

III D. NORDISK KONKURRENS ELLER SAMARBETE INOM EXPORTEN – DANMARK



Ruka, Finland 2. august 2006

Dansk Eksport Organisation

- 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.
- Andet
 - ◆ SDM Dansk
 - ◆ Embryoner
 - ◆ Avlstyre
 - ◆ Elite dyr

Danish Export Organization

- Bull semen
 - ◆ Dansire International, Ltd is owned by AI Centre Dansire A/S and The danish Holstein Assn.
- Cattle
 - ◆ Bovidenmark is owned by the danish Holstein Assn.
 - ◆ Dansk Jersey export is owned by a private club of Jersey Breeders.
- Embryos etc.
 - ◆ The danish Holstein Assn.
 - ◆ Coordiante export of embryos and elite bulls and heifers



Ruka, Finland 2. august 2006

Skal vi have nordisk konkurrence om eksporten eller samarbejde?

Do we need competition between the Nordic countries on export markets?

- 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.

- We shall not compete between the Nordic countries.
- We shall not collaborate on export markets
- Vi must have one Nordic export company



Ruka, Finland 2. august 2006

Udstilling i Tyskland – et eksempel..... An example seen on a cattle show in Germany



Et selskab/one company

- Samme avlsmål/the same breeding goal
- Samme registreringer/ same registrations
- Super sundhed/leaders in health and fertility

Mulighed for at profilere
den total økonomiske ko

Marketing of the
economic cow in common



Ruka, Finland 2. august 2006

Et selskab ...

- Et selskab, som sælger nordisk profil, som omfatter :
 - ◆ Genetik
 - ◆ Know-how
 - ◆ Managementsystemer
 - ◆ Registrering
 - ◆ Avlsværdiurdering
 - ◆ ...og dermed totale projekter.



Ruka, Finland 2. august 2006

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.

Why not only semen export, but also other products?

- Semen export is only profitable as long as you have a unique product
- The red breeds and Jersey are unique products – Holstein is bulk.
- The red breeds are primary a special product for cross breeding
- Jersey is a unique product for other Jersey populations worldwide



Ruka, Finland 2. august 2006

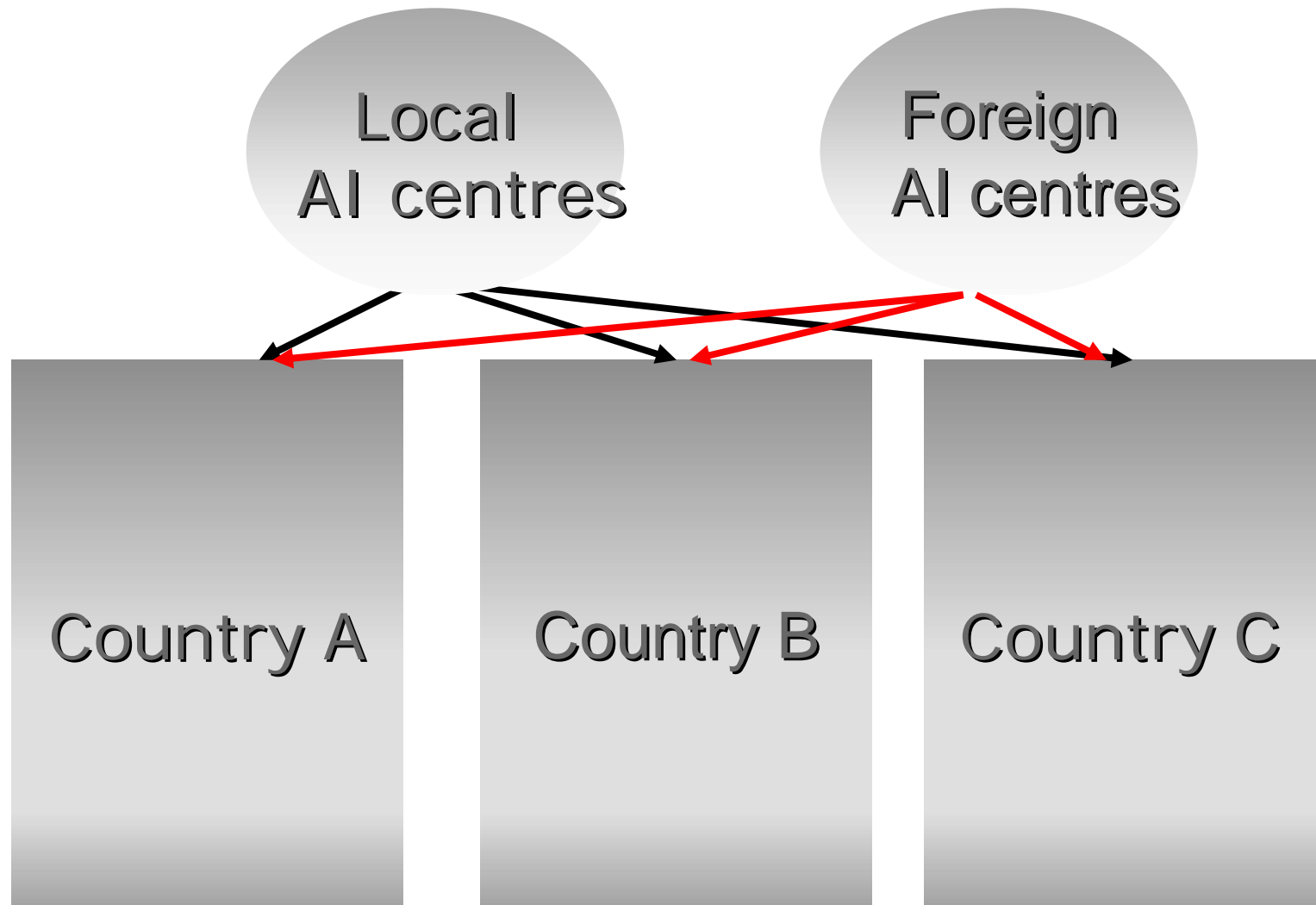
Holstein mere udbud end efterspørgsel.. (Holstein more demand than supply)

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



Ruka, Finland 2. august 2006

Konkurrense



Ruka, Finland 2. august 2006

Market share



“International” market share
or market for imported semen
5 - 10%

Domestic market share
With use of semen
from national bulls
90 – 95%



Ruka, Finland 2. august 2006

Hvorfor et nordisk selskab?

- Kæmpe udbud af sæd og faldende efterspørgsel
- Hård konkurrence resulterer i faldende priser, og mit gæt er en verdensmarkedspris på sæd på \$ 5 i løbet af få år.

Why only one Nordic company?

- More bull semen will be offered, than necessary
- Tough competition will result in price drop, and y duess will be a semen price on the world market on 5 US \$ in a few years



Ruka, Finland 2. august 2006

Eksport og krydsning

- **Alternativ 1: Er det tilbagekrydsning til Holstein?**
 - ◆ Tilbagekrydsning med Holstein Friesian vil sætte os under hård konkurrence

Export and cross breeding

- **No. 1: A Cross backwards with Holsteins**
 - ◆ Tough Competition same problems in marketing as purebred Holsteins



Ruka, Finland 2. august 2006

Eksport og krydsning

- **Alternativ 2: Fortsat krydsning med røde racer ?**
 - ◆ Fortsat krydsning med røde racer vil mindske krydsningsfrodig-heden

Export and cross breeding

- **No. 2: Continue with red breeds?**
 - ◆ Continuing with Red Breeds will give less heterosis



Ruka, Finland 2. august 2006

Eksport og krydsning

- **Alternativ 3: Rotations-krydsning med eksempelvis jersey?**
 - ◆ Krydsning med jersey vil bevare krydsningsfrodighed en, men give mindre dyr og mere uens besætninger – der skal vælges efter store Jersey dyr.

Export and cross breeding

- **No 3: Rotation cross breeding – third breed ex. Jersey?**
 - ◆ Crossing with jersey will continue the heterosis, but the cows will be smaller and the herds less uniform. Selection for Jersey bulls with Stature and capacity to ensure uniformity within the herd.



Ruka, Finland 2. august 2006

Fremtiden for krydsning

Cross breeding in the future

- Men ... Hvad ville der ske hvis eller når et firma starter markedsføring i eksempelvis Californien af F1 tyre
- What will happen if some body start and AI Centre in California with F1 bulls tested in dairy herds in California



Holstein x SRB krydsning

Ruka, Finland 2. august 2006

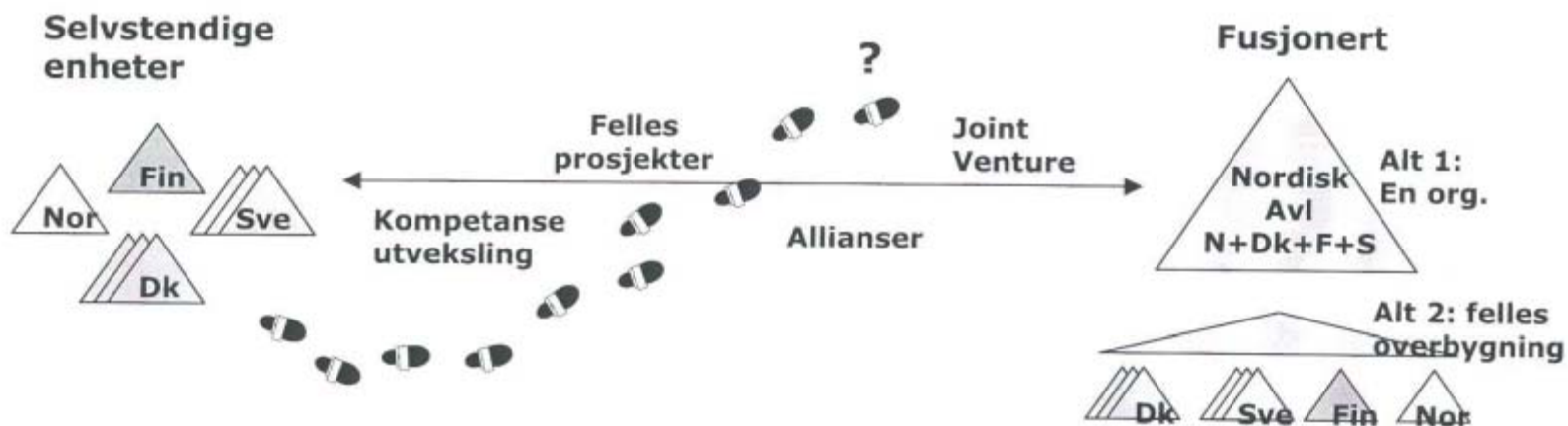


Er dette stadig fremtiden Is this the past or the future?

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



Ruka, Finland 2. august 2006

Spørgsmål

- Hvilke muligheder har vi for at få ét selskab i Norden
- Der er ulemper/nackdele i ét selskab
 - ◆ hvordan undgår vi disse ulemper
- Hvorledes sikres grundlaget for vores fortsatte eksport
 - ◆ Sikker og grundig registrering med mindre loyale bønder
- Er vi villige til investere langsigtet i vores eksportmuligheder

- **How are the possibilities for foundation of one Nordic export company**
- **There are disadvantages in one company**
 - ◆ **How can we avoid these disadvantages**
- **How can we secure, that there will be an export in future?**
 - ◆ **Reliable data and careful registration in a world with change and less loyal farmers**
- **Are we ready to invest money in total project for the genetic gain**



Ruka, Finland 2. august 2006