beløb er den tyske landmand villig til at betale ekstra for en dansk smågris, når slagterierne giver en høj afregning. I sidste ende betyder markedsstrukturen, at så længe slagterierne efterspørger slagtesvin – og er villige til (eller nødt til) at give en høj afregning - så vil prisen på smågrise ligge højt på det tyske marked¹⁴.

Smågrise handles gennem omsætterfirmaer, der sætter prisen på grisen. Det er også omsætterne, der beslutter hvilke grise, der skal til hvilke købere således at køberne sikres grise med den rette vægt og sundhedsstatus. Dette system med mellemhandlere er befordret af de tyske momsregler, hvorfor der ikke forventes ændringer i omsætningsstrukturen i den nærmeste fremtid. Der er indikationer på at mindre smågriseproducenter i Tyskland vil nedlægge produktionen p.g.a. manglende rentabilitet. Det vil medvirke til at øge importbehovet, hvilket dansk svineproduktion vil have fordel af¹⁵.

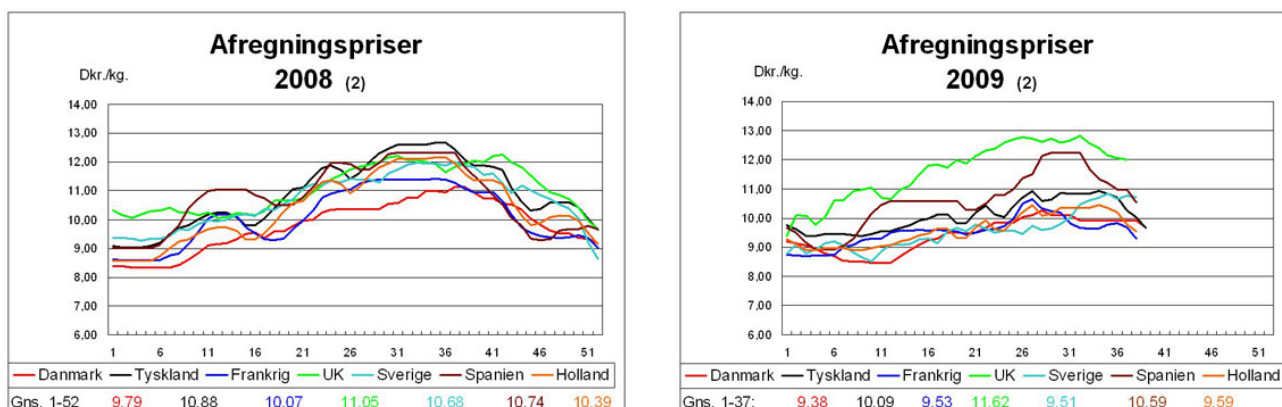
Priserne på slagtesvin svinger over tiden i takt med udbud og efterspørgsel internationalt. I figur 5 ses udviklingen i prisen på slagtesvin i Tyskland og andre EU lande. Figuren viser priser der korrigeret, så de er sammenlignelige (se nedenfor). I hele 2008 og 2009 har den tyske afregning ligget højere end den danske afregning. Den gennemsnitlige afregning i Tyskland har for 2009 (indtil dato) været 10,09 kr/kg, hvor den danske afregning var 9,38 kr/kg. I 2008 var den tyske pris 10,88 kr/kg, mens den danske afregning var 9,79 kr/kg (angivet som korrektion 2).

¹⁴ Bruun & Christiansen, 2009

¹⁵ Bruun & Christiansen, 2009

Noteringen på slagtesvin i Tyskland kan ikke umiddelbart sammenlignes med noteringen i Danmark (figur 5) og derfor kan forskellen på de to landes priser ikke tages som et udtryk for svineproducentens fortjeneste ved salg til Tyskland. I hovedtræk er forskellen på afregningen i de to lande således: I Danmark får svineproducenten noteringen plus efterbetaling og fradrag for omkostninger til transport. I Tyskland er noteringen den pris, der gives for en gris i klasse E med en kødprocent på 56%. Herfra skal trækkes ”Vorkosten”, som bl.a. dækker omkostninger til transport og klassifikation. Der kan forhandles om størrelsen på ”Vorkosten”¹⁶. Hertil kommer en anden afregningsmaske end det kendes fra danske slagterier¹⁷.

Figur 5: Prisen på slagtesvin, 2008 og 2009 (kr/kg slagtevægt)



Landbrug & Fødevarer, 2009 (Vidensbank)

Der er mange handelskanaler i Tyskland for slagtesvin som f.eks. markedspladser (som Hamburger Fleischgrossmarkt), formidlingselskaber (der også handler med importerede svin), produktionsregioner (Erzeugerregionen), eller producentforeninger som VEZG (Vereinigung der Erzeugergemeinschaften für Vieh und Fleisch). Der handles også med slagtesvin på terminsforretninger på Eurex Frankfurt børsen og på andre internet-baserede børser som Schweinebörse Nordwest. Der er således ikke en fælles notering for slagtesvin i Tyskland. I boks 2 eksempler på de priser, de forskellige udbydere og forhandlere tilbyder for slagtesvin i uge 38, 2009.

¹⁶ Interview, Danish Meat Association /Landbrug & Fødevarer, 2009

¹⁷ Udesen, 2008

Boks 2: Priserne i uge 38, 2009, EUR/kg slagtevægt

VEZG: 1,47 EUR/kg ved 56% kød.

Noteringen i Niedersachsen: 1,49 EUR/kg

Landesbauernverband Baden Württemberg: 1,60 EUR/kg

Eurex-Frankfurt, kontrakt ved 8000 kg: 1,46 EUR/kg

Fri handel, Nordrhein Westfalen: 1,50 EUR/kg i klassifikation E, 58% kød

Fri handel, Niedersachsen: 1,39 EUR/kg i klassifikation U, 53,3% kød

AFZ, sept, 2009, www.agrarmarkt-nrw.de m.v.

VEZG er en organisation, der afsætter slagtesvin, smågrise samt kreaturer for producentforeninger¹⁸. Der indgår ca. 40 producentforeninger indenfor slagtesvin og knap 20 for smågriseproduktion. VEZG er en landsdækkende organisation med hovedkontor i Oldenburg. To trediedele af producentforeningerne for smågrise og slagtesvin findes i Niedersachsen og Nordrhein Westfalen. Hver fredag samles VEZG for at holde konference om hvilken pris, der skal sættes den næste uge på slagtesvin. VEZG markedsførte i uge 32 ca. 195.000 slagtesvin og i uge 33 ca. 192.500 slagtesvin. Den årlige omsætning er ca. 10 millioner slagtesvin og 4-5 mio. smågrise. Ved 54 millioner svineslagtninger i Tyskland årligt estimeres det, at VEZG står for handlen med ca. 20% af slagtesvinene¹⁹.

Prognoser for afregningen i Danmark og Tyskland er baseret på forventninger til markedsituationen. Den økonomiske krise har trykket forbruget af svinekød i USA og Europa, hvorfor efterspørgslen er mindre end normalt i 3. kvartal 2009. Endvidere har USA store lagre af svinekød, som forventes sat til salg på det internationale marked i løbet af vinteren 2009-2010. Den lave dollarkurs vil styrke USA's eksportmuligheder betragteligt, hvad der sætter europæisk eksport under pres. Traditionelt stiger udbudet af svinekød i Europa i efteråret for så at falde igen til foråret. Samlet forventes det europæiske marked for svinekød at være under pres i resten af 2009 p.g.a. reduceret forbrug, og fra sommeren 2010 forventes stigende priser igen. Prognoser for afregningsprisen i Danmark for 4. kvartal 2009 er 9,00 kr/kg og 8,75 kr/kg for 1. kvartal 2010²⁰. De

¹⁸ VEZG, 2009

¹⁹ IFAU beregning.

²⁰ Landbrug & Fødevarer, sept. 2009

seneste prognoser peger på en faldende afregning i Danmark til under 8,60 kr/kg for efteråret 2009²¹.

Det vurderes, at Tyskland i det kommende år vil have en afregningspris, der vil ligge over den danske pris. De tyske svineproducenter har flere muligheder for at afsætte svinene, og kan vælge de afsætningskanaler, der giver den højeste pris. De væsentligste faktorer for en højere tysk afregning end i Danmark er:

- ❑ En markedssituation hvor udbud ikke kan følge med efterspørgslen
- ❑ Konkurrence mellem de tyske slagterier om svinene
- ❑ En udbudsstruktur med mange aktører
- ❑ Eksport af slagtesvin

2.4 Perspektiver for forsyningen med svin i Tyskland

Den tyske import af smågrise forventes at fortsætte i de kommende år, dog muligvis med en lavere stigningstakt end det er set hidtil. Hvis stigningen halveres, skønnes det tyske importbehov at nå 10 millioner smågrise i 2015, altså 2,5 millioner flere dyr end i 2008²². Efterspørgslen efter smågrise på det tyske marked hænger sammen med de tyske slagteriers efterspørgsel efter slagtesvin. Så længe slagterierne øger deres afsætning til eksportmarkederne og de tyske svineproducenter eksporterer slagtedy, vil der være en efterspørgsel efter slagtesvin, der så trækker efterspørgslen og priserne på smågrise op. Det stimulerer den danske eksport af smågrise, der anslås at nå 7 millioner dyr i 2009. Den tyske eksport af slagtesvin til højpris markeder i Østeuropa har naturligvis også indflydelse på et øget importbehov for slagtesvin fra f.eks. Danmark. Så længe den tyske slagtesvineproduktion ikke kan levere den mængde, som slagterierne efterspørger, er det ikke realistisk at forvente markant lavere priser i Tyskland. Derfor må Tyskland også i de kommende år betragtes som et eksportmarked for danske svin.

²¹ Børsen, 2009

²² Bruun & Christiansen, 2009

Tabel 3 viser et scenarie for svineproduktionen i Danmark. Scenariet tager udgangspunkt i de eksporttal, der kendes for 2008 og foreløbige tal for 2009, samt forventninger til markedets udvikling. Der er ikke indregnet nye rammevilkår som f.eks. Grøn Vækst. Scenariet peger på, at hvis den nuværende eksport af smågrise og slagtesvin uændret, vil den danske slagteribranche have ca. 3 mio. færre svin til slagtning i 2010.

Tabel 3: Scenarie for svineproduktion i Danmark, 2008 og 2010 (alle tal i mio. dyr)

	2008	2010
Svineproduktion	27	28
Heraf smågrise til eksport	5	8
Til rest til slagtesvineproduktion	22	20
Eksport af slagtesvin	1	2
Til slagtning på danske anlæg	21	18

IFAU på baggrund af research og interviews, 2009

Research²³ viser, at en slagteafregning i Tyskland, der ligger over den danske afregning, stimulerer den danske eksport af smågrise og slagtesvin. Det betyder, at så længe der er god økonomi i den tyske slagtesvineproduktion p.g.a. høj afregning, vil der være et eksportmarked for smågrise og slagtesvin syd for grænsen. En hævet afregning på slagtesvin i Danmark vil gøre færdigfedningen af svin mere rentabel for de danske svineproducenter, hvilket vil medvirke til at reducere eksporten af smågrise og slagtesvin²⁴.

Den økonomiske krise i Danmark har ført til, at det er mere attraktivt for smågriseproducenterne at eksportere dyrene fremfor at videresælge dem til opfedning i Danmark. De rammevilkår, der diskuteres under Grøn Vækst peger på, at der er nye produktionsbetingelser på vej. Det vurderes ikke som realistisk, at forslag fra Grøn Vækst og andre initiativer kan realiseres de nærmeste år, hvorfor den danske svineproduktion stadig vil fungere under de kendte rammevilkår.

De tyske slagterier er ikke bundet til aftaler om at aftage bestemte mængder slagtesvin fra bestemte leverandører. Det betyder, at de tyske slagterier køber råvarer, hvor det er økonomisk mest

²³ Bl.a. Dall & Udesen, 2009

²⁴ Bruun & Christiansen, 2009

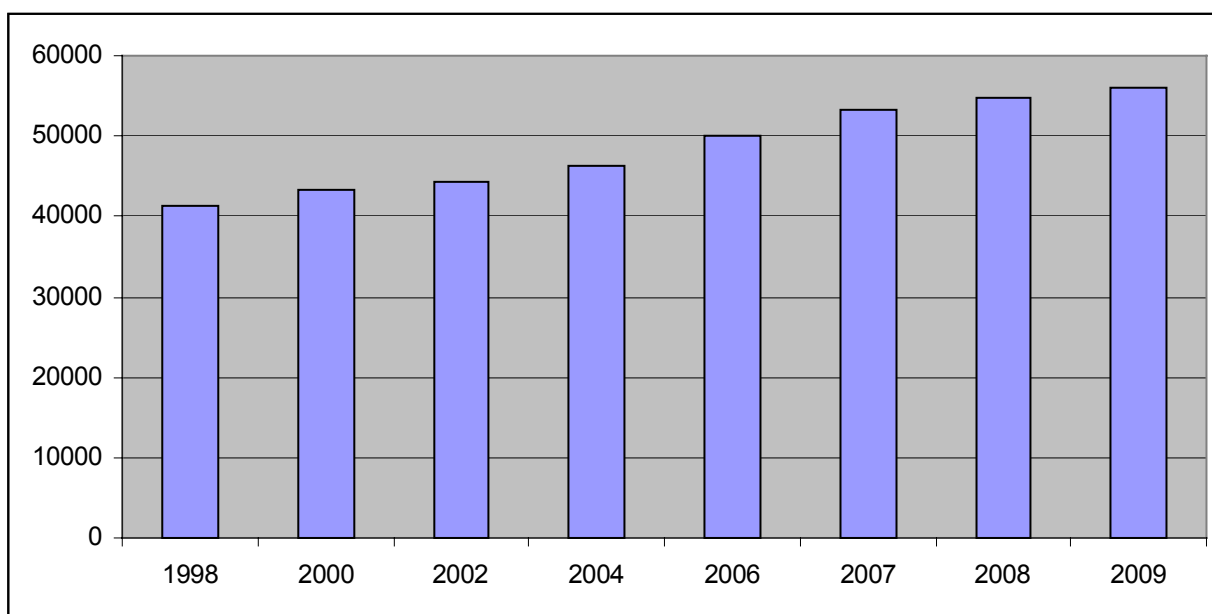
fordelagtigt, og hvor forsyningerne kan sikres. Som markedsstrukturen fungerer i dag i Tyskland, køber slagterierne svin på sportmarkeder og gennem omsættere, og kun en ringe del er kontraktproduktion. De tyske slagterier er således pris-tagere. De danske slagterier har en konkurrencemæssig fordel af at kende deres råvareleverancer (mængder, tidspunkter og kvalitet), hvorved kapacitetsudnyttelsen kan optimeres. Endvidere er det de danske slagterier, der fastsætter prisen på grisen i Danmark. Branchekilder peger på, at netop kapacitetsudnyttelse er et vigtigt nøgletal for slagteriernes konkurrenceevne. Der kan således ikke på det foreliggende grundlag konkluderes hvilken forsyningsstrategi, der giver den bedste konkurrencekraft for et slagteri. Derimod konkluderes det, at forsyningsikkerhed og indkøbspris har større betydning for konkurrenceevnen.

Kap 3: Den tyske slagteriindustri

3.1 Slagtninger og kødproduktion

Den tyske produktion af svinekød nåede i 2008 ca. 5,12 mio. tons slagtevægt. Det er en stigning på 25% siden 2001. Slagtevægten var 93,2 kg. I 2008 blev der slagtet 54,8 millioner svin i Tyskland, hvilket er det højeste hidtil. Det forventes, at antallet af slagtninger for 2009²⁵ bliver på ca. 56 mio. svin (950.000 dyr/uge) svarende til en vækst på 2% siden 2008, figur 6. Væksten fra 2008 til 2009 svarer til, at der blev slagtet 32.000 flere svin pr. uge. I europæisk perspektiv er Tyskland det eneste land, der har vist en stigning i antallet af svineslagtninger.

Figur 6: Antal svineslagtninger i Tyskland, 1998-2009. (1.000 dyr)



Interview, Vion, 2009 og AFZ.

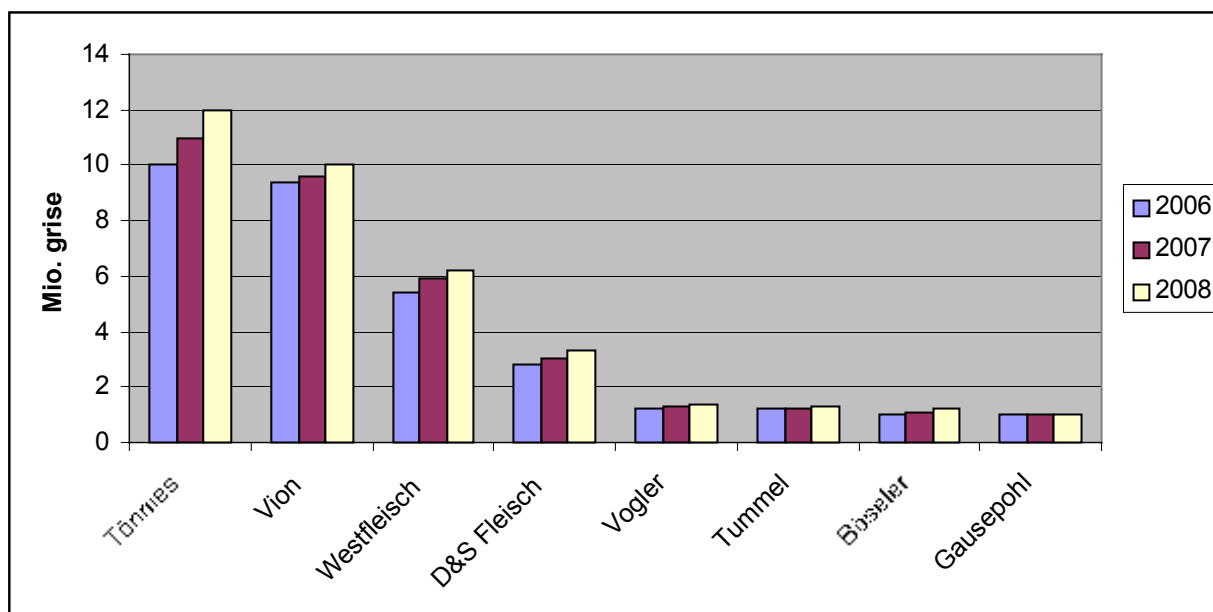
I figur 7 ses de største svineslagterivirksomheder i Tyskland. Tilsammen står de 3 største virksomheder for 51% af slagtningerne, og de 10 største for 70% af slagtningerne. De største svineslagterier har alle øget antallet af slagtninger i 2008²⁶. Tönnies har de sidste par år øget

²⁵ AFZ 30/9 2009

²⁶ www.lz-net.de

slagtningerne med 1 million svin årligt. Westfleisch har i 2008 for første gang slagtet flere end 6 millioner svin. Vion har ikke haft så stærk vækst i antallet af slagtninger som de øvrige store virksomheder. Det beror mest på, at Vion har konsolideret virksomheden efter opkøb af Grampian i UK i efteråret 2008. Flere kilder peger på, at de vigtigste faktorer for fremgangen i slagteriernes omsætning og øgede antal slagtninger har været konsolideringen, stigende eksport samt et stabilt forbrug på hjemmemarkedet²⁷. (Se også Appendix med profiler af slagterierne).

Figur 7: De 8 største svineslagterier 2006-2008. Antal slagtede grise i mio. dyr/år.



AFZ, sept. 2008 og VDF, 2008

3.2 Slagteriindustriens struktur og virksomheder

Slagteriindustrien er sammensat af mange mindre og mellemstore virksomheder og virksomheder, der betegner sig som "Fleischhandwerk". Der er relativt få store virksomheder i slagteriindustrien, hvor Westfleisch, Nordfleisch og Südfleisch var de største indenfor svinesektoren, før etableringen af Vion Food Group. Typisk omfatter de største virksomheder slagtning, udbening og forarbejdning af svinekød. De mellemstore er i højere grad specialiserede som udbenings- eller forarbejdningsvirksomheder. Tidligere var industrien mere regionalt orienteret. I dag er de største slagterier landsdækkende aktører. I 2007 talte svineslagteriindustrien 207 slagterier med mere end 50

²⁷ Interview Vion, EGO m. fl.

ansatte²⁸. Denne struktur var udgangspunktet for en udvikling i retning af færre virksomheder med færre og større anlæg.

Etableringen af Bestmeat koncernen i 2002 med Dumeco og Hendrix Meat i Holland og siden Nordfleisch, Moxsel og Südfleisch i Tyskland var en vigtig faktor for konsolideringen i den tyske slagteriindustri. Bestmeat ændrede senere navn til Vion Food Group. Westfleisch købte virksomheder op som f.eks. Westfalenland i 2003 og Barfuss i 2004. Det har også været forsøgt at fusionere Westfleisch og Nordfleisch i 2003, men fusionen måtte opgives p.g.a. indbyrdes uenighed om de finansielle rammebetingelser²⁹. Herefter kom Nordfleisch med i Vion Food Group og er i dag Vions største enhed for svineslagtninger. Tönnies har først i de senere år investeret kraftigt i moderne teknologi og opkøb af virksomheder, så Tönnies i 2009 er blevet den største aktør i Tyskland målt på antallet af svineslagtninger. Vion, Westfleisch og Tönnies kaldes tilsammen for „De tre store“.

Konsolideringen har betydet en øget koncentration af svineslagtninger på færre anlæg. Det er de store virksomheder, der har vist den største fremgang i svineslagtningerne. I 2008 havde de 10 største svineslagterier 38,7% af de tyske slagtninger mod 33% i 2006.

Slagteriindustrien i Tyskland er koncentreret til den nordvestlige del af landet. Det anslås for den tyske slagteriindustri, at der findes 10 anlæg med kapacitet på over 1 mio. slagtesvin, 6 anlæg med kapacitet på 500.000-1.000.000 grise og 8 anlæg med kapacitet på 250.000-500.000 svin samt et større antal mindre anlæg. De største anlæg er placeret i NordrheinWestfalen og Niedersachsen. Det er karakteristisk, at slagteanlæg i det sydlige Tyskland generelt er af betydelig mindre kapacitet end i det nordvestlige Tyskland. Kapaciteten i det tidligere Østtyskland er fordelt på relativt få store anlæg, hvilket må ses i sammenhæng med tidligere tiders produktionsmodel i landbruget³⁰. Interviews peger på, at slagterier bør operere med mindst 90% kapacitetsudnyttelse for at være rentable. Modernisering og konsolidering har flyttet slagtekapaciteten i tydelig grad til de store anlæg, som herefter konkurrerer indbyrdes om slagtesvinene for at kunne udnytte kapaciteten og forrente investeringer i bl.a. automatiseringsudstyr³¹.

²⁸ ZMP grafik, 2008

²⁹ www.lz-net.de

³⁰ ZMP grafik, 2008

³¹ Interview AMI, 2009

Vions placering af slagterianlæg i de nordvestlige Bundesländer understreger regionens betydning for den tyske svineindustri, figur 8. Vion har 20 slagterianlæg og forædlingsenheder til svin i Tyskland. I de nordvestlige Bundesländer findes Vions største svineslagterier (Zeven, Emsteck og Lingen – anlæg der før tilhørte Nordfleisch) samt Perleberg i Øst. Vions anlæg i det sydlige Tyskland er hovedsagelig kreaturslagterier (Moksel), mindre og mellemstore svineslagterier (primært fra Südfleisch) samt forædlingsfabrikker som Lutz. Sidstnævnte er i 2009 frasolgt til Edeka Süd³².

Figur 8: Placering af Vions anlæg i Tyskland og Holland.



Fra Vions hjemmeside

Der findes flere former for ejerforhold i slagterisektoren, og privatejede virksomheder er det mest udbredte. Familieje ses f.eks. i Tönnies, Gausepohl eller Vogler Fleisch. Vion er ejet af en landmands-organisation i det sydlige Holland. Der er ikke børsnoterede selskaber i slagterisektoren, som det kendes fra USA³³. Westfleisch minder mest om et andelsselskab, da selskabet er delvis ejet

³² www.lz-net.de

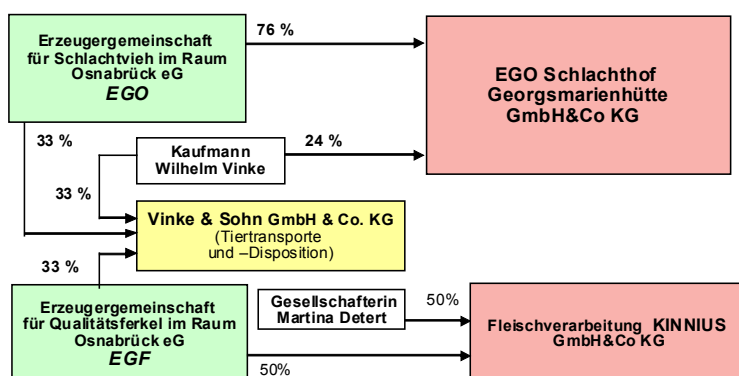
³³ IFAU, 2006

af leverandørerne. Det er karakteristisk for de største slagterier, at de er ikke vertikalt integrerede organisationer. Derimod er slagterierne specialiserede virksomheder, der opererer indenfor slagtning, udbening og forarbejdning af svinekød som Vogler Fleisch. Andre forarbejder både med svinekød og oksekød, f.eks. Südfleisch, Westfleisch, EGO Osnabrück og Gausepohl.

Der findes også virksomhedskonstruktioner, hvor det er landmændene, der ejer virksomheden. I EGO Erzeugergemeinschaft Osnabrück ejes virksomheden af ca. 700 landbrug, figur 9. EGO slagter 448.000 svin årligt³⁴. Derved bliver producentorganisationerne til vertikalt integrerede virksomheder.

Figur 9: Organisationen i EGO Osnabrück, 2009

EGO-Unternehmensverbund
Aktuelle gesellschaftsrechtliche Struktur



Interview, EGO Osnabrück, 2009

De ti største svineslagterier omsatte for over 12 mia EUR i 2008 og beskæftigede knap 20.000, tabel 4. Det er koncernomsætningen, der ses i tabellen, idet det ikke har været muligt at specificere omsætningen på svineslagterierne. Dermed indgår også omsætning fra udenlandske afdelinger. Antallet af arbejdspladser er oplyst som ”Mitarbeiter inkl. Werksarbeiter”. Fra 2007 til 2008 steg omsætningen for de 8 største virksomheder tilsammen med 12%. Tönnies og Westfleisch oplevede den stærkeste vækst i omsætningen, mens Vions omsætning var stabil. Det forklares ved konsolidering internt i Vion i forbindelse med opkøbet af Grampian i 2008.

³⁴ Interview, EGO, 2009

Tabel 4: Virksomhedernes nøgletal 2007 og 2008

Virksomhed	Omsætning 2007, mio. EUR	Omsætning 2008, mio. EUR	Arbejdspladser 2008	Antal anlæg
B&C Tönnies GmbH & Co	>3.000	3.900	6500	4
Moksel	1.815	1.874	2.492	16
Vion Hamburg	1.720	1.749	1.711	15
Südfleisch	976	870	729	9
I alt Vion Tyskland	4.511	4.493	4.932	40
Westfleisch e.G. i alt, heraf Westfalenland og Gustoland	1.684 272 299	2.008 333 332	4.960 650 1.250	8 1 1
D&S Fleisch GmbH	503	600	1.000	2
Gausepohl Fleisch GmbH	478	500	850	7
Vogler Fleisch GmbH	330	350	700	5
Böseler Goldschmaus GmbH & Co KG	200	230	670	1
Heinz Tummel GmbH	151	175	137	1
I alt for de 8 største	10.857	12.256	19.749	68
EGO Osnabrück	110	127	200	2

AFZ sept. 2009

Noter til tabel: Arbejdspladser er inkl. ”Werksarbeiter. Antal anlæg er til kvæg, svin, fjerkræ og forarbejdning.

3.3 Omkostninger

Der er en række direkte og indirekte omkostninger, der er knyttet til slagtning af en gris. De direkte omkostninger er f.eks. slagteomkostninger og udgift til kødkontrol. Indirekte omkostninger er bl.a. afgifter til vand og energi. Der er indhentet sporadiske oplysninger om udgifter til slagtning og kødkontrol for danske og tyske slagterier. Der er ingen oplysninger om indirekte omkostninger.

De tyske slagterier er meget tilbageholdende med oplysninger, der er relateret til produktionen. Derfor er oplysninger om omkostninger indhentet ved interviews med forsknings- og

analyseinstitutter samt gennem tidsskrifter. Det betyder, at der er tale om anslåede tal og gennemsnitstal, hvorfor en sammenligning mellem danske og tyske forhold kun vil være indikativ³⁵.

AMI oplyser, at omkostninger til slagtning har været faldende de seneste år, da de store slagterier har moderniseret og effektiviseret deres anlæg. Tönnies har foretaget meget store investeringer i ny teknologi og har i dag Tysklands største og mest moderne og automatiserede slagteri i Rheda-Wiedenbrück. Slagteriet har en kapacitet på 120.000 svin ugentligt. Endvidere har Tönnies et slagteri i det tidligere Østtyskland (Weissenfels) med en kapacitet på 66.000 svin pr. uge. På Tönnies' slagterier benyttes mange kolonnearbejdere. Samlet betyder Tönnies forretningsmodel, at omkostningerne er lavere end for de øvrige store tyske slagterier. Hos Tönnies anslås slagteomkostninger til 1,50 EUR pr. gris, og omkostningerne til udskæring³⁶ til 1,40 EUR pr. gris (i alt 2,90 EUR/gris). Øvrige store slagterier i Tyskland anslås at have slagteomkostninger på 4-5 EUR pr. dyr³⁷. For Danmark estimeres omkostningerne til slagtning til 23 kr (ca. 3 EUR) pr. dyr³⁸.

Forskellen mellem slagteomkostninger i Danmark på ca. 3 EUR/dyr og Tönnies med 2,90 EUR/dyr er ca. 3-4%. Det foreliggende grundlag peger på, at de danske slagterier har lavere enhedsomkostninger til slagtning end de øvrige store tyske selskaber. Det viser, at den danske slagteriindustri er konkurrencedygtig på disse omkostninger.

Den tyske kødkontrol på slagterierne omfatter inspektion af alle slagtedy, palpering og udtagning af vævsprøver efter nærmere bestemte retningslinjer. Kontrollen er baseret på EU's Direktiver 854/2004 og 1244/2007, som er gældende for alle medlemslande. Det tyske system opererer med et omkostningsniveau på ca. 2 EUR pr. dyr³⁹. Direktiv 1244/2007 har banet vejen for at ændre på den omfattende kontrol af hvert slagtedy, der i dag praktiseres i Tyskland. Vion har implementeret et nyt system på anlæggene i Holland, og fra sommeren 2008 afprøves systemet på slagteriet i Zeven som et pilotprojekt, boks 3. På længere sigt skal Vions system implementeres på alle koncernens slagterier i Tyskland.

³⁵ IFAU kommentar

³⁶ Udskæring til 2 halve grise. IFAU kommentar

³⁷ Interview, Agrarmarkt Informations GmbH AMI, 2009

³⁸ Maskinbladet, maj 2009. Det er uklart hvor meget tallet indeholder af arbejdsgangen.

³⁹ Interview, Vion, 2009 og Fødevareministeriet 2009

Boks 3: Vions nye kontrolsystem

Formålet med Vions nye kontrolsystem er en reduktion af ressourceforbruget uden at gå på kompromis med fødevarerens sikkerhed og regelgrundlaget. Systemet er baseret på et tæt samarbejde mellem slagteri og svineproducent. Der etableres et overvågningssystem, hvori resultater fra kødkontrollen indrapporteres, og resultaterne sendes videre til landmanden. Derved får landmanden besked om status for antibiotikarester, sygdomme og mikrobiologiske forhold som salmonella forekomst. Efterhånden vil systemets rapporteringer føre til en forbedret sundhedsstatus hos leverandørerne, hvilket vil reducere det nødvendige antal prøver, så kødkontrollen kan prioritere de dyr eller leverandører, der har veterinære problemer.

Omkostningerne i systemet estimeres til 1 EUR/dyr.

Interview Vion 2009 og www.lebensmittelpraxis.de

De lokale "Kreise" er myndighed for kødkontrollen i Tyskland. Kødkontrol-systemet er underlagt national lovgivning, som implementerer EU's Direktiver, men systemet er administreret på Bundesländer-niveau. Det betyder, at det er de enkelte Kreise, der med udgangspunkt i den nationale lovgivning, sætter taksterne for kødkontrol. Det oplyses, at et tysk kontrolgebyr for slagtesvin over 25 kg var 1,70 EUR/slagteenhed (12,25 kr) i 2008⁴⁰.

Kødkontrollen i Danmark varetages dels af Fødevarestyrelsen dels af slagterierne. Princippet i den danske kontrol er, at mest muligt er lagt ud til virksomhederne og indgår i egenkontrollen og sporbarhedsprogrammer. Det er således virksomhederne, der står for Salmonellakontrol og andre bakteriologiske test. Myndighedernes kontrol består af den visuelle kontrol og palpering af slagtekroppen på slagterierne. Der kan udføres yderligere undersøgelser for f.eks. trikiner efter behov⁴¹.

Enhedsomkostningerne til kødkontrol er steget fra 12,68 kr/gris i 2006 (1,71 EUR/gris i 2006) til 16,12 kr/gris i 2008 (2,16 EUR/dyr i 2008)⁴². De samlede udgifter til kødkontrol i 2008 var ca. 440 mio. kr. Det var en stigning på 37% i forhold til året før. En undersøgelse fra 2009 viste⁴³, at omkostningerne i det danske kødkontrolsystem kunne reduceres med 40% uden at reducere

⁴⁰ Fødevareministeriet, juni 2008

⁴¹ Interview Danish Meat Association, 2009

⁴² Fødevareministeriets notat, nov. 2008

⁴³ PWC, 2009

fødevarerisikkerheden. Det ville styrke den danske slagterisektors konkurrenceevne. Som systemet fungerer i dag, betaler slagterierne alle omkostninger forbundet med kødkontrol, inkl. teknikernes uddannelse. Fødevareministeren har i 2009 fremlagt en handlingsplan for at sænke udgifterne til kødkontrol med 1,20 kr. pr. gris. Målet er en reduktion til 13,92 kr (1,86 EUR) pr. gris i 2010⁴⁴.

Det fremgår af ovenstående, at der er en forskel mellem de danske kontrolomkostninger i 2008 på 2,16 EUR/gris i forhold til 1,70 EUR/gris i Tyskland. Det er en forskel på over 25%. Når det danske Fødevareministeriums handlingsplan for kødkontrollen implementeres, vil konkurrencevilkårene mellem dansk og tysk slagteriindustri blive mere lige.

Analysen viser, at den tyske slagteriindustri har en betydelig konkurrencekraft i forhold til den danske slagteriindustri. Den tyske industri har fordel af lavere enhedsomkostninger i kødkontrol (og slagting) samt et generelt lavere omkostningsniveau, f.eks. lønomkostninger, end den danske industri. Omkostninger til arbejdskraft diskuteres i kapitel 4.

Konsolideringen i den tyske slagteriindustri har betydet, at der er opbygget meget store virksomheder med moderne teknologi og stigende internationalisering (kapitel 5). Det vil alt andet lige betyde en øget konkurrence for den danske slagteriindustri på flere punkter:

- ❑ Konkurrence om slagtesvinene så anlæggene kan fyldes
- ❑ Konkurrence om afsætning på eksportmarkederne
- ❑ Konkurrence om afsætning på det tyske marked

Samlet viser analysen, at enhedsomkostninger, kapacitetsudnyttelse og volumen har en meget stor betydning for virksomhedernes konkurrencekraft.

⁴⁴ Fødevareministeriet, 2009

Kap 4: Arbejdskraft

4.1 Rammer for arbejdsforhold i slagteriindustrien

Arbejdsforhold i den tyske slagteriindustri er reguleret af EU-direktiver, tyske regler samt forhold i de enkelte virksomheder. Traktaten om EU's Indre Marked sætter rammerne for fri bevægelighed af arbejdskraft, ydelser, varer og kapital over grænserne. Efter 1. maj 2009 er Østaf-talen ophørt. Det medfører, at der bliver større mulighed for at ansætte arbejdskraft fra de nye Medlemslande som Rumænien og Bulgarien i de gamle Medlemslande. Arbejdskraften fra Østeuropa tager typisk arbejde til en lavere timeløn end det ses blandt tyske og danske arbejdere. Det skaber frygt for social dumping og ulige konkurrencevilkår. De vigtigste Direktiver for den mobile arbejdskraft er Vikardirektivet (2008/104) og Udstationeringsdirektivet (Direktiv 96/71). Der findes også regler for retten til at etablere selvstændig virksomhed (Traktatens §43). Reglen om selvstændig virksomhed finder f.eks. anvendelse når udenlandske slagteriarbejdere tilbyder serviceydelser til et firma, der rekrutterer arbejdskraft (se afsnit 4.4). Reglerne om selvstændig virksomhed er på nogen punkter i modstrid med reglerne fra Udstationerings- og Vikardirektiverne.

Udgangspunktet i reglerne i EU Traktatens §43 om selvstændig virksomhed er, at det er reglerne i hjemlandet (hvor virksomheden er registreret), der er gældende, f.eks. en bulgarsk registreret servicevirksomhed. Ifølge reglerne kan en virksomhed frit levere serviceydelser i en anden medlemsstat på de almindelige vilkår, der gælder i værtslandet f.eks. Tyskland. Dog: Hvis virksomhedens formål ikke er at bringe arbejdskraft ind på markedet, men at udføre en konkret opgave (f.eks. slagting), hvorefter virksomheden og dens medarbejdere vender hjem, skal de udstationerede medarbejdere *ikke nødvendigvis* sidestilles med lokale arbejdere.

Med vedtagelsen af Udstationeringsdirektivet i 1996 fulgte pligten til at sikre, at midlertidigt udstationeret arbejdskraft havde løn og arbejdsvilkår på linje med lokal f.eks. tysk arbejdskraft. Derved burde Direktivet forhindre social dumping og fungere som en minimumsbeskyttelse. Forudsætningen herfor er, at der eksisterer en mindsteløn og aftaler om arbejdstid, der kan fungere som retningsgivende for den udstationerede arbejdskraft. Research har vist, at der ikke eksisterer

overenskomstmæssige forhold om mindsteløn, arbejdstid og andre arbejdsvilkår i den tyske slagteriindustri. Dermed er reglerne i Udstationeringsdirektivet reelt sat ud af kraft.

Af Vikardirektivet fremgår det, at vikarer skal sikres samme arbejdsvilkår som lokal arbejdskraft og ikke må stilles ringere ved udførelse af tilsvarende eller lignende arbejde. Direktivet medvirker derfor til et ikke-forskelsbehandlings-princip mellem vikaransatte og lokale fastansatte folk. Der er undtagelser herfor. Når vikaransatte har en permanent kontrakt med vikarbureauet, kan der gøres undtagelser fra reglen om forskelsbehandling. Det er oplyst, at vikarer i kødindustrien i Østtyskland betales 6,80 EUR/time og i Vesttyskland 7,15 EUR/timen⁴⁵.

I Tyskland findes der ikke lovgivning om en mindsteløn til slagteriarbejdere. Mindsteløn har været diskuteret i flere år, men der er ikke udsigt til enighed foreløbig. Uenigheden har været tydelig op til valgkampen i september 2009: CDU går ikke ind for mindsteløn, SPD vil have en mindsteløn på mindst 7,50 EUR, de liberale FDP er imod mindsteløn og Die Linke vil have en mindsteløn på 10 EUR fra 2013. Hertil kommer bred uenighed om sociale bidrag. Det er således meget kompliceret at få skabt et flertal for at indføre mindsteløn ved lov⁴⁶. Resultatet efter valget i september 2009 gav CDU og FDP flertal, hvilket betyder, at der sandsynligvis ikke indføres mindsteløn i denne valgperiode. Slagterivirksomhederne har en interesse i, at der ikke indføres mindsteløn. Det skal ses i sammenhæng med brugen østeuropæisk arbejdskraft og prisstrukturen på arbejdskraft.

NGG⁴⁷ arbejder for at få indført en mindsteløn for slagteriindustrien, men andre repræsentater i fagbevægelsen finder ikke anledning til at indføre en mindsteløn. Argumentet er, at en mindsteløn også kan være en maksimumløn, idet ingen arbejdsgivere vil betale mere end den aftalte mindsteløn. Holdningen er, at lønnen skal fastsættes af arbejdsmarkedets parter⁴⁸. Videre arbejder NGG for at der indføres regler om arbejdstidens længde, strammere retningslinjer for samarbejdsudvalgenes etablering og beføjelser, samt lige løn til vikarer i forhold til fastansatte⁴⁹.

⁴⁵ Møde hos NNF, juni 2009

⁴⁶ NGG folder, 2009

⁴⁷ NGG: Gewerkschaft Nahrung-Genuss-Gaststätten. Faglig organisation for bl.a. fødevarerindustrien.

⁴⁸ Fødevarerforbundet NNF, juni 2009

⁴⁹ NGG folder, 2009

Ifølge tysk lovgivning⁵⁰ skal virksomheder med mindst 5 ansatte have et Betriebsrat (samarbejdsudvalg). Formålet med Betriebsrat er at fremme kommunikation på arbejdspladsen og sikre medarbejdernes ret til medbestemmelse i sociale spørgsmål. Det er f.eks. forhold omkring arbejdsorganisering, arbejdstid, løn og præstation (Leistung). Tal for 2002 viser, at i virksomheder med over 21 ansatte (alle brancher i industrien) var der et Betriebsrat i 37% af virksomhederne, og disse virksomheder dækkede ca. 66% af de beskæftigede. Der er ikke særskilte tal antallet af Betriebsräte i kødindustrien⁵¹. I slagteriindustrien er det ofte således, at der måske findes et Betriebsrat på den enkelte fabrik, men meget sjældent på koncernniveau nationalt. Der er ingen eksempler på Betriebsrat i virksomheder med produktionsanlæg i flere lande. Westfleisch har som den eneste store virksomhed i kødindustrien et Betriebsrat for hver fabrik og på koncernniveau⁵².

Videre fremgår det af den tyske lovgivning⁵³, at der siden 1976 har været ret til medbestemmelse for medarbejderne i virksomhederne, idet medarbejderne tilkommer op til 50% af pladserne i selskabernes bestyrelser. For større selskaber (Kapitalgesellschaften KG) gælder reglerne, når der er over 2.000 ansatte. I selskaber med under 2000 ansatte (GmbH først efter 500 ansatte) får medarbejderne kun op til en tredjedel af bestyrelsespladserne⁵⁴. Denne lov befordrer ikke et øget antal fastansatte i de tyske virksomheder. For slagteriindustrien har loven medvirket til, at virksomhederne tilstræber at have under 2000 fastansatte personer og i stedet anvende vikarer og udlicitering af opgaver.

4.2 Beskæftigelsen i kødindustrien

Data fra Statistisches Bundesamt viser, at i 1998 var der 107.000 beskæftigede i den tyske slagteri- og kødindustri (kvæg, svin og fjerkræ), og i 2007 var tallet faldet til 85.026⁵⁵. NGG oplyser, at det reelle antal ansatte i slagteri- og kødindustri mere sandsynligt er omkring 300.000. Det kan ikke specificeres, hvor mange der er ansat i svineslagteribranchen⁵⁶. Den store usikkerhed på antallet af ansatte skyldes den udbredte anvendelse af udlicitering (afsnit 4.4). Ca. 1/3 af de ansatte på

⁵⁰ Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG)

⁵¹ www.boekcler.de, data om WSI Tarifarchiv

⁵² Westfleisch, 2009

⁵³ Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG)

⁵⁴ www.boekcler.de, data om WSI Tarifarchiv

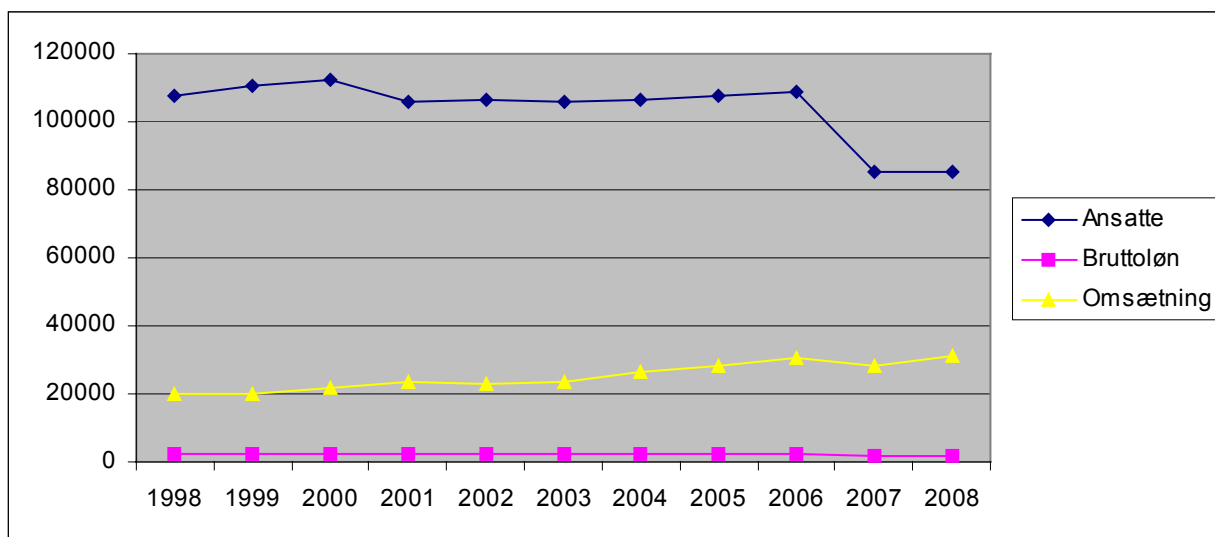
⁵⁵ Det formodes at de 85.000 er ”registreret som ansat i slagteri- og kødindustri”. IFAU kommentar

⁵⁶ Interview, NGG, 2009

slagterierne er faglærte, mens de øvrige 2/3 er ufaglærte (trænede arbejdere). De faglærte fungerer ofte som supervisors og teamleaders⁵⁷.

Bruttolønnen i slageriindustrien er faldet fra 2,2 mia. EUR i 1998 til 2 mia. EUR i 2008, figur 10. For perioden 1998 til 2006 indgår virksomheder med ned til 20 ansatte, og for 2007 og 2008 indgår virksomheder med ned til 50 ansatte. Den ændrede opgørelsesmetode medførte, at ca. 700 mindre virksomheder ikke var indeholdt i tallene efter 2007.

Figur 10: Antal ansatte, bruttoløn og omsætning i kødindustrien, 1998-2008
(omsætning i mia. EUR, bruttoløn i mia. EUR)



NGG, 2008 med tal fra Statistisches Bundesamt

Figur 10 viser, at på trods af et faldende antal ansatte og en stigende omsætning er det lykkedes at holde bruttolønnen på et stabilt niveau. Det viser, at færre personer producerer mere. Udviklingen i produktivitet målt som omsætning pr. arbejdstime er steget med 117% fra 1995 til 2008 til en omsætning på 221 EUR pr. arbejdstime. Til sammenligning er produktiviteten i den tyske fødevarerindustri på 201 EUR pr. arbejdstime. Bruttolønnen i slageriindustrien er steget svagere end udviklingen i produktiviteten. Det betyder, at enhedsomkostningerne er faldet. I 2008 udgjorde løn- og personaleomkostningerne kun omkring 6% af omsætningen i slageriindustrien mod 8,9% i fødevarerindustrien⁵⁸.

⁵⁷ Interview, NGG

⁵⁸ NGG, 2008

4.3 Løn til slagteriarbejdere

Da der ikke eksisterer en mindsteløn i Tyskland er det virksomhederne selv, der fastsætter lønnen. Det oplyses, at Vion betaler fastansatte 10-15 EUR/timen, Tönnies betaler egne ansatte 15 EUR/time, mens kolonnefolk får max. 10 EUR/timen⁵⁹. Westfleisch betaler mindsteløn og har en politik om transparente arbejdsforhold, boks 4.

Boks 4: Westfleisch's løn- og personalepolitik

Westfleisch har en Tarif (slags overenskomst) i virksomheden og for de enkelte anlæg. Der er indført en mindsteløn på 7,50 EUR/timen for fastansat personale og kolonnefolk. Hertil kommer betaling af sociale bidrag, efteruddannelsesprogrammer og dialog mellem medarbejdere og ledelsen. Den centrale personaleafdeling i Westfleisch står for kontakt med virksomheder, der påtager sig udliciterede opgaver. Kontrol med mindsteløn og aftaler om efterbetaling foretages af et eksternt konsulent- eller revisionsfirma.

Geschäftsbericht Westfleisch, 2008 og interview AMI, 2009

NGG har opstillet en Tariflohn, som kan anvendes ved lønfastsættelse i slagterivirksomhederne. Tariflohn betragtes som en form for overenskomst-model. Det vil sige en aftale som omfatter minimumsløn plus sociale omkostninger, arbejdstid og overtidsbetaling. Nedenfor ses Tarifaftalen i hovedtræk⁶⁰.

- ❑ Timeløn 15 EUR (der kan også aftales løn pr. dag eller måned)
- ❑ Hertil kommer sociale bidrag dels fra arbejdsgiver, dels fra arbejdstager, i alt 20% oveni lønnen
- ❑ Sociale bidrag omfatter arbejdsløshedforsikring, sygesikring og aldersforsorg
- ❑ Arbejdsugen er 38-39 timer
- ❑ Der ydes løn under ferie (Urlaubsgeld) og ret til ferie med løn i 24 dage ved en 6 dages arbejdsuge.

Foruden Tariflohn findes i nogle virksomheder systemer, hvor medarbejderne kan tjene ekstra, hvis der produceres mere. Det er oplyst, at der f.eks. kan udbetales en bonus på op til 1 månedsløn ved årets slutning. Andre virksomheder tilbyder præmier til medarbejderne eller Leistungslohn, som

⁵⁹ Fødevareforbundet NNF, juni 2009

⁶⁰ Interview, NGG, 2009

minder om det danske accordsystem, hvor medarbejderen lønnes i forhold til produceret mængde⁶¹. I tabel 5 ses eksempler på Tariflohn, hvor feriepenge og Leistungslohn er oplyst. Tarifferne i tabel 5 er for "Fleischhandwerk", men giver alligevel et billede af strukturen og beløbsstørrelser for kødindustrien, ligesom der ses en forskel mellem Øst- og Vesttyskland.

Tabel 5: Eksempler på Tarif for Pfalz og Thüringen, status pr. 31. december 2007.

Satser	Pfalz	Thüringen
Ugentlig arbejdstid	39 timer	39 timer
Ferie	29-34 arbejdsdage	26-30 arbejdsdage
Løn (højeste niveau), EUR pr. måned	1.755-1.934	1.990
Tillæg:		
Overarbejde de første 4 timer	25%	25%
Natarbejde (20-06.00)	50%	50%
Søndsagsarbejde	100%	100%
Feriepenge	10,23 EUR /dag	6 EUR/UT (Urlaubstag?)
Årsbonus (Jahressonderzahlung)	25% af månedsløn	200 EUR
Kapacitets-tillæg (Vermögenswirksame Leistung)	39,88 EUR/måned	Bruges ikke

WSI Tarifarchiv, 2007

4.4 Ansættelser og kontrakter i slagteriindustrien

Der findes flere forskellige typer ansættelsesforhold i de tyske slagterivirksomheder, boks 5. Ved et ansættelsesforhold er virksomheden som arbejdsgiver pligtig til at betale løn og sociale bidrag samt feriepenge.

⁶¹ Interview NGG.

Boks 5. Ansættelsesforhold i tyske slagterivirksomheder

Fast ansat personale: Her betaler slagteriet løn, forsikringer og sociale bidrag.

Vikarer (Leiharbeiter): Personale som hyres for en given tid til en opgave. Den pågældende er ansat i et vikarfirma. (jf. regler i Vikardirektiv)

Udstationeret arbejdskraft (Udstationeringsdirektivet): Medarbejderne (kolonnefolk) er ansat i det eksterne firma (f.eks. et polsk firma), som påtager sig en given opgave (Werkvertrag) indenfor en given tidsramme. Arbejderne er således ikke ansatte i den tyske slagterivirksomhed. Løn- og ansættelsesforhold er et spørgsmål mellem det eksterne firma og sjakket. I Tyskland kaldes denne arbejdsform "Dienstleistler". De personer, der tager arbejde under en Dienstleistler kan endvidere være Selvstændige. De selvstændige medbringer eget værktøj og er registreret med egen virksomhed.

Interviews NGG, Vion og andet materiale

Slagteriindustrien i Tyskland benytter sig af mulighederne for at udlicitere opgaver jf. reglerne i afsnit 4.1. Flere kilder peger på, at det især er funktioner med stort behov for manuel arbejdskraft, der overtages af udstationeret arbejdskraft eller vikarer. Denne fremgangsmåde benyttes i store og små virksomheder. Eksempelvis anfører EGO, at der er 120 fast ansatte samt 80 kolonnearbejdere til slagtning, udbening og bearbejdning af biprodukter⁶². Ved udlicitering kontakter slagteriet et firma, der formidler arbejdskraft fra f.eks. østeuropæiske lande. Andre kanaler kan være slagteriets eget netværk, eller at slagteriet har en afdeling der tager sig af det. Westfleisch og Vion anfører, at selskaberne selv står for rekruttering af udenlandsk arbejdskraft, ligesom selskaberne også kontrollerer, at regler og procedurer er overholdt⁶³.

Ved udlicitering aftaler slagteriet en pris på opgaven med det eksterne rekrutteringsfirma, f.eks. slagtning af et antal grise på en bestemt tid. I denne situation er slagterivirksomheden ikke arbejdsgiver og er dermed ikke pligtig til at betale løn, forsikringer eller sociale bidrag til arbejderne, ligesom de arbejdere, der skal udføre opgaven, ikke vil tælle med i slagteriets antal ansatte. Slagterivirksomheden er ikke ansvarlig for arbejdstidens længde, idet aftalen er defineret som en opgave. Slagterivirksomheden har kun kontakt med det eksterne firma og ikke med holdlederen for arbejdssjakket. Derved sikrer slagteriet sig ikke at have ansvaret for arbejdsforholdene for sjakket, samt at slagteriet har benyttet en legal procedure til at hyre arbejdskraft.

⁶² Interview, EGO, 2009

⁶³ Interview, Vion, 2009

Slagteriet får et eksternt revisionsfirma til at kontrollere og dokumentere, at det virksomheden har benyttet en legal procedure og at lovgivning omkring arbejdskraft er overholdt⁶⁴.

I boks 6 vises eksempler på, hvordan arbejdsopgaver og ansættelsesforhold kan være organiseret i en tysk slagterivirksomhed⁶⁵. Arbejdssjakkene i f.eks. Slagtning kender ikke hinanden og taler ikke sammen indbyrdes. Som arbejdet er organiseret, er kontakten og udvekslingen af oplysninger mellem de forskellige sjak og personalegrupper meget begrænset. Der kan også være sproglige barrierer. Det ses af boks 6, at antallet af fastansatte er meget begrænset i forhold til brugen af udstationeret arbejdskraft. På denne måde kan de tyske slagterivirksomheder holde antallet af fastansatte nede og undgå at betale tysk løn, 20% ekstra i sociale omkostninger og afgive indflydelse til medarbejderne.

Boks 6: Eksempel på organisering af arbejdsopgaver og ansættelsesforhold i et tysk slagteri

<p><u>Afdeling Slagtning.</u> Her er opgaven udliciteret til flere hold arbejdere under hver deres Dienstleistler. Der er ingen fastansatte.</p>	<p><u>Afdeling Grovpartering.</u> Her er få fastansatte, de fungerer som supervisors. En stor del af arbejdet er udliciteret til flere hold arbejdere under hver deres Dienstleistler.</p>
<p><u>Afdeling Administration.</u> Her er fastansatte folk til opgaver med økonomi, marketing, indkøb, logistik etc.</p>	<p><u>Afdeling Partering og pakning.</u> Her er nogle fastansatte og nogle opgaver er udliciteret.</p>

Interview NGG, 2009

Der er flere eksempler på, at kolonnefolk har ringere arbejdsvilkår end fast ansat personale. Flere kilder fremhæver⁶⁶, at arbejdstiden kan være 40-42 timer om ugen og der arbejdes 6 dage om ugen. Ifølge fagforeningen NGG er den normale arbejdstid i slagteriindustrien for fast personale er 38-39 timer på en 5 dages uge. I Vion arbejdes der 6 dage om ugen ved 1 skift på slagtelinjen og 5 dage ved 1,5 skift/uge. Vion benytter faste folk og kolonnefolk fra bl.a. Polen, Ungarn, Rusland⁶⁷.

⁶⁴ Westfleisch, 2009

⁶⁵ Interview NGG, AMI, EGO, 2009

⁶⁶ Aviser, interviews, magasiner og internet

⁶⁷ Interview, Vion, 2009

Mange arbejdere fra Østeuropa fungerer i dag illegalt i Tyskland. Illegalt betyder, at de østeuropæiske arbejdere har ikke det certifikat med fra hjemlandet, der beviser at østarbejderen er ansat i hjemlandet. Certifikatet, kaldet E-101 certifikat, er et bevis på, at virksomheden i hjemlandet betaler de sociale bidrag⁶⁸. Løn til illegale østarbejdere er set ned til 3,00-5,00 EUR/time⁶⁹.

Flere kilder peger på, at der findes organiserede systemer for at tiltrække udenlandsk arbejdskraft til den tyske slagteriindustri. Det oplyses, at der findes virksomheder (tyske og udenlandske), der er specialiserede heri⁷⁰. Udenlandsk arbejdskraft tiltrækkes f.eks. gennem annoncer i tyske og udenlandske medier. Videre viser interviews, at aktørerne i slagteribranchen har et indbyrdes netværk og ”kender hinanden i branchen”.

4.5 Sammenfatning af arbejdsforhold

Det tyske arbejdsmarked fremstår meget uigennemsigtigt, hvad angår forholdene i slagteriindustrien. Videre er det statistiske grundlag meget ringe. Det gælder antal ansatte, ansættelsesformer samt løn og sociale omkostninger. Over de seneste år har den tyske slagteriindustri vist en stærk udvikling i produktiviteten målt som omsætning pr. arbejdstime. En årsag til fremgangen kan være reduktionen i antallet af ansatte i slagterivirksomhederne som følge af anvendelse af udstationeret arbejdskraft og vikarer samt modernisering og opgradering af teknologien i virksomhederne. Det vurderes, at den reelle produktivitetsudvikling derfor ikke er så stærk som vist i figur 10⁷¹.

Research viser, at der ikke anvendes fælles retningslinjer og beløbsstørrelser for løn og arbejdstid i den tyske slagteriindustri. Der eksisterer ej heller en mindsteløn. Det betyder, at reglerne i Udstationeringsdirektivet reelt er sat ud af kraft. Det medfører risiko for social dumping. I boks 7 er vist beregninger af månedslønninger til slagteriarbejdere under forskellige ansættelsesforhold i Tyskland. Beregningen er kun vejledende, idet der ikke taget højde for ekstra tillæg⁷². Der er stor

⁶⁸ Interview, NGG, 2009

⁶⁹ Børsen, 19. maj 2009

⁷⁰ Interviews NGG, EGO og Vion, 2009

⁷¹ IFAU vurdering

⁷² IFAU kommentar.

usikkerhed på beløbene, men overordnet vil boks 7 give et billed af omkostningsniveauet i den tyske slagteriindustri.

Boks 7: Lønomkostninger ved forskellige ansættelsesforhold i den tyske slagteriindustri, 2009

Ved en arbejdsuge på 38 timer og 15 EUR/time sættes lønomkostningerne til en fastansat slagteriarbejder i Tyskland til 570 EUR plus 20% i sociale omkostninger, i alt 684 EUR pr. uge. Ved 4,33 ugers arbejde bliver det 2.962 EUR svarende til **22.065 kr pr. måned.**

Polakker, rumænere, bulgarer og andre østeuropæere arbejder som udstationeret arbejdskraft eller som vikarer. Der er eksempler på lønninger ned til 3-5 EUR/time. Yderligere har østarbejderne ofte længere arbejdsuger på over 40 timer, idet de arbejder under kontrakter (se afsnit 4.4). En anslået løn til udstationeret arbejdskraft kan opgøres således: 5 EUR pr. time og 45 timers arbejdsuge svarer til en ugeløn på 225 EUR eller 975 EUR pr. måned. Det svarer til **7.260 kr pr. måned.**

IFAU beregning på baggrund af interviews, 2009

På kort sigt vil det tyske arbejdsmarkeds struktur, ansættelsesformer og brug af udstationeret arbejdskraft føre til et pres nedad på lønnen. På længere sigt forventes det, at der vil ske en udjævning af lønforskellen mellem tysk og udenlandsk arbejdskraft⁷³. Ligeledes forventes det, at strukturudviklingen i den tyske slagteriindustri (jf. kapitel 3) vil føre til færre og større produktionsanlæg med et højere teknologisk niveau end det ses i dag.

Der er ikke meget der tyder på, at en fælles overenskomst er på vej i den tyske slagteriindustri. Det er derfor de gældende EU regler og tysk lovgivning, der sætter rammerne for arbejdsforholdene i slagteriindustrien. De nuværende regler peger på fortsat udbredt anvendelse af udstationeret arbejdskraft og en meget ringe regulering fra myndigheder eller politikere af lønforhold, arbejdstider og samarbejdsformer mellem medarbejdere og ledelse.

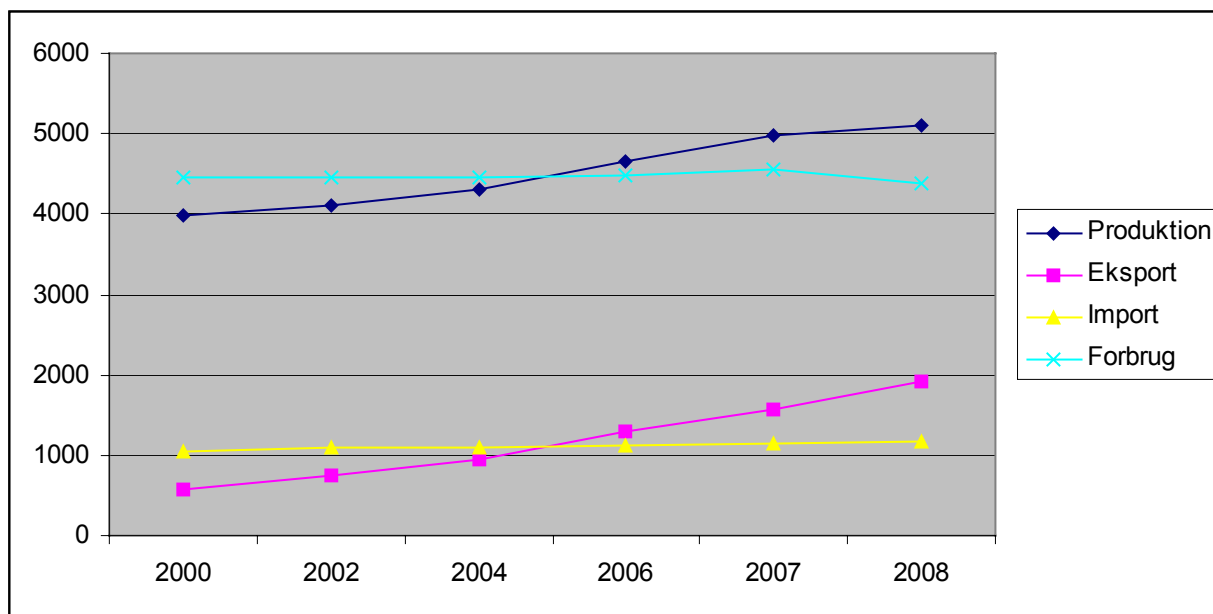
⁷³ Interview NGG m.fl.

Kap 5: Afsætning af svinekød

5.1 Tysk import og eksport af svinekød

Tyskland har i mange år været nettoimportør af svinekød. Selvforsyningsgraden har været stigende siden 2000, hvor selvforsyningen var 87,1%. I 2006 var det første gang, at landet var nettoeksportør af svinekød, idet selvforsyningsgraden nåede 102%. I 2008 steg den til 107%, og for 2009 forventes en selvforsyningsgrad på 110%⁷⁴. Danmark havde til sammenligning en selvforsyningsgrad i 2006 på 617%⁷⁵. Figur 11 viser Tysklands udenrigshandel med svinekød. Det ses at produktionen siden 2000 har været stigende, og siden 2005 er eksporten steget proportionalt med produktionen. Det tyder på, at det er eksporten, der trækker produktionen op, idet forbruget i Tyskland er stabilt til svagt faldende.

Figur 11: Tysklands produktion, forbrug og udenrigshandel med svinekød 2000-2008
(alle tal i 1.000 tons slagtevægt)



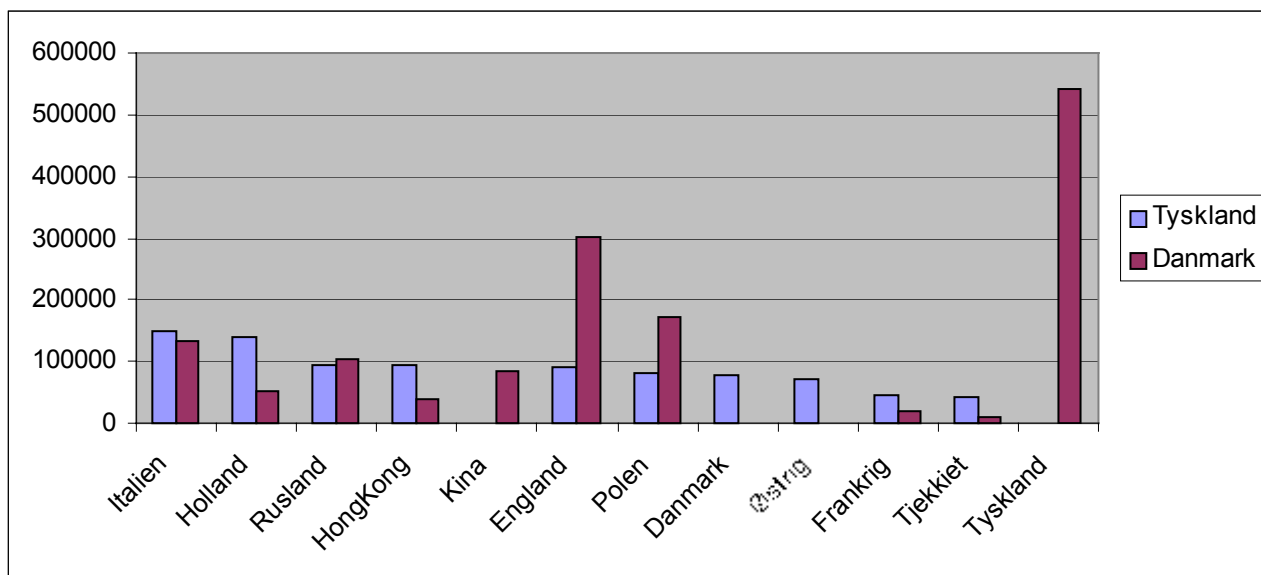
VDF, 2009

⁷⁴ Interview, AMI, 2009 og tal fra AFZ, 2009

⁷⁵ www.lfl.bayern.de med tal fra ZMP og VDF, 2009

I 2008 importerede Tyskland 1.175.000 tons svinekød fordelt med 35% fra Danmark, 25% fra Belgien og 18% fra Holland. Tysklands eksport af svinekød er anslået til 1,9 mio. tons for 2008, hvoraf 1,6 mio. tons afsættes i EU. Det svarer til 80% af eksporten. Den samlede eksport for 2009 ventes at nå 2,1 mio. tons⁷⁶. I EU er de største markeder for tysk kød Italien og Holland, men der er også en væsentlig eksport til England og Skandinavien. Udenfor EU er de vigtigste markeder Kina, øvrige Asien og Rusland, figur 12⁷⁷. For 1. halvår 2009 forventes den tyske eksport af svinekød til Rusland at nå 28.100 tons mod 31.400 tons i 1. halvår 2008. Til sammenligning var Danmarks eksport til Rusland (svinekød, biprodukter og forarbejdede varer) 104.669 tons for hele 2008, og den samlede svinekødseksport på 1,9 mio. tons⁷⁸.

Figur 12: De vigtigste markeder for tysk og dansk svinekød 2008, tons



DMA, 2008. Dansk eksport til Hongkong omfatter ikke eksport til Kina samt Westfleisch, 2009

Eksporten til Italien består i høj grad af halve grise og kød til videreforarbejdning. Interviews viser, at på trods af at svinene er billigere i det nordlige Tyskland, er det mere fordelagtigt at eksportere til Italien fra det sydlige Tyskland. Det skyldes transportomkostningerne. Videre peger interviews på, at udskæringer udgør op mod 80% af produktionen i Nordtyskland mod 40-50% i det sydlige Tyskland⁷⁹.

⁷⁶ Bundesministerium für Landwirtschaft und Ernährung, 2009

⁷⁷ Interview Vion og EGO, 2009

⁷⁸ VDF, 2009 og DMA, 2009

⁷⁹ Interview NGG og Vion, 2009

I tabel 6 ses eksportorienteringen for de største tyske slagteriselskaber. Tönnies, Westfleisch og Gausepohl har de højeste eksportkvoter på over 40% af omsætningen. Herefter følger Vion, Vogler Fleisch og D&S Fleisch. Tönnies og Gausepohl har vist den største fremgang i eksporten. Væksten i Tönnies eksport har også sammenhæng med et øget antal slagtede grise. De seneste to år har Tönnies slagtet 1 mio. flere grise årligt, og kødet må være solgt i udlandet, da Tönnies ikke har vist en markant fremgang i hjemmemarkedet. De mellemstore slagterier i tabel 6 har ikke vist så stærke stigninger i eksporten. Det kan forklares ved, at de mellemstore selskaber ikke har etableret enheder (f.eks. salgskontor) på de udenlandske markeder. Tönnies, Vion og Westfleisch er etableret i udlandet, og det vil styrke selskabernes eksport i de kommende år. (Se også Appendix).

Tabel 6: Eksportorientering i de store slagteriselskaber
(Samlet eksport i % af omsætning, ikke specifikt for svinekød)

Virksomhed	Eksportandel 2007	Eksportandel 2008
Tönnies	35	43
Vion	Ca. 35	35-37
Westfleisch	40, over 48 for svinekød	40, over 48 for svinekød
Vogler Fleisch	Over 40	37
D&S Fleisch	30	37
Gausepohl	28	45
Tummel	10	10
Teterower Fleisch	31	31
Böseler Goldschmaus	?	33

www.lz-net.de , Årsrapport Westfleisch, 2008, AFZ, sept. 2009

De store tyske slagterier har opbygget organisationer, der skal styrke selskabets indtrængning på nye eksportmarkeder, især udenfor EU, boks 8. Flere kilder peger på, at tilstedeværelse er helt essentielt for succes på nye markeder. Videre understreges det, at opbygning af et eksportmarked tager tid og kræver mange ressourcer. De investeringer skal hentes hjem i de kommende år, hvilket betyder en

forøget aktivitet på eksportmarkederne og dermed en større konkurrence i forhold til danske slagterier⁸⁰.

Boks 8: Tyske slagteriers indtrængen på eksportmarkederne.

Vion arbejder på at erobre markedsandele på strategisk vigtige eksportmarkeder. Der er etableret en solid forankring i det britiske marked med opkøbet af Grampian i 2008. Der er etableret salgskontor i Kina og i 2008 et joint-venture med Ramfood i Moskva målrettet detailhandlen i Rusland. Vion anser det indiske marked for at blive det næste marked, der skal opbygges udenfor EU.

Westfleisch' eksportkvote er 40%, men 48% for svinekød. Der eksporteres primært til EU. Eksporten til Holland og Belgien er styrket ved at indgå partnerskaber med førende dagligvarekæder. Godkendelse af slagteriet i Coesfeld til Tesco-standard har styrket eksporten til UK. Eksporten til Østeuropa er steget med 151% i 2008. Rusland er det vigtigste marked udenfor EU, her har Westfleisch et salgskontor. Afsætning til det kinesiske marked sker gennem et joint-venture med et kinesisk firma i Shanghai. Westfleisch har øget eksporten med 30% fra 2007 til 2008 til 283.880 tons.

Tönnies har startet byggeri af et slagteri i Belgorod-regionen i Rusland (tæt ved den ukrainske grænse), hvor der samarbejdes med en investor, der har igangsat et projekt indenfor svineproduktion. Kapaciteten på det russiske projekt er i første skridt slagtning og forædling af 2 millioner svin med mulighed for udbygning til 8 mio. svin. Med købet af slagteriet i Brørup (kapacitet 700.000 svin/år) i 2005 fik Tönnies en mulighed for eksport til højprismarkeder, der kræver særlige veterinære forhold.

Vogler eksporterer til 35 lande, og Rusland og UK er blandt de vigtigste markeder. Der er etableret et salgskontor i UK, og der er ansat en russer på hovedkontoret i Tyskland.

Årsberetninger, interviews, hjemmesider, Ubifrance, www.lz-net.de, Børsen

Alle de store slagterier er certificeret efter HACCP-principperne og Qualitäts Sicherung (QS). QS systemet har eksisteret i mange år, og forbrugerne er fortrolige med det. QS er et integreret sporbarhedssystem for kæden fra jord til bord. Bag QS-systemet står de store brancheorganisationer (bl.a. Verband der Fleischwirtschaft) samt landbrugets organisationer⁸¹. De eksportorienterede slagterier som Westfleisch, Vogler og Vion har også internationalt anerkendte certifikater som BRC (British Retail Certificate) eller IFS (International Food Safety Standard).

⁸⁰ Interview Vion m.fl. 2009

⁸¹ www.q-s.de

Enkelte af de store slagterier har eksportgodkendelser til lande udenfor EU. Eksempelvis har Vion eksportgodkendelser til USA (USDA-FSIS certifikat) samt til Japan, Korea, Rusland, Schweiz m.fl. I sommeren 2009 har de kinesiske myndigheder været på inspektion i de store tyske slagterier. Branchekilder oplyser, at der forventes åbnet for direkte eksport til Kina inden udgangen af 2009⁸². Det vil betyde en øget eksport af svinekød og biprodukter, hvilket vil sætte pres på den danske eksport til Kina.

I april 2009 er organisationen German Food e.V. dannet med det formål at støtte markedsføringen af tyske fødevarer i indland og udland. Det er bl.a. brancheorganisationen VDF⁸³, der har taget initiativ hertil. German Food skal bistå med kampagner, messer og oplysningsmaterialer, og supportere både de store og de mindre virksomheder. En anden ny organisation, Food Made in Germany, er ligeledes dannet for at promovere tyske fødevarer. Det vurderes, at dannelsen af de to organisationer vil understøtte de tyske virksomheders eksportaktiviteter bredt i de kommende år⁸⁴.

International handel med svinekød betyder en valutarisiko eller -gevinst for slagterierne. Dermed vil en negativ kursudvikling i forhold til eksportørens valuta medføre, at virksomheden bliver mindre konkurrencedygtig. Et eksempel: når den amerikanske dollar er så lav som nu i 2009 har de amerikanske eksportører fordel af lavere priser på svinekødet i forhold til kød, der handles i Euro. Dermed kan de amerikanske eksportører tilbyde kunder på eksportmarkederne billigere produkter end f.eks. danske eller tyske selskaber kan. Danske selskaber eksporterer ca. 90% af produktionen, mens de store tyske selskaber eksporterer ca. 30-35%⁸⁵. Den tyske eksport er primært indenfor Euro-området (80% af eksporten), mens kun 65% af den danske eksport er i Euro-området⁸⁶. Dermed har den danske eksport større følsomhed for udsving i valutakurserne, hvilket har stor betydning for selskabernes resultat.

Den tyske slagteriindustri har vundet markedsandele på det globale marked for svinekød i de seneste år. De stærkeste vækstrater i den tyske eksport i 2008 har været på markeder som Kina, hvor afsætningen steg med 107%, Rusland (stigning på 44%) samt Polen (stigning 205%). Disse markeder er meget prisfølsomme og aftager typisk råvarer til fremstilling af kødprodukter og pølser.

⁸² Interview, AMI, 2009

⁸³ Verband der Deutschen Fleischwarenindustrie e.V.

⁸⁴ IFAU vurderinger på baggrund af interviews og Ubifrance, 2009

⁸⁵ Gennemsnitsbetragtning. IFAU kommentar

⁸⁶ DMA, 2009

Kina har en stor import af biprodukter. Fremgangen i eksporten beror i høj grad på selskabernes tilstedeværelse i markedet, et øget volumen og alliancer som f.eks. Westfleisch har fået med Tesco. Det betyder, at råvareforsyningen får en endnu større betydning for at sikre indgåede aftaler på eksportmarkederne. Det kan føre til et pres op på svinepriserne i Tyskland og en øget import af dyr fra Danmark.

Den danske slagteriindustri har konkurrencemæssige fordele af de veterinære godkendelser, som virksomhederne har til f.eks. det japanske marked. Videre har danske virksomheder fordel af at være volumenmæssigt meget stærke, hvorfor slagterierne er i en position til at indgå aftaler og alliancer med de store detailkæder og industrikunder på eksportmarkederne. Danmark har i gennem mange år opbygget en tilstedeværelse på eksportmarkeder, hvilket de tyske selskaber først er i færd med i disse år. Den erfaring og det netværk, som danske virksomheder har i udlandet, vil være helt centralt for at fastholde kontakten til eksisterende og potentielle kunder. Dog må mange års tilstedeværelse ikke blive ”en sovepude” for virksomhederne.

5.2 Udviklingen på det tyske marked

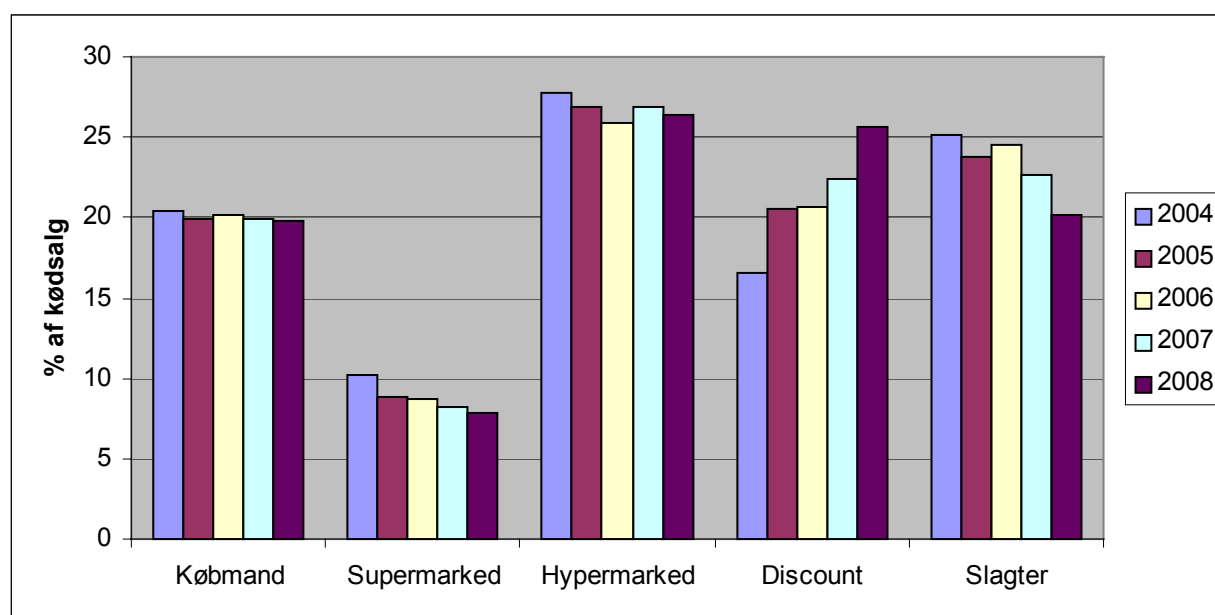
Det tyske marked tæller 82 mio. forbrugere med et stabilt til svagt faldende forbrug af svinekød. Det tyske marked for svinekød anslås for 2008 til ca. 4,4 mio. tons og for 2009 til 4,3 mio. tons⁸⁷. Hovedparten af fødevarerne på det tyske marked omsættes gennem supermarkeder og hypermarkeder, samt specialbutikker som f.eks. slagtermestre (Metzgereien) og mindre købmænd.

Discountkæderne har en væsentlig magt i det tyske marked for kød, idet discountkanalen står for 30% af afsætningen af fødevarer og discount er i fremgang, figur 13. Discountkædernes store markedsandel er en medvirkende årsag til, at forbrugerpriserne på kød er relativt lave i forhold til f.eks. det danske marked. Research viser, at når f.eks. Aldi har 2 ugers tilbud på svinekød, er forsyningen og markedsprisen presset⁸⁸. Tönnies har alliancer med Aldi og Lidl om leverancer af fersk kød. Det forklares ved, at Tönnies har det nødvendige volumen og er i en konkurrencemæssig position til at kunne sælge kød til de priser, der forlanges af discountkæderne.

⁸⁷ Bundesministerium für Landwirtschaft und Ernährung, 2009

⁸⁸ Interview EGO og Vion, 2009

Figur 13: Udviklingen i det tyske detailmarked, 2004-2008



Interview, Vion, 2009

De tyske forbrugere har taget discountbutikkerne til sig. Hver husstand har i dag 3 forskellige discountkæder indenfor 10 minutters afstand. Forbrugerne betragter Aldis og Lidl's varer som værende af en høj kvalitet. Discountkædernes forretningsmodel har vist sig at være de traditionelle supermarkeder overlegen. En stor del af denne succes skyldes discountkædernes satsning på kvalitetsprodukter, økologiske varer samt et bredt ferskvaresortiment f.eks. indenfor kød. I 2008 havde de største discountkæder (Aldi, Lidl, Plus, Penny, Netto og Norma) tilsammen over 15.000 butikker og en samlet omsætning på over 60 mia. EUR. Det vurderes, at de største discountkæder vil åbne op mod 400 nye butikker i løbet af 2009-2010⁸⁹. Derved vil en endnu større del af omsætningen af kød og kødprodukter blive flyttet over i discountsegmentet, hvilket vil stille krav til fortsat omkostningsreduktion hos slagterierne samtidig med at kvaliteten skal være i orden.

Der har været en stærk tendens i det europæiske dagligvaremarked til, at detailkæderne opbyggede deres egne mærker (private labels). I 2005 udgjorde private labels 25% af det tyske dagligvaremarked, og for 2013 ventes andelen at nå op på 37%. I Aldi's sortiment står private labels for 94% af sortimentet, mens andelen hos Lidl er faldet fra 72% i 2005 til 66% i 2008⁹⁰. Når detailkæderne implementerer private labels i sortimentet, medfører det et prispres på

⁸⁹ Dansk Handelsblad, 2008

⁹⁰ Dansk Handelsblad, 2009

leverandørerne, idet private labels oftest er produkter, der sælges til priser, der ligger under tilsvarende mærkevareprodukter.

De store slagterier afsætter kød og kødprodukter under egne brands og private labels til dagligvarekæderne. Mindre slagterier, der opererer lokalt eller regionalt som f.eks. EGO Eichenhof, afsætter til håndværksslagtere, butikker samt andre specialudsalg. Typisk sælger de mindre lokale og regionale slagterier ikke deres produkter i de store detailkæder. Det skyldes primært detailkædernes krav om volumen og leveringssikkerhed. Der er dog eksempler på, at mindre slagterier er listet i detailkæderne, boks 9.

Boks 9: EGO Eichenhof – et mærkeprogram for kød

EGO Eichenhof opdrætter svin til Eichenhof-kvalitetsprogrammet. Dette program er formuleret som en samarbejdsaftale mellem Eichenhof og en detailkæde. Programmet sætter rammerne for svinenes opdræt, fodring, slagtning og kødkvalitet. Dyrene opdrættes og slagtes af Eichenhof. Kødet sælges kun regionalt. Svineproducenter, der er med i programmet, får en kontant bonus i afregningen.

Interview EGO Eichenhof, 2009

Forbrugerne i Tyskland foretrækker svinekød fremfor andre typer kød. I 2008 var forbruget af svinekød⁹¹ 39,2 kg/cap ud af et samlet kødforbrug på 60,5 kg/kap. Forbruget af svinekød og oksekød er stabilt, mens forbruget af fjerkrækød er svagt stigende. Det samlede kødforbrug har de seneste fem år været ca. 60 kg/cap⁹². Den økonomiske krise har ført til et ændret forbrugsmønster i retning af billigere produkter. I første halvår 2009 faldt husholdningernes indkøb af svinekød med 3,3% og pølser med 1,3%. Salget af hakket kød steg med 8%⁹³. Det viser en bevægelse i retning af billigere produkter.

Der er gennem de seneste 10 år sket en forskydning i de tyske forbrugeres indkøbsmønster for kød. Traditionelt har tyskerne købt pålægsvarer og kød i butikkernes betjente slagterafdelinger, men dette mønster er ændret nu, figur 14. Forbrugerne køber i stigende grad SB-kød (Selbst Bedienung), som f.eks. udskåret kød eller pakker med skivet pålæg fra køledisken. Ca. 50% af omsætningen af

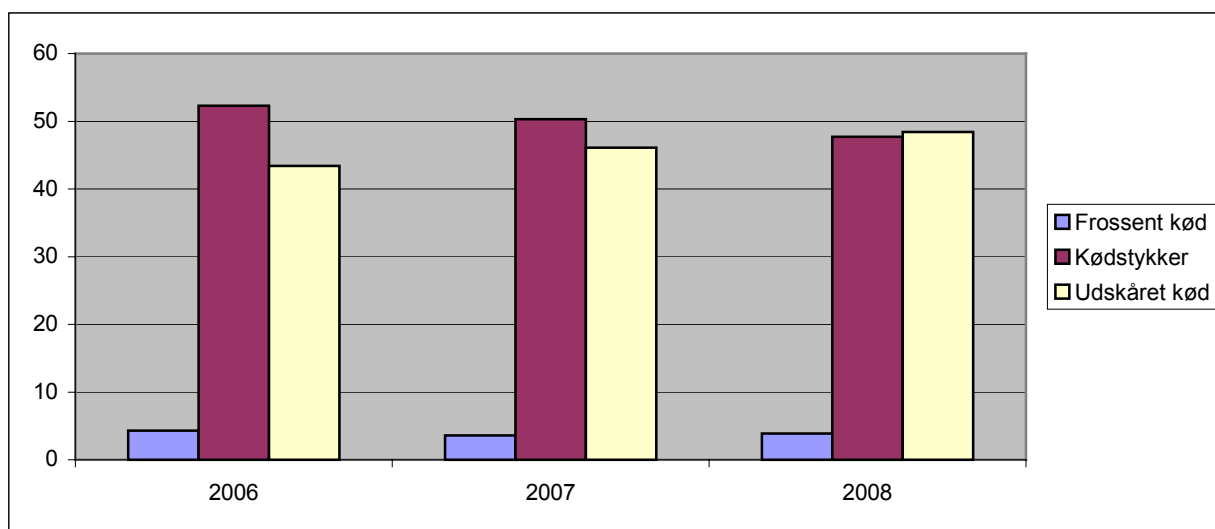
⁹¹ Det reelle forbrug = hvad blev der spist. I modsætning til beregnet forbrug = hvad er der til rådighed pr. capita.

⁹² Interview, Vion, 2009

⁹³ AFZ, sept. 2009

svinekød i butikkerne er SB-kød i dag. Andelen for pålæg er endnu højere. Det er især discountbutikkerne, der har været drivende udviklingen i salget af udskåret kød⁹⁴. Den ændrede afsætningsstruktur er medvirkende til at flytte en række arbejdsfunktioner i butikkernes slagterafdelinger tilbage til slagterierne. Alle kilder peger på, at forbruget fremover i endnu højere grad vil være rettet mod SB-kødet og et stigende forbrug af andre kødbaserede convenience-løsninger⁹⁵. Det taler for at slagterierne vil opruste funktioner i forædlingsafdelingerne.

Figur 14: Udvikling i afsætningen af forskellige varianter af kød (i % af forbruget)



Westfleisch, 2009

Flere kilder peger på, at prisen er den vigtigste faktor for forbrugerne ved køb af svinekød⁹⁶. De tyske forbrugere har en præference for tysk kød, ligesom forbrugerne vægter miljøforhold og dyrevelfærd højt. Andre væsentlige faktorer for køb af svinekød er⁹⁷:

- ❑ Pris
- ❑ ”Frische” eller friskhed, kødet skal være friskt og fersk
- ❑ Kød af tysk oprindelse og tyske produkter
- ❑ Convenience
- ❑ Dyrevelfærd

⁹⁴ Westfleisch, 2008

⁹⁵ AFZ, 2009

⁹⁶ Interviews med Vion, EGO m.fl., 2009

⁹⁷ Interviews og Verbeke et al 2009

Westfleisch's alliance med Tesco kan være banebrydende for den tyske eksport, som mest har bestået af råvarer o. lign. til Østeuropa og Italien, og forarbejdede varer til Holland og UK. Ved at indgå alliancer med udenlandske kæder kan selskaberne få nye strategiske udviklingsmuligheder, som især er rettet mod convenience produkter og forædlede varer.

Udviklingen i det tyske dagligvaremarked vil i de kommende år forstærke discountsegmentet. For kødindustrien er konsekvenserne, at det bliver endnu mere væsentligt med fokus på pris og dermed omkostninger og volumen. Kvalitet vil fortsat være en bestående faktor. Der er flere indikationer på, at discountkæderne er ved at indføre en ny strategi i forbindelse med private labels. Aldi og Lidl har reduceret antallet af private labels, og Aldi har introduceret et premium mærke. Det kan være en ny mulighed for kødvirksomhederne for at indgå alliancer med fokus på innovation, forædling og nye varekoncepter. Her kan udviklingen og produktinnovationen i den britiske detailhandel tjene til inspiration.

Kap 6: Sammenfatning

Nærværende analyse er udarbejdet med det formål at belyse konkurrencekraften af den tyske svineslagteriindustri med særligt fokus på omkostninger og afregningspriser. Rapporten gennemgår 4 hovedområder: Råvareforsyning og prisen på slagtesvin, Industriens struktur og omkostninger, Arbejdskraft og endelig Afsætning. I de følgende afsnit er der konklusioner for hvert hovedområde med betragtninger omkring konkurrenceforhold mellem dansk og tysk svineindustri.

6.1 Råvareforsyning og prisen på slagtesvin

Danske svineproducenter har en meget høj produktionseffektivitet på smågrisene, og grisene er efterspurgt i udlandet. For 2009 ventes smågriseeksporten at nå 7-8 mio. dyr. Den økonomiske krise i Danmark med begrænsninger for udvidelse af svineproduktion har pålagt smågriseproducenterne et pres for at finde anden afsætning end til slagtesvineproducenter i Danmark. Den stigende import til det tyske marked hænger sammen med, at svineslagtingerne i Tyskland er øget med 10 millioner i de sidste 7 år uden af svineproduktionen er øget tilsvarende. I Tyskland betales en højere pris for smågrisene end på det danske marked, hvilket gør det attraktivt at være dansk eksportør. Det tyske marked for smågrise trækkes op af den stigende efterspørgsel efter slagtesvin, hvilket fører til et prispres op ad for smågrisene.

Den tyske svineproduktion har i de seneste år ikke kunne følge slagterisektorens efterspørgsel efter slagtesvin, og importen af slagtesvin er stigende. Denne udvikling har fundet sted på trods af, at den tyske svineproduktion har bevæget fra søer og smågrise til slagtesvineproduktion. Den tyske eksport af slagtesvin har fremmet denne udviklingstendens. Det har betydet højere priser på grisene, idet slagterierne konkurrerer indbyrdes om opkøb af grisene. Denne konkurrence slagterierne imellem har været medvirkende til at danske svineproducenter har sendt slagtesvin til Tyskland. Handlen med slagtesvin er således international og styret af priser, udbud og efterspørgsel.

Flere kilder peger på, at de tyske svineproducenter har en interesse i, at handlen med grise fortsætter efter den nuværende model med omsætning af grisene gennem handelsfirmaer, producentforeninger eller spotmarkeder. Det begrundes med, at slagterierne byder priserne på svin op i situationer, hvor udbudet af svin ikke kan følge efterspørgslen. Da der ikke findes en "landsnotering" i Tyskland,

som der gør i Danmark, og markedet opererer med udbydernes priser, er der ingen motivation for svineleverandørerne til at samles i en fælles organisation til omsætning af svin. Markedsstrukturen kan derfor betragtes som en barriere for etablering af en ensartet afregningsmodel. Det ville ellers gøre afregningen mere gennemskuelig og sammenlignelig for danske svineproducenter.

For Tyskland udgør eksporten af levende grise 6,5% af produktionen eller hver 15. gris. For Danmark er tallet over 25% af årets svineproduktion. For både danske og tyske svineproducenter gælder det, at så længe priserne er bedre i udlandet er eksport af slagtesvin interessant. Det er estimeret, at med den nuværende udvikling kan eksporten af slagtesvin fra Danmark være 2 mio. dyr i 2010. For danske slagterier vil konsekvenserne være en reduktion på 10% i antallet af slagtede grise og en deraf følgende faldende produktion og beskæftigelse.

6.2 Arbejdskraft

Da der ikke eksisterer mindsteløn eller overenskomster for slagteriindustrien i Tyskland, er løn og arbejdsforhold underlagt aftaler mellem virksomheden og medarbejderne. Området er meget lidt reguleret sammenlignet med danske forhold. Antallet af ansatte i den tyske slagteri- og kødindustri antages at være omkring 300.000. Der er meget stor usikkerhed på antallet af ansatte, idet det er en udbredt praksis at anvende udstationeret arbejdskraft og vikarer i slagteriindustrien. Der er lovgivningsmæssige forhold i Tyskland, der indeholder incitamenter til virksomhederne om at holde antallet af ansatte under 2.000. Det drejer sig f.eks. om regler vedr. medarbejderindflydelse.

Lønningssystemet i den tyske slagteriindustri er betydelig mere ustruktureret end det er for den danske slagteribranche, hvor lønomkostningerne er fastsat efter overenskomst. I Tyskland opereres med Tariflohn (NGGs anbefalede løn), vikarer, løn til fastansatte samt udliciterede kontrakter, der varetages af udstationeret arbejdskraft. Oplysninger om løn- og arbejdsforhold i kontrakterne er kun svagt belyst, og er i øvrigt et emne, som slagteribranchen åbenlyst ikke ønsker at diskutere. Ved at anvende udlicitering af opgaver undgår virksomheden arbejdsgiverforpligtelser som betaling af løn, sociale bidrag og forsikringer samt forhold omkring arbejdstidens længde. Det er beregnet, at lønomkostningerne til en fastansat slagteriarbejder på et tysk slagteri er ca. 22.065 kr pr. måned og til en kolonnearbejder ca. 7.260 kr. pr. måned.

Der er store forskelle på lønomkostningerne til slagteriarbejderne under de forskellige ansættelsesforhold. Flere kilder peger på, at lønforskellen mellem faste folk og kolonnearbejdere vil udjævnes i fremtiden. Efter det tyske valg i september 2009 er der ikke meget der tyder på, at indførelse af en mindsteløn på 7,50 EUR pr. time er kommet tættere på. På trods heraf holder NGG fast i strategien for at få indført en mindsteløn i slagteribranchen. Der er ingen tvivl om, at den tyske slagteribranche fortsat vil øve et stort pres på lønningerne. Det gælder både løn til de fastansatte samt priserne på udliciterede kontrakter. Det forventes, at der fortsat vil være en stærk konkurrence fra de tyske slagterier på lønomkostninger.

Analysen viser, at den tyske slagteriindustri i udstrakt grad anvender udstationeret arbejdskraft og vikarer. Det kan ikke forventes, at arbejdskraft, der kun relativt kortvarigt er på en arbejdsplads, har samme incitament til videreuddannelse, som en fastansat og faglært person. Derfor må det antages, at den eksportorienterede vækststrategi, som den tyske slagteriindustri er i gang med, også vil være målrettet højpris markeder og markeder med krav til kvalitet og varespecifikationer. Det kan være med til at drive arbejdsmarkedet i retning af mere uddannelse og større brug af faglært arbejdskraft.

6.3 Industriens struktur og omkostninger

Siden begyndelsen af 2000-tallet har den tyske svineslagteriindustri gennemgået en konsolidering med det resultat, at de 3 største virksomheder (Tönnies, Vion og Westfleisch) i dag står for 51% af svineslagtningerne, og den største aktør, Tönnies, står for 22% af slagtingerne. Flere af de store virksomheder anfører, at der i de kommende år skal investeres yderligere i modernisering og automatisering af slagtelinjerne. Det betyder, at virksomhederne får behov for en større råvaretilgang for at optimere kapacitetsudnyttelse og omkostningerne. Det kan kun føre til en skærpet konkurrencesituation mellem de tyske virksomheder og mellem tyske og udenlandske aktører om slagtesvinene. Det vil også have en negativ indflydelse på løn- og ansættelsesforhold i den tyske slagteriindustri. Med udgangspunkt i de gældende rammebetingelser i EU og nationalt niveau kan situationen sammenfattes til⁹⁸:

⁹⁸ Bekræftet ved interview med AMI og virksomheder, 2009

- ❑ Konsolidering i slagteriindustrien har ført til færre og større anlæg
- ❑ Slagteriet har investeret og moderniseret anlægget og har bygget et marked op
- ❑ Slagterierne har ledig kapacitet og afsætningen er stigende
- ❑ Efterspørgsel efter grise øges, da kapaciteten skal fyldes op
- ❑ Svineforsyningen kan ikke følge efterspørgslen, da svineproducenterne dels producerer for få svin, dels har eksporteret svin østeuropæiske lande med bedre priser
- ❑ Priserne på grisene stiger på det tyske marked, da slagterierne konkurrerer om grisene
- ❑ Slagterierne er pris-tagere for slagtesvin
- ❑ Slagterierne søger at bevare konkurrenceevnen ved at spare på omkostningerne til bl.a. arbejdskraft
- ❑ Beskæftigelsen bevæger sig i retning af færre faste folk og flere løst tilknyttede som f.eks. udstationeret arbejdskraft og vikarer

De store slagterivirksomheder er oftest privatejede virksomheder, der kun udleverer meget begrænsede oplysninger om selskabernes omsætning og indtjening. Derfor er betragtninger om konkurrencemæssige forhold i høj grad baseret på hjemmesider, interviews og andre tilgængelige kilder. Efter konsolideringen har de tyske virksomheder nået en størrelse, der placerer dem som meget væsentlige spillere på det tyske marked, idet de store selskaber er landsdækkende leverandører med et bredt sortiment af kød og kødprodukter. Selskaberne er derved meget tæt knyttede som leverandører til dagligvarekæderne i kraft af deres volumen og nationale distribution.

Slagteriindustri er underlagt strenge krav til kødkontrol i h.t. EU's direktiver. Analysen af omkostningerne viser, at de tyske enhedsomkostninger til kødkontrol er på 1,70 EUR/dyr, mens de danske i 2008 var på 2,16 EUR/dyr. Den danske fødevareminister har iværksat en handlingsplan for at reducere omkostningerne til kødkontrol. Resultatet skulle gerne føre til enhedsomkostninger på 1,86 EUR/dyr i 2010. En sammenligning af omkostninger til slagtning viser, at de tyske omkostninger ligger rimelig tæt på de danske.

6.4 Afsætningsstrategier

De tyske slagterivirksomheder har i mange år konkurreret indbyrdes på hjemmemarkedet, men efter 2006 er Tyskland blevet nettoeksportør af svinekød. Det betyder, at slagterivirksomhederne nu møder konkurrencen fra f.eks. USA, Canada, Brasilien, Holland og Danmark på eksportmarkederne. Tysk eksport er primært målrettet EU, som aftager 80%. Den tyske eksport til Rusland, Polen og Kina har vist stærkere vækstrater. Det er eksportmarkeder, der er meget prisfølsomme, og som i højere grad aftager biprodukter og råvarer end markederne i EU eller USA. Den tyske slagteriindustri anfører, at eksporten i 2009 forventes at blive endnu større (2,1 mio. tons) end i 2008, hvor eksporten nåede 1,9 mio. tons. På de internationale markeder handles svinekød til en pris, der er bestemt af udbud og efterspørgsel. Konkurrencituationen i markedet er derfor under indflydelse af valutakursforhold, eksport fra lande med relativt lave produktionsomkostninger (f.eks. Brasilien) samt handelsaftaler og veterinære forhold. Virksomheder, der afsætter til eksport, er således i meget høj grad pristagere i forhold til virksomheder med dominerende positioner i hjemmemarkedet.

En stor del af den internationale handel med svinekød foregår i de store valutaer som dollars, yen, euro og pund. Derfor vil valutaudsving have en temmelig stor indflydelse på resultatet i en virksomhed med en høj eksportkvote. Danske slagterier eksporterer over 95% af produktionen⁹⁹ og 1/3 afsættes udenfor EUR-området. Tyske slagterier kun eksporterer 30% og størstedelen er til EUR-området. Dermed er den danske slagteriindustri betydelig mere følsom for valutaudsving end den tyske. Den danske eksportstrategi betyder endvidere, at slagterierne i højere grad end de tyske er pristagere – især på de markeder hvor de øvrige store spillere på verdensmarkedet også er aktive.

Der må forventes en øget global handel med svinekød og en stærkere international konkurrence i markedet. De tyske eksportvarer som råvarer, udskæringer og biprodukter konkurrerer med de danske varer på mange markeder. Det er derfor nødvendigt for den danske slagteriindustri at holde sig for øje, at de nuværende eksportmarkeder er under angreb og at der må ydes en ekstra indsats for at fastholde kunderne og markedsandelene. De udviklingstendenser, som afdækkes i forbindelse med analysen af den tyske svineproduktion, betyder at den danske produktion af smågrise forædles i den tyske slagteriindustri, som så konkurrerer med den danske industri på en række

⁹⁹ DMA, 2009

eksportmarkeder. Det er en udfordring, der skal tages op af det danske slagterierhverv med sigte på at fastholde erhvervet i Danmark og fremtidssikre svine sektoren i landbruget.

Konkurrencen mellem de tyske slagterier på hjemmemarkedet er i høj grad et spørgsmål om pris og volumen. Det hænger sammen med de store detailkæders magt i markedet, ikke mindst discountkædernes¹⁰⁰. Det medfører, at slagterierne er under konstant pres for at minimere omkostningerne, hvilket også gælder eksportører til det tyske marked. Da markedssituationen i Tyskland ser ud til fortsætte i det nuværende mønster med stort fokus på discountsegmentet og priser, vil det medføre at omkostningsreduktioner er en naturlig del af slagteriernes strategier. Det betyder et fortsat pres på lønomkostningerne, øget brug af automatisering samt et stærkere fokus på pris og tilpasning af organisation og sortiment.

Forbrugsmønstret for kød i Tyskland er temmelig stabilt, og svinekød er den foretrukne kødtype. Den økonomiske krise har sat sine spor i markedet, idet salget af billigere produkter er steget, og det samlede kødindkøb til husholdningerne er faldet med få procent i 2009. Undersøgelser viser, at forbrugernes køb af kød foretages ud fra parametrene: Pris, Friskhed, Convenience (SB kød) og Tyske varer. Det betyder, at forarbejdede produkter, der møder forbrugernes efterspørgsel til en pris de kan betale, har et godt og stabilt marked i Tyskland. Det tyske marked er således meget væsentligt for både den lokale slagteriindustri og dansk eksport.

Den tyske afsætning til eksportmarkeder er fortsat under opbygning, hvorfor det er vigtigt for slagterierne at råvaretilgangen er stabil og sikker. Det samme billed gælder for de tyske slagterier med afsætning til hjemmemarkedet – dog med den forskel, at alliancerne mellem slagterierne og kæderne har mange år bag sig. I aftaler med de store dagligvarekæder er volumen og leverings-sikkerhed nøgleparametre. Begge afsætningsstrategier peger på, at forsyningssikkerhed er et nøgleparamter, og denne sikkerhed er slagterierne villige til (eller nødt til) at betale for. Betalingsvillighed for slagtesvin er således ikke koblet på markedet (hjemme- eller eksport), men derimod på forsyningssikkerhed og knaphed på råvaren.

¹⁰⁰ Interview, Vion, 2009

6.5 anbefalinger

Rapporten har analyseret konkurrencekraften i den tyske slagtesvinesektor. Konklusionen er, at den tyske slagteriindustri i dag har en høj konkurrencekraft både på hjemmemarkedet og på eksportmarkeder. Konkurrencekraften i hjemmemarkedet skyldes især et omkostningsniveau, som f.eks. danske slagterier ikke kan præstere. For eksportmarkeder viser analysen, at de tyske slagterier arbejder strategisk for at opbygge markederne f.eks. i Rusland og Kina. Dog aftager EU 80% af den tyske eksport. Danmark har fortsat en stor eksport til Tyskland, ligesom Tyskland også sender kød til Danmark. De danske slagterier har konkurrencemæssig fordel af veterinære godkendelser til højpris markeder som Japan samt lang erfaring og netværk på de internationale markeder.

Sammenfattende vurderes det, at den tyske industri i de kommende år vil bevæge sig videre i konsolideringen og at den tyske svineproduktion fortsat ikke vil kunne møde industriens efterspørgsel. Derfor vil eksporten af svin fra Danmark fortsætte, hvilket i sidste ende medfører negative konsekvenser for beskæftigelse og vækst i det danske slagterierhverv.

Nedenfor er listet en række anbefalinger, der kan være grundlag for at skabe bedre vilkår for en mere lige konkurrence i den europæiske slagteriindustri. Det kan styrke beskæftigelsen og slagterierhvervet i Danmark. Anbefalingerne er opstillet i vilkårlig rækkefølge og på baggrund af analysen.

- ❑ Strategisk udvikling i den danske slagteriindustri med fokus på høj-værdi produkter og innovative tiltag, der møder kravene fra fremtidens kunder på fremtidens markeder
- ❑ CSR-inspirerede samarbejdsstrukturer over grænserne i internationale virksomheder
- ❑ Opkvalificering af fremtidens slagteriarbejder til f.eks. procesteknolog og opkvalificering af arbejdskraft, der forlader erhvervet på kort sigt og langt sigt
- ❑ Fokus på nordisk og gerne europæisk strategi for bedre løn- og arbejdsvilkår i EU for mere lige konkurrencevilkår

Kildefortegnelse

Rapporter, studier og andre materialer

Allgemeine Fleischer Zeitung (AFZ), flere årgange

Bundesministerium für Landwirtschaft und Ernährung 2009: Expansive der Schweinefleischerzeugung hält an. Ausblick auf den Schweinemarkt nach der Maizählung 2009. Bonn, 21. sept. 2009

Bruun L.K og Christiansen M.G. 2009: Eksport af smågrise til Tyskland. Rapport nr. 35. Dansk Svineproduktion, 16. september 2009.

Børsen, flere årgange

Christiansen M. G. 2009: Dansk svineproduktions internationale konkurrenceevne. Dansk Svineproduktion, Notat nr. 0919.

Dall J. og Finn K. Udesen 2009: Økonomien ved levering af slagtesvin fra den sydlige del af Danmark til tyske slagterier i 2008. Dansk Svineproduktion. Rapport nr. 36.

Danish Crown 2008: Et år med Danish Crown og Årsrapport 2007-2008 for Danish Crown koncernen. November 2008

Danish Crown 2009: Update – DC Magasin, september 2009

Dansk Handelsblad, flere årgange

DMA 2009: Fakta Ark 1: Kødkontrollen i dag. Dateret 11. maj 2009

DMA 2009: Danske Slagterier Statistik 2008. København, Maj, 2009

Ernst & Young 2007: Markt und Wettbewerb. Fra www.de.ey.com

Fødevarerforbundet NNF 2009: Notat efter møde med NGG d. 29. juni 2009. Internt notat

Gausepohl 2007: Die Unternehmensgruppe Gausepohl. Profil i anledning af jubilæum.

GS Agri 2008: Der Export stützt die Preise. Artikelsamling fra Landwirtschaftliches Wochenblatt, 2. oktober 2008.

IFAU 2006: Konkurrenceevnen i den globale svineslagteriindustri. Udarbejdet af Karen Hamann for Norma og Frode Jacobsens Fond. November 2006

Landbrug & Fødevarer: Noteringen for slagtesvin. På www.lf.dk

Landbrug & Fødevarer 2009: Prognose for noteringen svin. Udarbejdet 15. september 2009

LebensmittelZeitung (LZ) , flere årgange

Maack K. et al 2006: Zukunft der Fleischwirtschaft. Forschungsprojekt der Hans-Böckler-Stiftung
Kofinanziert durch die Gewerkschaft NGG. Hamburg, juli 2006

Maskinbladet, flere årgange

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri 2009: Høringssvar ang. omkostninger til kødkontrol.
København, juni 2009

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri 2008: Notat vedr. Handlingsplan om kødkontrollen.
København, november 2008

NGG 2009: Jetzt haben Sie die Wahl. Stimmen für den Mindestlohn. Folder. Hamburg.

NGG 2008: Branchenbericht 2008 der Schlacht- und Fleischverarbeitungsbranche. Hamburg, 2009

NGG 2007: Fleischerverband Bayern: Bayerisches Fleischerhandwerk und Gewerkschaft NGG
gemeinsam für Mindestlohn. Pressemitteilung, Augsburg, 6. august 2007

NGG 2007: Ausweitung des Arbeitnehmer-Entsendegesetzes Festlegung eines Mindestlohn für
die Beschäftigten in der Fleischwirtschaft. Brev til Bundesverband der Deutschen
Fleischwarenindustrie e.V, 9. oktober 2007

PriceWaterhouseCoopers (PWC) 2009: Konsulentundersøgelse af Fødevarestyrelsens Kødkontrol.
Udført for Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri. 1. maj 2009

Statistisches Bundesamt: Land- und Fortswirtschaft, Fischerei. Schlachtungen und
Fleischerzeugung. Flere årgange.

Substans. Fagligt magasin fra Fødevareforbundet NNF. Nr. 4, 2009

Tönnies Fleisch: Meat Excellence. Udateret profilmateriale.

Tönnies Fleisch: Slagteriet Brørup A/S. Udateret profilmateriale.

Ubifrance: Lettre de veille internationale – Viandes Transformées. Flere årgange.

Udesen F. K 2008: Produktion og eksport af slagtesvin til det tyske marked. Notat nr. 0826, Dansk
Svineproduktion, 25. sept. 2008

Verbeke W. et al 2009: European citizen and consumer attitudes and preferences regarding beef and
Pork. I: Meat Science, (2009-05-001)

VEZG 2009: Præsentationsmateriale om Vereinigung der Erzeugergemeinschaften für Vieh und
Fleisch e.V. August 2009

Verband der Fleischwirtschaft 2009: Jahresbericht 2008/2009 VDF e.V. Bonn. 2009

Vion Food Group 2009: Passion for Better Food. Årsrapport 2008.

Vion 2008-2009: ProAgrar. Informationsblad til Vions leverandører, flere numre

Vion 2009: Vion Fresh Meat, profilbrochure

Westfleisch 2009: Geschäftsbericht 2008. Münster.

Westfleisch: Info für Landwirte, flere årgange. Magasin til leverandørerne.

WSI Tarifarchiv: Informationen zur Tarifpolitik. Fra Hans Böckler Stiftung. Satser pr. 31. december 2007. På www.boeckler.de

WSI Tarifarchiv: Rechtliche Grundlagen und inhaltliche Strukturen – Das Tarifsysteem. På www.boeckler.de

ZMP 2008: Info grafik om svineslagterier og kapacitet. Bonn, 2008

Interviews

Dr. Heinz Schweer, Direktør for Landbrug og Svineforsyning, Vion Food Group, Hamburg

Hr. Bernd Maiweg, chef for kød-divisionen, NGG, Hamburg

Hr. Rudolf Festag, Direktør for EGO Osnabrück, Georgmarienhütte

Dr. Kohlmüller, Seniorforsker, Agrarmarkt Informations GmbH, Bonn

Jacob Dall, Svineproduktionsøkonom, Landbo Syd

Lone Hvidkær, DMA, kødkontrollen

Internet

www.lz-net.de

www.lfl.bayern.de

www.fleischwirtschaft.de

www.lf.dk

www.statistik-portal.de

www.zds-bonn.de

Hjemmesider fra virksomheder som anført i rapporten

Appendix: Profiler af selskaber

B+C Tönnies GmbH & Co. KG

Vion Food Group

Westfleisch e.G.

D&S Fleisch GmbH

Gausepohl Fleisch GmbH

Vogler Fleisch GmbH

EGO Eichenhof e.G.

B+C Tönnies GmbH &Co KG
www.toennies.de



Tönnies-gruppen er startet i 1971 med etablering af en mindre udsæringsvirksomhed. Siden da har Tönnies opkøbt andre mindre opskæringsvirksomheder og i 2002 blev de store anlæg i Rheda og Weissenfels påbegyndt. Endvidere blev der investeret 65 mio. EUR i nye linjer til detailpakket kød. Opkøb forstatte i 2005 med Artland Fleischwaren og slagteriet i Brørup (Danmark). I 2006 startede en udbygning af slagtekapaciteten for kreaturer og en yderligere øgning på svineslagtningerne. I august 2008 har datterselskabet Tillmanns Fleisch und Convenience bekendtgjort samarbejdsplaner med Zur Mühlen gruppen (i det sydlige Tyskland) for en stærkere satsning på eksport.

Tönnies gruppen er i dag vokset til en koncern med en omsætning på ca. 3 mia. EUR og har siden 2006 været Tysklands største svineslagteri. Tönnies er et familiejet firma. Der er ca. 6.500 ansatte.

Omsætning, mia. EUR	2005	2006	2007	2008
Tönnies, koncerntal, estimerede	2,5	3	Over 3	3,9

Der slagtes årligt ca. 12 mio. svin inkl. slagtingerne i Brørup. Tönnies har i dag 3 produktionssteder i Tyskland, heraf 2 i Niedersachsen og 1 i det sydlige Sachsen Anhalt. Der anvendes megen teknologi og automatisering i processerne.

Der er salgskontorer 11 steder i Øst- og Vesteuropa samt i Kina. Eksporten er steget til ca. 35% i 2008. Tönnies har følgende certificeringer: QS, ISO 9001, IFS, BRC, EFSIS og Bio-Siegel (økologi).

Tönnies har i mere end 15 år eksporteret til Rusland, en eksport der nåede ca. 70.000-80.000 tons i 2007. I 2008 har Tönnies påbegyndt etableringen af et svineslagteri i det sydlige Rusland på grænsen til Ukraine. Der investeres 200 mio. EUR, og planen er at slagteriet er færdigt i 2010. Anlægget er dimensioneret som Tönnies store anlæg i Rheda.



PASSION FOR BETTER FOOD

Vion Food Group
www.vionfood.com

Vion er en global koncern med hovedsæde i Holland. Vion er ejet af en gruppe landmænd i det sydlige Holland (ZLTO).

Vion Food Group er resultatet af en opkøbs- og fusionsproces, som begyndte med de største svineslagterier i Holland i 2002. I 2005 begyndte opkøbsaktiviteterne i Tyskland, så Bestmeat-koncernen blev skabt. I Tyskland blev Nordfleisch, Südfleisch og Moxsel opkøbt. I 2008 opkøbtes Grampian i UK, som er Englands største svineslagteri. Fra 2007 blev koncernen omdøbt til Vion Food Group.

Vion er i dag Europas største slagterivirksomhed målt på omsætning og stod i 2008 for 9% af det europæiske marked for svinekød. Der slagtes ca. 18 mio. svin på Vions anlæg, heraf 10 mio. i Tyskland.

Vion er opdelt på 2 hoveddivisioner:

Vion Food, som står for slagteri- og forædlingsaktiviteterne. I Vion Food indgår Vion Fresh Meat (slagting og udskæring af kød) og Vion Convenience (detailpakket kød og forarbejdede produkter). Vion Ingredients, som står for oparbejdning af biprodukter fra slagterierne til petfood, biobrændstof og gelatine. I selskabet Banner under Vion Ingredients fremstilles gelatine m.v. til den farmaceutiske industri.

Vion forsynes med slagtesvin ved indkøb fra forhandlere og andre leverandører på spotmarkedet (90% af forsyningerne). Der er import til Vion direkte fra danske svineeksportører. Kontraktproduktion aftales med producentforeninger for specialprodukter (10% af slagtingerne). Vion har 20 anlæg i Tyskland til svineslagting og -opskæring.

Koncernens hjemmemarkeder er Holland, Tyskland og England. Tilsammen står Tyskland og Holland for 60% af omsætningen. Der slagtes kvæg, svin og fjerkræ, ligesom der indgår flere forarbejdsvirksomheder i Vion. I alt er der 35.000 beskæftigede i Vion Food Group, globalt.

Omsætning, mia. EUR	2006	2007	2008
Vion Food Group, koncerntal	7,41	9,64	8,64
Vion Food Group, Tyskland		4.511	4.493

Vions eksport andrager ca. 35% af omsætningen. EU aftager ca. 80% af eksporten, øvrige væsentlige eksportmarkeder er Rusland og Kina. Indien anses for et kommende marked. Vion har salgskontorer i mange lande samt produktion i Polen. I 2008 blev et joint-venture med Ramfood i Moskva etableret med henblik på større aktivitet på det russiske marked.

Vion har følgende certificeringer:

QS, IKB (hollandsk certificering for kalveproduktion), HACCP, ISO 9001, BRC Standard, IFS Standard, ECO Bio Safe (økologisk kød). Herudover er der eksportcertifikater til Canada, Korea, Rusland, Singapore, Japan, Schweiz samt USA (certifikatet USDA FSIS).

Westfleisch e.G.
www.westfleisch.de



Westfleisch er grundlagt i 1928 og er ejet af 4.600 leverandører i en form for andelsselskab.

Westfleisch har 4 store slagterier samt flere forædlingsfabrikker i Tyskland. Derudover er der fremstilling af petfood, farmaceutiske produkter (heparin), tarme samt drift af et kølelager i Hamm.

Hovedkontoret er i Münster. Der er ca. 5.000 ansatte i koncernen. Westfleisch har oprindeligt fokuseret på slagtning og udskæring, men med købet af Barfuss i 2004 fik koncernen et godt tag i pølseproduktionen. Det var en strategisk beslutning om øget forædling, der lå bag købet.

Westfleisch er det 3. største svineslagteri i Tyskland og blandt de 5 største i Europa. Der slagtes 6 mio. svin samt 320.000 kreaturer. Westfleisch har ca. 11% af de tyske svineslagtninger. Afsætningen af kød steg med 800.000 tons i 2008, en stigning på 9%. Udskæringer står for 92% af svinekødet.

Forsyningen med slagtedyr er baseret på aftaler med selskabets 4.000 leverandører. Svin produceres under BestSchwein-konceptet, som 2.141 svineproducenter har tegnet aftaler på. Det svarer til 4,4 mio. svin. Hertil kommer 307 producenter af BestFerkel (smågrise, som afsættes til svineproducenterne i koncernen). Endvidere købes svin på markedet samt importeres fra bl.a. Holland.

Convenience produkter og detailpakket kød udgør ca. 25% af omsætningen. Convenience-produkterne fremstilles og omsættes gennem selskabet FZV-Westfood, som ejes i fælleskab med Vion Food Group. FZV Westfood omsatte for 69 mio. EUR i 2008.

Omsætning, mio. EUR	2007	2008	2009
Westfleisch, koncerntal	1.680	2.008	2.100 estimat

For 2009 forventes en vækst i omsætningen på 5-10%, især p.g.a. øget eksport. I 2008 steg eksporten 32%. Eksporten andrager ca. 40% af omsætningen, men 48% for svinekød. De vigtigste eksportmarkeder er EU, Østeuropa og Kina. Der er salgskontorer i 4 østeuropæiske lande og fra 2008 også i Baltikum. Endvidere er der i 2008 etableret et joint-venture i Kina. Afsætningen til England er styrket ved at indgå alliance med Tesco, som har godkendt slagteriet i Coesfeld til "Tesco-standard".

Westfleisch har følgende certifikater: QS, KDK (Tysk certificering for kalvekød), IFS, BRC.

D&S Fleisch er et familiejet slagteri med hovedsæde i Essen ved Oldenburg. Der er også en afdeling i Berlin. Firmaet er grundlagt i 1988 og er blandt de mest moderne anlæg i den tyske slagteriindustri. Der slagtes 3,3 mio. svin årligt, som hovedsagelig indkøbes i regionen indenfor en afstand af 100 km fra slagteriet.

Svinekødet sælges til kunder i forædlingsindustrien, detailkæder og food service. Der er over 1.000 ansatte i Tyskland. Omsætningen er steget til knap 600 mio. EUR i 2008.

Eksportandelen andrager ca. 30% og er især rettet mod Øst- og Vesteuropa samt Rusland. I 2008 blev den første ladning varer (især biprodukter) sendt til Kina.

Omsætning, mio. EUR	2006	2007	2008
D&S Fleisch	470	502	600

D&S har følgende certificeringer: QS, IFS, BRC.

Der er stort fokus på kvalitet, ligesom kunderne kan have svinekødet 48 timer efter slagtning.

Figur 15: D&S Fleisch' hovedkvarter i Essen.



Gausepohl Fleisch GmbH
www.gausepohl.de



Gausepohl er et familieejet slagteri med hovedkvarter i Dissen. Firmaet er grundlagt i 1957. Der er 4 produktionssteder (slagterier) i virksomheden og 850 medarbejdere.

Der slagtes svin og kreaturer samt fremstilles forarbejdede varer (pølser). Kapaciteten pr. dag er slagtning af 1.200 kreaturer og 6.000 svin. Dagligt udbenes 180 tons oksekød og 160 tons svinekød. Produktionskapaciteten til forarbejdede varer er 6.500 tons dagligt

Omsætning, mio. EUR	2006	2007	2008
Gausepohl Fleisch GmbH	478	478	500

Slagtedyr indkøbes fra producenter i en radius af ca. 100 km. fra slagterierne.

Eksporten andrager ca. 45 % af omsætningen.

Der er salgskontor i Rusland samt i Argentina målrettet de sydamerikanske markeder. Øvrig eksport varetages fra Tyskland. Der deltages på messer i f.eks. Kiev, Moskva, Qingdao og Tokyo.

Gausepohl har følgende certificeringer: HACCP, CMA, Gausepohls eget kvalitetsprogram samt eksportgodkendelser til USA, Sydafrika, Japan og Schweiz.

Vogler Fleisch GmbH
www.vogler-fleisch.de



Vogler Fleisch er et privatejet svineslagteri beliggende mellem Hamborg, Hannover og Berlin. Der er kun et produktionssted i Luckau.

Der er ca. 700 medarbejdere i virksomheden. Det fremgår af hjemmesiden, at virksomheden har egne medarbejdere samt udstationeret arbejdskraft, og gerne fra Østeuropa.

Der slagtes ca. 1,5 mio. svin årligt. Dagligt udskæres 10.000 halve grise. Kødet sælges til videreförarbejdning, slagterforretninger samt detailhandel. Vogler leverer svinekød og/eller forarbejdede produkter til alle de store detailkæder i Tyskland samt til food service markedet.

Der slagtes 6 dage om ugen, og svinene købes fra svineproducenter, producentforeninger og omsætterfirmaer. Der regnes med en maksimal transporttid på 3 timers kørsel fra slagteriet.

Omsætning, mio. EUR	2006	2007	2008
Vogler Fleisch GmbH	330	330	350

Eksporten andrager ca. 35% af omsætningen. Der er salgskontor i England, og ansat en russer på hovedkontoret. De primære markeder er Europa (især England) og Østeuropa samt Asien, i alt 35 lande.

Vogler Fleisch har følgende certificeringer: QS, BRC, IFS, BCS (økologi-certifikat)

Erzeugergemeinschaft für Schlachtvieh
im Raum Osnabrück e.G. (EGO)
www.eichenhof.net



EGO er en producentforening med opdræt af svin og kvæg samt slagtning og forarbejdning. Der er hovedkontor i Georgmarienshütte ved Osnabrück. EGO er en fuldt vertikalt integreret organisation med foderproduktion, avl og opdræt af slagtedy, transport, slagtning og forarbejdning. I EGO'en indgår 700 gårde med en produktion på 400.000 slagtesvin og 12.000 kreaturer.

Der slagtes ca. 480.000 svin årligt, og 60-65% af kødet skæres ud. Den årlige produktion er 45.000 tons kød. Produktionen betegnes som "håndværksmæssig". Foruden medlemmernes svin købes der slagtesvin på spotmarkedet. For 2009 forventes svineslagtningerne at nå 490.000.

EGO er medlem af den nationale sammenslutning af producentforeninger VEZG, som står for afsætning og prissætning af producenternes kvæg og svin.

Medlemmerne kan vælge at producere "almindelige slagtesvin" eller svin under konceptet "Eichenhof". I dette koncept er der regler for fodring, opdræt, dyrenes oprindelse og velfærd samt kvalitetskrav. Producenterne modtager en bonus oven i den almindelige afregning for svin under "Eichenhof" konceptet. "Eichenhof"-kødet sælges i lokalområdet gennem mindre butikker og slagterbutikker. Andre afsætningskanaler for svinekød er til forarbejdsvirksomheder samt detailhandel.

Omsætning, mio. EUR	2007	2008	2009
EGO, koncern	110	127	130

Eksporten andrager 15% af omsætningen, primært til Italien, Schweiz og Østeuropa

Efter 2008 er der planlagt investeringer for 3 mio. EUR, således at slagtekapaciteten kan øges til 700.00 svin årligt.

EGO har følgende certificeringer: HACCP, QS, IFS samt TÜV Lebensmittel.

**Instituttet for Fødevarestudier &
Agroindustriell Udvikling - IFAU**
Enghave 4
2960 Rungsted Kyst
T: +45 45 57 05 82
karen@ifau.dk
www.ifau.dk

