



Kamp för social rättvisa från jord till bord

EFFAT

At sætte kød på benene

En rapport om strukturen og dynamikken i den europæiske kødindustri.



Denna publikation har tillkommit med stöd från Europeiska kommissionen

Innehåll

Forord	3
1. Indledning	5
2. Globalt perspektiv	7
2.1 Globalt kødforbrug	7
2.2 De vigtigste globale slagterivirksomheder	8
3. Strukturen i den europæiske kødbranche	10
3.1 Integration i slagteriindustrien i EU	10
3.2 De største EU-virksomheder	11
3.21 Vion	13
3.3 Virksomheder inden for videreforarbejdning i EU	13
3.4 Ejerforholdene vedrørende de førende slagterivirksomheder i EU	15
3.5 Internationalisering	16
4. EU-slagtning af vigtige arter	18
4.1 Strukturen inden for svineslagtning i EU	18
4.2 Strukturen inden for kvægslagtning i EU	20
4.3 Strukturen inden for fjerkræsslagtning i EU	22
5. Udbud og efterspørgsel af kød i EU	25
5.1 Forbrug	25
5.2 EU kødbalancer	26
5.21 Svinekød	26
5.22 Oksekød	28
5.23 Fjerkrækød	29
5.3 EUs kødhandel.....	30
5.31 Import	30
5.32 Eksport	31
6. Forandringskræfterne	33
6.1 Omkostninger til levende dyr: Presset fra kundemodstand.....	33
6.2 Forhandlerpres på leverandørkæden	34
6.3 Overkapacitet i slagterisektoren	37
6.4 Forskelle i prisen på arbejdskraft	38
7. Konklusioner	41



Forord

EFFAT bestilte GIRA til at skrive følgende rapport om strukturen og dynamikken i den europæiske kødindustri for at give fagforeningsmedlemmer, der arbejder med denne industri, nye informationer og et anderledes syn på de udfordringer, de står overfor. GIRA har fremlagt vurderinger af industrien til kødvirksomheder såvel som deres banker og investorer i mange år. GIRA fremsætter ikke et fagforeningssynspunkt og EFFAT' affilierede virksomheder kan have indvendinger mod visse af deres synspunkter – der er mere sympatiske over for de mennesker, der leder kødvirksomhederne og nok mindre forstående over for de mænd og kvinder, der arbejder for dem, end vores ville være. De har imidlertid givet os et nyttigt og ærligt indblik i industrien, som de ser den, og vi mener, at deres indsigt og ekspertise kan have indvirkning på vores bestræbelser på en bedre repræsentation af slagteriarbejderes interesser.

EFFAT er naturligvis interesseret i, hvordan europæiske samarbejdsudvalg kan forbedre repræsentationen af arbejdere i kødindustrien. I Giras rapport anføres en række nøglevirksomheder i Europa. Visse har allerede europæiske samarbejdsudvalg, såsom Danish Crown, HK Scan, Kerry, Plukon og Campofrío Foods. Det virker, som om nogle virksomheder virkelig kunne have brug for europæiske samarbejdsudvalg, men endnu ikke har det af forskellige årsager. I denne kategori skiller de europæiske virksomheder Vion, ABP og Tönnies sig navnlig ud. Vi har ligeledes bemærket, at to amerikanske giganter har undgået at have et europæisk samarbejdsudvalg i årevis. Cargill har europæiske kødaktiviteter i Det Forenede Kongerige og Frankrig, men Cargill begrænser sig selvfølgelig ikke kun til kødforretninger og er til stede i hele Europa. Smithfield har direkte ejede datterselskaber i Polen og Rumænien, men har placeret resten af dets europæiske forretninger i Campofrío Foods. Så selvom Campofrío nu har et europæisk samarbejdsudvalg, har det ikke være muligt at skabe et europæisk samarbejdsudvalg for Smithfield og bringe Campofrío-arbejdere sammen med deres polske og rumænske kolleger. To andre internationale virksomheder, som vi skal være opmærksomme på, er fra Brasilien, nærmere bestemt JBS og Marfrig. De har begge indtil videre erhvervet europæiske virksomheder i ét land hver, Italien for JBS' vedkommende og Nordirland for Marfrigs vedkommende, med erhvervelsen af Moy Park. Det kan imidlertid tænkes, at begge virksomheder vil udvide deres europæiske forretninger, hvis de mener, at en passende mulighed dukker op. Endelig må vi holde øje med de nationale mestre af betydning på tværs af Europa, hvad angår størrelse og markedsposition, der således ville være egnede til et europæisk samarbejdsudvalg, hvis de fremover skulle begynde at operere i andre medlemsstater (hvad enten det sker som følge af en ekspansion, fusion eller erhvervelse). Virksomheder som Westfleisch i Tyskland, Biggard, Doux og LDC i Frankrig, 2 Sisters i Det Forenede Kongerige og Veronesi i Italien ville falde under denne kategori.

Når vi har identificeret virksomheder af interesse for os ud fra et strategisk, europæisk samarbejdsudvalgs-synspunkt, kan vi ligeledes anvende GIRAs rapport til at se på fælles problemstillinger, som arbejderne i kødvirksomhederne står over for, og hvor de ville kunne drage fordele af et fælles respons.



Virksomheder med primær bearbejdning oplever et omkostningspres fra flere forskellige områder:

- Konkurrence uden for EU (især fra Brasilien og Thailand)
- Industriens overkapacitet (forbundet med ekstern konkurrence)
- Aggressiv styrke i detailledet (ikke så udtalt i Sydeuropa)
- Hullet mellem slagting og videre bearbejdning (profitten forsvinder)
- Høje priser på dyr (forbundet til den globale efterspørgsel og kornpriser)
- Den tyske kødindustri (lave lønninger og stordriftsfordele)

Arbejdsgivere svarer igen med strategier, der rammer de ansatte på forskellige måder:

- Accepterer urentable forretninger for at holde sig beskæftiget – lægger større pres på omkostningerne til arbejdskraft
- Øget båndhastighed – med sundheds- og sikkerhedsmæssige implikationer
- Øget mekanisering – større produktion med færre ansatte
- Udnyttelse af fleksible arbejdsmarkedsaftaler og introduktion af skifteholdsarbejde
- Opdeling af arbejdsstyrken – kernemedarbejdere over for usikre arbejdstagere (ofte vandrende arbejdstagere i underentreprise)
- Flytning af produktion til billigere områder i Europa
- Konsolidering af virksomhederne (reduktion af konkurrence og udnyttelse af stordriftsfordele)

Fagforeninger og europæiske samarbejdsudvalg skal udvikle deres respons på disse emner. Noget af det, vi kan overveje, er:

- Modtryk for at standse de store detailkæders priskamp;
- Initiativer til mærkning/identifikation (navnlig for Horeca);
- Initiativer til forbrugerbevidsthed for at fremme værdien af lokalt produceret kød;
- Klare holdninger til EU's handelsaftaler vedrørende kød (navnlig fra Thailand og Brasilien)
- En endnu større forpligtelse til at blive ved med at kæmpe mod usikre job og lave lønninger for slagteriarbejdere i EU;
- Solidaritet med sammenslutninger af kødproducenter i lavomkostningslande, der kæmper for bedre vilkår og betingelser;
- Bedre måde til deling af informationer om innovationer, der øger sundheds- og sikkerhedsrisici for arbejdsstyrken, således at vi kan bekæmpe dem effektivt.

Vi skal også holde os ajour med de mange ændringer, der opstår inden for industrien, således at vi fortsat kan reagere hensigtsmæssigt. Det er ikke en let opgave. Ud over europæiske samarbejdsudvalg i sektoren giver den nye hjemmeside meatworkers.org og den nye EFFAT-arbejdsgruppe imidlertid organiserede europæiske slagteriarbejdere og deres fagforeninger plads og mulighed for at tackle disse udfordringer sammen ... og vi kan kun gøre os gældende, hvis vi står sammen.

Harald Wiedenhofer

Generalsekretær i EFFAT



1. Indledning

Denne rapport fokuserer på strukturen og dynamikken i den primære forarbejdning af kød i Europa. Det er defineret som slagtning og udbening af kød. Den europæiske slagteribranche har langsomt udviklet sig, siden mennesket begyndte at holde husdyr i Europa. Den har udviklet sig fra sin basale begyndelse i form af lokale dyr, der blev solgt som fersk kød til lokale forbrugere ... og videre forarbejdning som et middel til at præservere kød, til en industri, der forarbejder 40 million ton om året og kan forsyne hele Europa med kød og eksportere til mange lande i resten af verden.

Der er stadig klare tegn på dens oprindelse med lokale præferencer og kulturelle forskelle stadig synlige med hensyn både til fersk kød og det enorme udvalg af forarbejdet kød. I meget vidt omfang opererer forarbejdningsvirksomhederne regionalt eller på nationalt plan. Selv om der er en stor mængde kød, der handles på tværs af landegrænser, har meget få af de europæiske forarbejdningsvirksomheder driftsaktiver i forskellige lande. Der findes ikke noget forarbejdningsforetagende, der kan betragtes som paneuropæisk og slet ikke i den størrelse og i det omfang, som de største amerikanske og brasilianske firmaer driver forretning på.

På trods af nationale forskelle i forhold til kulturen omkring spisningen af kød og i forarbejdningsindustriens struktur, har kødindustrien en meget individuel kultur, der er anderledes end de fleste andre industrielle sektorer:

- den behandler et dyrt råmateriale, der er mikrobiologisk levende ... og farligt for menneskers sundhed, hvis det ikke behandles rigtigt;
- det er udsat for sporadiske kriser og omvæltninger på grund af dyresygdomme og andre begivenheder, som er vanskelige at forudsige;
- lønomkostninger er den næststørste del af forarbejdningsvirksomhedernes omkostninger (næst efter deres råvarer);
- den beskæftiger en stor mængde arbejdskraft – ofte under temmelig barske forhold i form af koldt, ensidigt gentaget arbejde, som kræver fysisk styrke. Ikke overraskende er arbejdskraftomsætningen høj. Fastholdelse af arbejdskraft er ofte en udfordring;
- den har en 'producentmentalitet', der er nært beslægtet med en landbrugskultur;
- den står over for store dag-til-dag operationelle og ledelsesmæssige udfordringer;
- det er en fragmenteret branche med overskydende kapacitet ... og dermed er den under omkostningspres fra mere magtfulde kunder, som har adgang til importerede produkter og kan udøve pres på omkostningerne. Så kødindustriens fortjenstmarginer er lave ... og flygtige.



Sektoren er under enormt pres for at reducere sine omkostninger og konkurrere på ikke bare et europæisk, men globalt plan ... mens den stadig hænger fast ved sin provinsielle oprindelse. Det er en brydningstid med pres på branchen for at reagere på dens kunders stadig mere krævende behov og på international konkurrence, som har lavere omkostninger.

Med omkring 1 million mennesker ansat (landmænd ikke medregnet) og med arbejdskraft som en afgørende del af omkostningerne er EU-kødforberedningsindustrien en meget vigtig og følsom sektor. Hele branchen er nødt til at være opmærksom på de alvorlige problemer, den står over for, og til at arbejde sammen om at løse dem.

For at forstå denne situation skal hele historien om slagterindustrien overvejes, størrelsesordenen, de forskellige arter, integration på nationalt og EU-plan og de omkostningsdrivere, der i stigende grad tvinger til forandring. Det er et komplekst billede, uden enkle løsninger for fremtiden og med en række af vanskelige valg, hvis virksomheder og branchen skal overleve.



2. Globalt perspektiv

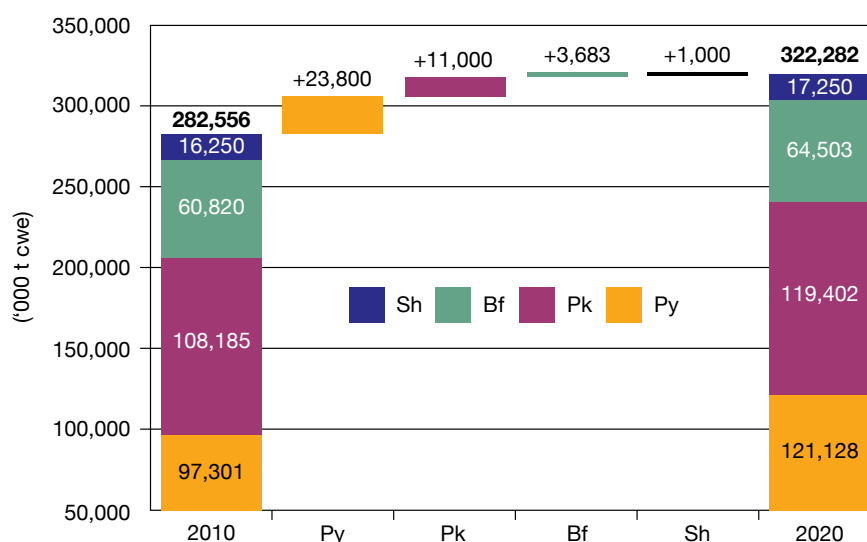
2.1 Globalt kødforbrug

I løbet af de næste 10 år vil der være en stærk vækst i det globale kødforbrug drevet af stigende disponible indkomster og levestandard i hele verden, men især i Asien og Mellemøsten.

Øgede disponible indkomster betyder, at forbrugere i Asien vil spise større mængder kød på én gang og oftere spise kød som en del af et hovedmåltid. Samtidig og på trods af en hel del negativ presse¹ og negative billeder vil det samlede kødforbrug i EU holde sig temmelig stabilt på omkring 40 millioner tons. Dette er ganske vist et enormt volumen; men det centrale punkt for Europas kødindustri er, at størstedelen af væksten i forbruget vil finde sted andre steder i verden.

Øget efterspørgsel vil begunstige fjerkrækød (især kyllingekød) på grund af dets relativt lave produktionsomkostninger, hvilket vil blive efterfulgt af svinekød af tilsvarende årsager.

Global vækst i kødforbrug efter art – 2010 – 2020 (f)



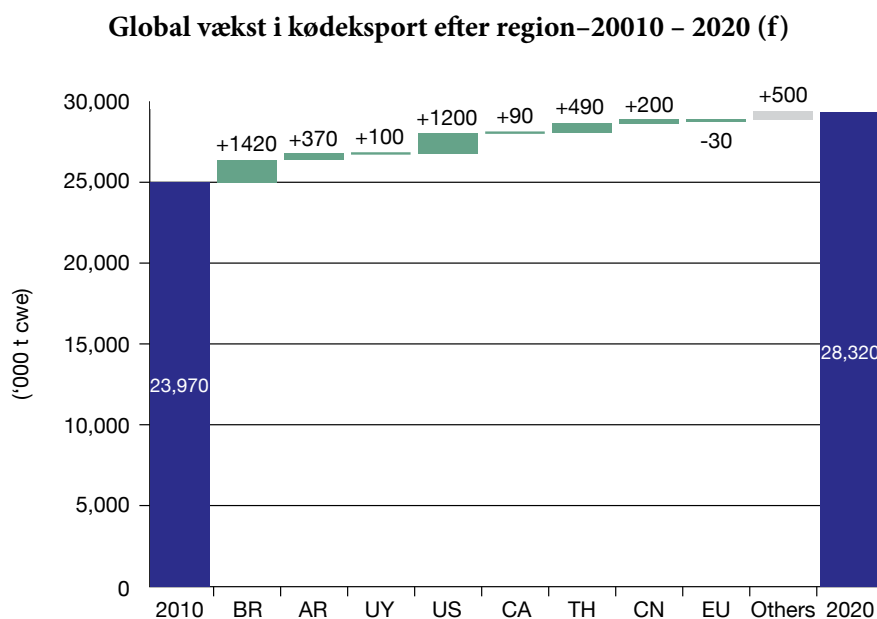
Source: Gira Long-Term Meat Study

Mens Asien vil være på forkant med væksten i efterspørgslen i løbet af de næste 10 år, vil det have problemer med at udvikle sin nationale produktion i samme tempo som efterspørgslen er stigende, hvilket fører til en stigning i mængden af importeret kød. Dette vil favorisere produktionskæderne de laveste omkostninger, der kan konkurrere mest effektivt på et globaliseret marked, som er fokuseret på prisen. Brasilien og USA vil sandsynligvis være de største vindere på grund af deres omkostningsfordel gennem hele kødproduktionskæden. Deres fordel med hensyn til lave omkostninger kommer fra både landbrugsmæssige og industrielle styrkepositioner. Den landbrugsmæssige fordel afspejler en kombination af klimatiske, jordbundsmæssige, arealmæssige og strukturelle styrkepositioner. Disse forstærkes

¹ Negativ presse fra dele af vegetar-, miljø-, dyrevelfærd-, den medicinske forsknings- samt ernæringsverdenen – blandt andre.



af størrelsen af deres kødforarbejdende fabrikker, den industrielle koncentration og integration og de lave omkostninger med hensyn til deres arbejdskraft, set i forhold til Europa.



Source: Gira Long-Term Meat Study

EU vil sandsynligvis miste store mængder kødeksport i løbet af dette årti, da kødproduktion fra EU er mindre konkurrencedygtig på omkostningsfaktoren end fra Brasilien (billigere foder) og USA (større stordriftsfordele og billigere foder).

Men EU bør forøge sine eksportmængder² af "femte fjerdele" inden for samme periode, idet fremstillingsvirksomheder i stigende grad tilpasser sig for at få adgang til udenlandske markeder for disse produkter til højere priser, end de kan opnå på hjemmemarkedet.

2.2 De vigtigste globale slagterivirksomheder

Den europæiske kødindustri skal ses i sammenhæng med den globale industri. Det er fordi de europæiske virksomheder er nødt til at konkurrere med virksomheder i tredjelande på to hovedområder, nemlig mod import på det centrale europæiske hjemmemarked og imod disse virksomheder på nogle af de attraktive tredjelandes eksportmarkeder.

De 10 største globale forarbejdningsvirksomheder af kød tegner sig for omkring 15% af den globale slagtning, mens de næste 10 tegner sig for yderligere 3%. Det er en fragmenteret branche med store internationale variationer i praksis, kvalitet og præferencer, som kun få med held har formået at få til at vokse til globale virksomheder.

De vigtigste brasilianske virksomheder (JBS, Marfrig og Brasil Foods) er vokset hurtigt i løbet af de sidste 10 år, således at der er blevet de førende spillere i verden. Dette er primært opnået gennem det opportunistiske opkøb af virksomheder i en bølge af overtagelser. Målet

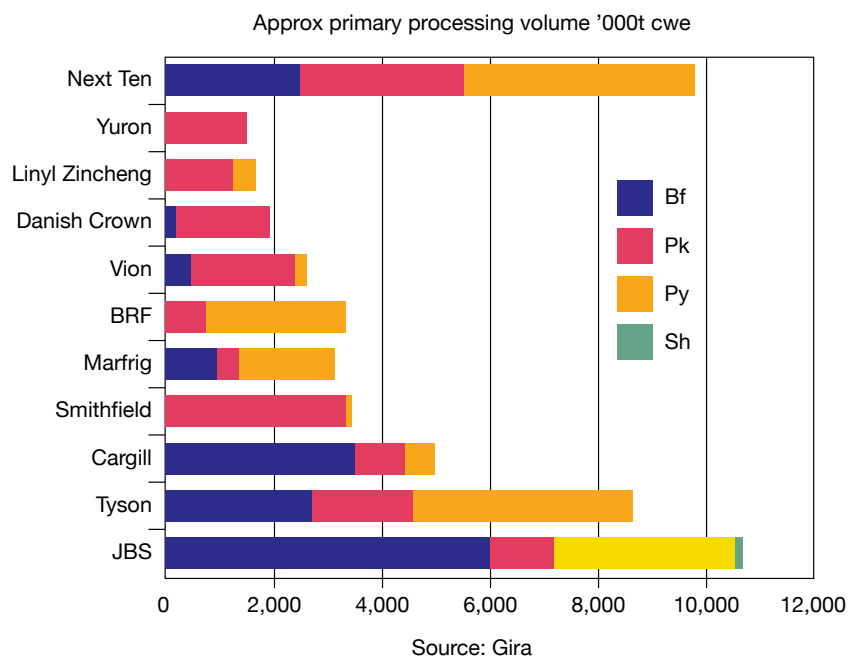
² Dette "femte fjerdedel" omfatter dele som huderne, tarmene og de indre organer, som ikke er omfattet af definitionen af slagtekroppen. Denne eksportmængde er ikke inkluderet i ovenstående diagram, som kun registrerer vægten af slagtekroppen.



har været købet af tilsyneladende billige aktiver for at opnå stordriftsfordele med henblik på international markedsføring, for at udvide deres produktportefølje, for at få adgang til markeder, hvor de oplever en interesse for brasilianske varer ... og selvfølgelig for at opnå profit. Det blev muliggjort med støtte fra den brasilianske regering.

Af de globale top 10 kødproduktionsvirksomheder er kun 2 europæiske, (Vion og Danish Crown) og begge er meget mindre i forhold til slagtevolumen end de førende 5 virksomheder på listen. Begge producerer kun inden for EU og har et beskedent globalt salgsnetværk.

De største globale forarbejdere af kød- 2011



Udfordringen for det store flertal af forarbejdningsvirksomhederne i EU er, hvordan de kan opretholde deres omkostningseffektivitet i forhold til import, samt hvordan de kan blive konkurrencedygtige med hensyn til særlige udskæringer på de globale eksportmarkeder. Er det tilstrækkeligt for dem nu at være forholdsvis små nationale operatører, der er gode på deres hjemmemarkeder?

3. Strukturen i den europæiske kødbranche

3.1 Integration i slagteriindustrien i EU

Der er 2 former for integration i den europæiske slagteriindustri, som er vigtige ud fra et strukturelt perspektiv;

- **Vertikal integration**, der igen kan anskues som 2 dele:

Baglæns, (hvor en virksomhed har investering ejerskabet af foder og husdyr). Dette er sjældent i den europæiske sektor for rødt kød, medens det er den almindelige model inden for fjerkræ. Der er et par væsentlige eksempler, hvoraf kalvekødsproducenten Van Drie nok er et af de bedste.

Forlæns, hvor en virksomhed har yderligere forarbejdningsaktiviteter, der producerer komplekse kødprodukter, normalt som en metode til at tilføje værdi. Heller ikke udbredt i EU. Tulip Foods, et datterselskab af Danish Crown, er nok en af de bedre integrerede virksomheder.

- **Horisontal integration**, som i slagteribranchen normalt bruges til at beskrive virksomheder, der går ind i aktiviteter med flere arter. Det er mere almindeligt og det sker normalt gennem fusioner og overtagelser, selv om mange små slagterierne arbejder med mange arter. Der er flere væsentlige internationale operatører her, selv om kun få behandler både rødt kød og fjerkræ.

Europæiske slagterikoncerner begrænser i vid udstrækning deres aktiviteter til slagtning, udbening og opskæring af slagtekroppe. De sælger 'ingrediens'-kød til videreforarbejdere og til detailhandlere. Industriel detailpakning er i stigende grad ved at blive en specialistaktivitet, som finder sted på anlæg, der er dedikeret til store moderne detailhandelsfirmaer, selv om de ofte er selvstændigt ejede (bedst illustreret ved Hilton Food Groups forhold til Tesco³).

Det er bemærkelsesværdigt, at der inden for fersk kød er meget få forarbejdermærker til stede i detailledet, idet de moderne detailkæder foretrækker at udvikle deres egne detailmærker for kød og dermed kontrollen over, hvor de får kød fra. Forarbejdermærker er der flere af i videreforarbejdede kødprodukter.

3 Hilton har også et tæt samarbejde med blandt andre Albert Heijn (NL), ICA (SE), og Coop (DK).

I EU er videreforarbejdning i vidt omfang en særskilt branche i forhold til slagtning. Videreforarbejdning er i dette tilfælde produktion af kogte eller rå kødprodukter, som har andre ingredienser tilsat, og disse spænder fra rå krydrede oksekødsburgere og pølser til den brede vifte af kogte, saltede eller røgede produkter og til mere komplekse færdigretter, hvor kød udgør en lille del af det samlede produkts vægt. De slagterivirksomheder, der er forlæns integreret til dette niveau, har en tendens til at drive deres videreforarbejdning i armslængde fra deres primære aktiviteter, da den forretningsmæssige dynamik er forskellig. Her er lave omkostninger ved indkøb af ingredienser, værditilførsel og markedsføring af markedet afgørende.

Sektoren for videreforarbejdning har traditionelt haft en højere fortjenstmargin end primær forarbejdning. Ikke overraskende har der været en tendens til forlæns integration - enten organisk eller gennem opkøb - for at opfange disse bedre marginer og for at sikre en afsætningskanal for ingredienskød.

3.2 De største EU-virksomheder

EUs kødforarbejdningsindustri undergår til stadighed konsolidering inden for de enkelte lande, men er stadig langt fra at være en koncentreret branche – hverken nationalt eller på et paneuropæisk plan. De 15 største virksomheder står for 28% af EUs kødproduktion og tegner sig for en produktion på 12,1 mio. t i 2010, en stigning på 3,2 mio. t over 5 år, og det markerer støt konsolidering i store dele af branchen.

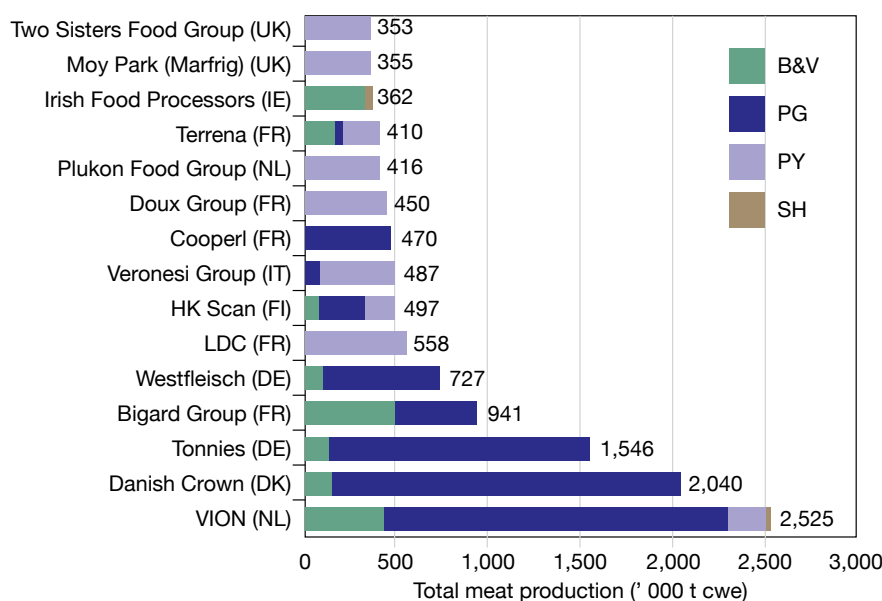
På EU-plan, og også i de fleste medlemsstater, er der normalt en lang hale af meget mindre slagterivirksomheder efter de 3 til 5 største. De opererer lokalt, traditionelt og er ekstremt uafhængige.

De største europæiske kødvirksomheder er fokuseret på svinekød, med nogen aktivitet inden for oksekød. Meget få virksomheder har aktiviteter i rødt kød og fjerkræ. Blandt de store spillere har kun Vion nogen aktivitet⁴ inden for fjerkræ, og dette er underordnet i forhold til den samlede drift (selv om den er større end lam). Mens flere af disse virksomheder nu har slagteaktiviteter (og videreforarbejdning) uden for deres hjemland, driver ingen af dem virkelig paneuropæisk slagterivirksomhed. Normalt udgør 2-3 lande grænsen for deres aktivitetsområde. Salg af kød er imidlertid ofte meget internationalt – hvilket normalt finder sted gennem forhandlere, men de største virksomheder har deres egne internationale salgsaktiviteter.

⁴ Aktiviteterne inden for fjerkræ og lam blev erhvervet som en del af opkøbet af den britiske Grampian Country Food i 2008. Dette opkøb har vist sig at være problematisk, og Vion er i øjeblikket i færd med at sælge sine aktiviteter i Det Forenede Kongerige. Denne vigtige udvikling bliver beskrevet senere i rapporten.



De 15 største kødvirksomheder i EU-27, efter mængden af kødproduktion 2010–11



Source: Gira compilations and estimates

De førende forarbejdningsvirksomheder inden for fjerkræ tenderer mod at beskæftige sig med en enkelt art, de er normalt fokuseret på slagtekyllinger, og de beskæftiger sig ikke engang med andre fjerkræarter – endsige rødt kød⁵. Fjerkræ er en langt mere moderne branche, der har udviklet sig hurtigt i løbet af de sidste 50 år, idet de har opdyrket deres marked. Disse førende fjerkrævirksomheder har også en tendens til at være nationalt fokuseret og har kun beskedne aktiviteter inden for primær slagtning uden for deres hjemmemarked.

De europæiske slagterivirksomheder, der er blevet multinationale, har fundet det vanskeligt at udnytte synergierne i produktion og markedsføring. De bærer ofte omkostningerne ved omstrukturering af en national industri, mens de andre spillere høster mange af fordelene.

Svine- og fjerkræslagtning er præget af store, effektive og højteknologiske anlæg. Dette er muliggjort ved standardisering af deres input af dyr, som er et produkt af intensivt, højt specialiseret landbrug, som bedre end kvæg og får passer til karakteren af en automatiseret slagtnings- og udbeningsproduktion.

Kvæg- og fåreslagtning i EU finder stadig sted i relativt lille skala med forarbejdning af et lavere antal dyr typisk på mindre anlæg med mindre udviklet teknologi. Disse anlæg er svære at mekanisere både på grund af de kapitalkrav, det indebærer, og manglende ensartethed i slagtekroppene. Efterhånden som mængden af kvæg og får er faldet i EU, er situationen med hensyn til den overskydende forarbejdningskapacitet blevet mere alvorlig. En dynamisk effekt heraf er, at indkøb af dyr er en nøglekompetence – og det er en meget lokal og relationsbaseret forretning – som afspejler den beskedne størrelse, familieejerskabet og den fragmenterede karakter af forsyningsbasen fra gårdene.

5 Der er et par stykker, som har fået svinekødsaktiviteter gennem fusioner og opkøb.

3.21 Vion

Udviklingen af Vion gennem de seneste 10 år til EUs største kødforarbejdningsvirksomhed er en vigtig og lærerig historie. Den illustrerer, hvor vanskeligt det er at konsolidere kødindustrien og opnå stordriftsfordele.

Vion er ejet af landbrugsorganisationen ZLTO i den sydlige del af Nederlandene. ZLTO havde akkumuleret en betydelig kapitalreserve hovedsagelig fra virksomhedens ekstremt indbringende udsmeltningsforretning. Virksomheden følte et strategisk behov for at redde det skrantende nederlandske andelsforetagende Dumeco – og virksomheden havde hurtigt haft lejlighed til 3 store opkøb i den tyske primære forarbejdningssektor. Efterfølgende, i 2008, havde det en yderligere mulighed for at erhverve den største, men kriseramte, den britiske forarbejdningsvirksomhed, Grampian Country Food Group. Disse udenlandske opkøb blev foretaget af en kombination af gode grunde. De var billige, de var store og de lå på de vigtigste eksportmarkeder for hollænderne. Så her var der en mulighed for at købe betydelige aktiver på de vigtigste markeder, at investere i dem og at få styr på dem. Det tilsigtede resultat var stordriftsfordele på nationalt og internationalt plan. Herved fik koncernen flere arter, og den blev vertikalt integreret frem til videreforarbejdning.

Fremkomsten af Vion og virksomhedens efterfølgende strategiske udvikling er vigtig for alle i branchen – det være sig medarbejdere, leverandører, kunder og konkurrenter. Men, desværre, har erfaringen ikke været let for Vion. Selvom virksomheden har investeret kraftigt i at omstrukturere nogle af dets aktiviteter, synes opgaven at have været for voldsom og for kostbar. Virksomheden har mistet andele af slagtingerne på alle sine hovedmarkeder, den har ikke været rentabel, og den har for nylig annonceret det forestående salg af sine aktiviteter i Det Forenede Kongerige. Dette er et væsentligt tilbagetog for Vion. Det er også et eksempel på, hvor hårde markedsvilkårene er i den europæiske kødforarbejdningsindustri, og hvor svært det er at være førende i omstruktureringen af denne branche.

3.3 Virksomheder inden for videreforarbejdning i EU

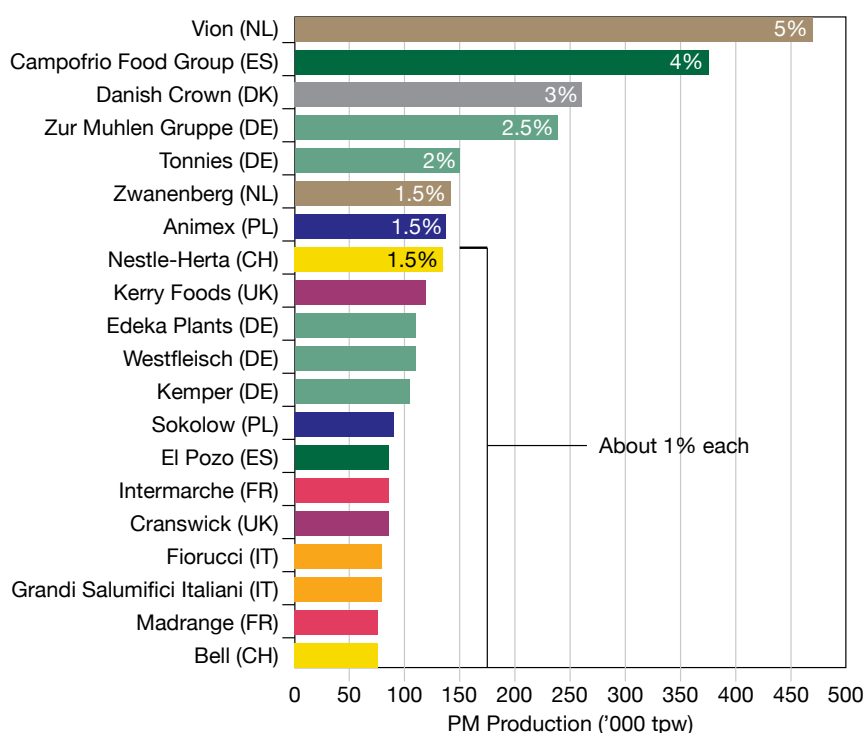
Videreforarbejdning er ikke i fokus i denne rapport, men det er værd at bemærke, at der kun findes nogle få paneuropæiske videreforarbejdningsvirksomheder. Der findes et stort antal nationalt eller regionalt fokuserede virksomheder, på grund af et højt niveau af regionale præferencer for forarbejdede kødprodukter. De få internationale operatører følger to forskellige strategier:

- At fremstille generiske produkter i store mængder med lave omkostninger som konsumvarer for at opfange de store mængder i den billigere ende af markedet. Dette er eksemplificeret ved de billigere produkter i detailhandlen (især i discountforretninger), en betydelig andel af foodserviceområdet og med hensyn til ingredienser, der anvendes i sammensatte moderne produkter såsom pizza som færdigretter mv. Typisk opererer disse virksomheder fra nogle få store produktionsanlæg.
- At opbygge en række nationalt baserede produktionsselskaber, der producerer lokale produkter til deres hjemmemarked under etablerede mærker. Denne strategi er eksemplificeret ved Campofrio Food Group.



I Vesteuropa har virksomhederne i denne videreforbearbejdningssektor traditionelt været forskellige fra slagteriindustrien, de har ikke været baglæns integreret, og de har en anden kultur og fungerer på en anden måde. I de nye medlemsstater (NMS) var der mere vertikal integration. Imidlertid har der været en nyere tendens i retning af forlæns integration, hvorved slagteriindustrien bevæger sig ind på området for videreforbearbejdning enten gennem organisk udvikling eller gennem opkøb.

De 15 største kødvirksomheder i EU-27, efter mængden af kødproduktion 2010–11



Source: Gira estimates

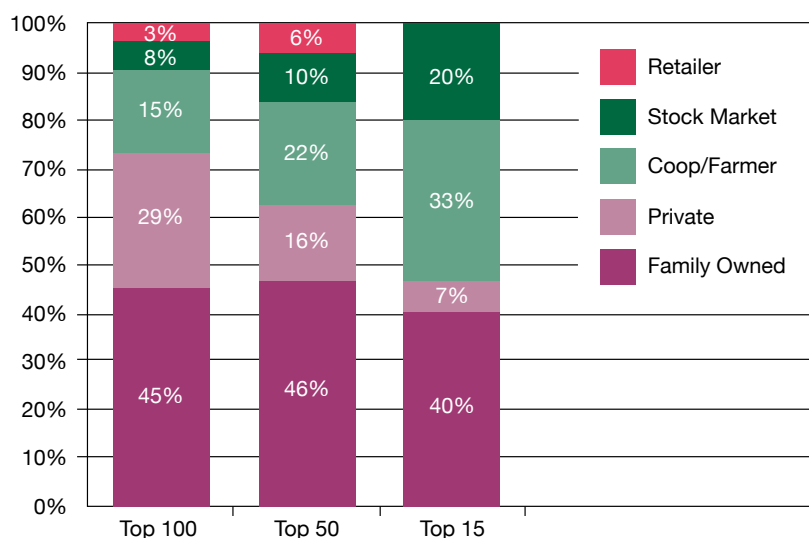
Det bør bemærkes, at virksomhederne på listen hurtigt blive mindre – hvilket afspejler den lange hale af virksomheder med få aktører, der er baglæns integreret til slagtning og overvejende er fokuseret på traditionelle, regionalt velkendte, forarbejdede produkter.



3.4 Ejerforholdene vedrørende de førende slagterivirksomheder i EU

Europæiske fremstillingsvirksomheder inden for primærsektoren er i vid udstrækning ejet af den private sektor (herunder familieejede), idet 47% af de 15 største og 74% af de 100 største virksomheder er privat ejede. Kooperativer ejet af landmænd udgør den næste store gruppe ejere, og den tegner sig for yderligere henholdsvis 33% og 15%, mens ejerskab via aktiemarkedet kun udgør 20% af de 15 største og en langt mindre andel af det næste lag af virksomheder.

Ejerforholdene vedrørende de 100 største kødvirksomheder i EU-27 – 2010



Source: Gira compilations

Privat ejerskab og familieejerskab er fortsat med at dominere branchen i Europa (og til en vis grad globalt) på grund af forretningsområdets meget operationelle og flygtige karakter, betydningen af personlige og lokale relationer med henblik på at skaffe dyr, samt at rentabiliteten og vækstraterne har været utilstrækkelige for aktiemarkedets investorer. Familievirksomheder har i vid udstrækning fundet løsninger på de udfordringerne i forbindelse med generationsskifte og har formået at holde forretningen sammen, selvom disse virksomheder fortsat vil være åbne i forhold til løbende fusioner og overtagelser, især i vanskelige tider.

Det er bemærkelsesværdigt, at kommunalt ejerskab af slagterierne er svundet ind inden for de sidste par årtier; det er sket på grund af behovet for at investere i ny teknologi og større anlæg, hvilket har bragt branchen uden for mange lokale myndigheders råderum. Det betyder, at den etos og den service, der lå bag disse tidligere offentlige faciliteter, er ændret til hårdere kommercielle vilkår.

Investeringer fra Brasilien i den europæiske slagteriindustri har ikke været på samme niveau som det ses i USA, men har været en del af virkeligheden i en global industri. Dette har været med blandede resultater for alle parter, men det ligger til grund for en vis øget investering i dele af den europæiske industri og nogen stabilitet på længere sigt. Denne investering er, efter



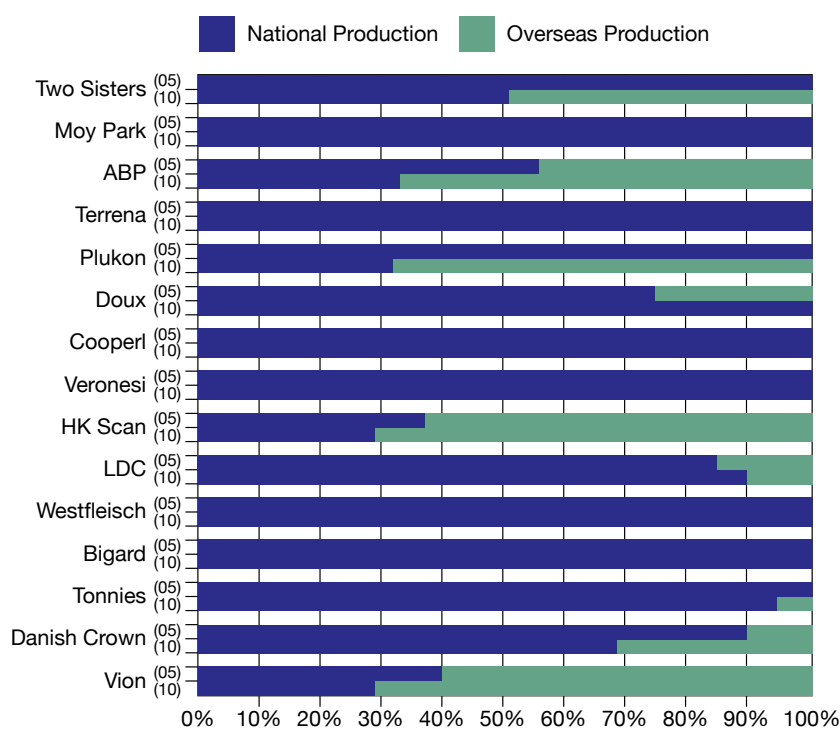
en indledende bølge, aftaget i de senere år, for at give de overtagende virksomheder lejlighed til at bringe deres opkøb på linje med deres kerneforretning. Det er sandsynligt, at der vil ske yderligere, betydelige opkøb i fremtiden.

3.5 Internationalisering

Der har også i de senere år været en betydelig tendens hos de førende på markedet til at internationalisere, således at dele af produktionen finder sted uden for deres hjemmemarked, hvilket er i stigning blandt mange af de 15 største virksomheder. Nøglemekanismen for denne vækst er grænseoverskridende erhvervelser af slagteriaktiver. Disse opkøb tenderer mod at ske i EU-nabolande, hvilket giver mulighed for integration af nogle aktiviteter.

Normalt er disse erhvervelser opportunistiske og kræver en efterfølgende kapitaltilførsel for at få dem til at fungere. Der er både succeser og fiaskoer i denne model, men det har en øget betydning, at en virksomhed har evne til at kunne markedsføre nogle af sine nedskæringer/produkter på tredjelandsmarkeder.

De 15 største kødvirksomheder – udenlandsk produktion – 2005 over for 2010



Source: Gira compilations and estimates

Der er adskillige virksomheder på listen, der ikke har klart overgangen til at være multinationale godt. Der er en række grunde til dette, som omfatter konkurrence fra mindre, lokale konkurrenter og omkostningerne ved at integrere de tilkøbte anlæg i virksomhedens struktur (ofte har lukninger af anlæg/modernisering været påkrævet).

Ingen af slagterivirksomhederne i EU har aktiviteter med primær forarbejdning uden for EU. Historisk har de været vigtige – især for nogle af de gamle britiske kødkoncerner, hovedsagelig som en kilde til import af kød til Det Forenede Kongerige. Disse internationale forarbejdnings-



og handelsvirksomheder er blevet brudt op og tredjelandsskiverne overtaget af lokale firmaer. Det franske firma Doux er det seneste til at trække sig tilbage fra udenlandsk forarbejdning, idet det er trådt ud af sin brasilianske kylling- og svinekødsforretning. Nu er tendensen i virkeligheden vendt om, idet et par udenlandske slagterifirmaer har foretaget opkøb inden for EU-forarbejdning som en adgang til markedet for en fuld portefølje af kødprodukter omfattende friske, frosne og videreforarbejdede varer (f.eks. det brasilianske firma Marfrig). Mange EU-forarbejdere eksporterer til tredjelandslande, men kun de største har deres egen internationale salgsstyrke, hvorimod det store flertal eksporterer gennem internationale handelsfirmaer.

Endelig har den europæiske industri stadig en betydelig vej at tilbagelægge med hensyn til koncentration, og selvom situationens alvor varierer i forholdet mellem arterne, er der et par faktorer, som er fælles for alle:

- Overkapacitet med hensyn til slagtning, med produktionslinjer der ikke er i stand til at køre fulde 5 skift om ugen i mange anlæg, for ikke at tale om 10...
- Små virksomheder, hvilket fører til mindre forhandlingsstyrke på markedet, især når der forhandles med store detailkunder.
- Små anlæg, hvor det ikke er økonomisk at investere i modernisering af slagtelinjer, eller hvor investeringerne er sværere at realisere.

Dette efterlader europæiske slagterivirksomheder i en ugunstig situation i forhold til omkostningerne til slagtning og opskæring i sammenligning med potentielle importører, der driver anlæg i større skala og i mange tilfælde også har en betydelig omkostningsfordel med hensyn til arbejdskraft.

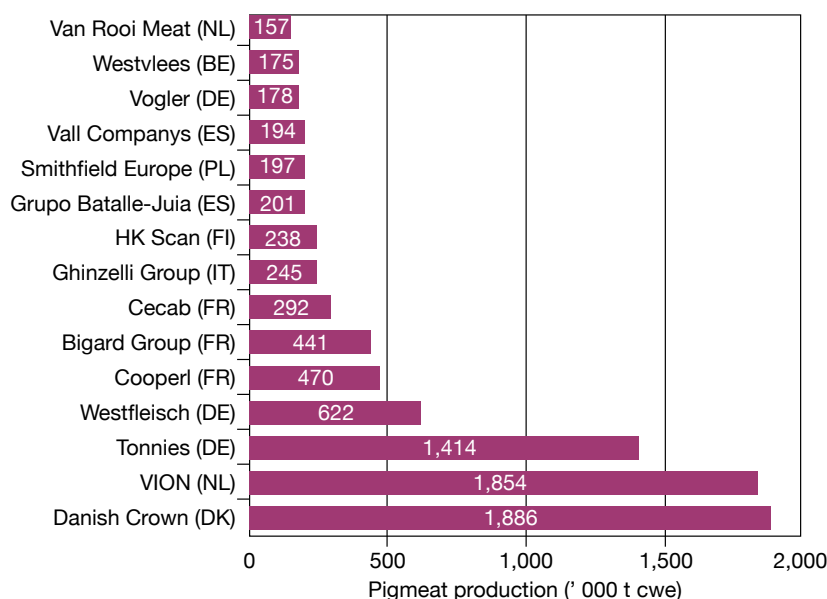


4. EU-slagtning af vigtige arter

4.1 Strukturen inden for svineslagtning i EU

Svine- og fjerkræslagtningensbrancherne i EU er de mest koncentrerede i forhold til arter. Der findes 3 betydelige, store europæiske slagterikoncerner inden for svin, som har en international tilstedeværelse og hver tegner sig for > 6% af den samlede svinekødsproduktion i EU.

De 15 største svinekødsvirksomheder i EU (efter volumen) – 2010–11

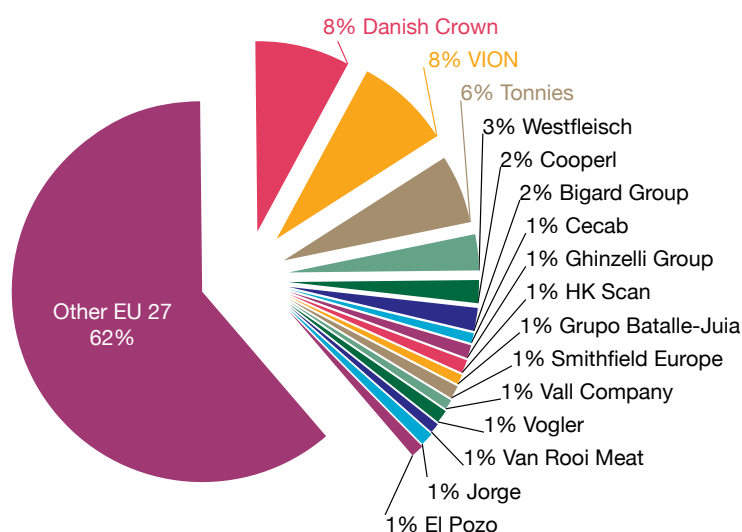


Source: Gira compilations and estimates

Branchen fortsætter koncentrationen, idet de 15 største virksomheder nu tegner sig for 37% af EU-produktionen af svinekød (2010), en stigning fra 34% i 2005. Dette er drevet af lukning af små anlæg, som erstattes af større og større moderne, automatiserede anlæg. Disse nye anlæg har en omkostningsfordel i forarbejdningen i forhold til de mindre operatører.



De 15 største svinekødsvirksomheder – andel i EU27-produktionen (%) – 2010-11



Source: Gira compilations and estimates

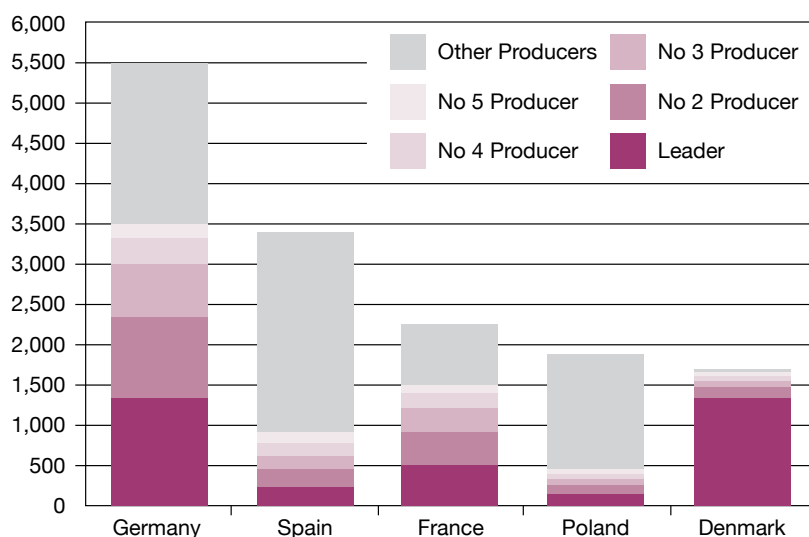
De fleste af de førende 15 virksomheder er vokset i det seneste årti, hovedsagelig gennem fusioner og opkøb af mindre virksomheder, men i nogle lande har dette nu nået et højdepunkt, og de førende virksomheder nu på udkig efter muligheder uden for deres hjemmemarkeder. Væsentlige eksempler i denne forbindelse er:

- **Danish Crown:** er resultatet af mange fusioner blandt de eksportorienterede andelsvirksomheder i Danmark. Virksomheden er faldet en smule tilbage til en 80% andel af produktionen inden for det danske indenlandske slagteri, samtidig med at virksomheden ser på muligheder for slagtning og opskæring på det tilgrænsende tyske marked, hvor virksomheden kan drage nytte af de samme arbejdskraftsfordele på markedet som sine vigtigste konkurrenter (Tönnies & Westfleisch). Virksomheden har købt en 50% andel af det polske firma Sokolow og har investeret yderligere i udbeningsaktiviteter, da omkostningerne er lavere end i Danmark. Danish Crown er også en vigtig spiller på markedet i Det Forenede Kongerige, hvor den gennem lang tid har investeret i viderefærdigelse som en adgang til markedet for sit danske kød, og hvor den gennem de seneste 20 år også har erhvervet slagteriaktiviteter for at kunne tilbyde kød af lokal oprindelse til sine kunder i Det forenede kongerige.
- **Vion:** som også har mistet markedsandele på sit nederlandske hjemmemarked efter at have erhvervet Hendrix Meat Group og investeret i dets anlæg. Virksomheden foretaget erhvervelser i England og Tyskland, men som tidligere nævnt er omkostningerne ved at integrere og modernisere kommer til på et tidspunkt, hvor der er snævre fortjenstmargener i branchen. Rentabiliteten har været uacceptabel, og andre operatører har vist sig mere konkurrencedygtige, da de ikke bærer den samme byrde af investerings- og faste omkostninger.
- **Tönnies:** en hurtigst voksende af de 3 førende virksomheder er en tysk slagterikoncern og den førende EU-slagter af søer. Det har haft stor i det seneste årti i Tyskland. Dette er opnået gennem en blanding af at have store, moderne, automatiske og effektive forarbejdningsanlæg og fordelene af kontraktansat arbejdskraft til lave omkostninger.

Virksomheden er en vigtig leverandør til discountforretningerne Aldi og Lidl, og den er vokset med væksten i discountforretningernes markedsandel af fersk kød og også af forarbejdet kød. Den har også gode indkøbsforbindelser. Familien Tönnies har også erhvervet Zur Muhlen-koncernen af videreforarbejdningsvirksomheder. Uden for Tyskland har familien erhvervet en slagterivirksomhed i Danmark – og derefter fået den til at vokse. Hvorigennem den har adgang til nogle af de tredjelandsmarkeder, hvor det ikke er muligt at afsætte tyske varer. De investerer også i Rusland. Men en familietvist kan måske indvarsle en omstrukturering af virksomheden.

Efter de førende 15 virksomheder er der en betydelig hale af slagterivirksomheder i EU, som primært er nationalt fokuseret, og som producerer mindre end 100.000 t cwe svinekød om året. Mange af disse anlæg har behov for modernisering, men kan fortsætte med at fungere, da udstyret allerede er afskrevet, så de kan konkurrere med større operatører, der har større investeringer. Blandt de store svinekødsproducerende lande i Europa, er især opsplitningen af ejerforholdene i Spanien og Polen slående.

Koncentration på de førende svinekødsmarkeder i EU – 2010/11



Source: Gira estimates

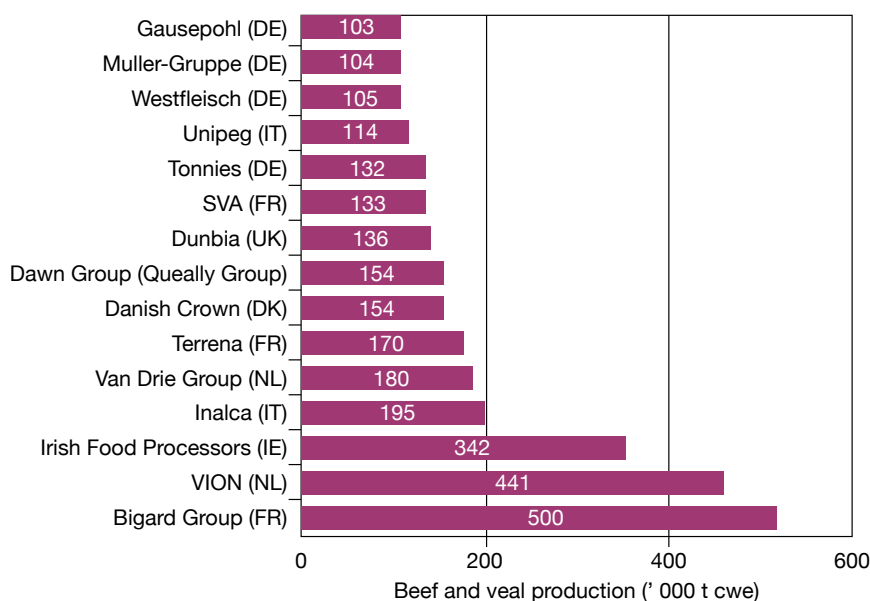
4.2 Strukturen inden for kvægslagtning i EU

Slagterindustrien inden for oksekød i EU er meget fragmenteret med kun 3 væsentlige spillere efterfulgt af en meget lang hale af mellemstore virksomheder og en længere hale af mindre slagterivirksomheder med et enkelt anlæg (og undertiden flere arter)!

De 15 største virksomheder havde 36% af den samlede EU-produktion af oksekød i 2010-11, en stigning fra 30% i 2005. De førende virksomheder er vokset gennem fusioner og overtagelser, mens mange af de små slagterier er lukket, da de ikke kan konkurrere med de mere effektive større anlæg eller skaffe sig adgang til det moderne detailsystem.



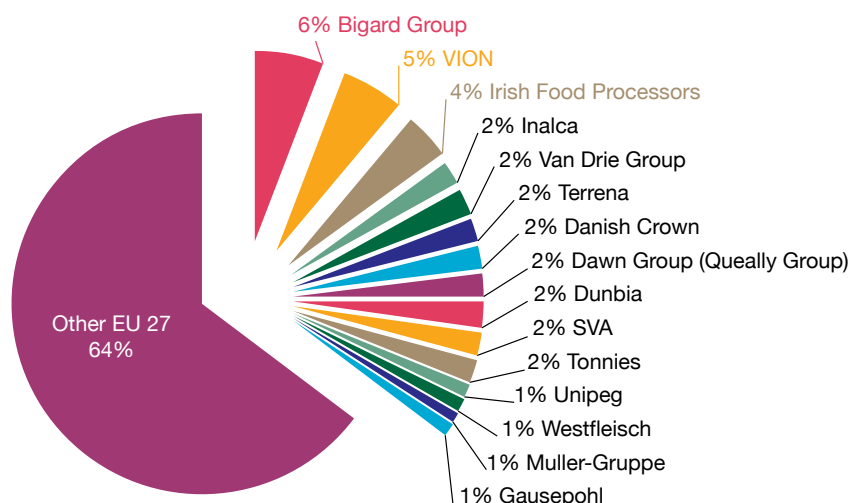
De 15 største okse- og kalvekødvirksomheder i EU (efter volumen) – 2010–11



Source: Gira compilations and estimates

Kun 3 af de 15 største okse- og kalvevirksomheder er også blandt de 15 største slagterivirksomheder (efter produktionsmængde) i EU, og både Bigard og Vion har betydelig svinekødsaktivitet. Med undtagelse af de irske ejede virksomheder (ABP, Dawn og Kepak), det britiske Dunbia, Vion og den nederlandske virksomhed van Drie er de øvrige førende virksomheder fokuserede på deres hjemmemarked for oksekødsproduktion, så der findes ingen virkelig multinational aktivitet inden for oksekødsproduktion operation ... selv om de har nogen aktivitet inden for eksportsalg.

De 15 største okse- og kalvekødvirksomheder – andel i EU27-produktionen (%) – 2010–11

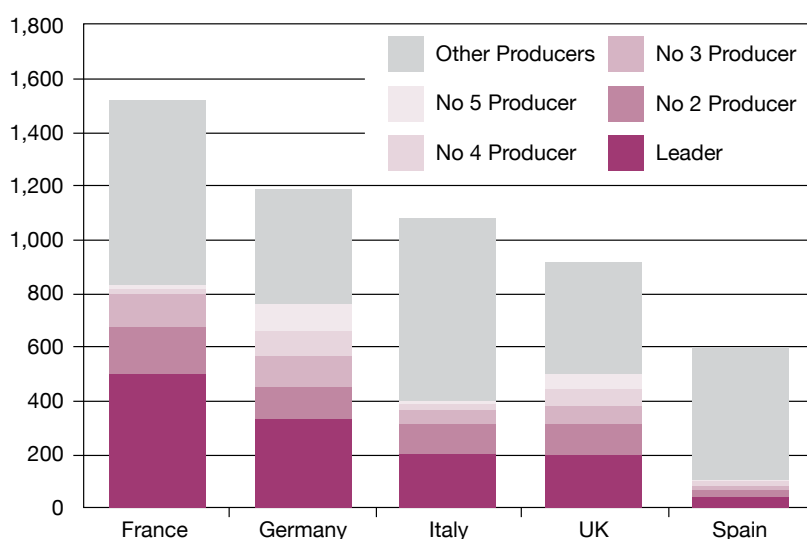


Source: Gira compilations and estimates

De førende oksekødsproducerende lande har en høj grad af indenlandsk konsolidering, idet Frankrig, Tyskland og Det Forenede alle har > 55% af den nationale produktion placeret hos de største 5 nationale spillere.



Koncentration på de førende oksekødsmarkeder i EU – 2010/11



Source: Gira estimates

Med det lange og støtte fald i de europæiske kvæg- og malkekobesætninger er der nu mangel på slagtekvæg i forhold til slagterikapaciteten i mange EU-lande. Dette har ført til en række alvorlige strukturelle problemer i branchen for oksekødsslagtning, idet få virksomheder er parate til at bære omkostningerne i forbindelse med lukninger af anlæg, der ville gavne dem, der forbliver i branchen. I mellemtiden betaler slagterierne stadig højere priser for at tiltrække kvæg med henblik på at opretholde gennemløbet i deres anlæg. Alligevel kan mange anlæg i Europa ikke drives med 5 skift om ugen.

4.3 Strukturen inden for fjerkræsslagtning i EU

De væsentlige kendetegn ved den europæiske branche for slagtekyllinger er dens stadige vækst, dens vertikale integration (hvor det meste af produktionen organiseres af integratorerne) men dens beskedne rentabilitet i årenes løb. Den moderne sektor inden for videreforarbejdede fjerkræprodukter er i vidt omfang overgået til at bruge importeret ingredienskød enten i rå form fra Brasilien eller tilberedt fra Thailand. Indenlandsk kyllingekød har problemer med at finde en afsætningskanal inden for videreforarbejdning.

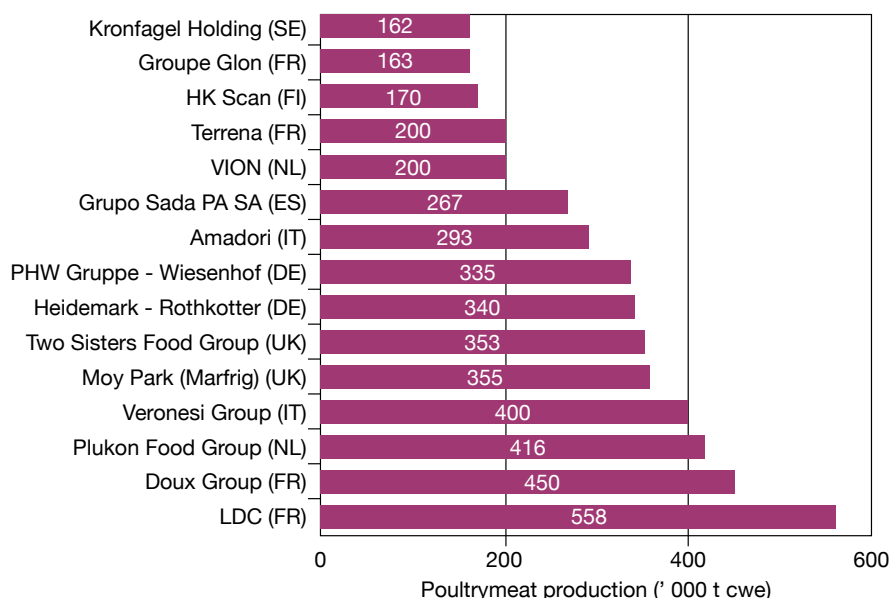
Fjerkræslagtningsindustrien i EU er mere koncentreret, idet 38% af slagtingerne udføres af de førende 15 virksomheder. Men på grund af nedskæringer hos 2 af de førende europæiske aktører siden 2006 er koncentrationsniveauet tilsyneladende rent faktisk faldet fra 51%! Dette ses ikke set i nogen anden slagterisektor og skyldes ekstraordinære omstændigheder, idet de andre centrale aktører i fjerkræindustrien fortsat har konsolideret og er på udkig efter synergier mellem anlæg og forsyningskontrakter og i nogle tilfælde på tværs af landegrænser.



De to store virksomheder, der har skåret ned, er de tidligere nummer 1 og 2 i EU: Doux og Veronesi (Aia). Begge virksomheder var stærkt integreret og har lidt under følgerne af sygdom (HPAI) og høje foderomkostninger, hvilket har bragt deres priser på levende fugle højere op end konkurrencedygtigheden har kunnet bære. Doux havde også produktion og slagtning i Brasilien, som virksomheden for nylig har afhændet som led i omstruktureringen. Den franske kerneforretning har haft et par meget hårde år. Virksomheden kom under rekonstruktion i 2012, hvorfra den nu er ved at blive omstruktureret, idet en del af virksomheden overtages af Barclays Bank.

Den ledende virksomhed i branchen, den franske LDC, er vokset gennem en solid kerneforretning og igennem opportunistisk opkøb. I førende EU-lande (baseret på produktionsmængder) har de 5 største virksomheders den samlede andel ikke ændret sig meget i de sidste 6 år, men ejerskabet af disse aktier har, med stigende investeringer på tværs af grænserne, fra hvad der var og stadig er en indenlandsk fokuseret industri med den største præmie for fersk kylling, leveret til det indenlandske marked.

De 15 største fjerkrævirksomheder i EU (efter volumen) – 2010-11

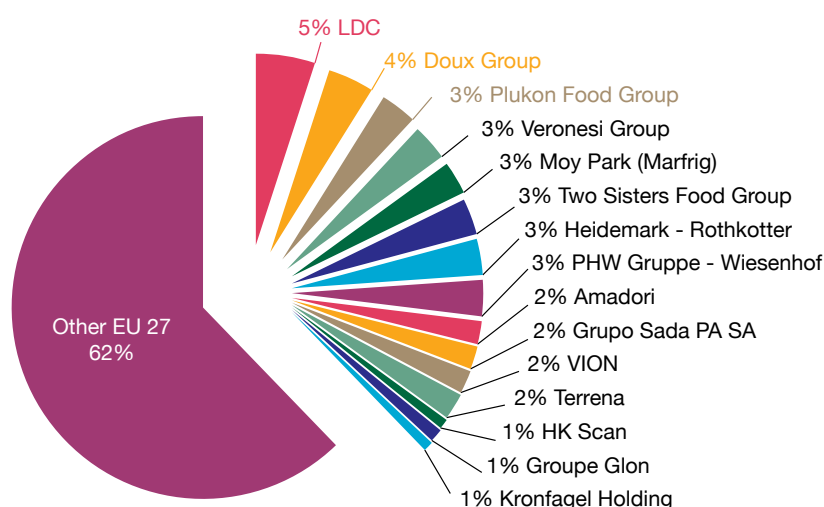


Source: Gira compilations and estimates

Blandt de førende spillere har der været en bølge af fusioner og virksomhedsovertagelser. De centrale tyske spillere har konsolideret, hvilket også omfatter fusion mellem slagtekylling- og kalkunsektoren. Plukon er vokset kraftigt med aktiviteter nu i Tyskland og Belgien samt virksomhedens nederlandske kernevirksomhed. Moy Park er blevet opkøbt af den brasilianske oksekødsforarbejder Marfrig. Two Sisters har erhvervet Storteboom. Vion har erhvervet Grampians slagtekyllingforretning sammen med sine rødt kød aktiviteter osv. osv.



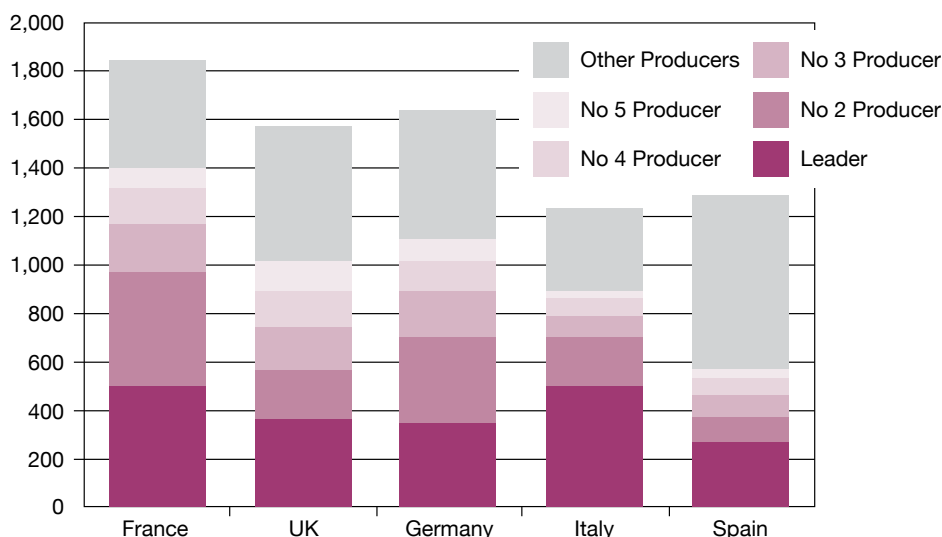
De 15 største fjerkrævirksomheder andel i EU27 produktion (%) – 2010–11



Source: Gira compilations and estimates

I de førende lande for fjerkræproduktion er der mere koncentration i industrien end i de mindre (hovedsageligt østeuropæiske) producentlande. I Frankrig ligger over 75% af produktionen hos de 5 største, men der har været et par turbulente år som følge af hård konkurrence om vigtige kontrakter. I Tyskland sidder de 5 største firmaer på mere end 66% af markedet og i Det Forenede Kongerige over 60%.

Koncentration på de førende fjerkræmarkeder i EU – 2010/11



Source: Gira estimates

I kampen for ikke at overvælde de stigende omkostninger til foder på forbrugeren i forbindelse med et produkt, der af mange betragtes som en stabelvare, er nogle detailhandlere i færd med at gennemtvinge en ændring i forsyningsstrukturen. Der har været en klar tendens hos nogle forhandlere til at overgå fra kun at føre frisk fjerkræ af indenlandsk oprindelse til selektiv anvendelse af importeret fersk fjerkræ til udvalgte produktionslinjer. Det sker i samklang med, at etablerede koncerner inden for fjerkræslagtning er i gang med at skifte strategi for at blive internationale og i højere grad i stand til at importere nogle af deres detailtilbud af forskellig (billigere) oprindelse.



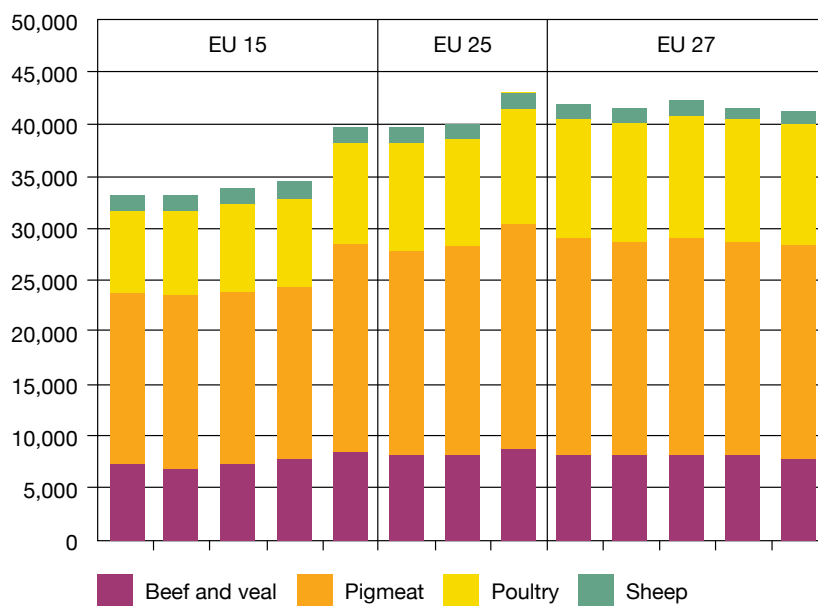
5. Udbud og efterspørgsel af kød i EU

5.1 Forbrug

EU's kødforbrug består først og fremmest af svinekød og derefter fjerkræ, idet andelen af oksekød er på vej ned, og idet fårekød i høj grad er et nicheprodukt, men med nogle specifikke regionale og etniske efterspørgselsstyrker. Med > 40 millioner tons er det samlede EU-kødforbrug stort ... men det er et modent og temmelig stabilt marked. Der sker en kontinuerlig forskydning mod kylling, fordi det er forholdsvis billigt, af sociale grunde (stigning i måltider, der er lette at tilberede) og på grund af det fedtfattige image. Der er også kortvarige virkninger på grund af modeluner i spisningen (f.eks. Atkins) og dyresygdomme (f.eks. HPAI).

I løbet af de sidste 4 år er det samlede kødforbrug faldet som følge af de stigende priser på kød og det dårlige økonomiske klima. Forbrugerne er skiftet til billigere udskæringer (f.eks. fra oksekødsbøffer til burgere og hakket kød) og så til billigere kød, især kylling. Denne tendens er almindelig i det meste af EU. Denne dynamik er ikke forbigået de store moderne detailkæder, med aggressiv pris konkurrence mellem kæder på de vigtigste købmandsvarer, herunder centrale kødvarer. Dette er sket på trods af stigende producentpriser for dyr, idet høje foderomkostninger har begrænset udbuddet og tvunget producentpriserne opad.

EU's kødforbrug, 2000-2012(f) total '000t cwe



Bemærkelsesværdigt er det, at resultatet har været en stigende trend i EU i udgifterne til kød (i faste priser) med dramatiske stigninger i 2007/08 og igen i 2011 på grund af stigninger i de globale råvarepriser. Dette har i et vist omfang lettet importpresset på EU (f.eks. fra Brasilien), idet andre markeder har mere attraktive priser, og har også givet stødet til EU-eksport til disse samme markeder. På trods af den overvældende magt, den moderne detailhandel i EU har, er kødproducentpriserne steget som reaktion på stigningen i producentpriserne inputomkostninger. Men fortjenstmarginerne inden for slagtnings- og forarbejdningsindustrien er blevet presset for at minimere stigningen i forbrugerpriserne.

Trods fortsatte økonomiske problemer og øgede kødpriser er efterspørgslen efter kød i EU bemærkelsesværdigt robust med masser af innovation for at hjælpe med at opretholde forbruget på et marked, der i stigende grad er fikseret på tidsbesparelse frem for smag.

Endelig bør det noteres, at der er markant forskellige tendenser inden for EU, idet den mest bemærkelsesværdige forskel er mellem de nye medlemsstater i det østlige EU, der har lavere per capita kødforbrug end deres vestlige medborgere, men har vækst år for år, i modsætning til en stagnation eller svag tilbagegang i vesten.

5.2 EU kødbalancer

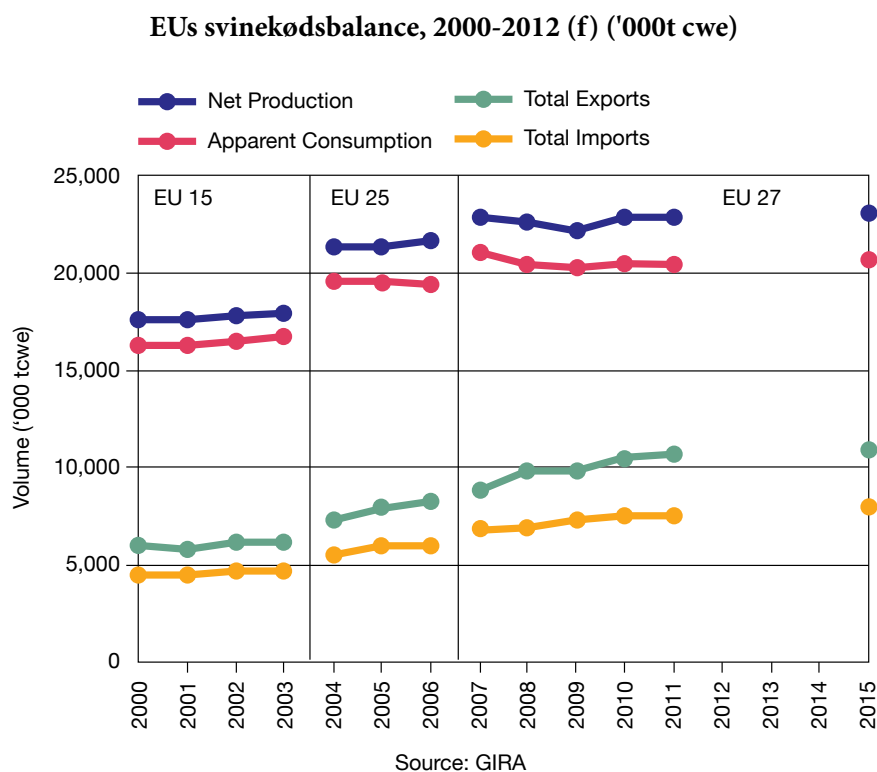
Kødbalancer er en hurtig måde, hvorpå man kan beskrive den samlede branche i EU efter art og forstå de grundlæggende dynamikker mellem produktion, handel og forbrug.

5.21 Svinekød

Det europæiske svinekødsforbrug er modent, med nogle udsving på grund af den relative pris (i forhold til andet kød) og lejlighedsvis kriser af den ene eller den anden slags. Omkring 65-70% af svinekødet EU spises i videreforarbejdet form som pølser, skinker, patéer, bacon osv. – i et væld af hovedsageligt traditionelle produkter, ofte som regionale mærkevarer. Europæisk fersk svinekød leverer i vidt omfang fra den lokale produktion, men denne sammenhæng tabes ofte for forarbejdede produkter på trods af den meget regionale karakter af mange forarbejdede svinekødsopskrifter, som hjælper med at beskytte den lokale forsyning, (selv om varerne ofte vil blive fremstillet med kød importeret fra andre EU-medlemsstater).

Grafen nedenfor er summen af balanceoversigterne fra alle EU27 medlemsstater. Den illustrerer tydeligt en stor ... men ganske stabil produktions- og forbrugssituation. Den viser også en opadgående tendens for eksport og import. Dette er i vid udstrækning en handel mellem medlemsstaterne, men balancen for nettoeksporten er voksende og viser den nuværende succes på eksportmarkederne i tredjelande. Men den samlede importtal viser, at næsten 40% af europæisk svinekød krydser en landegrænse, før det forbruges. Denne enorme handel på 8 mio. tons finder sted på grund af prisforskellene mellem landene. Den underliggende årsag er den ekstreme følsomhed hos forarbejdningsvirksomheder og detailhandlere for omkostninger til råvarer. Det forklarer det fortsatte fokus i hele kæden på at bringe omkostningerne ned. Det er, hvad overlevelse handler om!





EU er nettoeksportør af svinekød, (svarende til ca. 2 millioner t) med stigende efterspørgsel efter eksport fra nye markeder i Asien (især Kina) og Afrika (for lavere udskæringer af kvalitet), mens andre udviklede markeder som Rusland er blevet vanskeligere, og mængderne svinger.

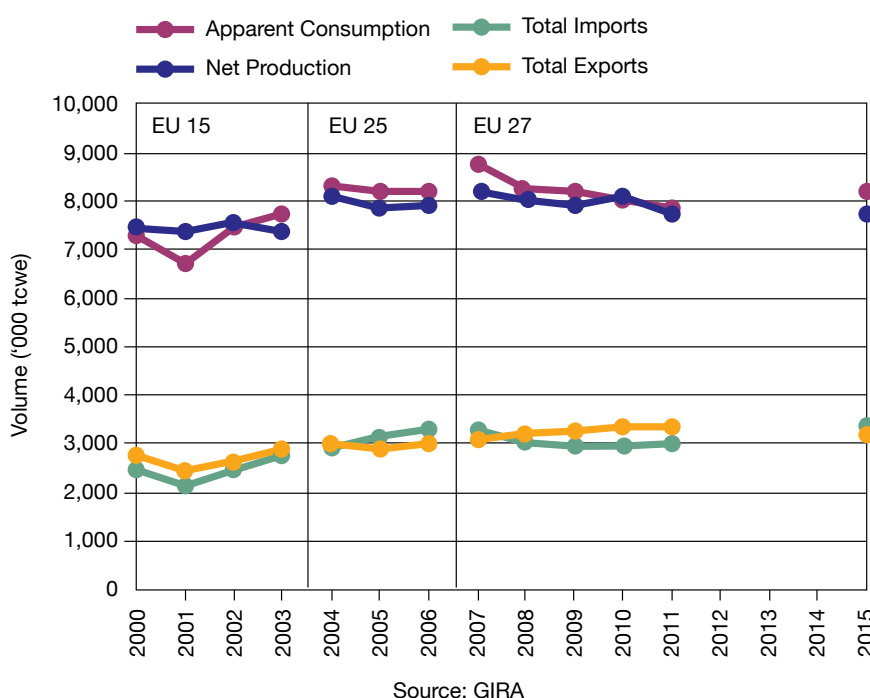
På trods af høje produktionsomkostninger i EU har stigningen i skala og mekaniseringen på slagterianlæggene gjort det muligt for visse udskæringer at være konkurrencedygtige på udvalgte eksportmarkeder - selv over for nordamerikanske forarbejdedes 'industrielle magt' med deres omkostningsfordel, der er forstørret af produktions- og afsætningskalafordele ved deres enorme forarbejdningsanlæg. Succes på tredjelands eksportmarkeder er afgørende for EU-forarbejdere (og landmænd) for at få adgang til bedre priser for selektive udskæringer og femte fjerdedelsvarer, hvilket i væsentlig grad kan forbedre fortjenstmarginerne i forsyningskæden. Endnu vigtigere er forsvaret af EU-markedet mod import af omkostningsbilligere ingredienskød. I øjeblikket opnås dette i høj grad gennem toldkontingenter (TRQ). Lempelse af importtold gennem frihandelsaftaler og/eller en WTO-aftale vil være en væsentlig trussel mod hele EUs svinekøds kæde ... som angivet ved den mængde kød, som i øjeblikket handles mellem medlemsstaterne.



5.22 Oksekød

Europæisk produktion af oksekød har været i en langsom langvarig tilbagegang på grund af sin relativt høje pris i forhold til den globale konkurrence og det faldende antal kalve stammer fra bestanden af malkekvæg⁶. Forbruget af oksekød har været i langsom tilbagegang i EU i løbet af de sidste fem år på grund af højere priser og svagere efterspørgsel skabt af den igangværende finanskrisen. Det er en trendændring i forhold til perioden 2001-08, hvor efterspørgslen kom igen efter det lavpunkt, der var forårsaget af forbrugernes reaktion på BSE-krisen⁷, og importen fra Sydamerika steg kraftigt.

EU oksekøds og kalvekødsbalance, 2000-2012 (f) ('000t cwe)



Oksekød identificeres af forbrugerne som dyrt kød og udskæringer af høj kvalitet har problemer med at finde et marked i det aktuelle miljø. Forbrugerne har flyttet sig væk fra bøffer og stege til hakkekød og småkød. Det antages, at > 55% af oksekød forbrugt i EU for øjeblikket er hakket. Selvom priserne på hakket oksekød er steget, er forarbejdernes og detailhandlernes fortjenstmarginer blevet presset af den højere producentpris og reducerede gennemløb.

Med stærk efterspørgsel efter både kvæg og oksekød i Mellemøsten og Nordafrika, er EU-eksporten⁸ steget i de senere år, hvilket har bidraget til at udligne noget af forbrugsfaldet på det

6 Dette er vigtigt, da 60% af kobestanden er af malkerace. Europæiske mælkeproduktion er begrænset af mælkeproduktionskvoter. Med stigninger år for år i mælkeydelsen pr. ko, kræves der færre køer.

7 Betydningen af de BSE-kriser for oksekødsindustrien især og for kødindustrien som helhed kan ikke undervurderes. Det har gennemtvunget mange ændringer i arbejdspraksis (mange til det bedre), men har øget omkostningerne og reduceret indtægterne (for eksempel gennem vækfaldet af kød & benmel)

8 Slagterierne er også blevet langt bedre til at eksportere femte fjerdedelsprodukter til Afrika og Asien, hvor priserne er langt højere. Det er en strategi, der kræver stordrift, eftersom eksportmarkederne normalt ønsker hele containere af ensartede produkter, (ikke let for små kvægslagterier i provinsen)!

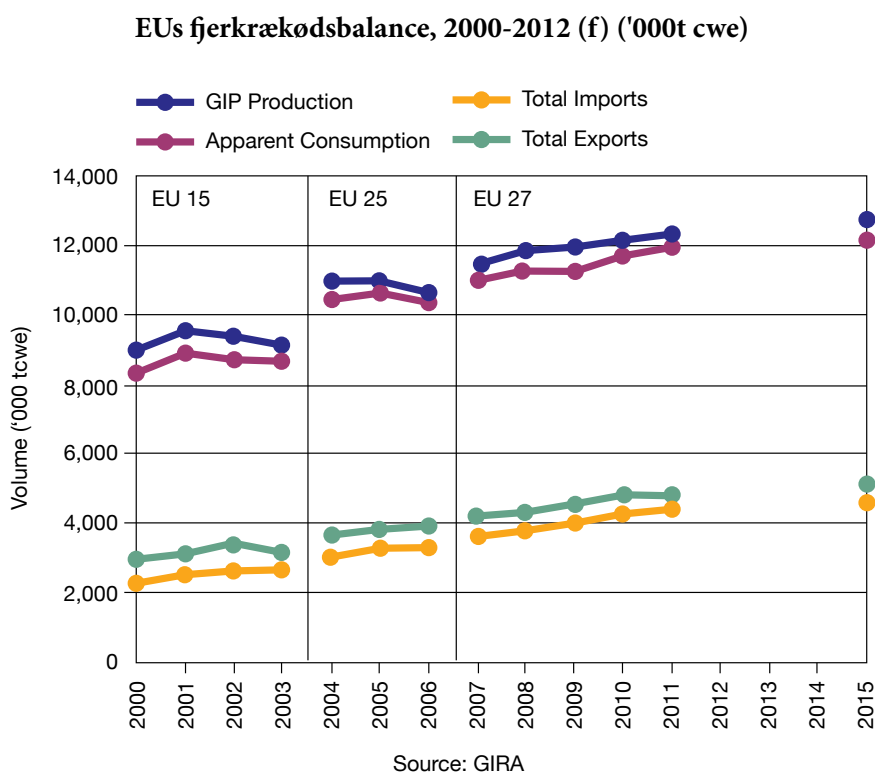


indenlandske marked. Dette har været en væsentlig faktor i at trække producenten højere op ... hvilket er uvurderligt for landmændene, men et problem for forarbejderne. De har problemer med at opnå tilstrækkelige prisstigninger fra deres kunder på hjemmemarkedet.

Samtidig er importen⁹ forblevet stabil, idet aktuelle problemstillinger i centrale leverandørlande (især Brasilien) og en stærk global efterspørgsel har været med til at lede produktet væk fra EU og holde de globale priser oppe. Dette har givet en vis kortsigtet afskærmning til EUs oksekødindustri ... som ville have problemer med at konkurrere med importen af billigere oksekød, hvis det ikke var for den betydelige beskyttelse, som gives af toldkontingenterne og ikke-toldmæssige barrierer, såsom forbuddet mod import af oksekød fra kvæg, som er blevet behandlet med hormoner.

5.23 Fjerkrækød

Fjerkrækød har oplevet en stabil vækst i efterspørgslen i de seneste år som følge af langvarige forbrugertrends mod praktiske, billigere kødprodukter. Vækstraten har været højere i de seneste år som en direkte følge af den igangværende økonomiske krise i EU, idet forbrugere skifter fra dyrere oksekød og fårekød.



⁹ De samlede importtal vist i grafen repræsenterer summen af importen til EU-medlemsstater, hvoraf størstedelen er handel internt i EU. Faktisk faldt importmængden fra tredjelande drastisk i 2008 på grund af brasilianske forsyningsproblemer og den finansielle krise.

Efterspørgslen i detailledet er stort set efter fersk fjerkræ af indenlandsk oprindelse (hovedsagelig slagtekyllinger), selvom der er en snigende tendens til at source kylling fra andre EU-kilder til brug i EU-detailhandelen på grund af det attraktive prisniveau. Importen fra tredjelande udgøres af frossent fjerkræ, (enten rå eller tilberedt) og sker til de vigtigste importmarkeder til enten yderligere forarbejdning eller foodservice-branchen. Eksporten har mistet en del momentum med svagere efterspørgsel fra Rusland, men har udviklet muligheder på andre markeder, især i Mellemøsten og Asien.

5.3 EUs kødhandel

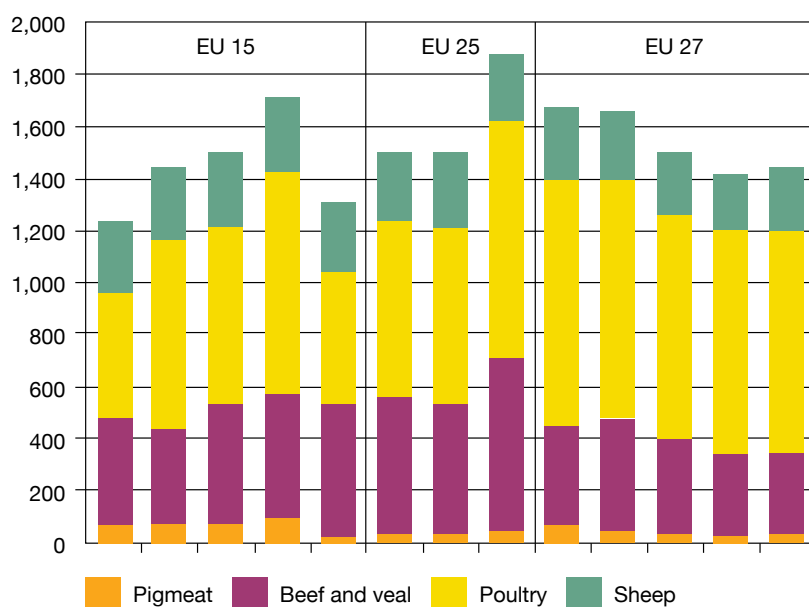
5.31 Import

Kødimport vil fortsat være en væsentlig trussel mod den europæiske kødindustri som helhed, idet den normalt finder sted fra lande, der har en foderomkostningsfordel i forhold til EU og ofte fra lande med lavere velfærdsregulering og langt færre restriktioner for behandling af dyr, hvilket alt sammen bidrager til at sænke produktionsomkostningerne på bedriftsniveau. Dette giver slagterivirksomhederne adgang til billigere levende dyr, end der er til rådighed i EU, ofte på et tilsvarende kvalitetsniveau.

Forarbejdere i disse lande har normalt ligeledes en væsentlig lønomkostningsfordel i forhold til EU samt ringere arbejdsmiljøregler. Dog skal anlæg opfylde EU-kravene for fødevarerikkerhed, hvis de vil sende produkter til EU, hvilket gør dem til de bedste anlæg på deres hjemmemarkeder (anlæg med fokus på Japan er nogle af de bedste i denne henseende).

Disse to faktorer giver importen til EU en betydelig prisfordel i forhold til den indenlandske produktion, og mens forbrugeren ofte er parat til at betale ekstra for et indenlandsk produkt på detailniveau, er de stort set uden kendskab hertil på foodservice-området eller i forarbejdede produkter.

EU-import fra tredjelande, 2000-2012 (f) ('000t cwe)



* including the carcass equivalents of live animals



Importmængden er begrænset af en række kvota- og tarifsystemer, der er udformet med henblik på at beskytte kødproducenter EU mod den omkostningsmæssige ulempe, de er udsat for, selv om denne beskyttelse langsomt bliver udhulet af frihandelsaftaler og kravene fra WTO...

Europæiske producenter vil ikke i fremtiden kunne sætte deres lid til en så omfattende beskyttelse mod billigere import fra tredjelande, og i stedet bliver de nødt til at blive mere omkostningseffektive i produktionen. Dette har naturligvis betydning for slagterisektoren i EU ... da den er baseret på den indenlandske landbrugsproduktion i sit gennemløb. Det skaber også pres på forholdet til deres videreforarbejdnings-, detail- og foodservicekunder, der gerne vil have større adgang til billigere importeret kød.

5.32 Eksport

Europæiske kødprodukter har haft problemer i fortiden på grund af høje produktionsomkostninger i EU i forhold til andre globale eksportører. I forhold til oksekød var det handelsforbud¹⁰ over for Europa, der blev indført som en følge af BSE, også umådelig skadeligt. Men i de senere år har der været en kraftig vækst i EUs eksport til tredjelande. Dette har været drevet af stigende international efterspørgsel, stigende internationale priser, mulighederne for at eksportere biprodukter og behovet for EUs slagterivirksomheder for i højere grad at finde alternative afsætningsmuligheder som et middel til at udligne noget af presset på fortjenstmarginerne fra detailsektoren.

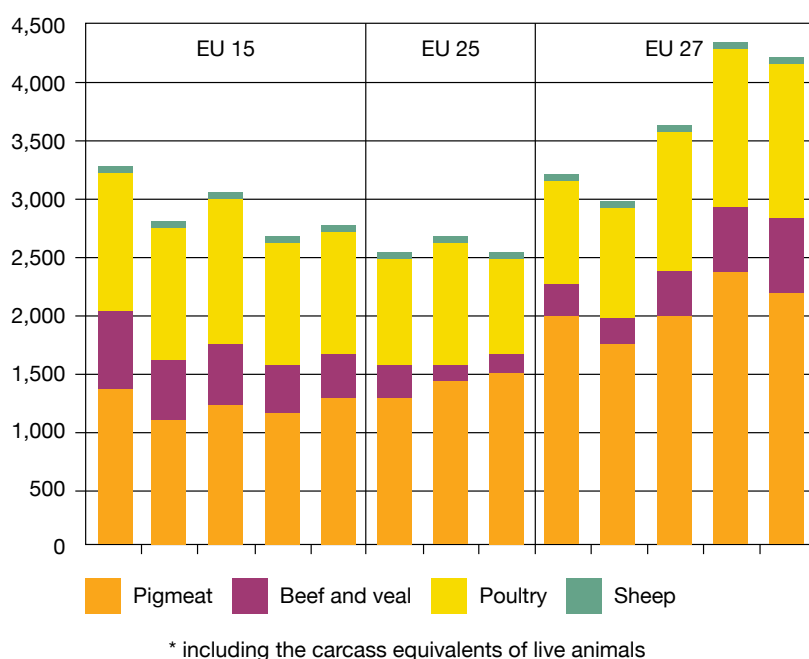
Dette er opnået ved at eksportere udskæringer med lav efterspørgsel i EU til markeder, hvor de er mere efterspurgt. Disse markeder omfatter Afrika og Fjernøsten, som er blevet stærke med opportunistiske købere af europæiske biprodukter og uønskede nedskæringer i de senere år.

Disse nye markeder er ikke åbne for alle, idet den største hurdle er sammenstillingen af eksportmængder (normalt 20 tons i skibscontainere som et minimum) og opmærksomhed på detaljer, der kræver ekstra arbejdskraft til at opskære og trimme disse varer i overensstemmelse med de eksportspecifikationer, der kræves af køber.

10 Da forekomsten af BSE nu er meget mindsket, og da BSE risikostyringspraksis har høj troværdighed, er adgangen til eksportmarkederne for EU-oksekød langsomt ved at åbne sig.



EU Eksport til tredjelande, 2000-2012 (f) ('000t cwe)



Europæisk eksport vil forblive vanskelig i fremtiden med produktionsomkostninger, der er højere end de vigtigste konkurrenters, men viljen er til stede hos slagterikoncernerne til at udforske disse afsætningsmuligheder, hvilket vil opveje nogle mistede mængder til mere traditionelle markeder som Rusland.



6. Forandringskræfterne

Nedenstående figur opsummerer de vigtigste kræfter for forandring, der indvirker på den europæiske kødindustri med de strategiske konsekvenser af disse kræfter udtrykt i den grønne 'ydre cirkel'. Nogle af de vigtigste temaer er samlet op i de følgende afsnit. Det overordnede budskab er meget klart: at dette er en branche med forholdsvis lave fortjenstmarginer, som er under et enormt pres fra mange sider. Der findes hverken kapital, overskud eller cash flow i branchen til at reagere adækvat. Så ændringerne vil tage tid ... og der er, og der vil være ofre.

Sammenfattende illustration af de forandringskræfter, der indvirker på den europæiske kødindustri



6.1 Omkostninger til levende dyr: Presset fra kundemodstand

Europæiske slagterivirksomheder har været under betydeligt pres i de senere år for at reducere omkostningerne og øge effektiviteten. I det nuværende klima skærpes dette af det dobbelte pres fra:

- stigende priser på dyr, som afspejler begrænset udbud, stigende omkostningerne i landbruget¹¹ og stigende internationale råvarepriser.
- Kundemodstand mod højere priser, idet moderne detailkæder gør modstand mod at overvælte prisstigninger videre på forbrugerne, der allerede lider under den herskende recession i store dele af Europa.

Dette tvinger slagterivirksomheder til at blive mere og mere hensynsløse i deres omkostningsstyringsproces, med detailhandlere, der bruger den altid overhængende trussel

¹¹ Udgifterne til landbrugsproduktionen er steget, og landmændene har brug for højere priser for at genvinde nogen rentabilitet og til at betale for foderomkostninger og andre råvarepriser, der fortsætter med at stige.

om at flytte til en alternativ leverandør (tvunget til at sænke priserne for at vinde forretningen) eller endda en importeret kilde, for at få overtaget over slagterikoncernen.

HoReCa (Hotel Restaurant Catering) branchen bruger allerede importeret kød (fra både andre EU- og ikke-EU) kilder til at levere frisk/frossent kød til branchen, idet forbrugerne ikke er klar over kødets oprindelse, og de fleste er fikseret på priserne.

Forarbejdere søger aktivt mod afsætningskanaler gennem eksport for at diversificere deres kundegrundlag. Dette omfatter tredjelande - især for et stigende udvalg og en stigende mængde af femte fjerdedelsvarer. I et forsøg på at maksimere fortjenstmulighed og lønsomhed søger slagterikoncernerne også at tilføje værdi ved integrere forlæns ind i:

- Gensnitning (hjælper til udnyttelse af anlæg, der fungerer under kapacitet),
- Detailpakning (ofte som en måde til at fastholde en større detailkunde med mange forretninger),
- Videreforarbejdning, tilføjer værdi, men på bekostning af investering i nye markedsområder.

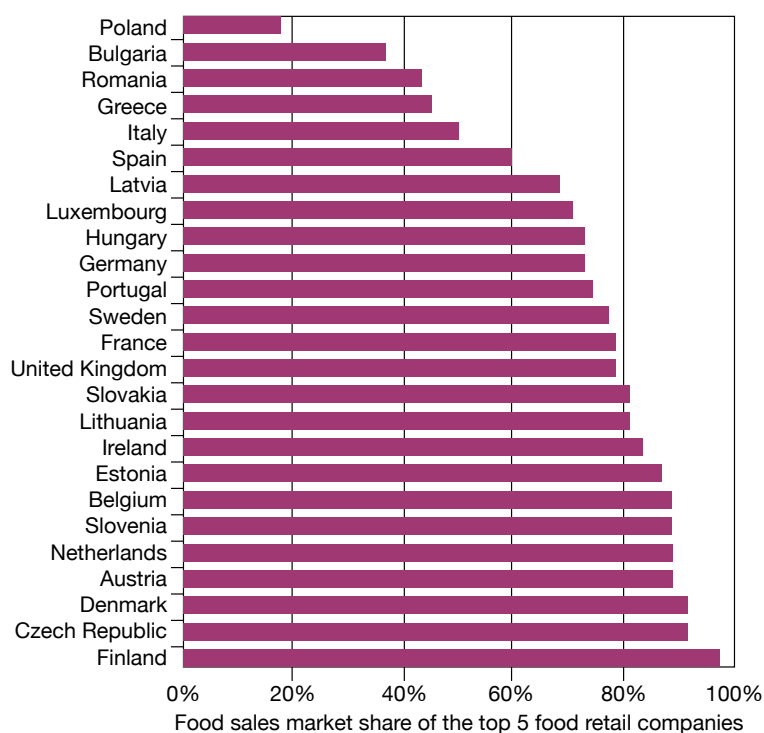
Disse muligheder foreligger ikke for alle virksomheder og er kapitalintensive, idet områder som detailpakning i stadig stigende grad er koncentreret hos nogle få store aktører på de enkelte nationale markeder.

6.2 Forhandlerpres på leverandørkæden

Som nedenstående figur viser, er moderne købmandsdetailhandel i hvert enkelt europæisk land blevet koncentreret hos nogle få virksomheder. Dette skærpes af, at nogle af de vigtigste detailforhandlere i betydelig grad har internationaliseret deres aktiviteter og har centrale indkøbsfunktioner til deres internationale operationer, hvilket giver dem betydelig større forhandlingsstyrke i forbindelse med indkøb.



De fem største detailvirksomheders andel af fødevaremarkedet i Europa – 2010



Source: Gira compilation

Der er en række vitale skridt frem til den fænomenale magt, der udøves af de moderne detailhandlere over deres kødforsyningskæde:

- Den moderne detailhandels andel af detailmarkedet for kød er vokset gennem traditionelle, uafhængige slagterforretningers hurtige forsvinden;
- Mange af de mest succesfulde supermarkedsforhandlere af kød er skiftet til industriel færdigpakning af deres ferske kød. I nogle tilfælde er der indgået kontrakt med specialiserede industrielle virksomheder inden for detailsalgspakninger ... af hvilke det bedste eksempel er Hilton Food Group, som ikke er baglæns integreret i slagterivirksomhed ... og de har etableret vigtige detailalliancer i Det Forenede Kongerige, Irland, NL, Sverige, Polen og nu Danmark;
- Branding af fersk kød er stort set overtaget af deres detailmærker, som markedsføres på en tilstrækkelig sofistikeret måde til at kunne fungere på flere forskellige prisniveauer: premium, økologisk, sund-kost, mainstream, ... og økonomivarer;
- De hårde discountkæder Aldi og Lidl har udvidet deres antal af salgssteder i hele Europa. De har også bevæget sig ind i fersk kød i industrielle færdigpakninger i en udrulningsstrategi, der begyndte for omkring 10 år siden. De har allerede en stor del af detailhandelen inden for sektoren for forarbejdet kød på nogle markeder (især Tyskland). Deres aggressive prissætning tvinger alle andre detailhandlere til at reagere;
- Det har været en vedholdende strategi blandt detailhandlerne at rationalisere deres



kødforsyningskæder. De koncentrerer volumen på et lille antal leverandører og dele fordelene af stordriftsfordelene i produktionen. De rækker også tilbage gennem kæden for at eliminere alle unødvendige led i kæden ... såsom grossister og auktioner af levende dyr. Jo kortere kæden er, jo lettere er det at lægge pres og at drage fordel af pres på fortjenstmarginen;

- Detailforhandlere ser på import - uden for deres hjemlige arena for kilder til fersk kød med henblik på selektivt at lægge marginpres på de eksisterende leverandører og også for at skaffe ekstra mængder for at overkomme toppunkter i salget i forbindelse med salg fremmende foranstaltninger;

Alle disse drivere har en enorm indflydelse på kødforarbejderne – der er nødt til at blive mere vertikalt tilpasset til deres detail- og fødevarebehandlende kunder samt til at være klart tænkende i forhold til deres kerneforretning. For eksempel må slagterifirmaer, hvor der foretages central detailpakning, stoppe ved det primære forarbejdningsstrin.

Tydeligvis har disse moderne detailhandlere også har en enorm indflydelse på det arbejde, der er involveret i kødkæden. For eksempel er der sket en kraftig reduktion i antallet af slagtere, der er involveret i betjening ved disken ... efterhånden som ændringen fra jobs til industriel detailpakning har fundet sted. Dette indebærer andre arbejdsgivere, andre steder, andre arbejdsmetoder og færdigheder osv. osv.



6.3 Overkapacitet i slagterisektoren

Slagterivirksomhed er særligt udsat for et ønske om at øge volumen på grund af de høje faste omkostninger i slagterierne, og fordi industrien er opsplittet. Der har længe været overskydende forarbejdningskapacitet, fordi:

- Firmaer kan lide at vokse og er gennemgående fristet af marginalt volumen;
- De fleste firmaer opererer kun med et enkelt skift, men i stigende grad bevæger de største anlæg sig mod 2 skift om dagen
- Produktionsmentaliteten i branchen er drevet af ambitioner om hastighed på produktionslinjen, volumener og fulde kroge;
- Forbedringer i automatisering og effektivisering. De fleste anlæg har en række investeringsprojekter med 1-2 års tilbagebetalingstid;
- Mængden af slagtet kvæg og får er faldet

I nogle få lande har der fundet opførelse af moderne og højt automatiserede storskalaslagterier sted. Disse anlæg tilføjer kapacitet i hurtigere tempo end nedlukningen af kapaciteten i mindre anlæg.

Denne situation betyder, at de fleste anlæg kører under kapacitet, hvilket betyder at anlæg må underbyde hinanden for at få adgang til dyr, hvilket yderligere driver inputomkostningerne op.

Situationen er værre inden for oksekød og får end svin og fjerkræ, men er stadig udbredt i hele EU. Den nødvendige reduktion i slagtekapacitet vil føre til en mere robust industri, men den vil indebære betydelige omkostninger, både økonomisk og med hensyn til beskæftigelse. Hidtil har få virksomheder været parat til at foretage denne øvelse, som i virkeligheden vil gavne resten af aktørerne på markedet på deres bekostning!

Det sandsynlige slutresultat vil være, at mindre slagterikoncerner (normalt uafhængige virksomheder med et enkelt anlæg) vil være ude af stand til at konkurrere med deres større konkurrenters storskaladrift og vil forsvinde fra markedet... til sidst. Dette vil ske langsomt og vil medføre en længere og ubehagelig periode i branchen, medens slagterier betaler for meget for kvæg med henblik på at forsøge at opretholde gennemløb.



6.4 Forskelle i prisen på arbejdskraft

Det er et almindeligt kendt "faktum", at lønomkostningerne varierer betydeligt i EU på trods af lovgivning om mindsteløn og arbejdskraftens frie bevægelighed. Men - det har vist sig vanskeligt at fastslå disse "fakta", og der er en reel fare for ikke at sammenligne sammenlignelige forhold i forhold til det udførte arbejde, uddannelses- og færdighedsniveau, sociale bidrag, vilkårene for og forholdene i forbindelse med arbejdet osv. osv. De følgende 'typiske' timelønninger er indhentet uformelt under drøftelserne på konferencen i Berlin, og bruges kun til at illustrere forskellene inden for Europa.

Polen	€3 – 6 ¹²
Tyskland	€7 -7,50 i timen (nogle meget lavere) arbejdstagere fra agenturer ¹³ , grundløn € 12-14/t for fastansatte ¹⁴
UK	€7,60 – 9,20
Irland	€8,65 - €10 for arbejdere ved linjen
Frankrig	€9,2 til 11,2 ¹⁵
Sverige	€13 – 25
Finland	€17 – 22 ¹⁶
Danmark	€25

Det er klart, at:

- enhedslønomkostningerne er meget lavere i Polen end i de tilgrænsende nordlige EU15-lande. Det er opfattelsen af udgifterne til arbejdskraft i Rumænien og Bulgarien er endnu lavere, og der er rapporteret en tendens i retning af at bruge arbejdskraft fra disse lande frem for polsk arbejdskraft;
- Den tyske kødforarbejdningsindustri har adgang til billig arbejdskraft fra disse nye lande gennem den udbredte brug af servicekontrakter
- Omkostninger i nogle nærliggende lande, såsom Skandinavien, er betydeligt højere.

12 Arbejdstagere på det laveste niveau tjener fra € 120 til 150 om ugen (i alt med alle tillæg). De mest erfarne arbejdere fra 170 € til 240 /uge.

13 For det meste omkring €7 -7,50 i timen (nogle meget lavere) og usikkerhed i forhold til ferie, løn under sygdom mv.

14 Basislønnen er € 1850 - 2200 om måneden for fastansatte medarbejdere på store anlæg

15 Linjearbejdere min. grundløn mellem €1431 og 1746 om måneden efter lønklasse

16 Gennemsnittet for hele branchen er omkring €17 i timen. For slagtere og slagteriarbejdere i store virksomheder er det omkring €22 i timen.



Den tyske slagteriindustri har en betydelig omkostningsfordel i produktionen i forhold til sine konkurrenter i Nordeuropa på grund af langt lavere lønomkostninger. Dette har været en vigtig drivkraft for den tyske slagteriindustri, der er vokset hurtigt i løbet af de sidste 10 år, især inden for forarbejdning af svin, fjerkræ og i mindre omfang i oksekød. Inden for svinekød er den vokset gennem øget indenlandsk landbrugsproduktion og gennem importerede svin. Importen af levende dyr øger konkurrenceevnen, fordi den forbedrer tysk kapacitetsudnyttelse, og underminerer den for de konkurrerende anlæg, der har problemer med reduceret adgang til slagtedy.

Omkostningsfordelen i Tyskland giver dem mulighed for at konkurrere på to steder i kæden:

- De lavere lønomkostninger tillader tyske anlæg at betale mere for levende dyr, hvilket er attraktivt for den indenlandske forsyningsbase i landbruget samt for levende import. Fordelen i Tyskland er så stærk, at forarbejdningsvirksomhederne tiltrækker slagtedy fra virksomheder i nabolandene selskaber især fra Holland og Danmark, men også længere væk.
- De lavere forarbejdningsomkostninger giver også tyske anlæg mulighed for at konkurrere om detail- og foodservicekunder ved at tilbyde lavere priser til disse kunder.

Dette er en af de drivkræfter¹⁷, som gør tyske anlæg yderst konkurrencedygtige over for deres naboer, og virkningen har tvunget nogle konkurrenter til at flytte nogle aktiviteter til Tyskland for at erobre en andel af denne besparelse.

Dette er sket i 2 faser:

- Oprindeligt blev nogle slagtekroppe sendt til Tyskland til udbening, opskæring og videre forarbejdning. Virksomheder behøvede kun at investere i opskæringslinjer eller kunne bruge en underleverandør til at udføre nogle opgaver
- Slagtedy sendes til Tyskland til slagtning, udbening, opskæring og videre forarbejdning. Dette har krævet øgede investeringer i egne faciliteter og er en langsigtet strategi.

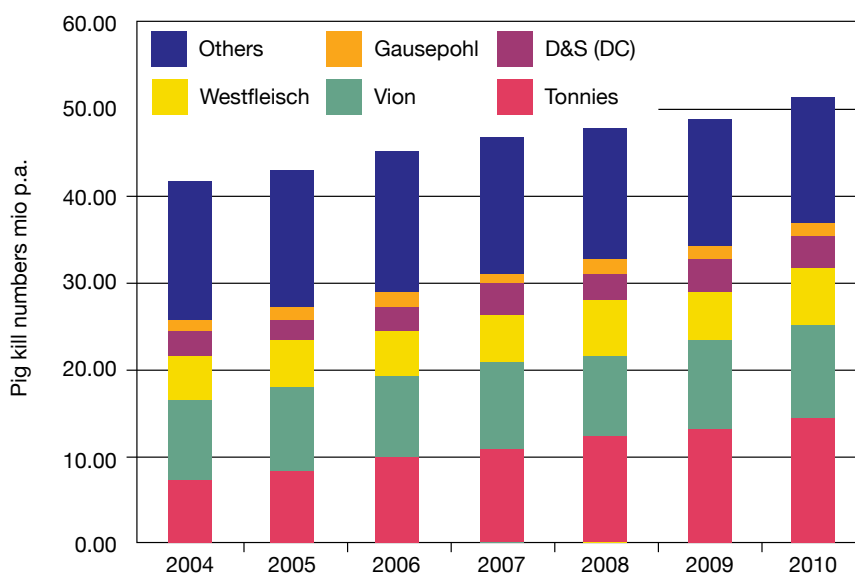
17 Der er også andre faktorer såsom den betydelige investering i mange anlæg, det forhold at nogle af de store anlæg arbejder i 2 skift pr. dag, den tyske forbrugerpræference for kød af tysk oprindelse mv.



Dette skridt giver virksomheder mulighed for at udligne noget af den tyske arbejdskraftsfordel, mens den indenlandske produktion stadig opretholdes, men det er begrænset af omkostninger til transport. Udgifterne til transport begrænser i sidste ende adgangen til råvarer til forarbejdning i Tyskland, men det produkt, der går igennem dette system, er en vigtig prisdriver for hele branchen.

I en moden europæisk svinesektor er at væksten i tysk kødproduktion og i eksportmængden slående. Det har været en vigtig drivkraft for hele branchen i Nordvesteuropa.

Tyske slagtninger pr. virksomhed - 2004-2010



Source: Gira based on ISN



7. Konklusioner

Den europæiske slagterisektor står over for enorme pres, som på grund af lave fortjenstmarginer de ikke så godt placeret som mange andre sektorer til at imødegå gennem nye strategier. Det er stadig stærkt fragmenteret, selv om der sker en vis konsolidering på nationalt plan. Det er sandsynligt, at der i de næste 5-10 år vil der ske yderligere koncentration på nationalt plan og endda internationalt i Europa. Det er en vanskelig proces at styre, og en, der ikke altid vil medføre den ønskede virkning i form af øget lønsomhed. Kapacitetseffektivisering og reinvestering er kapitalintensiv og tidskrævende. Drivkraften til yderligere konsolidering er behovet for omkostningsreduktion og fjernelse af den overskydende slagtekapacitet, der eksisterer i EU. Den vil blive reduceret gennem fusioner og fabrikslukninger ... en langsom, men uundgåelig proces, men en nødvendighed, hvis industrien skal være i en form til at levere efterspørgslen efter kød fra de europæiske forbrugere i de næste 20 år.

Den europæiske kødindustri vil også skulle konkurrere med friere international handel, hvilket resulterer i øget import af kød til EU fra lande med lavere omkostninger. Produkter af europæisk oprindelse kan konkurrere inden for kødindustrien på deres EU-herkomst, så længe prisforskellen ikke er for stor, og så længe forbrugerne ikke er under for stort økonomisk pres (som de i øjeblikket er). Industrien vil fortsat blive presset af detailhandelen til at fungere på grundlag af mindre og mindre fortjenstmarginer. Dette vil føre til en øget anvendelse af mekanisering som en løsning til at reducere høje lønomkostninger og der vil også være pres for at forøge arbejdskraftens fleksibilitet.

Dette er en vanskelig periode for EUs slagteriindustri, men den er allerede ved at tilpasse sig til den. Højere fødevarerpriser vil øge madens andel af de disponible indkomster i løbet af det næste årti. Mens dette vil betyde flere penge i fødekæden, vil det også tvinge til hårdere kontrol af omkostninger hos de store kunder (især fra detailsektoren). Strømningen af forsyningskæden vil fortsat være en hensynsløs proces.

Men der vil fortsat være en betydelig husdyrsindustri i Europa, hvilket kræver en betydelig arbejdsstyrke til sektorerne for slagtning og videreforarbejdning, for at man kan levere den produktkvalitet, som forbrugerne i EU forventer.

EUs kødindustrien er en enorm kilde til beskæftigelse, men den har et historisk dårligt image. Industrien beskæftiger ganske høje niveauer af indvandret arbejdskraft. Det er ofte fysisk hårdt og ensformigt arbejde. Det er vanskeligt at fastholde arbejdskraft. Trods dette kræver mange af funktionerne inden for branchen særlige færdigheder og et relativt højt uddannelsesniveau. Da de samlede lønomkostninger er en stor udgiftspost for forarbejderne, er der en stærk tilskyndelse til automatisering. Dette er ikke en negativ faktor. Kvaliteten af arbejdet vil blive forbedret, og branchen vil fortsat være en stor kilde til beskæftigelse og med en bedre blanding af faglærte og mere basal arbejdskraft.

