

III D. NORDISK KONKURRENS ELLER SAMARBETE INOM EXPORTEN – DANMARK

Niels Bo, Danmark

Dansk eksport

Tyresæd: Dansire International A/S ejet af Dansire og SDM Dansk Holstein

Levedyr: Bovidenmark ejet af SDM Dansk Holstein. Dansk Jersey eksport ejet af en kreds af Jersey kvægbrugere.

Embryoner: SDM Dansk Holstein

Avlstyre

Elite dyr

Eksporten af tyresæd

Omsætningen i dkr. er femdobbelte indenfor de sidste 10 år. Eksporten er steget fra ca. 2,8 mio. dkr. til ca. 14 mio. dkr. pr. år. Målt pr. insemineret ko er eksporten størst for Jersey. Tabel 1 viser omsætningen i 2005 pr. race og hvor meget det betyder for racens økonomi.

Tabel 1: Eksport af sæd fordelt på racer

Race	Antal doser	Omsætning, dkr.	Pr. dansk dose
SDM	242.930	6.290.275	4,80
Jersey	127.126	4.363.535	23,65
Jersey kønssorteret	2.870	851.729	-
RDM	69.381	1.593.810	9,00
DRH	6.928	74.068	2,43
Kødkvæg	10.909	559.782	-
Total	460.144	13.733.199	7,58
Heraf Nordiske lande	96.923	3.672.923	-

Omsætningen i danske kroner i tabel 1 er totalbeløb. Beløbet er beregnet pr. solgt sæddose i Danmark, for at vise hvor meget eksporten betyder for danske kvægbrugere. Der sælges ca. 1,2 mio. sæddoser i Danmark og den gennemsnitlige sædpris til bonden er kr. 63,00. Eksporten betyder således ca. 10 % af sædprisen til bonden i Danmark – langt mest for Jersey, hvor sædprisen til danske Jersey bønder er ca. 33 % lavere på grund af meget gode eksportindtægter.

Skal vi have nordisk konkurrence om eksporten eller samarbejde?

Vi skal ikke have konkurrence mellem de nordiske lande.

Vi skal ikke have samarbejde mellem de nordiske lande.

Vi skal snarere have ét selskab i de nordiske lande.

Et selskab, som sælger nordisk profil, som omfatter genetik, know-how, managementsystemer, registrering, avlsværdivurdering og dermed totale projekter.

Hvorfor ikke kun sædeksport, men også andre produkter

Sædsalg er profitgivende så længe vi har et specielt produkt. Røde racer og Jersey er specielle produkter. De røde racer er primært et specielt produkt til krydsning. Jersey er et godt produkt til rene jersey populationer i verden.

Markedet er oversvømmet med sæd efter Holstein (se tabel 2)

Table 2. Kvægavlsforeninger i Europa med mere end 200.000 1. insemineringer (HI, 2004)

Sædfirma	Land	1. ins.	Eksport, doser
Aberikin	Spain	450.000	350.000
ABS	Italy	210.000	142.000
CIZ	Italy	850.000	210.000
CR-delta	Holland	1.500.000	1.500.000
Dansire	Denmark	470.000	150.000
Elpzoo-Zorlesco	Italy	500.000	120.000
Genes Diffusion	France	406.000	400.000
Genetica	Italy	600.000	Na
Genus	United Kingdom	1.000.000	200.000
GGI	Germany	4.000.000	500.000
Intermizzo	Italy	550.000	275.000
Munster	Ireland	265.000	Na
Oger	France	666.000	140.000
Progressive Genetics	Ireland	220.842	2.200
Semen Italy	Italy	93.400	352.000
Svensk Avel	Sverige	143.000	58.000
Swiss Genetics	Switzerland	603.000	89.000
Uneco	France	769.000	300.000
Urceo	France	417.000	190.000

Tabel 2 viser, at der er overflod af sæd, eller at Holstein koen virkelig har store frugtbarhedsproblemer, hvis tallene er korrekte. For der er en dårlig sammenhæng mellem koantallet i og de angivne sædmængder. Disse store mængder tyresæd vidner om meget større udbud end efterspørgsel, og derfor bør der ikke være intern konkurrence mellem de nordiske lande – det er der ikke råd til. Hård konkurrence resulterer i faldende priser, og mit gæt er en verdensmarkedspris på sæd på \$ 5 i løbet af få år.

Specialprodukter som Jersey kan i et vist omfang koste mere, men hvad med røde racer. Som nævnt er røde racer i dag et godt produkt til krydsning, men hvor længe kan det fortsætte?

Mængden af F1 krydsningsdyr vil stige i verden over de kommende år, og hvad er da vores anbefaling. Flere alternativer er mulige – nogle er nævnt efterfølgende:

Alternativ 1: Er det tilbagekrydsning til Holstein?

Alternativ 2: Fortsat krydsning med røde racer ?

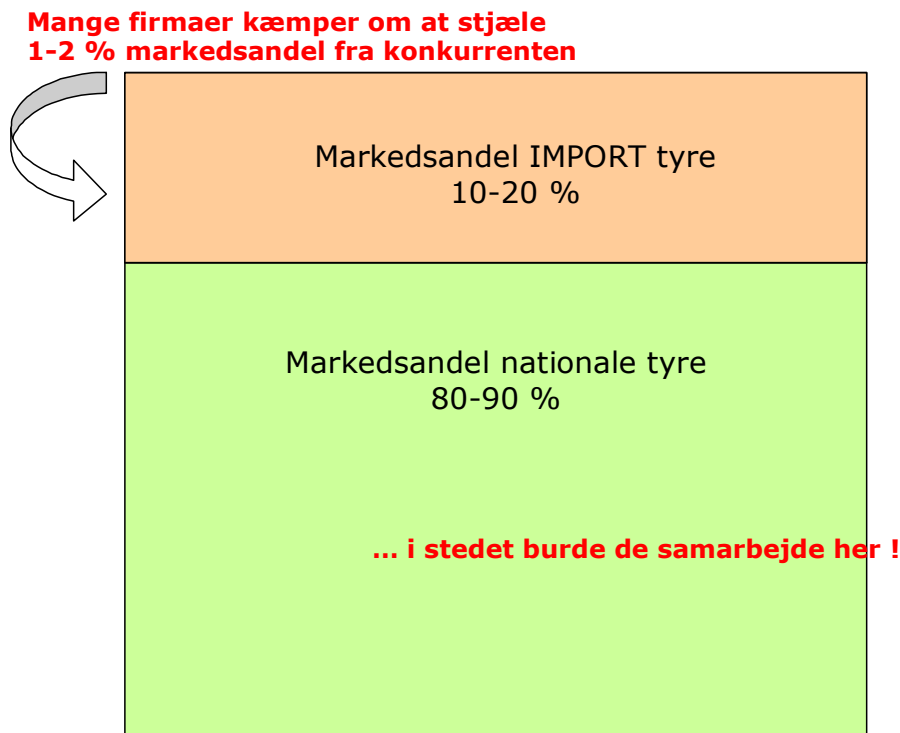
Alternativ 3: Rotationskrydsning med eksempelvis jersey?

1. Tilbagekrydsning med Holstein Friesian vil sætte os under hård konkurrence
2. Fortsat krydsning med røde racer vil mindske krydsningsfrodigheden
3. Krydsning med jersey vil bevare krydsningsfrodigheden, men give mindre dyr og mere uens besætninger – der skal vælges efter store Jersey dyr.

Men ... Hvad ville der ske hvis eller når et firma starter markedsføring i eksempelvis Californien af F1 tyre (Jersey x Holstein) til ren Holstein Friesian eller til F1 (rød race x HF). F1 krydsningstyre vil give mindre krydsningsfrodighed, og der vil ikke være afprøvede krydsningstyre, men er de grundigt selekteret på afstamning med sundhedsegenskaber, er der mulighed for at fortsætte et krydsningsprogram.

Et sædfirma skal på kort sigt ikke kun sælge mest mulig sæd. På flere vesteuropæiske markeder er der en situation hvor 80-90 % af behovet for avlsmateriale dækkes af egne tyre. Tilbage er 10-20% importsæd, hvor der er mange udbydere. Disse mange udbydere

konkurrerer ofte om 1 eller 2% markedsandel fra hinanden i stedet for at indlede et samarbejde eller fusionere med det store nationale marked. (illustreret i figur 1)



Eksport kræver, at der skal være en optimering på lang sigt. Det er nødvendigt med grundig markedsanalyse, grundige undersøgelser af vore agenter, vigtigt at sprede risikoen på markeder og produkter, foretage opfølgning på markeder. Det er ikke alle lande, der mangler høj kvalitets embryoner som første produkt.

Det er vigtigt at udvikle projekter, IT databaser, sikker registrering og lokal produktion på licens. USDA har været i gang længe, CR Delta er i gang – andre er på vej – hvad gør Norden?

Samtidig er det vigtigt, at købere verden over er bekendt med indholdet og alle fordelene i nordisk profil. Måske skal vi have nordiske rådgivere på gaden i Californien!

... og måske allervigtigst er det at fastlægge en stabil og sikker strategi for fremtiden. Strategien skal indeholde en klar målsætning, og så følge den strategi med de tilpasninger som markedet nu byder.

Vi troede vi havde en strategi – og den var for få år siden som illustreret nedenfor på vej mod fusion i Norden – eller øget samarbejde i Norden. (kilde Sverre Bjørnstad, Norge). Desværre er vi ikke nået dertil. Modellen er imidlertid så god, at den fortjener et forsøg mere, når vi får en dansk – svensk kvægavlsforening dannet. I Norden er vi for små til at klare alt er alene, og hver for sig er vi endnu mindre.

På spørgsmålet: NORDISK KONKURRENS ELLER SAMARBETE INOM EXPORTEN er der et svar:

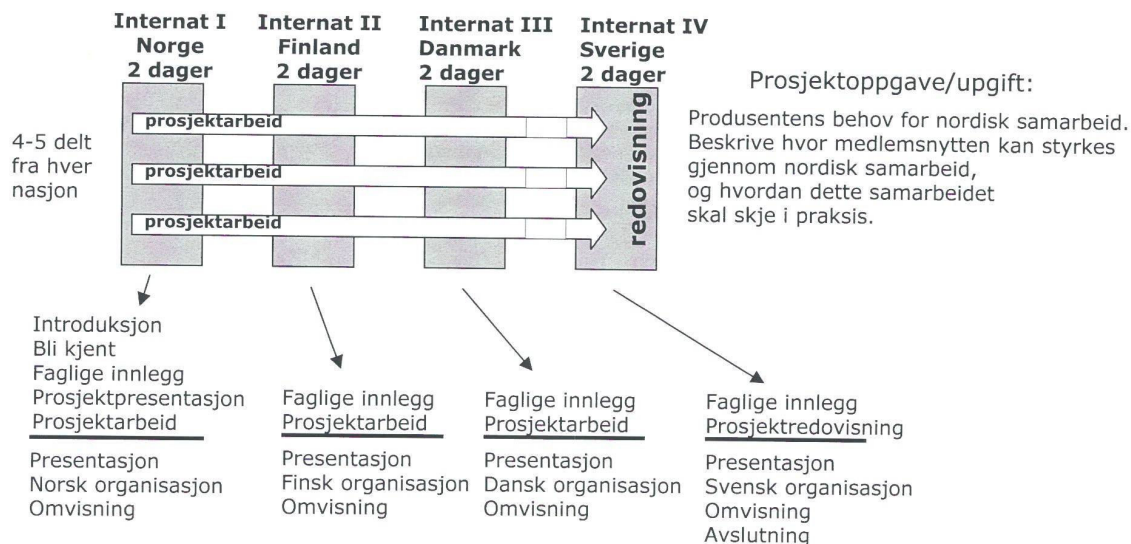
Et selskab som sælger nordisk profil og sikrer gode og sikre gener til nordiske bønder

StraNor – Strategier for Norden

Et diskusjonsprogram for tillitsvalgte/fortroendemenn i de nordiske avlsorganisasjonene

Hensikt/syfte:

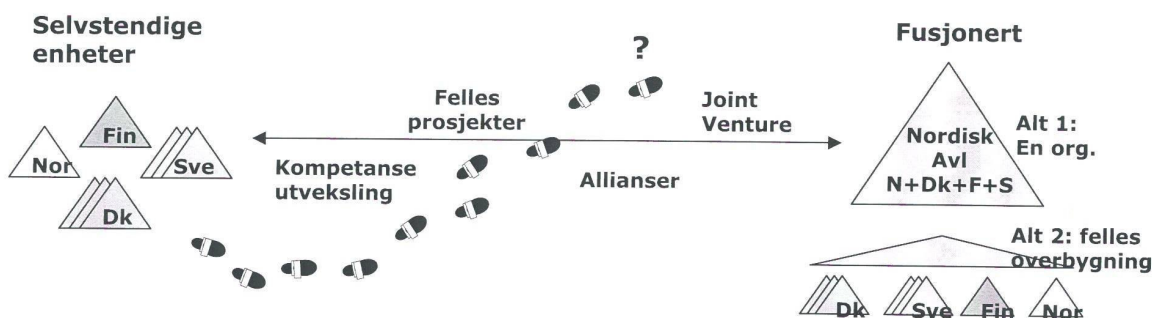
- Kan medlemsnyttene styrkes gjennom nordisk samarbeid? Og hvordan/hur?.
- Styrke kompetansen om de nordiske avlsorganisasjonene blant de tillitsvalgte.
- Styrke nettverket mellom de nordiske tillitsvalgte i avlsorganisasjonene



Nordisk samarbeid – aktuelle former mellom autonomi og fusjon

Suksesskriterier for alle former:

- Åpenbare gevinster for alle parter gjennom samarbeidet
- Objektivt faktagrunnlag
- Langsiktighet og tålmodighet
- Lojalitet og tillit



Joint venture. Felles selskap for å ta seg av enkelte oppgaver

Allianse. Avtale om å ta felles ansvar for en oppgave, som f.eks.

marketing, distribusjon, innkjøp, finansiering, produktutvikling, produksjon, eksport, profilering...

Felles prosjekter/Integrerte team. Avtale om felles ansvar for en **tidsavgrenset** oppgave.

Kompetanseutveksling. Utveksling av erfaringer og innsikter gjennom

felles programmer og nettverk