



Københavns Universitet



Analyse af styrker, svagheder og udviklingspotentiale i frugt- og grøntsektoren

Hansen, Henning Otte

Publication date:
2008

Document Version
Også kaldet Forlagets PDF

Citation for published version (APA):
Hansen, H. O. (2008). Analyse af styrker, svagheder og udviklingspotentiale i frugt- og grøntsektoren. Fødevarøkonomisk Institut, Københavns Universitet. IFRO Working Paper, Nr. 16, Bind. 2008

Analyse af styrker, svagheder og udviklingspotentiale i frugt- og grøntsektoren

Institute of Food and Resource Economics (FOI)

Working Paper 2008/16

Analyse af styrker, svagheder og udviklingspotentialer i frugt- og grøntsektoren

Henning Otte Hansen

E-mail: hoh@foi.dk

Abstract

Den danske frugt- og grønsagssektor er under konstant pres og udvikling. De internationale markedsforhold, stigende konkurrence og globalisering er nogle af de bagvedliggende faktorer, som giver sektoren udfordringer. Sektoren omfatter her hele værdikæden fra forsyning til forbruger, hvor en række virksomheder, produkter og brancher indgår i et komplekst samspil.

Den danske frugt- og grønsagssektor har gennem de senere år oplevet en stagnerende eller endog faldende produktion og værditilvækst. I flere led i kæden har der været en utilfredsstillende indtjening, og blandt frugt- og bærgartnerne har der i flere år været et gennemsnitligt negativt driftsresultat.

Der kan dog identificeres en række styrker i sektoren, som på kortere eller længere sigt kan bruges som udgangspunkt for en fornyet vækst. Samtidig er der også en række svagheder, som man enten må søge at undgå, eller som man må forsøge at udvikle.

Tilsvarende findes der eksternt en række trusler og muligheder, som sektoren og det offentlige system må forholde sig til, og som også bør indgå i en samlet strategi for sektorens fremtidige udvikling og vækst.

Med udgangspunkt i analysen af styrker, svagheder og udviklingspotentialer opstilles der en række anbefalinger. Anbefalinger målrettes primær-gartnerierne, forarbejdningsleddene, handels- og afsætningsleddene og det offentlige system. Der fokuseres især på anbefalinger, hvor samspillet med det offentlige indgår i større eller mindre omfang. Anbefalingerne tager samlet udgangspunkt i at understøtte styrker, løse eller undgå svagheder, udnytte relevante muligheder og imødegå potentielle trusler. Anbefalingerne dækker tiltag i hele værdikæden.

Keywords

Frugt- og grøntsektor, SWOT, styrker, svagheder, potentialer, udfordringer, anbefalinger

ISBN 978-87-92087-81-2 (on-line, Analyse af styrker, svagheder og udviklingspotentiale i frugt- og grøntsektoren)

Indholdsfortegnelse

Forord	5
1. Indledning og indikatorer	6
2. Baggrund og formål (opdrag).....	10
3. Beskrivelse af den danske frugt- og grøntsektor	12
3.1. Sektorbeskrivelse.....	12
3.2. Gartneriets og frugt-/grøntsektorens bidrag til dansk økonomi - og udviklingen heri.....	14
3.3. Producent- og produktionsstruktur i frugt og grøntsektoren	18
3.4. Udviklingen i produktion og handel med frugt og grønt	25
4. Producentorganisationernes (PO'erne) virke i Danmark	29
4.1. PO'ernes rolle i den fælles landbrugspolitik	29
4.2. Beskrivelse af de danske PO'er	30
5. SWOT-analyse	36
5.1. Styrker	36
5.2. Svagheder	38
5.3. Muligheder	41
5.4. Trusler	43
6. Konklusion og anbefalinger	46
Litteraturliste	50
Appendiks.....	51
SWOT-analysen	51
Regnskabsstatistik for frugt og grønsager.....	54
GASA Odense.....	55
GASA NordGrønt	56
GASA Kolding.....	57
SAF Frugt.....	58
Ørskov Friskfrugt.....	59

Europæiske virksomheder inden for forarbejdning af frugt og grøntsager.....	60
Lønomkostning pr. ansat.....	61
Værditilvækst pr. ansat.....	62
Lønomkostning i pct. af værditilvækst.....	63

Forord

Ifølge EU-forordning 1182/2007 om en fælles markedsordning for frugt og grønt skal Danmark udarbejde en national strategi for producentorganisationerne på frugt- og grønt området. Som led i udarbejdelsen af denne strategi skal der gennemføres en analyse af styrker, svagheder og udviklingspotentialer i frugt- og grønt sektoren. Dette arbejdsblad er udarbejdet i den forbindelse, og Direktoratet for Fødevarerhverv (Nu: Fødevarerhverv) er som sådan opdragsgiver for projektet. Arbejdsbladet blev afleveret til Direktoratet i marts 2008, og udgives nu som Working Paper.

Under udarbejdelsen er der løbende modtaget værdifulde ideer og kommentarer fra Direktoratet for Fødevarerhverv, brancheorganisationer og virksomheder. Seniorforsker Jørgen Dejgaard Jensen, Fødevarerøkonomisk Institut, har bistået ved udarbejdelse af kommissorium m.m.

Arbejdsbladet er udarbejdet af seniorrådgiver Henning Otte Hansen

Mogens Lund
Afdeling for Produktion og Teknologi
Fødevarerøkonomisk Institut
København, december 2008

1. Indledning og indikatorer

Den danske frugt- og grønsagssektor er under konstant påvirkning og udvikling.

Påvirkningerne kommer mange steder fra, idet både efterspørgere, konkurrenter, leverandører, det offentlige og politiske system m.m. er med til at danne rammerne for erhvervets eksistens. Erhvervet er også internt i stand til at påvirke i form af anvendelse af ny teknologi, produktivitet, markedsføring m.m.

Erhvervets udvikling kan illustreres i flere dimensioner:

- Strukturudviklingen ses i form af antal bedrifter, deres størrelse, specialisering m.m.
- Den vertikale integration og sammenhængen i værdikæden ændrer sig over tid.
- Koncentrationen både horisontalt og vertikalt er under forandring, og det påvirker også sektorens fremtidige placering.
- Produktionens og værditilvækstens størrelse og sammensætning ændrer sig løbende over tid.
- Indtjeningen forandres, herunder også indtjeningsfordeling og niveau i forhold til andre sektorer.
- Markeder og afsætningsstruktur forandres.

I første omgang præsenteres de væsentligste og overordnede nøgletal (indikatorer) for sektoren. Dermed fås en kort introduktion til sektoren.

For det andet beskrives den danske frugt og grøntsektor: Sektorens produktion, struktur, handel og økonomi beskrives, og udviklingen over de senere år illustreres. Beskrivelsen er implicit en del af grundlaget for den efterfølgende SWOT-analyse.

For det trede beskrives kort de relevante producentorganisationer, og deres rolle vurderes nærmere.

For det fjerde analyseres sektorens konkurrencemæssige situation ud fra en SWOT-analyse. (Strength, Weaknesses, Opportunities and Threats), hvor SW er de interne forhold i sektoren, mens OT er eksterne forhold. SWOT-analysen baserer sig dels på den forangående sektorbeskrivelse, dels på analyser ud fra branchevurderinger, litteraturstudier, statistikker, interviews, rapporter m.m. Der har endvidere været afholdt et møde med nogle producentorganisationer, hvor der er modtaget inputs til analysen.

For det femte konkluderes der samlet på rapporten. Væsentlige udviklingspotentialer identificeres, og der opstilles anbefalinger i hvert enkelt tilfælde. Anbefalingerne bygger dermed på de foranliggende analyser, vurderinger og konklusioner. Disse anbefalinger er udformet, så de kan indgå i et egentligt strategiarbejde.

For det sjette indeholder rapporten et appendiks, hvor mere specifikke nøgletal, metodebetragtninger m.m. fremgår.

Brancheindikatorer

	Væksthus- grøntsager	Frilands- Grøntsager	Frugt- og bær- plantager
Antal producenter (bedrifter)			
1997	165	190	247
1998	133	190	269
1999	135	185	264
2000	133	196	292
2001	122	203	270
2002	108	183	277
2003	108	207	279
2004	89	202	274
2005	80	188	247
2006	70	247	208
Produktion (mio. kr.)			
1997	338	563	124
1998	342	627	111
1999	364	641	108
2000	388	433	128
2001	443	435	130
2002	475	468	109
2003	551	489	109
2004	524	466	87
2005	508	481	70
2006	526	502	72

	Væksthus- grøntsager	Frilands- Grøntsager	Frugt- og bær- plantager
Gns. for 2004-2006			
Antal producenter (bedrifter)	80	212	243
Produktion (mio. kr.)	519	483	76
Bruttoudbytte (omsætning)			
Pr. virksomhed (1.000 kr.)	5.758	1.837	419
For hele sektoren (mio. kr.)	459	390	102
Driftaomkostninger			
Pr. virksomhed (1.000 kr.)	5.390	1.526	418
For hele sektoren (mio. kr.)	429	324	102
Beskæftigelse (arbejdstimer)			
Pr. virksomhed (timer)	13.947	5.420	1.792
For hele sektoren (1.000 timer)	1.104	431	142
Beskæftigelse (lønomkostninger)			
Pr. virksomhed (1.000 kr.)	1.871	496	72
For hele sektoren (mio. kr.)	148	39	6
Indtjening: Driftsresultat (gartneri)			
Pr. virksomhed (1.000 kr.)	334	217	-64
For hele sektoren (mio. kr.)	413	340	234

Antal virksomheder

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Fremstilling af frugt- og grønsagssaft	10	8	8	7	4	5	5
Forarbejdning og konservering af frugt og grøntsager i øvrigt	31	29	34	34	30	32	28
Engroshandel med frugt og grøntsager	261	254	240	221	219	214	219

Omsætning (mio. kr.)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Forarbejdning og konservering af kartofler, frugt og grøntsager samt fremstilling af frugt- og grønsagssaft	4.027	4.444	4.576	4.577	4.777	4.847	4.808

Dansk frugt og grønt: Produktion, forbrug, import og eksport af udvalgte væsentlige produkter (gns. for 2004-2006)

		Gns 2004-2006
Produktion (tons)		
Spids-, hvid- og rødkål		22.871
Blomkål og broccoli		6.041
Porrer		5.725
Rødbeder		6.394
Gulerødder		64.910
Løg		53.898
Salat i alt		10.074
Kinakål		3.365
Tomater		18.653
Agurker		16.653
Champignon		10.946
Forbrug (tons)		
Spids-, hvid- og rødkål		31.445
Blomkål og broccoli		19.434
Porrer		11.711
Rødbeder		9.897
Gulerødder		72.455
Løg		55.725
Salat i alt		41.047
Kinakål		11.618
Tomater		170.555
Agurker		45.363
Champignon		15.677
Import (tons)		
Spids-, hvid- og rødkål		9.909
Blomkål og broccoli		13.831
Porrer		6.284
Rødbeder		5.027
Gulerødder		11.864
Løg		14.804
Salat i alt		33.480
Kinakål		8.755
Tomater		162.926
Agurker		29.775
Champignon		9.879
Eksport (tons)		
Spids-, hvid- og rødkål		1.335
Blomkål og broccoli		438
Porrer		298
Rødbeder		1.524
Gulerødder		4.318
Løg		12.977
Salat i alt		2.507
Kinakål		502
Tomater		11.023
Agurker		1.065
Champignon		5.148

2. Baggrund og formål (opdrag)

Ifølge EU-forordning 1182/2007 om en fælles markedsordning for frugt og grønt skal Danmark udarbejde en national strategi for producentorganisationerne på frugt- og grønt området. Som led i udarbejdelsen af denne strategi skal der gennemføres en analyse af styrker, svagheder og udviklingspotentialer i frugt- og grønt sektoren.

Direktoratet for Fødevarerhverv (DFFE) er som sådan opdragsgiver for projektet.

I det følgende redegøres for analysens indhold, herunder centrale problemstillinger, metoder og datakilder.

Beskrivelse af den danske frugt- og grønt sektor

Målet er at beskrive frugt- og grøntsektorens aktuelle status og udvikling ud fra indikatorer som

- antal producenter i forskellige driftsgrene (væksthusgrønsager, frilandsgrønsager, frugt- og bærplantager)
- produktionen, forbruget, eksporten og importen af forskellige hovedprodukter
- omsætning, omkostninger, produktivitet, beskæftigelse og indtjening i forskellige driftsgrene
- miljøpåvirkninger
- sammenligninger med andre centrale EU-lande

Datakilder og øvrigt materiale: Danmarks Statistik, Fødevarøkonomisk Institut, Dansk Gartneri, Eurostat.

For så vidt angår vurderinger af sektorens miljøpåvirkninger forudsættes et bidrag fra Det Jordbrugsvidenskabelige Fakultet, Århus Universitet.

Producentorganisationernes (PO'erne) virke i Danmark

Målet er at belyse PO'ernes virke i Danmark, herunder regelgrundlaget for PO'erne, PO-strukturen i Danmark, udviklingen i tilskud til de danske PO'er, ligheder og forskelle på praksis i forhold til andre lande.

Datakilder og øvrigt materiale: Materiale vedr. regelsættet vedr. PO'er indenfor frugt- og grønt-ordningen, ansøgnings- og udbetalingsdata fra DFFE, oplysninger fra branchen.

SWOT analyse for den danske frugt- og grønt sektor

Målet er at gennemgå styrker, svagheder, muligheder og trusler for den danske frugt/grønt sektor i lyset af konkurrencen med frugt- og grøntsektorerne i og udenfor EU. Analysen gennemgår såvel økonomiske som en række andre aspekter, herunder forhold som forbrugerefterspørgsel, miljøpåvirkninger og –reguleringer, transportmæssige osv.

Rapport

Analysens resultater præsenteres i en rapport, som i første omgang afleveres til Direktoratet for FødevarerErhverv og efterfølgende offentliggøres af Fødevarerøkonomisk Institut. Rapportens omfang forventes at være i størrelsesorden 20-30 sider, og rapporten forventes disponeret som følger:

1. Indledning, baggrund og formål (2 s.)
2. Beskrivelse af den danske frugt- og grøntsektor (6-8 s)
 - a. Gartneriets og frugt/grønt sektorens bidrag til dansk økonomi
 - b. Producent- og produktionsstruktur i frugt- og grønt sektoren
 - c. Udvikling i produktion og handel med frugt og grønt
 - d. Udvikling i den danske frugt- og grøntsektors økonomi
 - e. Udvikling i den danske frugt- og grøntsektors miljøpåvirkning (næingsstoffer, pesticider, CO₂,...). **Er ikke med i dette opdrag.**
3. Producentorganisationernes (PO'erne) virke i Danmark (4-6 s)
 - a. PO'ernes rolle i den fælles landbrugspolitik
 - b. Beskrivelse af de danske PO'er
 - c. Støtte til PO'erne de senere år
4. SWOT analyse for den danske frugt- og grønt sektor (5-7 s)
 - a. Styrker
 - b. Svagheder
 - c. Muligheder
 - d. Trusler
5. Konklusion (2-3 s)

3. Beskrivelse af den danske frugt- og grøntsektor

3.1. Sektorbeskrivelse

Den danske frugt- og grøntsektor er på mange måder en kompleks, vidtfavnende og heterogen sektor:

Den vertikale værdikæde dækker alle led fra forsyning, primær-produktion, engrosafsætning, forarbejdning og til endelig afsætning.

Den horisontale dimension dækker produktionsgrenene frilandsgrøntsager, væksthushgrøntsager, frugt og bær samt champignons. Dertil kommer, at produktionen finder sted på både gartnerier og deciderede landbrug. Endeligt kompliceres det af, at frugt- og grøntsektoren sammen med blomster- og potteplantesektoren er en del af gartnerierhvervet.

Denne delvise sammenblanding med landbrugserhvervet betyder også, at datagrundlaget til tider kan være usikkert, da det i hvert enkelt tilfælde afhænger af, hvordan man definerer og afgrænser frugt- og grøntsektoren.

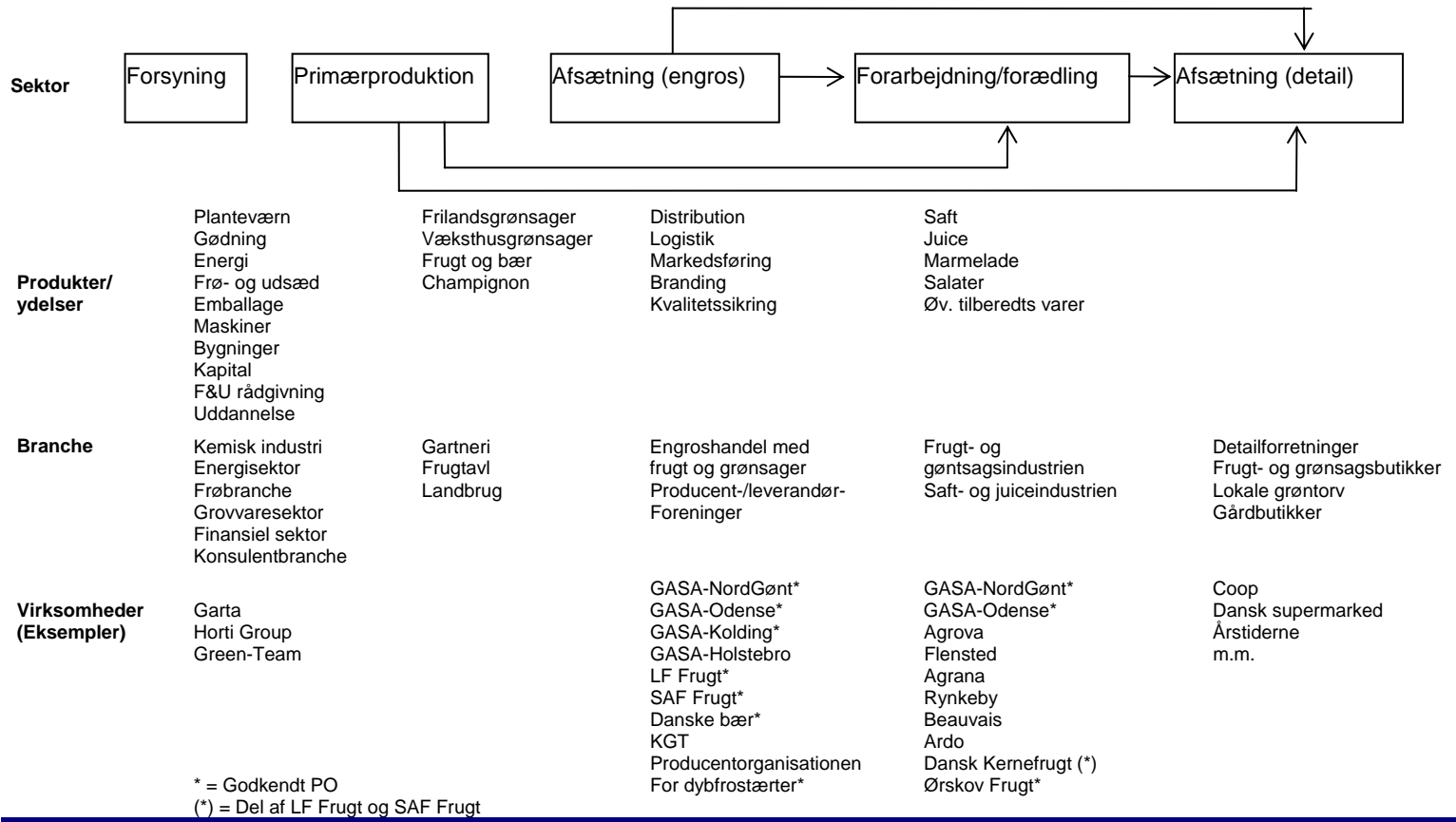
Den danske frugt- og grøntsektor har dermed både horisontale og vertikale dimensioner, og der optræder både virksomheder, brancher og produkter i sektoren.

Figur 1 illustrerer således elementer og flows i den danske frugt- og grøntsektor.

Figur 1 viser:

- værdikæden (sektorer og flow) fra forsyningsleddet til afsætning i detailledet.
- eksempler på væsentlige produkter eller serviceydelser, som indgår i hvert enkelt led i værdikæden.
- eksempler på væsentlige brancher (homogene grupper af virksomheder) i hele værdikæden.
- Eksempler på virksomheder i hele værdikæden. De relevante producentorganisationer er her specifikt markeret.

Figur 1. Den danske frugt- og grøntsektor



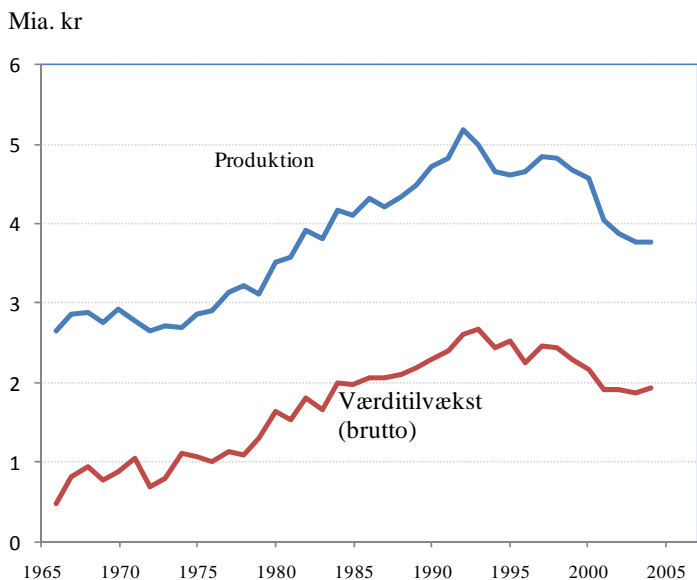
3.2. Gartneriets og frugt-/grøntsektorens bidrag til dansk økonomi - og udviklingen heri

Gartnerierhvervets placering i samfundsøkonomien kan illustreres ud fra den produktionsværdi, som erhvervet skaber.

I løbet af de seneste år har den årlige produktionsværdi ligget i størrelsesordenen 4-4½ mia. kr. Ud af en samlet salgsværdi af gartneriproduktionen på ca. 4 mia. kr., skal der fratrækkes ca. 1 mia. kr. for at nå frem til gartneriets samlede BFI på godt 3 mia. kr.

Den danske gartneriproduktion under ét havde pæne vækstrater i 1970'erne og 1980'erne og frem til midten af 1990'erne, hvor væksten aftog, og der har siden været en næsten konstant nedgang. Nedgangen gælder både produktionen og værditilvæksten i erhvervet, jfr. figur 2.

Figur 2. Dansk gartneris produktion og værdiskabelse, 1966-2005. 2000-priser



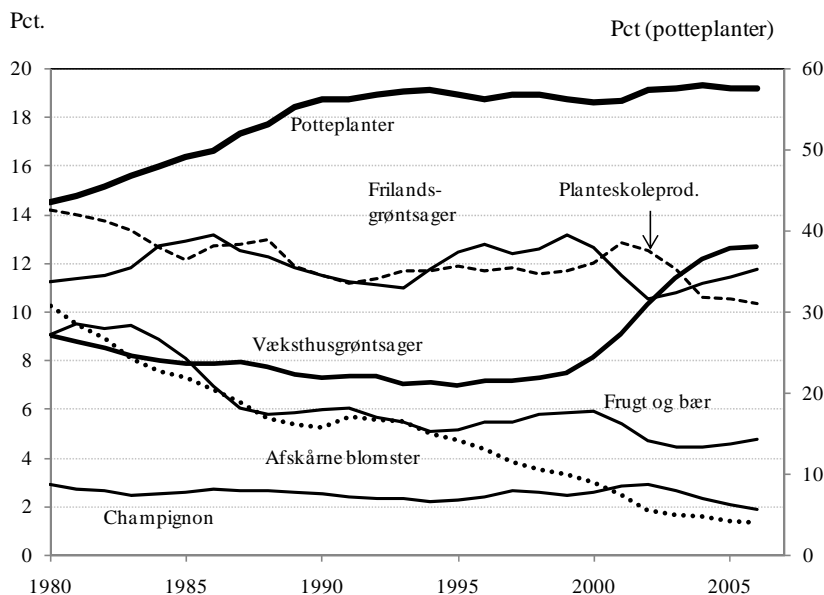
Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2008).

Som det ses af figuren, er produktionsværdien faldet med 25 pct. siden starten af 1990'erne. Såfremt udviklingen i 1980'erne havde fortsat, ville produktionen have været omtrent dobbelt så stor som i dag. Der er dermed et betydeligt "efterslæb". Figuren antyder dog, at kurven ser ud til at være knækket, og at nedgangen i de aller-seneste år er standset.

Udviklingen har været meget forskellig fra produktionsgren til produktionsgren.

Generelt kan man se, at produktionen af potteplanter er steget betydeligt og har fået en stigende andel af den samlede gartneriproduktion. Potteplanter udgør i dag knap 60 pct. af den samlede gartneriproduktion. Derimod har især afskårne blomster samt frugt og bær fået en faldende andel af produktionen, jfr. figur 3.

Figur 3. Produktionsværdi for de enkelte produktionsgrene i dansk gartneri, 1980-2006. (Pct. af samlet produktionsværdi i gartneriet)



Anm: Højre akse viser værdierne for potteplanter. Venstre akse de øvrige produkter.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange).

Der kan være flere forklaringer på, at nogle sektorer vokser, mens andre stagnerer.

For det første har nogle sektorer være udsat for et større konkurrencepres end andre. Konkurrenceevnen er måske for lille, og man bliver presset af udenlandske virksomheder, som har lavere omkostninger, bedre produktionsvilkår, eller lignende. I dette tilfælde er den lave vækst således et resultat af en for dårlig konkurrenceevne.

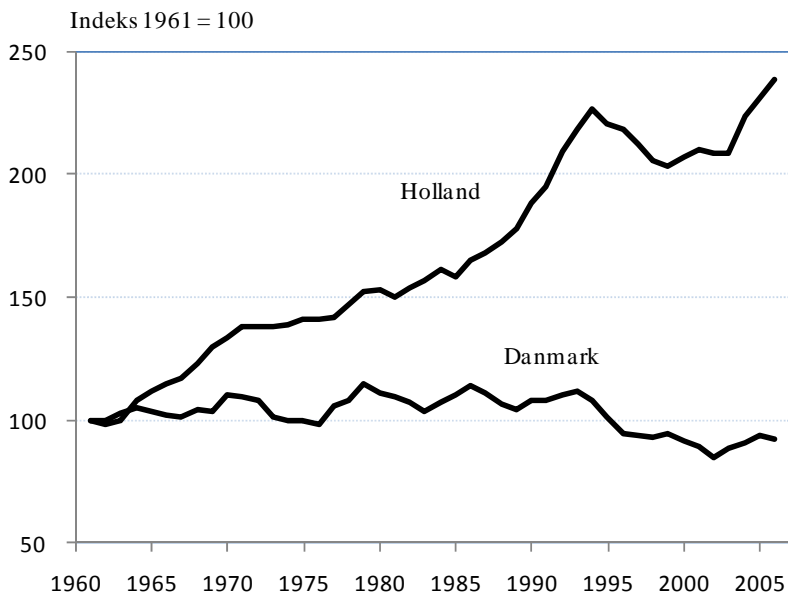
For det andet kan en lav vækst også skyldes, at en virksomhed ikke magter at tilpasse og udvikle sig til markedets behov. Manglende evne til innovation eller internationalisering kan således før eller siden betyde, at afsætningen bliver vanskelig, og at vækstmulighederne derfor reduceres.

For det tredie kan lav vækst imidlertid også skyldes, at hele markedet udvikler sig svagt. Nogle varegrupper - herunder fødevarer - har en relativt lille efterspørgselsvækst. Når befolkningens indkomst stiger, stiger forbruget af fødevarer ikke tilsvarende, fordi "man jo kun kan spise sig mæt én gang". Især forbruget af grøntsager har en lav vækst ved stigende indkomst. Omvendt vil forbruget af blomster stige relativt meget, når indkomsten stiger.

En lav vækst kan dermed forklares med enten for svage virksomheder, for dårlige produktionsvilkår eller for lav markedsvækst. Alle tre forklaringer har betydning i gartnerierhvervet, som er repræsenteret af både høj- og lavvækstsektorer.

Gartnerisektorer i andre lande har også oplevet en stagnation eller nedgang i 1990'erne. Hollandsk gartneri havde også en nedgang i produktionen i midten af 1990'erne, men faldet varede kun et par år. Udviklingen vendte relativt hurtigt, og gartneriproduktionen (her frugt- og grønsagsproduktionen) er nu den højeste nogensinde, jfr. figur 4.

Figur 4. Udvikling i frugt- og grønsagsproduktion i Danmark og Holland, 1961-2006. (mængder)



Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2008).

Som det ses, har den danske og hollandske produktion af frugt og grøntsager udviklet sig i hver sin retning de seneste årtier. Den forskellige udvikling er vel og mærket sket i en periode med øget harmonisering af handelsvilkår, indre markeder, større økonomisk integration m.m.

En del af frugt- og grøntsektorens samlede produktion og værdiskabelse finder sted i frugt- og grønsagsindustrien samt i engrosledet. Alt i alt sker der en værditilvækst på ca. 1½ mia. kr. i de to sektorer.

Nøgletal for de to sektorer for årene 2003, 2004 og 2005 er vist i appendiks. Det fremgår her bl.a.

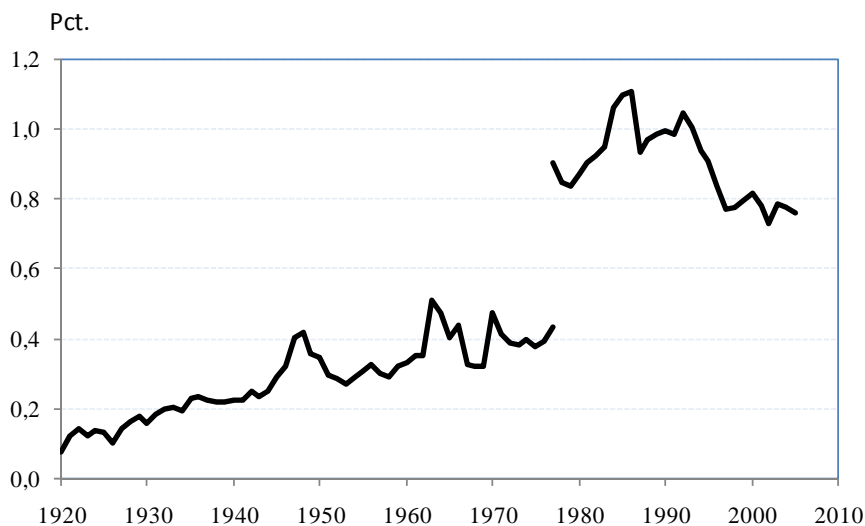
- at engrossektoren har en omsætning, som er 3-4 gange større end i forarbejdningssektoren, men værditilvæksten er kun ½ gang større.

- at resultat efter skat, egenkapital og investeringer i perioden er faldet i begge sektorer.
- Forarbejdningsindustrien har haft faldende resultat efter skat i begge år, og resultatet er mere end halveret i perioden.
- I alt er der ansat knapt 3.000 personer (årsværk) i de to sektorer. Beskæftigelsen er svagt stigende i engroshandlen, mens den er faldet 13 pct. på to år i forarbejdningsindustrien.
- Engroshandlen er præget af ekstraordinære forhold i 2005, og det ordinære resultat er på niveau med 2003.

3.3. Producent- og produktionsstruktur i frugt og grøntsektoren

Produktionen af gartneriprodukter beslaglægger knap 20.000 ha. svarende til ca. 0,75 pct. af det dyrkede areal i Danmark. Mens både det dyrkede areal og landbrugsarealet er faldet betydeligt gennem flere årtier i Danmark, har gartneriarealet udviklet sig anderledes. På grund af ændrede definitioner og opgørelseskriterier kan det være vanskeligt at sammenligne statistikkerne over en lang periode. Det kan dog alligevel konkluderes, at gartneriprodukter har haft en stigende andel af det samlede landbrugsareal gennem 1900-tallet frem til midten af 1980'erne, hvorefter der har været en betydelig nedgang, jfr. figur 5.

Figur 5. Gartneriprodukternes andel af det samlede landbrugsareal



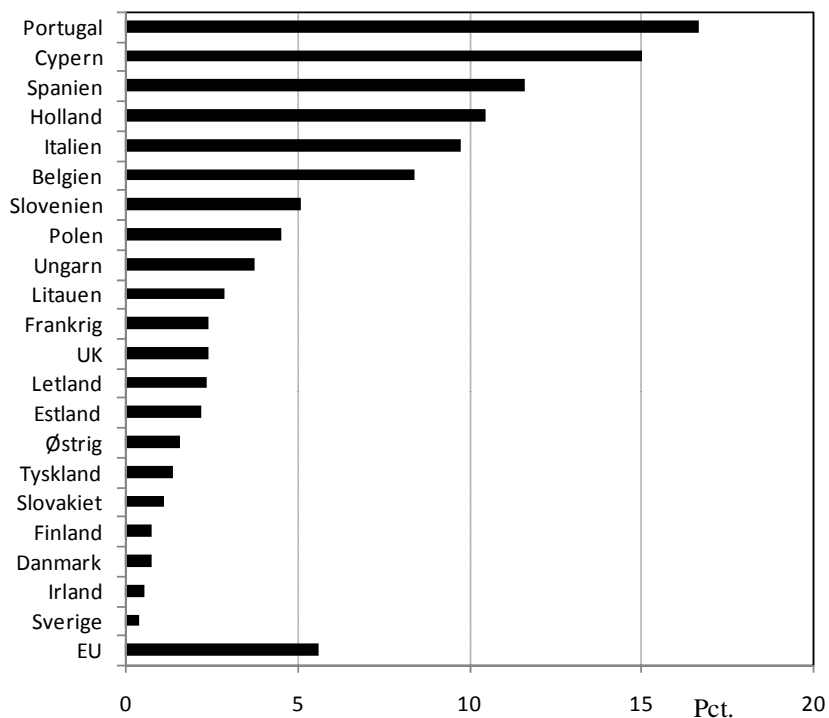
Anm.: Databrud i 1977.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange).

Frugt og grøntsager er langt den vigtigste produktionsgren, når man ser på arealanvendelsen.

Set i forhold til resten af EU spiller frugt- og grønsagsproduktionen i Danmark en beskeden rolle, målt ud fra arealet. For EU som gennemsnit står arealet med grøntsager og frugttræer (excl. væksthuse og vindruer) for godt 2½ pct. af det samlede landbrugsareal. Det betyder bl.a., at Danmark hører til blandt de lande i EU, hvor arealet med gartneriprodukter beslaglægger den mindste andel af landbrugsjorden, jf. figur 6.

Figur 6. Areal med frugt og grøntsager i pct. af hele landbrugsarealet (2005)



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Europa-Kommissionen (2008) og FAO (2008).

Udviklingen i EU i de seneste år går generelt i retning af et mindre areal med gartneriprodukter.

Arealanvendelsen i gartneriet i Danmark har dog ændret sig betydeligt. Der har været en tendens til et stigende areal med potteplanter, mens arealet med frilandsgrøntsager har været relativt stabilt gennem de senere år. Endeligt har arealerne med de øvrige gartneriprodukter været faldende, jf. tabel 1.

Tabel 1. Udvikling i areal med gartneriprodukter i væksthus (1.000 m2) og på fri-land (ha)

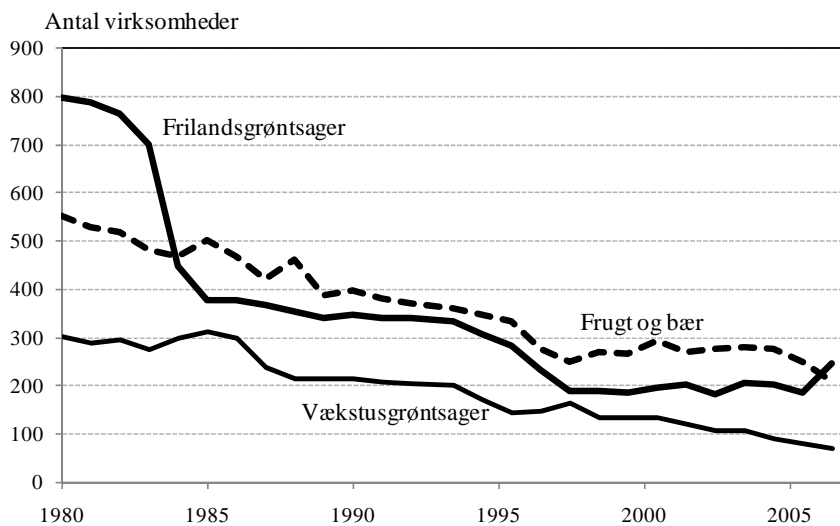
	----- Væksthus -----				----- Friland -----			
	Snit- blomster	Potte- planter	Grøn sager	Vækst- husareal I alt	Frukt og bær	Frilands- grønsager	Plante- skoler	Konser- ves ærter
1982	64,5	266,5	147,9	531	9.382	7.036	3.589	5.845
1983	60,2	274,8	151,6	532	9.193	6.677	3.381	7.306
1984	63,8	281,0	140,1	538	9.104	8.080	3.002	9.655
1985	51,7	262,9	145,6	517	8.689	7.282	3.521	11.194
1986	49,5	263,6	141,7	520	8.091	7.491	3.347	11.716
1987	48,1	295,8	134,4	547	7.958	7.013	3.410	7.456
1988	45,1	307,9	126,3	540	7.753	7.613	3.260	7.949
1989	41,8	317,1	134,9	560	7.549	7.143	3.350	8.992
1990	41,1	335,2	132,4	566	7.892	7.314	3.471	8.791
1991	36,7	312,3	133,6	553	7.944	6.987	3.409	8.716
1992	40,8	335,6	136,9	574	8.975	7.642	3.117	8.723
1993	41,0	339,4	131,0	579	8.255	6.442	3.485	8.977
1994	28,2	310,2	136,5	546	8.665	6.530	3.892	6.103
1995	26,8	330,7	143,3	572	8.367	7.055	3.437	5.529
1996	26,9	322,5	135,2	558	8.457	7.041	3.298	3.758
1997	26,9	323,9	133,9	556	7.874	6.251	3.261	3.124
1998	17,8	317,6	128,2	542	7.505	6.084	2.997	3.962
1999	17,2	323,5	130,5	548	7.683	6.157	2.925	4.172
2000	13,9	317,5	130,5	533	8.010	6.479	2.866	4.149
2001	11,6	317,7	129,5	528	8.447	6.014	2.817	3.441
2002	10,4	319,5	128,7	571	7.976	6.066	2.600	2.689
2003	8,9	297,1	130,2	512	8.330	6.396	2.626	3.386
2004	7,1	315,0	122,9	510	7.816	6.656	2.503	2.979
2005	6,5	288,8	106,5	471	8.237	6.432	2.318	2.999
2006	6,2	299,9	106,0	480	8.083	7.089	2.275	2.841

Kilde: Danmarks Statistik (2008).

I løbet af perioden er det samlede arealet med frugt og grønt betydeligt.

Strukturen i frugt- og grønsagsgartnerier går - ligesom i hele jordbrugssektoren - i retning af færre men større bedrifter. Fra 1980 til 2006 er antallet af frugt- og grønsagsgartnerier faldet med ca. 2/3 (68 pct.), nemlig fra 1.550 til 525, jfr. figur 7.

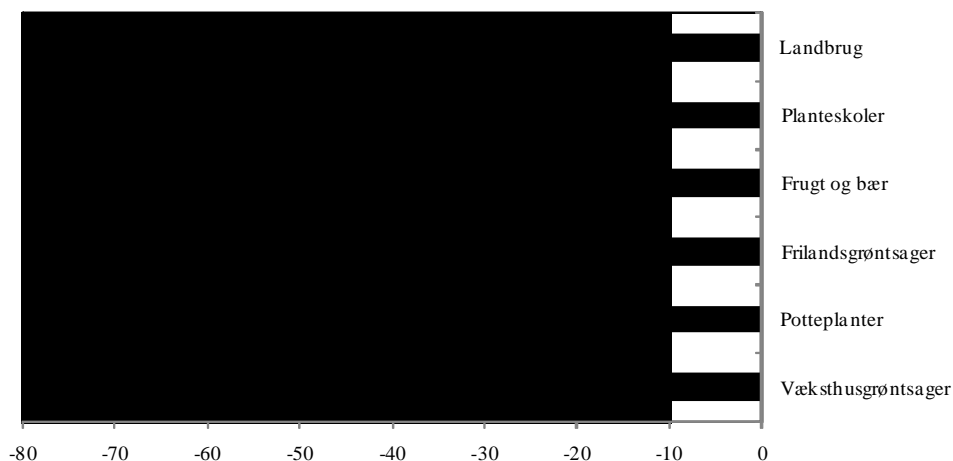
Figur 7. Antal virksomheder (gartnerier) inden for produktion af frugt og grønt, 1980-2006



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2008).

I samme periode er antallet af landbrugsbedrifter faldet med godt 60 pct. I store træk er der således tale om en ensartet trend m.h.t. strukturudvikling i både frugt- og grøntsagsgartneri og landbrug, jfr. figur 8.

Figur 8. Ændring (%) i antallet af gartneri- og landbrugsbedrifter (2006 i forhold til 1980)



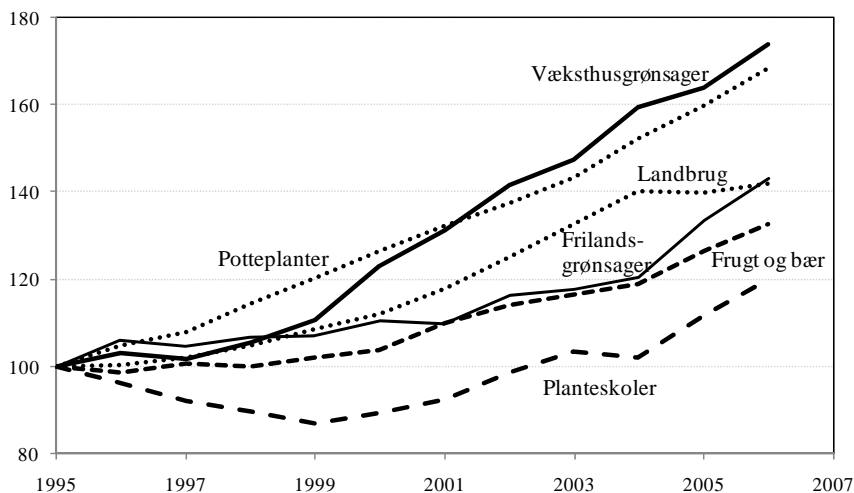
Kilde: Egne beregninger på grundlag af FOI (flere årgange).

Figuren viser, at strukturpresset har været stort i alle sektorer. Antallet af gartnerier med frilandsgrøntsager og gartnerier med væksthushgrøntsager er dog faldet relativt meget i perioden.

Parallelt med denne udvikling er frugt- og grønsagsbedrifterne blevet væsentligt større. Udviklingen i bedriftenes størrelse målt på areal (hvilket i sagens natur ikke er noget entydigt størrelsesbegreb) fremgår af figur 9.

Figur 9. Udvikling i areal i pr. virksomhed. 1995 = 100

Indeks 1995 = 100



Kilde: Egne beregninger på grundlag af FOI (flere årgange) og Danmarks Statistik (flere årgange).

Strukturudviklingen i gartnerierhvervet er også gået i retning af en større og større spredning i størrelserne. Der ses således en udvikling i retning af nogle helt store virksomheder, som målt i omsætning har en betydelig rolle for hele erhvervet.

Også koncentrationen i indtjeningen har været stigende gennem de seneste år. De 25 pct. af gartnerne med den højeste indtjening får en stadig større andel af den samlede indtjening.

Indtjeningen blandt frugt- og grønsagsgartnerierne har været lav gennem flere år. Især frugt- og bærgartnerierne har haft et meget lavt og de senere år endog negativt driftsresultat, jfr. tabel 2.

Tabel 2. Udvikling i driftsresultat, gartneri, for frugt- og grønsagsgartnerier samt gartnerier i alt. 1.000 kr.

	Frugt & bær	Frilandsgr.	Væksthusgr.	Alle gartnerier
1996	128	134	203	225
1997	51	160	188	247
1998	47	179	370	231
1999	42	87	298	233
2000	88	100	280	278
2001	82	109	196	265
2002	19	94	335	272
2003	-13	206	334	250
2004	-63	114	326	144
2005	-24	260	421	212
2006	-101	277	254	171

Kilde: FOI (2008).

3.4. Udviklingen i produktion og handel med frugt og grønt

Udviklingen i den danske produktion, import, eksport og selvforsyningsgrad for en række vigtige grøntsagsprodukter fremgår af tabel 3.

Som det understreges af tabellen, er grønsagssektoren primært hjemmemarkedsorienteret. Nettoimporten er betydelig, og selvforsyningsgraden er generelt under 100. Set over hele perioden 1996/97 til 2006 er selvforsyningsgraden faldende.

Samme mønster og udvikling kan ses for frugtsektoren.

Tabel 3. Udvikling i den danske produktion, import, eksport og selvforsyningsgrad for en række grønsagsprodukter, 1996/97-2006

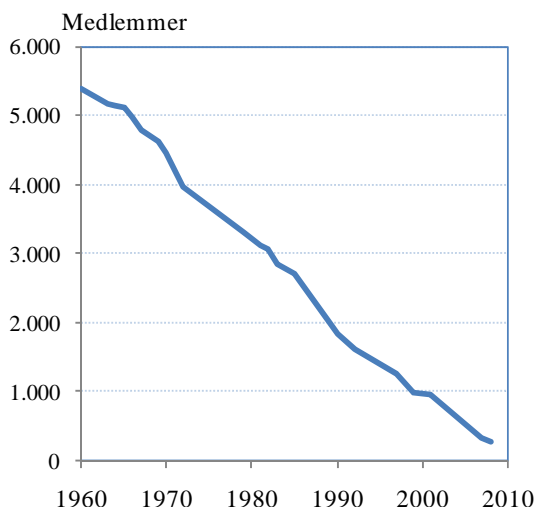
	1996/97	2000	2003	2004	2005	2006
Produktion (tons)						
Spids-, hvid- og rødkål	22.478	20.334	23.762	23.763	23.763	21.087
Blomkål og broccoli	6.677	6.896	6.658	6.381	6.119	5.623
Porrer	6.314	7.026	5.631	5.913	5.631	5.631
Rødbeder	7.479	6.276	6.394	6.394	6.394	6.394
Gulerødder	76.834	61.983	54.623	62.816	62.816	69.098
Løg	45.625	29.107	53.014	53.014	53.014	55.665
Salat i alt			9.826	9.826	10.198	10.198
Kinakål	5.848	4.893	3.726	3.726	3.352	3.017
Tomater	21.238	19.696	20.680	20.680	17.639	17.639
Agurker	13.688	14.962	16.458	16.458	16.751	16.751
Champignon	8.686	8.400	8.180	10.946	10.946	10.946
Import (tons)						
Spids-, hvid- og rødkål	4.284	11.328	7.864	8.007	8.710	13.011
Blomkål og broccoli	4.727	8.789	10.806	12.119	13.395	15.979
Porrer	3.338	4.829	5.625	5.981	6.143	6.729
Rødbeder	764	1.782	1.592	5.377	5.065	4.639
Gulerødder	6.848	9.747	11.249	11.855	12.634	11.102
Løg	14.662	13.593	14.083	14.667	14.069	15.677
Salat i alt			24.535	27.690	35.792	36.958
Kinakål	4.169	8.411	7.810	7.841	10.083	8.341
Tomater	109.971	145.693	147.198	160.666	171.464	156.647
Agurker	24.658	26.654	24.059	26.941	30.923	31.460
Champignon	6.071	6.800	7.261	7.709	9.351	12.578
Eksport (tons)						
Spids-, hvid- og rødkål	787	1.181	1.179	1.241	1.558	1.206
Blomkål og broccoli	839	1.961	1.035	584	398	331
Porrer	29	92	287	310	308	277
Rødbeder	1.014	627	1.500	1.502	1.478	1.592
Gulerødder	5.262	10.924	2.403	5.002	2.787	5.166
Løg	4.458	2.982	16.726	18.878	8.257	11.795
Salat i alt			1.743	2.275	2.931	2.315
Kinakål	745	522	506	407	595	505
Tomater	11.716	10.834	10.236	10.237	13.849	8.982
Agurker	1.213	1.164	1.281	1.286	1.027	883
Champignon	3.189	3.800	4.196	4.783	5.461	5.201
Selvforsyningsgrad (pct.)						
Spids-, hvid- og rødkål	87	67	78	78	77	64
Blomkål og broccoli	63	50	41	36	32	26
Porrer	66	60	51	51	49	47
Rødbeder	103	84	99	62	64	68
Gulerødder	98	102	86	90	86	92
Løg	82	73	105	109	90	93
Salat i alt			30	28	24	23
Kinakål	63	38	34	33	26	28
Tomater	18	13	13	12	10	11
Agurker	37	37	42	39	36	35
Champignon	75	73	73	79	74	60

Kilde: Danmarks Statistik (2008) og egne beregninger.

GASA'erne - Gartnernes salgsselskab - er en væsentlig aktør i frugt- og grønsagssektorens værdikæde. Gennem de senere år er antallet af både GASA-afdelinger og GASA-medlemmer faldet betydeligt. Samtidig er de enkelte medlemmers omsætning med GASA'erne steget, og der kan også være en betydelig handel med ikke-medlemmer i GASA'erne.

Som det ses af figur 10, har der været en kraftig nedgang i antal medlemmer de seneste årtier.

Figur 10. Antal medlemmer i GASA'erne



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af branche- og virksomhedsoplysninger.

Der færre medlemmer følger den generelle udvikling i erhvervet, hvor også antallet af gartnere falder.

GASA'erne har gennem de seneste årtier været gennem en kraftig strukturudvikling præget af

- fusioner,
- nedlukninger,
- spaltninger,
- nye og blandede ejerformer,

- eksterne investorer
- vækst i de nuværende GASA'er.

I 1960 var der 23 uafhængige afdelinger, og med udgangen af 2008 vil der være højst 6 tilbage.

4. Producentorganisationernes (PO'erne) virke i Danmark

4.1. PO'ernes rolle i den fælles landbrugspolitik

Den fælles landbrugspolitik i EU er blevet afgørende reformeret flere gange siden starten af 1990'erne. På flere områder er der tale om et systemskifte, hvor både mål og midler ændres radikalt.

De tre store reformer, MacSharry-reformen fra 1992, Agenda 2000 fra 1999 og 2003-reformen, havde som formål bl.a. at tilpasse EU's landbrugspolitik til GATT- og WTO-forhandlingerne, at muliggøre en udvidelse af EU mod øst, samt at sikre en bedre markedsbalance m.h.t. landbrugsvarer i EU.

I 2007 foreslog Europa-Kommissionen vidtrækkende ændringer af den fælles markedsordning for frugt og grønsager for at bringe sektoren på linje med de dele af den fælles landbrugspolitik, der allerede har været igennem en reform.

Formålet med forslagene var at forbedre frugt- og grønsagssektorens konkurrenceevne og gøre den mere markedsorienteret, reducere kriserelaterede udsving i producenteres indkomst, øge forbruget, forbedre miljøbeskyttelsen og så vidt muligt forenkle reglerne og mindske den administrative byrde.

Samtidig var det formålet at styrke frugt- og grønsagsproducenternes stilling over for de store detailhandelskæder. Kommissionens udgangspunkt var, at såfremt producenterne kunne samle sig i producentorganisationer eller tilsluttede sig eksisterende producentorganisationer, ville disse sammenslutninger kunne opnå større markedskraft end hidtil. Samtidig ville organisationerne få overdraget ansvar og midler til at styre overproduktion og iværksætte markedsføringskampagner, der kunne øge forbruget af frugt og grønt.

Til gengæld skulle det meste af eksportstøtten til frugt og grønt afskaffes. Tilskud til de enkelte afgrøder skulle erstattes af generelle arealtilskud, som kun blev udbetalt, hvis der blev produceret miljømæssigt forsvarligt.

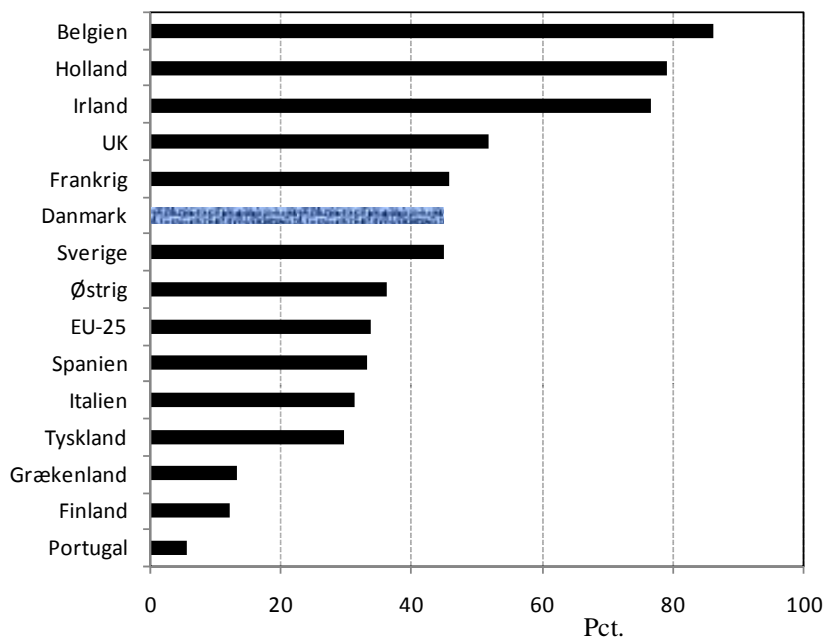
Forslaget blev i store træk vedtaget, og reformen trådte i kraft 1. januar 2008.

På baggrund af dels den vedtagne reform, dels Kommissionens overordnede betragtninger om sektorens fremtidige udvikling er det meget sandsynligt, at der vil komme

endnu mere fokus på Producentorganisationer inden for frugt- og grønsagssektoren i de kommende år.

Omkring halvdelen af den danske frugt- og grønsagsproduktion omsættes via godkendte producentorganisationer (2004: 44,9 pct., 2005: 52,7), og det er en smule over gennemsnittet i EU, jfr. figur 11.

Figur 11. Betydningen af producentorganisationer i EU-25-landene (Producentorganisationernes andel af frugt- og grønsagsproduktionens værdi i alt i 2004)



Kilde: Europa-kommissionen (2008).

4.2. Beskrivelse af de danske PO'er

Pr. 1. januar 2008 var der 8 godkendte producentorganisationer i den danske frugt- og grøntsagssektor, jfr. tabel 4.

Tabel 4. Godkendte producentorganisationer pr. 1. januar 2008 (tal for 2006)

	Antal medlemmer	Etableringsår	Omsætning 1.000 kr.
GASA Odense	128	1929	335.254
GASA Kolding	38	1929	105.454
GASA NordGrønt	85	2001	544.005
SAF Frugt	25	1930	25.784
LF Frugt	42	1964	na
Ørskov Friskfrugt	32	2004	na
Fyns Bærdyrkerforening (Danske Bær)	69	1967	na
Producentorganisationen for dybfrostærter (2007)	127	2005	32.000

De følgende sider indeholder en nærmere beskrivelse af de enkelte producentorganisationer. Detaljerede nøgletal findes i appendiks.

GASA ODENSE FRUGT - GRØNT, A.m.b.a.

GASA ODENSE FRUGT - GRØNT, A.m.b.a. er et andelsselskab, der sælger alt inden for frisk frugt og grønsager fra danske producenter. Selskabet har desuden er grønsagssnitteri, hvor der fremstilles klargjorte grønsager og salater fra dag til dag.

Til supplement af den danske produktion importeres der frugt og grønsager fra udlandet, således at der til handelen kan tilbydes et fuldt dækkende produktsortiment alle årets 12 måneder.

Selskabet har 131 leverandører, og der er ca. 80 medarbejdere beskæftiget i selskabet. Selskabet er etableret i 1929.

www.gasa-odense.dk

Nøgletal for GASA ODENSE FRUGT - GRØNT, A.m.b.a.

1.000 kr.

	2006	2005	2004	2003	2002
Driftsregnskabstal					
Nettoomsætning	335.254	320.581	313.559	324.055	313.940
Årets resultat	-1.699	565	183	239	223

GASA NORD GRØNT A.m.b.a.

GASA NORD GRØNT I/S er en salgsorganisation, der afsætter egne medlemmers produktion af frugt og grønt. Selskabet blev dannet i år 2000 i et fællesskab mellem Agrova Food og andelsselskaberne Nord Grønt af 1973 a.m.b.a og Gasa Århus Frugt og Grønt A.m.b.A.

Med en årlig omsætning på over ½ mia. kr., er GASA NORD GRØNT Danmarks førende salgsorganisation indenfor danske varer. Selskabet beskæftiger p.t. 22 medarbejdere.

GASA NORD GRØNT I/S ejes halvt af Agrova Food og halvt af avlerne fra de to tidligere andelsselskaber. De to andelsselskaber består af ca. 110 avlere fordelt over hele Danmark.

www.danskgroent.dk

Nøgletal for GASA Nord Grønt af 1. januar 2001, A.m.b.a.

1.000 kr.

	2006	2005	2004	2003	2002
Driftsregnskabstal					
Nettoomsætning	554.055	422.181	375.235	351.336	
Årets resultat	3.387	2.802	1.268	914	618

GASA Kolding A.m.b.A.

I 1929 stiftede en række gartnere og frugtavlere Gartnernes Salgsforening i Kolding, det nuværende GASA KOLDING.

I 1962 skete der en sammenlægning med GASA Esbjerg, og man flyttede salgsforeningen til Munkenborg på Vejlevej.

I 1978 blev GASA Vejle nedlagt, og leverandørerne tilsluttede sig GASA Kolding. I 1990 fusionerede GASA Kolding med GASA Esbjerg, og aktiviteterne blev samlet i Kolding. I 2007 blev hele GASA-området på Vejlevej i Kolding udbudt til salg.

GASA KOLDING er et andelsselskab og er ejet af 74 gartnere og frugtavlere i region Syddanmark.

Nøgletal for Gasa Kolding A.m.b.A. (Gartnerens Salgsforening i Kolding A.m.b.A.)

1.000 kr.

	2006	2005	2004	2003	2002
Driftsregnskabstal					
Nettoomsætning	105.454	101.357	97.146	97.984	96.317
Årets resultat	394	3	12	932	1.077

SAF Frugt A.m.b.A.

SAF Frugt er et andelsselskab med aktiviteter inden for Frugt og grønt (engros) og inden for pak-, køle og frysehuse. Selskabet er etableret i 1930 og havde i 2006 11 medarbejdere.

SAF Frugt etablerede i 1991 Dansk Kernefrugt - sammen med LF Frugt og NEFF Frugt.

Dansk Kernefrugt er en sammenslutning af 92 danske frugtavlere, der dyrker og sælger primært æbler, pærer og friske bær, men også ærter, majs, blommer og hasselnødder. Dansk Kernefrugt har egne pakkerier, lagre og salgsorganisation. Sammenslutningen blev stiftet den 1. august 1991.

I 1997 gik NEFF Frugt sammen med LF Frugt i Sakskøbing. Dansk Kernefrugt var herefter ejet af LF og SAF med 50% af aktierne hver. I dag er LF og SAF en del af selskabet Dansk Kernefrugt.

Nøgletal for SAF Frugt A.m.b.A.

1.000 kr.

	2006	2005	2004	2003	2002
Driftsregnskabstal					
Nettoomsætning	25.784		23.007		
Årets resultat	60	677	621	752	610

Ørskov Friskfrugt AMBA

Ørskov Friskfrugt er et andelsselskab med aktiviteter inden for Frugt og grønt (engros). Selskabet er etableret i 2004

Nøgletal for Ørskov Friskfrugt AMBA

(1.000 kr.)

	2006/07	2005/06	2004/05
Driftsregnskabstal			
Nettoomsætning			
Årets resultat	-5	11	5

LF Frugtsalg A.m.b.A. (Lolland Falsters Frugtsalgsforening)

SAF Frugt er et andelsselskab med aktiviteter inden for Frugt og grønt (engros) og inden for pak-, køle- og frysehuse. Selskabet er etableret i 1964.

LF Frugtsalg er som nævnt en del af selskabet Dansk Kernefrugt.

Fyns Bærdyrkerforening (Danske Bær)

Selskabet er etableret i 1967.

Producentorganisationen for Dybfrostærter AMBA

Producentorganisationen for Dybfrostærter AMBA er etableret den 1. oktober 2005 ved en omdannelse af den tidligere Avlerforeningen for Dybfrostærter.

Producentorganisationen har ultimo 2007 i alt 174 medlemmer, heraf 127 aktive ærteavlere. Medlemmerne er landmænd, som dyrker grønne ærter til dybfrost. Aktuelt afsættes hele produktionen til virksomheden Ardo A/S, som er eneste aftager af ærter til dybfrost i Danmark.

Producentorganisationen har i 2007 primært beskæftiget sig med afsætning af medlemmernes produktion af ærter. Hertil kommer et omfattende arbejde med udarbejdelse og opfølgning på arbejdet med ansøgning om EU tilskudsmidler til driftsprogram-

mer vedr. 2007 og 2008, samt en endelig myndighedsgodkendelse af Producentorganisationen.

Producentorganisationen havde i 2007 en omsætning på ca. 32 mio. kr, og organisationens arbejde er i 2007 hovedsageligt finansieret via en kontingentsats på 0,85 pct. af omsætningen. Producentorganisationen ledes af en bestyrelse på 5 personer.

5. SWOT-analyse

Frugt- og grønsagssektorens konkurrencemæssige situation analyseres i dette afsnit ud fra en SWOT-analyse (Strength, Weaknesses, Opportunities and Threats), hvor SW er de interne forhold i sektoren, mens OT er eksterne forhold.

SWOT-analysen baserer sig dels på den forangående sektorbeskrivelse, dels på analyser ud fra branchevurderinger, litteraturstudier, statistikker, interviews, rapporter m.m. Der har endvidere været afholdt et møde med nogle producentorganisationer, hvor der er modtaget inputs til analysen.

En generel beskrivelse af SWOT-analysens opbygning m.m. findes i Appendiks.

5.1. Styrker

Interne styrker i gartnerierhvervet samt i tilhørende forsynings-, afsætnings- og forarbejdningsled.

- **Velfungerende rådgivningstjeneste**
Gartnerne har en velfungerende rådgivningstjeneste til rådighed. I visse tilfælde bruger gartnerne udenlandske eksperter/rådgivere - især inden for specifikke områder.
- **Høj effektivitet**
Udbytte pr. areal, pr. arbejdskraftenhed m.m. er relativt høje - især når der tages højde for de klimamæssige ulemper.
- **Stigende og høj mekanisering**
Frugt- og grønsagsgartnerierne og de tilhørende forarbejdningsled har i en vis udstrækning formået at mekanisere erhvervet yderligere - især som en defensiv reaktion på de relativt høje lønomkostninger.
- **Friskhed**
Den geografisk tætte kontakt til det danske marked (hovedmarkedet).
- **Klima**
Klima-mæssige styrker m.h.t. vandingsmuligheder. Visse frugt og grøntsager har også fordel af det danske klima, når det gælder temperatur (lang vækstperiode

m.m.), daglængde m.m. Også skadedyrstrykket m.m. er mindre i Danmark p.g.a. klimaet.

- **Forsyning (just-in-time)**

Den tætte geografiske afstand, et veludviklet distributionssystem, effektiv værdikæde m.m. sikrer aftagerne en stor forsyningsgaranti.

- **Lave pesticid-indhold**

Dansk frugt og danske grøntsager har en dokumenteret og anerkendt status som produkter med et meget lavt indhold af pesticidrester - i forhold til udenlandskonkurrenter.

- **Præference for danske produkter blandt forbrugere**

Danske produkter har en præference blandt danske forbrugere - og kan dermed opnå en merpris, i det omfang den danske oprindelse kan dokumenteres og synliggøres.

- **Fokus på energi-anvendelse**

Både sektoren selv og de offentlige myndigheder har fokus på effektiv energianvendelse, og dermed kan en vigtig fremtidig konkurrenceparameter være opbygget.

- **Evne til at håndtere miljøkrav**

Sektoren har en konkurrencemæssig styrke m.h.t. at håndtere, overholde og dokumentere miljøkrav. Evne til at dokumentere sporbarhed bliver dermed også en styrke.

- **God omstillingsevne**

Via sammenhæng mellem på den ene side forskning og udvikling, innovation samt rådgivning og på den anden side gartnerierhvervet spredes ny viden relativt hurtigt og effektivt, og det muliggør en hurtig omstilling til nye vilkår. Gartnernes relativt høje uddannelsesniveaue er også med til at sikre en god tilpasnings- og omstillingsevne.

- **Godt samspil med offentlige myndigheder m.m.**

Samspillet med offentlige myndigheder og institutioner m.h.t. innovation, kontrol, styrkelse af erhvervets konkurrenceevne, strategiske indsatsområder m.m. er godt.

- **Økologisk produktion**

Hele branchen har opbygget en god kompetence m.h.t. økologisk produktion. Troværdigheden på området er stor, der er opbygget en god infrastruktur, og afsætningsorganisationen er velfungerende.

- **God infrastruktur og vertikal integration**

Den vertikale integration og den relativt høje grad af andelseje sikrer en god infrastruktur og vertikal integration. Andelshavernes leveringspligt øger endvidere sektorens konkurrencekraft og stabilitet

- **Kontraktproduktion mellem på den ene side gartnerierne og på den anden side engrosledet**

Det "traditionelle" ursalg bliver i stigende omfang afløst af længerevarende kontraktandel. Dette har betydelige fordele for begge parter, idet forudsigelighed, sporbarhed og vertikal integration i det hele taget forbedres.

- **Stigende konsolidering i engrosledet**

Gennem de seneste årtier er der sket en kraftig strukturudvikling og konsolidering både i engrosledet og i frugt- og grønsagsindustrien. Dermed er der skabt en mere effektiv struktur med mulighed for at udnytte yderligere stordriftsfordele, og markedsplaceringen over for de stadig større kunder er blevet styrket m.m.

5.2. Svagheder

Interne svagheder i gartnerierhvervet samt i tilhørende forsynings-, afsætnings- og forarbejdningsled.

- **Omkostninger**

Omkostningsniveauet ligger væsentligt over niveauet i konkurrentlande i Sydeuropa. Lønniveauet i Danmark - m.h.t. gartnerierhvervet - ligger blandt de allerhøjeste i Europa.

- **Tilgængelighed af arbejdskraft**

Der er mangel på arbejdskraft i gartnerisektoren, og selv en succesfuld tiltrækning af udenlandsk arbejdskraft har ikke kunnet løse arbejdskraftproblemet. Manglen på arbejdskraft skyldes dels de mindre årgange, dels gartnerierhvervets attraktivitet (løn, arbejdsvilkår, image m.m.).

- **Energi og klima**

Når det gælder de mere varmekrævende produkter, har dansk gartneri en energi-mæssig svaghed i form af et relativt høj energiforbrug og tilsvarende højere energiomkostninger.

- **Jord, anlæg m.m.**

De danske etablerings- og investeringsomkostninger i gartnerianlæg, jord m.m. er relativt høje i forhold til flere andre lande i Europa. Konkurrencen med landbruget om jord er relativt høj i landbrugsintensive områder. Anlægs- og etableringsomkostninger m.h.t. væksthuse m.m. er også relativt høje i Danmark, hvilket giver en løbende meromkostning.

- **Geografisk afstand til nye europæiske kunder**

Ekspansion til nye udenlandske kunder er besværlig p.g.a. geografisk afstand. Der er dermed en barriere for yderligere vækst og ekspansion i erhvervet.

- **Lille erhverv med mange selvstændige aktører**

Selv om en betydelig del af den danske frugt- og grønsagssektor består af andels-selskaber og medlemmer med leveringspligt, er der ikke samme tradition for andelssamarbejde og vertikal integration med udgangspunkt i andelsselskaber, som det f.eks. er tilfældet med mejeri- og slagterisektorerne i Danmark. Motivationen til at søge samarbejde med kolleger med henblik på at opnå større fælles fordele er givetvis større i andre sektorer end i frugt- og grøntsektoren.

- **Høj gennemsnitsalder blandt gartnere**

Gennemsnitsalderen blandt gartnere er over 50 år, og dermed vil en stor del af de nuværende gartnere forlade erhvervet inden for en kortere årrække, hvilket i sig selv kan give problemer m.h.t. generationsskifte. Den høje gennemsnitsalder er også et symptom på manglende eller utilstrækkelig tilgang af nye unge gartnere.

- **Nedlukning af virksomheder i frugt- og grøntindustrien p.g.a. dårlig indtjening**

Gennem de senere år er antallet af virksomheder i frugt- og grønsagsindustrien faldet - p.g.a. øget behov for rationalisering og konsolidering (positivt), men også p.g.a. en lav indtjening og manglende tro på, at udviklingen vil vende inden for en overskuelig fremtid (negativt). Der er nu relativt få store virksomheder tilbage, og en yderligere lukning kan ramme hele sektoren negativt.

- **Kraftig afvandring – svækker væksten i sektoren**

Afvandringen - som følge af generationsskifte, dårlig indtjening i erhvervet, mangel på arbejdskraft eller andet - kan svække væksten i erhvervet. Der er derfor også risiko for manglende kapacitetsudnyttelse og en selvforstærkende pessimisme i erhvervet.

- **For svag integration/samarbejde med detailhandlen**

Detailhandlen bliver i stigende grad en strategisk samarbejdspartner for fremstillingserhvervene. Der opbygges ofte et længerevarende samarbejde om produktudvikling, logistik, markedsføring m.m. Gartnerisektoren har endnu ikke optimeret dette samarbejde med detailhandlen.

- **Beskedent omfang af forskning og udvikling**

Omfanget af forskning og udvikling i sektoren er beskedent. Dermed er også indsatsen for at udvikle nye unikke konkurrenceparametre beskedent, og det vil svække konkurrenceevnen på kortere eller længere sigt. Der er brug for en øget indsats inden for både proces- og produktudvikling.

- **Innovationsproblemer**

Innovation i frugt- og grønsagssektoren er på den ene side en væsentlig forudsætning for fremtidig konkurrenceevne, men på den anden side kan der være flere indbyggede barrierer og problemer:

- Værdien af innovation er vanskeligt at dokumentere og synliggøre
- Resultater af innovation kan være svære at beskytte
- Der har været for få gode succes-historier
- Investeringer i innovation bliver ofte nedprioriteret i lavkonjunkturer.

- **Generel for svag økonomisk troværdighed i forhold til långivere**

Det er en generel vurdering i branchen, at långiverne (herunder især banker m.m.) er meget tilbageholdende med vidtgående lånearrangementer i sektoren, da der tidligere har været betydelige tab ved konkurser og akkordordninger. Sektoren har dermed generelt svært ved at tiltrække risikovillig kapital og lånekapital.

- **Arbejdskraft/Rekruttering**

Det er vanskeligt at tiltrække tilstrækkelig arbejdskraft (både ansatte og nye selvstændige) til den løn eller det overskud, som gartneribedrifterne kan præstere. Det er med til at svække sektorens produktion og fremtidige udvikling. Tiltrækning af

nye personer med en helt anden baggrund, tradition eller oprindelse - som generelt kan være med til at tilføre ny dynamik i et erhverv - er også begrænset.

- **Generationsskifte-problemer**

Alt i alt her sektoren potentielle generationsskifte-problemer: Det er svært at tiltrække nye unge gartnere, gennemsnitsalderen på de etablerede gartnere er høj, og samtidig kan beskatning ved generationsskifte være med til at begrænse tilgangen til erhvervet.

- **“Skæv” strukturudvikling**

Strukturudviklingen i gartneriet forløber “skævt”, og sektoren bliver stadig mere polariseret. De 20 pct. største gartnerier (alle gartnerier) står nu for over 80 pct. af den samlede omsætning.

Mere end 30 pct. af omsætningen i hele gartnerierhvervet kommer fra 24 gartnerier, og gennem de senere år er der kommet 2-3 gartnerier med en omsætning på over 100 mio. kr. Også specifikt for frugt- og grønsagsgartnerier er der en skæv strukturudvikling.

5.3. Muligheder

Eksterne muligheder i gartnerierhvervet samt i tilhørende forsynings-, afsætnings- og forarbejdningsled.

- **Øget markedsvækst og efterspørgsel**

Forbruget af vegetabiliske kalorier falder normalt i takt med et lands økonomiske udvikling. På den baggrund kan man ikke umiddelbart forvente nogen væsentlig stigning i markedsvæksten eller efterspørgslen i Danmark eller i vore nabolande. Det er dog sandsynligt, at “kurven igen knækker” i takt med stigende velfærd og ikke mindst information og bevågenhed om emner som livsstilssygdomme, sund mad, sundhed og velvære m.m.

- **Sundhed og sundhedskampagner**

Øget fokus på sundhed, sundhedskampagner (herunder “6 om dagen”), kampagner mod fedme m.m. vil øge efterspørgslen efter frugt og grøntsager.

- **Differentieret moms**

Differentieret moms, hvor sundere fødevarer pålægges en lavere moms, vil gavne efterspørgslen efter frugt og grøntsager.

- **Stigende efterspørgsel efter økologisk frugt og grønt**

Den danske frugt- og grøntsektor har en stærk placering i både et dansk og europæisk perspektiv, når det drejer sig om økologisk frugt og grønt. En stigende efterspørgsel efter økologiske produkter kan derfor give den danske frugt- og grøntsektor muligheder for via yderligere omlægning at kunne ekspandere m.h.t. både produktion og afsætning.

- **Samarbejde med detailkæder**

Der kan etableres et længerevarende strategisk samarbejde med detailkæder om produktudvikling. Tiltag som "Category management", "Efficient Consumer Respons" m.m. kan udvikles, således at gartnerierhvervet/gartneri-engrosledet står som ansvarlig for supermarkedskædernes frugt- og grønsagsafdelinger m.m. Flere af de danske engrosvirksomheder inden for frugt og grønt vurderes at have klare konkurrencemæssige fortrin inden for både størrelse, forsyningssikkerhed, kvalitet og sortiment til at kunne magte sådanne opgaver.

- **Offentlige tiltag for at øge sektorens konkurrenceevne**

I takt med at de direkte markedsordninger i EU i form af prisstøtte, oplagring m.m. gradvist ophører, må en konkurrenceevneforbedrende erhvervspolitik tage udgangspunkt i andre parametre. Tiltag til at udvikle nye kompetencer, rationalisering, automatisering, sikring af stort sortiment, opbygning og logistik-systemer, fælles kvalitetsstandarder må herefter komme mere i fokus. Disse tiltag er i højere grad foreneligt med principperne i WTO, og de er også med til at give mere vedvarende konkurrencefordele. En videreudvikling af disse instrumenter vil være en oplagt mulighed for sektoren.

- **Understøtte PO'ers fælles tiltag**

En øget anvendelse af støtteordninger til producentorganisationer vil være med til både at videreudvikle sektoren og dens fremtidige konkurrenceevne, og samtidigt etableres en stærkere markedsmæssig placering over for især aftagerne.

- **Innovationsstøtteordninger**

Som et led i den generelle erhvervspolitik er der fremlagt en række konkurrenceevneforbedrende ordninger, som frugt- og grønsagssektoren i vid udstrækning også kan drage nytte af. Bl.a. innovationsloven indeholder støttemuligheder, som kan være af relevans.

- **Vidensspredning fra offentlige forskningsinstitutioner**

Et mere målrettet samarbejde mellem de offentlige forskningsinstitutioner og frugt- og grønsagsbranchen kan resultere i en bedre vidensspredning. På den måde sikre på den ene side, at de offentlige forskningsinstitutioner kender de konkrete forskningsbehov og -udfordringer i erhvervet. På den anden side får erhvervet en bedre indsigt i de konkrete forskningsresultater, hvorved der er mulighed for en bedre og hurtigere kommerciel udnyttelse af ny viden.

- **Skolefrugt-ordninger**

En videreudvikling af skolefrugtordningen vil øge efterspørgslen efter frugt - og på længere sigt også skabe en naturlig større efterspørgsel.

- **Ligestilling med landbrug m.h.t. EU-støtteordninger**

Frugt- og grønsagsprodukter er nu ikke mere defavoriseret i forhold til landbrugsprodukter, når det gælder betalingsrettigheder i EU's landbrugspolitik.

- **Udvikling af ny teknologi og arbejdskraftbesparende**

En videreudvikling af ny teknologi, som kan billiggøre og effektivisere de arbejdskrafttunge processer i sektoren, kan være en potentiel mulighed. Da arbejdskraft er en forholdsvis dyr ressource i forhold til de konkurrerende lande, og da det er vanskeligt for sektoren at tiltrække tilstrækkelig arbejdskraft, kan ny teknologi løse flere problemer på én gang.

5.4. Trusler

Eksterne trusler i gartnerierhvervet samt i tilhørende forsynings-, afsætnings- og forarbejdningsled.

- **Miljø-, energi- og klimaomkostninger**

Erhvervet kan pålægges yderligere omkostningsfuld national regulering på miljø-, klima- og energiområdet

- uden tilsvarende effektivitet
- uden tilsvarende mulighed for at overvælte omkostningerne på efterfølgende led i værdikæden
- uden tilsvarende omkostninger i konkurrentlande.

- **Stigende købermagt**

Købermagten (markedsmagten hos gartnerisektorens kunder) forventes at stige i de kommende år i takt med detailhandlens øgede konsolidering, globalisering og samarbejde via globale strategiske alliancer. 5 detailkæder har i dag via alliancer over 50 pct. af dagligvaremarkedet i Europa, og andelen forventes at stige til 80 pct. i 2015. Dermed øges detailhandlens markedsmagt i forhold til bl.a. gartnerisektoren.

- **Private labels**

Detailkæder bruger i stigende grad private labels. Dermed undertrykkes fremstillingserhvervenes egne mærkevarer, og samtidig kan det blive vanskeligere for gartnerierhvervet at fastholde egne unikke kvalitetsfordele. Detailhandlen sætter deres egne standarder og kan nemmere skifte leverandører (på tværs af landegrænser) for at få de billigste leverancer.

- **Yderligere import fra sydlige lande**

Den danske import af frugt og grøntsager har været stigende i en længere periode, og for den danske gartnerisektor er der en risiko for, at den vil stige fremover. Det gælder fra områder som

- Holland (Holland har en næsten dominerende placering på det europæiske marked for frugt og grøntsager)
- Sydeuropa (fordel p.g.a. klima og forbedrede transport- og logistikmuligheder)
- Central og Østeuropa (bulk-produktion)
- Andre verdensdele (friske frugt- og grønsagsprodukter fra Afrika, Asien og Syd- og Mellemamerika).

- **Globalisering gør høje danske omkostninger mere problematiske**

Globalisering og liberalisering vil øge den internationale handel - presset fra importvarer vil blive større i takt med denne udvikling. Konkurrencepresset vil især ramme den danske frugt- og grøntsektor på de områder, hvor der i forvejen er en omkostningsulempe i forhold til de udenlandske konkurrenter.

- **Højere kornpriser**

Højere kornpriser kan få frilandsgartnere til at skifte fra grøntsager til korn - og tilsvarende få unge mennesker til at vælge planteavl (korn) frem for gartneriprodukter.

- **Genteknologi**

Genteknologi kan frembringe umiddelbare kvalitetsforbedringer, som bliver beholdt gartnere uden for Danmark eller uden for EU på grund af lokale eller nationale forbud mod GMO. GMO med henblik på f.eks. langtidsholdbar frugt og grønt m.m. kan blive en trussel mod den danske produktion. Også inden for planteværn kan GMO give danske gartnere en konkurrencemæssig ulempe.

- **Flere færdigretter, udespisning og food-service**

Udviklingen går kraftigt i retning af flere færdigretter, udespisning, food-service m.m. - d.v.s. øget forædling af fødevarer-råvarerne. Dermed bliver råvarekvaliteten mere usynlig, og dermed vil danske kvalitetsfortrin inden for frugt og grøntsager blive svagere i markedsføringen.

6. Konklusion og anbefalinger

Den danske frugt- og grønsagssektor er under konstant pres og udvikling. De internationale markedsforhold, stigende konkurrence og globalisering er nogle af de bagvedliggende faktorer, som giver sektoren udfordringer. Sektoren omfatter her hele værdikæden fra forsyning til forbruger, hvor en række virksomheder, produkter og brancher indgår i et komplekst samspil.

Den danske frugt- og grønsagssektor har gennem de senere år oplevet en stagnerende eller endog faldende produktion og værditilvækst. I flere led i kæden har der været en utilfredsstillende indtjening, og blandt frugt- og bærkartnernes har der i flere år været et gennemsnitligt negativt driftsresultat.

Der kan dog identificeres en række styrker i sektoren, som på kortere eller længere sigt kan bruges som udgangspunkt for en fornyet vækst. Samtidig er der også en række svagheder, som man enten må søge at undgå, eller som man må forsøge at udvikle.

Tilsvarende findes der eksternt en række trusler og muligheder, som sektoren og det offentlige system må forholde sig til, og som også bør indgå i en samlet strategi for sektorens fremtidige udvikling og vækst.

Anbefalinger

Anbefalinger kan være målrettet primær-gartnerierne, forarbejdningsleddene, handels- og afsætningsleddene og det offentlige system. I det følgende fokuseres der især på anbefalinger, hvor samspillet med det offentlige indgår i større eller mindre omfang.

Anbefalingerne tager samlet udgangspunkt i at

- understøtte styrker,
- løse eller undgå svagheder
- udnytte relevante muligheder
- imødegå potentielle trusler.

Anbefalingerne dækker tiltag i hele værdikæden.

1) Rådgivningstjenesten styrkes

De store indtjeningsforskelle i erhvervet tyder på, at der er et udpræget behov for driftsøkonomisk, strategisk og faglig rådgivning i store dele af frugt- og grøntsektoren

ren. En målrettet øget rådgivning kan forventes at understøtte og forbedre sektorens indtjening på både kortere og længere sigt. Samtidig kan rådgivning rettet mod de forventede fremtidige markedsvilkår blive introduceret. En fuld brugerfinansieret rådgivning på dette område vurderes ikke at være tilstrækkelig, idet både samfundsmæssige hensyn, erhvervsstruktur m.m. skal tages i betragtning.

2) Bedre vidensspredning fra offentlige forskningsinstitutioner til erhvervet

Videnformidling og spredning af ny forskning og udvikling fra offentlige forskningsinstitutioner til frugt- og grønsagssektoren kan styrkes yderligere. Kontaktfora m.m. med de deltagende parter kan oprettes. Gensidig udveksling af behov og muligheder på området er vigtigt. Vidensspredning kan også kobles på den styrkelse af rådgivningstjenesten, som er nævnt under punkt 1.

3) Styrkelse af innovation

Området har flere dimensioner:

- Innovation som begreb skal forklares.
- Værdien af innovation som konkurrenceparameter skal tydeliggøres, og der skal informeres herom.
- Konkrete eksempler på innovation i frugt- og grøntsektoren skal præsenteres .
- Mulighederne for tilskud og assistance til innovationsprojekter skal styrkes yderligere.

4) Teknologiudvikling og -anvendelse

Frugt- og grøntsektoren har brug for, at der løbende videreudvikles ny teknologi, som kan billiggøre og effektivisere de arbejdskrafttunge processer i sektoren. Dette skal ses i lyset af de arbejdskraftproblemer, som hele sektoren står overfor. Da de enkelte gartnerier hver for sig er for små til at investere i teknologiudvikling på dette område, kan et offentligt incitament overvejes.

5) Genopretning af markedsbalance ved at understøtte fælles udviklingsinitiativer i producentorganisationer

Markedsstyrken på markedet for frugt og grønt bevæger sig i disse år til fordel for de store detailkæder. Resultatet kan blive, at den danske frugt- og grøntsektor kommer under økonomisk pres, og at den fremtidige udvikling af sektoren dermed hæmmes. Understøtning af fælles tiltag inden for produktudvikling, markedsføring, teknologi-anvendelse m.m. i producentorganisationer og -sammenslutninger kan derfor anbefales.

6) Yderligere fokus på energiområdet

Dele af frugt- og grøntsektoren er energitung, og set i lyset af udfordringerne vedr. klimapolitik, begrænsning af CO₂-udslip, generelle energibesparelser m.m. er der behov for yderligere målrettede og specifikke tiltag på dette område. Dette skal også ses i lyset af, at den danske frugt- og grøntsektor i dag har betydelige konkurrencemæssige ulemper på energiområdet.

7) Fokus på konkurrenceevneudvikling i forhold til konkurrentlande

Det er karakteristisk, at den danske frugt- og grøntsagssektor tilsyneladende taber markedsandele og konkurrenceevne til andre lande i EU. Der kan derfor foretages en nærmere identifikation og analyse af de kritiske parametre, hvor den danske frugt- og grøntsektor har oplagte svagheder og forbedringsmuligheder - set i forhold til relevante konkurrentlande. Der fokuseres her udelukkende på de strukturelle og dermed ikke-erhvervspolitiske områder.

8) Identifikation og evt. tilpasning af erhvervspolitiske rammevilkår

Ligestilling i erhvervspolitisk øjemed er ikke nødvendigvis et mål, idet forskelle i

- landenes erhvervsstruktur,
- miljøfølsomhed,
- samfundsøkonomiske præferencer
- økonomiske udviklingsniveau
- omkostningsstrukturer m.m.

kan nødvendiggøre en selvstændig indenlandske erhvervspolitik. På den anden side, er det også givet, at med den stigende globalisering og internationale økonomiske integration lægges der et pres på de nationale regeringer i retning af stigende harmonisering af de erhvervspolitiske vilkår mellem landene.

På den baggrund er der behov en kortlægning af de erhvervsøkonomiske vilkår i den danske frugt- og grøntsektor i forhold til en række andre aktuelle og fremtidige konkurrentlande. På det grundlag kan der tages beslutning om en evt. omlægning eller tilpasning ud fra de samlede samfundsøkonomiske hensyn.

9) Identifikation og understøtning af økonomiske vækstincitamenter

Øget bæredygtig vækst i den danske frugt- og grøntsektor bør være et både samfundsøkonomisk og erhvervmæssigt mål. Rammevilkårene for øget vækst i netop frugt- og grøntsektoren er ikke tilstrækkeligt belyst set i lyset af de seneste års øgede politiske fokus på klima, globalisering og sundhed. Barriererne og incitamentene for

øget vækst - på et økonomisk og miljømæssigt bæredygtigt grundlag - bør derfor analyseres nærmere. På dette grundlag kan der efterfølgende træffes beslutning om konkrete tiltag.

10) Øget målrettet fokus på forskning og udvikling

Forskning, udvikling og innovation er meget væsentlige parametre til at øge sektorens internationale konkurrenceevne. Da det samtidig indikeres, at indsatsen i forvejen ikke er optimal, og at potentialet for yderligere samfundsøkonomiske og erhvervsmæssige fordele ved en øget indsats er betydelig, er det et oplagt indsatsområde.

Litteraturliste

Europa-kommissionen (2008): www.europa.eu

Danmarks Statistik (2008): www.dst.dk

Danmarks Statistik (flere årgange): Landbrugsstatistik

FAO (2008): FAOSTAT.

FOI (2008): www.foi.dk

FOI (flere årgange): Gartneriregnskabsstatistik

Hansen, Henning Otte (1995): Dansk gartneri - set udefra. Jordbrugsforlaget

UNIDO (2007): www.unido.org

Appendiks

SWOT-analysen

SWOT-analysen bruges ofte som en simpel, overskuelig og meget anvendelig model inden for strategiudvikling i virksomheder og organisationer. SWOT er en forkortelse af ordene: Strengths, Weaknesses, Opportunities og Threats (styrker, svagheder, muligheder og trusler).

Styrker og svagheder er de interne forhold, mens muligheder og trusler er eksterne forhold i virksomhedens omverden. Figur 12 viser en SWOT-matrice.

Proceduren for en SWOT-analyse er følgende:

I trin 1 identificeres de relevante forhold, som er væsentlige i det pågældende tilfælde.

Det skal bemærkes, at udvælgelse og vurdering af faktorerne i SWOT-analysen kan være meget subjektiv. Der er ingen entydig metode til at identificere faktorerne. Det vil altid bero på en individuel analyse, og to personer vil næppe komme frem til samme SWOT-analyse, selv om samme datagrundlag er til stede. Derfor er en SWOT-model ikke noget endegyldigt – og dermed heller ikke noget umiddelbart beslutningsgrundlag, medmindre der er generel enighed om modellens indhold og implikationer.

I trin 2 kan man prioritere de enkelte faktorer i forhold til deres betydning ved at tilføje en vægt til hvert enkelt faktor. Dermed stiger modellens forklaringsgrad og validitet.

Boks 1 indeholder eksempler på faktorer i en SWOT-analyse.

I trin 3 - når faktorerne er udvalgt og evt. vægtet – placeres de i en SWOT-matrice.

SWOT-modeller kan anvendes på flere måder:

For det første er modellen med til at synliggøre og skabe forståelse for en virksomheds styrke- og konkurrencesituation gennem fokus på de fire kategorier, nemlig virksomhedens interne styrker og svagheder, samt virksomhedens eksterne muligheder og trusler.

For de andet er selve processen m.h.t. identifikation af faktorer i de fire kategorier vigtig og udbytterig. Ved hjælp et fælles brainstorming i organisationen kan nye muligheder eller trusler identificeres.

For det tredje kan SWOT-analysen lede direkte til handling:

Generelt set er SWOT-matricen et redskab til udvikling af strategier gennem inddragelse af de faktorer, som er blevet identificeret i SWOT-analysens indledende trin. Dette foregår ved at kombinere de identificerede faktorer, og udvikle strategier, der maksimerer indflydelsen fra virksomhedens styrker og muligheder, og minimerer indflydelsen fra virksomhedens svagheder og trusler.

Konkret betyder dette:

- Interne styrker skal udnyttes endnu bedre, eller de skal udvikles, fornyes eller op-prioriteres eller lignende.
- Interne svagheder kan behandles på flere måder: Enten skal de væsentligste svagheder udbedres, eller også skal virksomhedens marketingprocesser søge at manøvre sig under hensyn til, at svaghederne får en så ringe betydning for virksomheden som muligt.
- Muligheder skal udnyttes – i det omfang virksomheden har eller kan udvikle ressourcer, som gør det muligt.
- Trusler skal enten gøres til muligheder (ved intern oprustning i virksomheden) eller skal undgås og gøres betydningsløse ved at bevæge sig ind på de segmenter, hvor truslen er mindre betydende.

SWOT-analysen kan også bruges i sammenhæng med andre modeller og metoder, herunder PESTLE og Porters five forces.

Boks 1. Eksempler på faktorer i en SWOT-model

Styrker

- Teknologiske fordele
- Brands
- Kapital
- Management
- Stordriftsfordele

Svagheder

- svage brands
- adgang til distribution

Muligheder

- Handelsliberalisering
- Ændringer i forbrugerpræferencer
- Teknologiske fremskridt
- Ændringer i økonomisk politik m.m.
- Ændringer i skattesystem
- Højkonjunktur
- Nye distributionskanaler

Trusler

- Handelsbarrierer
 - Ændringer i forbrugerpræferencer
 - Teknologiske fremskridt
 - Ændringer i økonomisk politik m.m.
 - Lavkonjunktur
 - Nye distributionskanaler
-

Regnskabsstatistik for frugt og grønsager

Tabel 5. Regnskabsstatistik for frugt og grønsager: Engroshandel og forarbejdning (mio. kr.)

	Engroshandel med frugt og grøntsager			Forarbejdning m.m. af frugt og grønsager		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005
Antal firmaer	30	32	28	219	214	219
Antal beskæftigede (i årsværk)	1.365	1.273	1.193	1.828	1.830	1.873
Heraf: ansatte (i årsværk)	1.361	1.267	1.187	1.732	1.737	1.774
Omsætning	2.816	2.610	2.660	7.874	8.629	8.274
Andre driftsindtægter	37	37	18	83	67	32
Vareforbrug	1.922	1.683	1.695	6.800	7.393	6.995
Køb af lønarbejde, underentrepriser	1	10	0	5	9	3
Løn, pension mv.	417	428	411	566	600	626
Af- og nedskrivninger	89	95	91	88	76	80
Øvrige ordinære omkostninger	322	343	390	311	369	414
ORDINÆRT RESULTAT	103	89	91	186	249	188
Finansielle indtægter	10	14	4	33	28	674
Finansielle omkostninger	43	39	47	36	47	813
Ekstraordinære omkostninger, netto	-41	1	0	-8	-3	-6
Selskabsskat	25	16	14	48	59	40
RESULTAT EFTER SELSKABSSKAT	86	46	34	144	173	15
Værditilvækst	610	613	593	852	933	896
Immaterielle anlægsaktiver	30	21	21	20	25	83
Grunde og bygninger	276	270	317	326	341	358
Produktionsanlæg og maskiner	254	230	245	51	49	31
Andre driftsmidler	33	76	92	87	127	162
Finansielle anlægsaktiver	52	113	46	337	208	73
ANLÆGSAKTIVER I ALT	645	710	721	821	751	708
Varelagre	488	447	461	172	194	186
Tilgodehavender fra salg	310	258	269	626	780	835
Øvrige omsætningsaktiver	172	175	158	489	579	405
OMSÆTNINGSAKTIVER I ALT	971	880	887	1.288	1.554	1.426
AKTIVER I ALT = PASSIVER I ALT	1.615	1.590	1.608	2.109	2.305	2.134
Egenkapital	477	411	391	767	779	746
Hensatte forpligtigelser	37	33	35	28	27	18
Langfristet gæld	204	214	287	274	263	213
Kortfristet gæld til leverandører	182	177	174	565	641	668
Anden kortfristet gæld	714	755	722	475	595	490
INVESTERINGER, TILGANG I ALT	100	126	116	112	137	101
Investeringer i immaterielle anlægsaktiver	2	3	3	9	14	18
Investeringer i køb af bygninger og grunde	14	17	6	46	26	13
Investeringer i opf. m.m. af bygninger	3	12	10	3	3	3
Investeringer i veje, havne, pladser	0	0	0	0	0	0
Investeringer i fast ejendom i alt	17	29	16	49	29	16
Investeringer i produktionsanlæg og maskiner	65	58	48	12	61	7
Investeringer i andre anlæg, inventar mv.	11	26	26	43	69	60
Investeringer i driftsmidler i alt	76	83	73	55	85	67
Investeringer som forudbetalinger	5	10	24	0	9	0
INVESTERINGER, AFGANG I ALT	20	50	17	30	26	23
Investeringer i immaterielle anlægsaktiver	0	0	0	0	0	0
Investeringer i fast ejendom	9	3	7	12	4	0
Investeringer i driftsmidler	10	46	10	18	22	23
INVESTERINGER, NETTO	80	76	98	83	110	78
Omsætning pr. beskæftiget (1.000 kr.)	2.090	2.078	2.244	4.352	4.751	4.435
Løn pr. ansat (1.000 kr.), gennemsnit	282	314	318	309	324	326

GASA Odense

Nøgletal for GASA Odense Frugt – Grønt, A.m.b.a.

1.000 kr.	2006	2005	2004	2003	2002
Driftsregnskabstal					
Nettoomsætning	105.454	101.357	97.146	97.984	96.317
Bruttoavance	14.990	15.824	14.708	19.912	20.254
Afskrivninger	-1.919	-1.965	-1.812	-1.716	-1.711
Primært resultat	327	1.489	228	560	798
Finansposter netto	261	-1.158	-240	217	206
Ordinært resultat	587	331	-12	777	1.005
Ekstraordinære poster					
Resultat før skat	587	331	-12	777	1.005
Årets resultat	394	3	12	932	1.077
Resultatudlodning					
Aktiver					
Anlægsaktiver	18.154	19.442	20.186	20.986	20.819
Grunde og bygninger	14.867	15.447	16.077	16.139	15.862
Off. ejendomsvurdering	37.845	37.845	32.455	31.876	31.124
Omsætningsaktiver	15.522	11.292	10.550	10.833	10.740
Varelager	907	632	847	615	593
Varedebitorer	5.170	4.423	4.670	3.844	5.940
Likvide midler	5.979	4.959	4.748	6.253	4.060
Passiver					
Egenkapital	13.509	13.116	12.745	12.733	11.801
Selskabskapital					
Hensættelser					
Ansvarlig indskudskap.					
Langfristet gæld	9.025	9.583	9.746	10.366	10.948
Prioritetsgæld	9.582	10.170	10.371	10.958	11.507
Korfristet gæld	11.141	8.036	8.244	8.720	8.809
Varekreditorer	7.054	4.103	4.464	3.975	3.814
Samlet balance	33.675	30.735	30.735	31.819	31.558

GASA NordGrønt

Nøgletal for GASA NordGrønt af 1. januar 2001 AMBA

1.000 kr.	2006	2005	2004	2003	2002
Driftsregnskabstal					
Nettoomsætning	554.055	422.181	375.235	351.336	
Bruttoavance	-1.294	-205	-30	94	
Afskrivninger					
Primært resultat	-1.294	-944	-746	-596	-453
Finansposter netto	4.801	3.858	2.079	1.542	1.341
Ordinært resultat	3.523	2.914	1.333	946	888
Ekstraordinære poster					
Resultat før skat	3.523	2.914	1.333	946	888
Årets resultat	3.387	2.802	1.268	914	618
Resultatudlodning					
Aktiver					
Anlægsaktiver	23.990	20.474	17.579	16.253	15.311
Grunde og bygninger					
Off. ejendomsvurdering					
Omsætningsaktiver	22.369	15.299	9.042	9.154	5.293
Varelager					
Varedebitorer					
Likvide midler		0	131	45	0
Passiver					
Egenkapital	22.804	19.417	16.615	15.347	14.433
Selskabskapital	14.699	14.699	14.699	14.699	14.699
Hensættelser					
Ansvarlig indskudskap.					
Langfristet gæld	0	0	0	0	0
Prioritetsgæld					
Korfristet gæld	23.555	16.356	10.006	10.060	6.171
Varekreditorer	15.703	10.279	9.639	9.921	5.973
Samlet balance	46.359	35.773	26.621	25.407	20.604

GASA Kolding

Nøgletal for Gasa Kolding A.m.b.A. (Gartnerens Salgsforening i Kolding A.m.b.A.)

1.000 kr.	2006	2005	2004	2003	2002
Driftsregnskabstal					
Nettoomsætning	105.454	101.357	97.146	97.984	96.317
Bruttoavance	14.990	15.824	14.708	19.912	20.254
Afskrivninger	-1.919	-1.965	-1.812	-1.716	-1.711
Primært resultat	327	1.489	228	560	798
Finansposter netto	261	-1.158	-240	217	206
Ordinært resultat	587	331	-12	777	1.005
Ekstraordinære poster					
Resultat før skat	587	331	-12	777	1.005
Årets resultat	394	3	12	932	1.077
Resultatudlodning					
Aktiver					
Anlægsaktiver	18.154	19.442	20.186	20.986	20.819
Grunde og bygninger	14.867	15.447	16.077	16.139	15.862
Off. ejendomsvurdering	37.845	37.845	32.455	31.876	31.124
Omsætningsaktiver	15.522	11.292	10.550	10.833	10.740
Varelager	907	632	847	615	593
Varedebitorer	5.170	4.423	4.670	3.844	5.940
Likvide midler	5.979	4.959	4.748	6.253	4.060
Passiver					
Egenkapital	13.509	13.116	12.745	12.733	11.801
Selskabskapital					
Hensættelser					
Ansvarlig indskudskap.					
Langfristet gæld	9.025	9.583	9.746	10.366	10.948
Prioritetsgæld	9.582	10.170	10.371	10.958	11.507
Korfristet gæld	11.141	8.036	8.244	8.720	8.809
Varekreditorer	7.054	4.103	4.464	3.975	3.814
Samlet balance	33.675	30.735	30.735	31.819	31.558

SAF Frugt

Nøgletal for SAF Frugt A.m.b.A.

1.000 kr.	2006	2005	2004	2003	2002
Driftsregnskabstal					
Nettoomsætning	25.784		23.007		
Bruttoavance	11.743	5.568	11.854	9.901	9.650
Afskrivninger	-929	-721	-666	-698	-767
Primært resultat	702	849	795	938	875
Finansposter netto	-581	-120	-109	-120	-190
Ordinært resultat	121	730	687	818	685
Ekstraordinære poster					
Resultat før skat	121	730	687	818	685
Årets resultat	60	677	621	752	610
Resultatudlodning					
Aktiver					
Anlægsaktiver	17.860	14.566	11.695	11.836	12.351
Grunde og bygninger	12.123	11.085	8.747	9.059	9.310
Off. ejendomsvurdering	13.175	10.107			10.107
Omsætningsaktiver	3.507	4.704	5.494	3.580	3.544
Varelager	1.044	964	565	569	535
Varedebitorer	1.329	1.734	989	191	155
Likvide midler	9	471	43	80	700
Passiver					
Egenkapital	10.754	10.904	10.571	10.233	9.825
Selskabskapital					
Hensættelser					
Ansvarlig indskudskap.					
Langfristet gæld	6.614	6.830	3.138	3.108	3.211
Prioritetsgæld	6.306	6.500		2.499	2.501
Korfristet gæld	3.999	1.535	3.480	2.074	2.859
Varekreditorer	369	195	127	107	199
Samlet balance	21.367	19.269	17.189	15.415	15.895

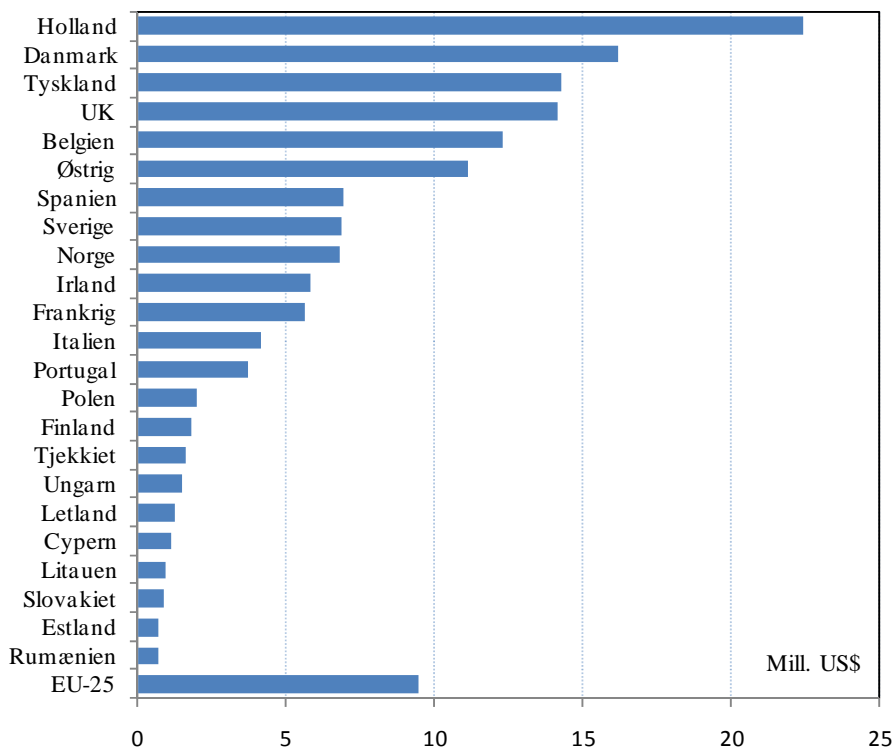
Ørskov Friskfrugt

Nøgletal for Ørskov Friskfrugt AMBA

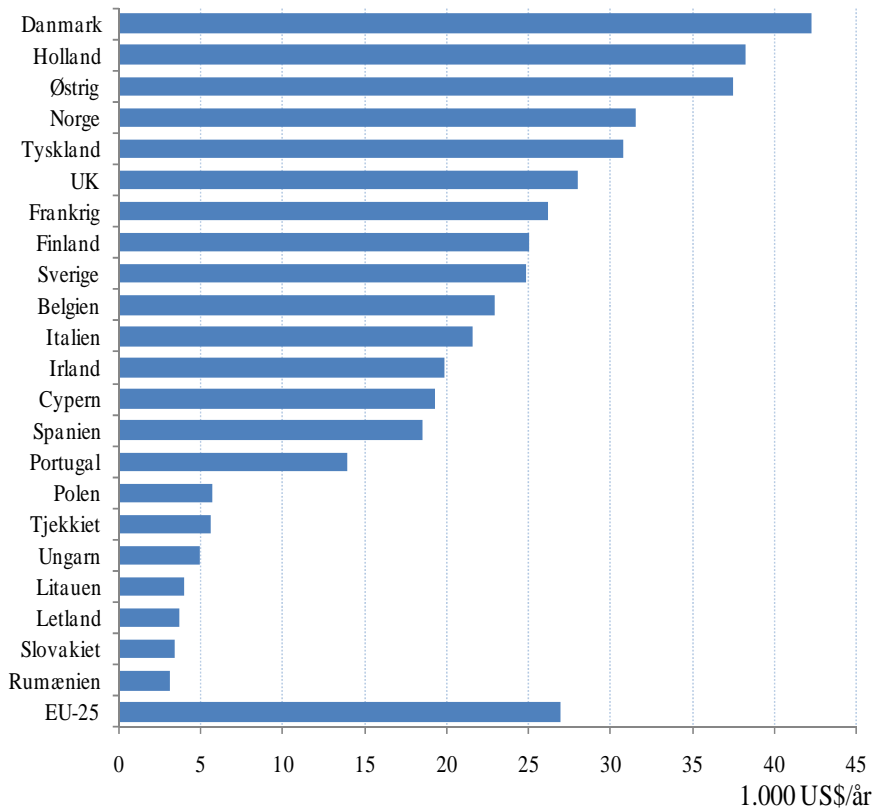
1.000 kr.	2006/07	2005/06	2004/05
Driftsregnskabstal			
Nettoomsætning			
Bruttoavance			
Afskrivninger			
Primært resultat	13	18	10
Finansposter netto	-18	-7	-4
Ordinært resultat	-5	11	5
Ekstraordinære poster			
Resultat før skat	-5	11	5
Årets resultat	-5	11	5
Resultatudlodning			
Aktiver			
Anlægsaktiver			
Grunde og bygninger			
Off. ejendomsvurdering			
Omsætningsaktiver	2.955	2.376	1.835
Varelager			
Varedebitorer	1.253	1.380	1.085
Likvide midler			
Passiver			
Egenkapital	41	45	24
Selskabskapital	31	29	20
Hensættelser			
Ansvarlig indskudskap.			
Langfristet gæld	0	0	0
Prioritetsgæld			
Korfristet gæld	2.914	2.331	1.810
Varekreditorer	224	190	251
Samlet balance	2.955	2.376	1.834

Europæiske virksomheder inden for forarbejdning af frugt og grøntsager

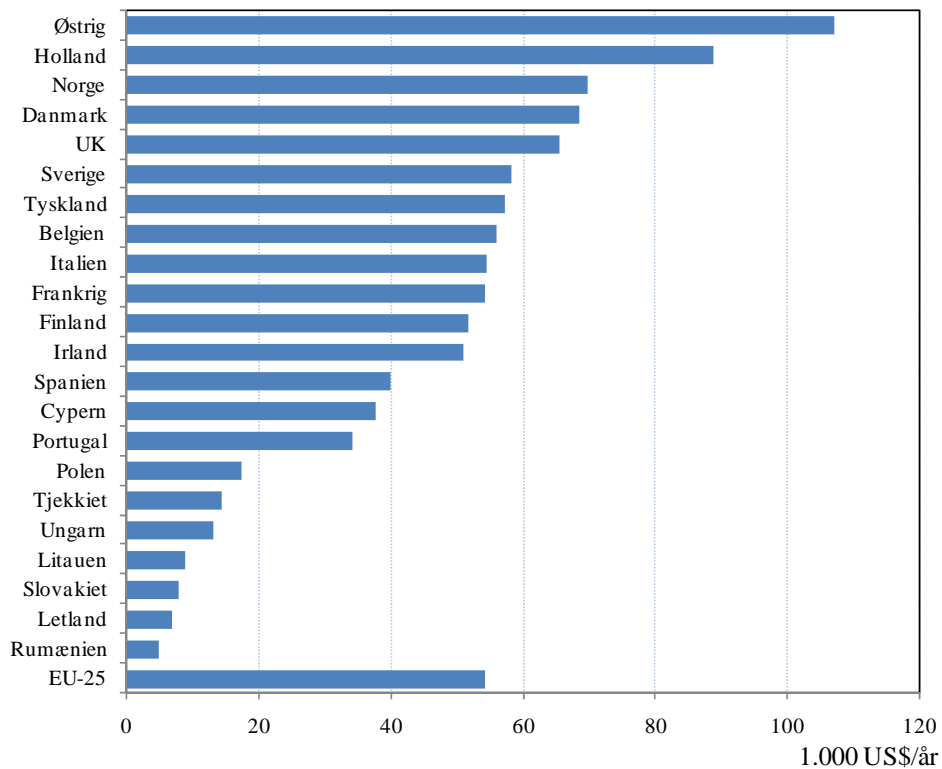
Gns. størrelse



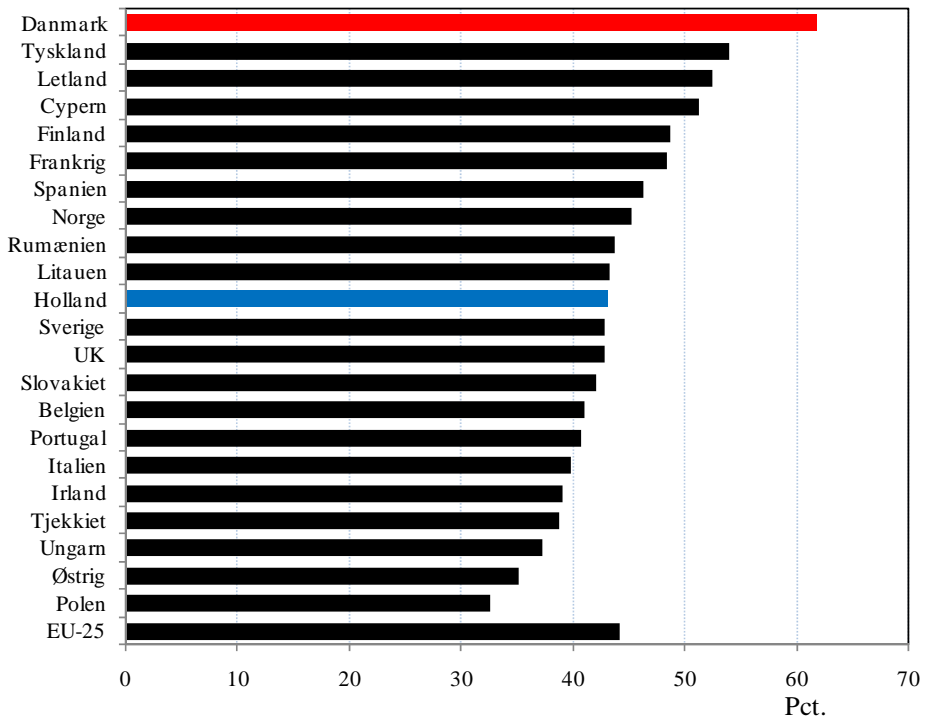
Lønomkostning pr. ansat



Værditilvækst pr. ansat



Lønomkostning i pct. af værditilvækst



Working Papers

Fødevarøkonomisk Institut

16/08	December 2008	Henning Otte Hansen	Analyse af styrker, svagheder og udviklingspotentiale i frugt- og grøntsektoren
15/08	December 2008	Svend Rasmussen	Data for Analysing Productivity Changes in Danish Agriculture 1985-2006
14/08	December 2008	Henning Tarp Jensen Shermann Robinson Finn Tarp	Measuring Agricultural Policy Bias: General Equilibrium Analysis of fifteen Developing Countries
13/08	November 2008	Jakob Vesterlund Olsen	Spørgeskemakonstruktion - I studiet af investeringsadfærden blandt danske svineproducenter
12/08	November 2008	Jens Abildtrup, Carsten Junker Nissen og Jens Erik Ørum	Områdebaserede analyser af driftsøkonomi og miljø: Konsekvenser af pløjefri dyrkning for afvandingsoplande på Fyn
11/08	August 2008	Jens Abildtrup	Virkemidler i Det Danske Landdistriktsprogram 2007-2013
10/08	July 2008	Lill Andersen Henrik Hansen	Human capital, technological progress and growth in developing countries
09/08	June 2008	Jakob Vesterlund Olsen	Investeringsadfærden blandt danske svineproducenter
08/08	June 2008	Philipp Festerling	Value-added in Danish food industry

07/08	June 2008	Jacob Ladenburg Alex Dubgaard	Hypotetiske værdisætningsmetoder Faldgruber og fejlkilder
06/08	June 2008	Søren Bøye Olsen, Jacob Ladenburg Alex Dubgaard	Anvendelse af ikke-brugsværdiestimater fra værdisætningsstudier i samfundsøkonomiske analyser
05/08	June 2008	Derek Baker Tove Christensen	Innovation in a multiple-stage, multiple-product food marketing chain
04/08	May 2008	Wusheng Yu Hans G. Jensen	Modeling Agricultural Domestic Support in China: recent policy reversals and two future scenarios
03/08	May 2008	Wusheng Yu Ronald Babula	Dynamic Economic Relationships among China's Cotton Imports and the EU Market for Apparel Exports
02/08	Februar 2008	Kenneth Baltzer Jesper Kløverpris	Improving the land use specification in the GTAP model
01/08	Februar 2008	Svend Rasmussen	Risikostyring i landbruget
21/07	December 2007	Lartey G. Lawson Jørgen Dejgaard Jensen Mogens Lund	The Costs of Food Safety – a Methodological Review
20/07	December 2007	Lartey G. Lawson Johannes Sauer Peter V. Jensen Helen H. Jensen	The Banning of Anti-Microbial Growth Promoters and Farm Efficiency Effects in Danish Pig Production
19/07	December 2007	Anders Larsen Søren Marcus Pedersen	Seminar om evaluering af forskningsprogrammer
18/07	December 2007	Michael Fussing Clausen Mogens Lund	Effektmåling på handlingsplaner og Balanced Scorecards i Kvægproduktion 2010

17/07	December 2007	Lartey G. Lawson Vibeke F. Jensen Jacob B. Christensen Mogens Lund	Therapeutic antibiotic use and the variable costs of broiler production in Denmark
16/07	December 2007	Derek Baker and Kimmie Graber-Lützhøft	Competition and transaction in the Danish food industry
15/07	December 2007	Derek Baker	Policy and the modern food supply chain
14/07	November 2007	Lartey G. Lawson, Vibeke F. Jensen Lars Otto	Tracing the impact of non-use of Antimicrobial growth Promotors on output productives in Danish broiler Production
13/07	September 2007	Le Dang Trung Tran Ngo Minh Tam Bob Baulch Henrik Hansen	The Spatial Integration of Paddy Markets in Vietnam
12/07	August 2007	Wusheng Yu	Schemes for aggregating preferential tariffs in agriculture, export volume effects and African LDCs
11/07	June 2007	Kimmie Graber-Lützhøft Derek Baker	Muligheder, trusler og forventninger i dansk fødevarerindustri
10/07	June 2007	Svend Rasmussen	Agricultural Sector Modelling - A Micro-based Approach based on Mathematical Programming
09/07	June 2007	Ronald Babula Mogens Lund	Exploiting the Cointegration Properties of US Pork related Markets: The Emergence of a U.S. Demand for Pork as an Input
08/07	May 2007	Jørgen Dejgård Jensen Anja Skadkær Møller	Vertical price transmission in the Danish food marketing chain

07/07	May 2007	Derek Baker Karen Hamann	Innovation and the policy environment Findings from a workshop with meat industry firms in Skive
06/07	May 2007	Derek Baker Jens Abildtrup Anders Hedetoft René Kusier	Role of regional and rural development policy in supporting small-scale agribusiness in remote areas
05/07	Maj 2007	Jørgen Dejgård Jensen	Analyse af tre forskellige scenarier for afgiftsændringer på fødevarer
04/07	March 2007	Hans Grinsted Jensen Kenneth Baltzer Ronald A. Babula Søren E. Frandsen	The Economy-Wide Impact of Multilateral NAMA Tariff Reductions: A Global and Danish Perspective
03/07	March 2007	Svend Rasmussen	Optimising Production using the State-Contingent Approach versus the EV Approach
02/07	Februar 2007	Kenneth Baltzer Søren E. Frandsen Hans G. Jensen	European Free Trade Areas as an alternative to Doha - Impacts of US, Russian and Chinese FTAs
01/07	Januar 2007	Lill Andersen Ronald A. Babula Helene Hartmann Martin M. Rasmussen	A Vector Autoregression Model of Danish Markets for Pork, Chicken, and Beef
