



Fremtidens ejerformer i dansk landbrug – udfordringer og løsninger

Finansieret af:

Forenet
Kredit

Forord

Ejerformerne i dansk landbrug er under forandring. Mange årtiers dominerende selveje er nu gradvist under pres, om end selveje og familieeje stadig er den dominerende ejerform. Nye ejerformer og selskabseje vinder frem, drevet af en række faktorer både i og uden for landbruget. Der er brug for at få kortlagt udviklingen og de udfordringer og mulige løsninger, som findes. Det er vigtigt for en række interessenter: landmænd – både nuværende og kommende – långivere, investorer, rådgivere, undervisere og politikere.

Ikke bare i primærlandbruget men også længere fremme i værdikæden opstår nye ejer- og samarbejdskonstellationer. Andelsejerskabet styret af landmændene er dominerende i de fleste store forsynings- og forarbejdningssektorer i tilknytning til landbruget. Strukturudviklingen i både landbruget og i den tilknyttede andelssektor udfordrer imidlertid andelsejerformen. Internationalisering samt integration i værdikæden bidrager yderligere til nye ejer- og samarbejdsformer i forsynings- og forarbejdningssektorerne. Også disse steder i værdikæden må udvikling, udfordringer og mulige løsninger identificeres. Landmændene er centrale aktører via deres medlemskab af andelsselskaber, men også agro- og fødevarer virksomheder er direkte interessenter.

I denne rapport identificeres de udfordringer, som landbruget står overfor. Eksisterende og fremtidige modeller undersøges, således at der er et bedre grundlag for at vælge de løsninger, som passer bedst i de enkelte tilfælde. Der er mange modeller, der er mange løsninger, og der er også mange problemstillinger, som skal analyseres nærmere.

Michael Møller, professor ved CBS, har skrevet kapitel 2, mens Jakob Vesterlund Olsen og Michael Friis Pedersen, begge forskere ved Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet, har skrevet afsnit 1.2.4. Henning Otte Hansen, seniorrådgiver ved Institut for Fødevarer- og Ressourceøkonomi, Københavns Universitet, har skrevet resten.

En inspirationsgruppe har fulgt arbejdet og har holdt to møder undervejs sammen med forfatterne. Inspirationsgruppen bestod af:

Bent Claudi-Lassen, tidligere formand for Danish Crown og for Danske Andelsselskaber, tidligere vicepræsident i Landbrugsraadet m.m.

Poul Erik Jørgensen, landbrugsdirektør, Nykredit

Henrik Olejasz Larsen, investeringsdirektør, Sampension

Iben Krog Rasmussen, direktør i Tænk tanken Frej.

Ansvar for rapportens indhold og konklusioner ligger alene hos forfatterne af de respektive afsnit og kapitler.

Mange tak til Forenet Kredit for finansieringen af projektet og til Karsten Beltoft for godt og konstruktivt samarbejde.

Henning Otte Hansen, Michael Møller, Jakob Vesterlund Olsen og Michael Friis Pedersen
København, maj 2021

Indholdsfortegnelse

Forord	2
Indholdsfortegnelse	3
Sammendrag	5
1. Baggrund	7
1.1 Strukturudviklingen i landbruget	7
1.1.1 Introduktion	7
1.1.2 Hvad er strukturudvikling?	8
1.1.3 Tendenser i dansk landbrugs strukturudvikling	9
1.1.4 Drivkræfter bag strukturudviklingen	16
1.2 Ejerformer i dansk landbrug	19
1.2.1 Ejerformer, landbrugslov og interesser	19
1.2.2. Ejerformer under forandring	22
1.2.3. Parallel til gartnerierne	26
1.2.4. Analyse af reelle ejere i dansk landbrug	28
1.2.5. Bliver landbrugene for dyre til selvejet?	35
1.3 Ejerformer i andre lande	36
2. Om landbrugspolitik og erhvervsstruktur	41
2.1 Indledning	41
2.2 Optimal erhvervsstruktur	41
2.3 Husk historien – og lovgivningen	42
2.4 <i>Level playing field</i> i det 21. århundrede	45
2.5 Frihed contra <i>infant industry</i>	45
2.6 Incitamenter, kapitalbehov og selveje	46
2.7 Børsnotering – og de andre løsninger	48
2.8 Sammendrag	50
3. Udfordringer	51
3.1 Heltidsbedrifternes økonomiske og finansielle udvikling	51
3.2 Identifikation af væsentlige udfordringer	54
3.2.1 Egenkapitalbehov per bedrift er stigende	54
3.2.2 Fortsatte stordriftsfordele medfører sandsynligvis fortsat strukturudvikling	56
3.2.3 Stigende specialisering er nødvendig, men forudsætter større finansiell stødpude	56
3.2.4 Stigende markedsusikkerhed forudsætter større finansiell stødpude	57

3.2.5 Adgang til lånekapital vil være begrænset i forhold til situationen før finanskrisen.....	59
3.2.6 Præference for selveje	60
3.2.7 Landmænds ejerskab af andelsselskaber styrker indtjeningen, men medfører også finansielle forpligtelser.....	60
3.2.8 Negative erfaringer med selskabsdannelse og institutionelle investorer i dansk landbrug	62
3.2.9 Langsigtet økonomisk afkast i landbruget.....	62
3.2.10 Svingende konjunktur og ejendomspriser	65
3.2.11 Usikre landbrugspolitiske rammevilkår.....	67
4. Mulige ejerskabsmodeller	69
4.1 Introduktion	69
4.2 Traditionelt selveje/familieeje	74
4.3 Selveje/familieeje, men i I/S.....	75
4.4 Selveje/familieeje, men med ekstern investor	75
4.5 Forpagtning (hel- og delforpagtning)	76
4.6 Driftsfællesskaber.....	80
4.7 Selveje og forpagtning med ekstern institutionel ejer	82
4.8 Fonds- og foreningsejet landbrug.....	84
4.9 Sharefarming – Samarbejde med ekstern investor som ejer.....	85
4.10 Vertikal integration via andelsselskab.....	89
4.10.1 Vertikal integration via andelsselskab sammen med institutionelle investorer	97
4.11 Vertikal og horisontal integration via andelsselskab	99
4.12 Vertikal integration via eksternt ikke-landmandsejet selskab	103
4.12.1 Selskaber i forsyningsleddet som bevæger sig fremad i værdikæden	103
4.12.2 Selskaber i forarbejdnings- og/eller forædlingsleddet bevæger sig fremad eller bagud i værdikæden.....	104
4.12.3 Detailsektoren bevæger sig bagud i værdikæden	110
5. Diskussion af løsninger og problemstillinger	112
5.1 Eksterne investorer i dansk landbrug: Barrierer og løsninger	112
5.2 Selveje blandt landmænd: Mål eller barriere.....	115
5.3 Videreudvikling af vertikalt og horisontalt samarbejde og ejerskab via andelsselskaber	118
5.4 Potentialer og muligheder ved driftsfællesskaber og sharefarming.....	118
5.4 Udenlandsk ejerskab af landbrugsjord	119
6. Kilder.....	121

Sammendrag

Ejerformerne i dansk landbrug er under forandring. Mange årtiers dominerende selveje er nu gradvist under pres, om end selveje og familieeje stadig er den dominerende ejerform. I denne rapport identificeres de ejerskabs-udfordringer, som landbruget står overfor. Eksisterende og fremtidige modeller undersøges, således at der er et bedre grundlag for at vælge de løsninger, som passer bedst i de enkelte tilfælde. Ikke bare i primærlandbruget men også længere fremme i værdikæden opstår nye ejer- og samarbejdskonstellationer. Internationalisering samt integration i værdikæden bidrager yderligere til nye ejer- og samarbejdsformer i forsynings- og forarbejdningssektorerne. Også disse steder i værdikæden må udvikling, udfordringer og mulige løsninger identificeres.

Udgangspunktet er, at der ikke er én model, som passer alle. Én model kan have både fordele og ulemper, og ofte er flere forskellige modeller nødvendige på samme tid. Det vigtige er derfor at få belyst de relevante problemer, barrierer og muligheder i de enkelte tilfælde.

Strukturudviklingen er en vigtig faktor: Jo stærkere strukturudvikling i retning af større og mere specialiserede landbrug, desto mere kommer selvejerformen under pres. Strukturudviklingen i dansk landbrug, som i store træk følger et globalt mønster, er ret entydig: Der er færre, større og mere specialiserede landbrug. Strukturen bliver mere koncentreret, og selveje/personligt ejerskab reduceres, mens selskabseje bliver mere udbredt. Det generelle billede er, at selskabsejerskab stiger med stigende bedriftsstørrelse.

Kapitalindsatsen og arbejdsproduktiviteten stiger, mens arbejdsindsatsen falder. Der er en stærk vertikal integration i værdikæden, og internationaliseringen via udenlandske investeringer, omsætning i udlandet m.m. er steget.

Ud af 2.085 selskaber, der ejer landbrugsjord, er 44 pct. af selskaberne ejet af én familie/person. Overordnet konkluderes det, at selskabseje i dansk landbrug i høj grad er udtryk for ejerledede virksomheder (ejer og driftsleder er samme person), der vælger at organisere sig i selskabsform, men at der også er selskabsdannelser, hvor motivationen er tiltrækning af ekstern egenkapital, som fører til separation af ejerskab og kontrol.

Erhvervsstrukturen på et givet tidspunkt er i høj grad historisk bestemt. Den afspejler ikke kun, hvad der er optimalt i dag. Den afspejler også, hvad der var optimalt tidligere, fordi det tager tid at ændre tingene. I det 20. århundrede gik dansk landbrugspolitik ud på at sikre selveje og relativt små landbrug for at gøre det lettest muligt for unge landmænd at blive selvstændige. Det er sundt og godt, at det danske folketing i det 21. århundrede reelt har ophævet selvejet som et selvstændigt mål med landbrugspolitikken. Folketinget har nu valgt at søge at tilvejebringe en *level playing field*, og så må ejerstrukturen blive bestemt af, hvad frivillige købere og sælgere finder mest hensigtsmæssigt.

Forsøgene på at finde en mellemvej med pensionskasser, der skal investere i jord og leje den ud med forkøbsrettigheder osv., har været en fiasko, og det er svært at se, at det nogen sinde vil slå igennem. Det er for tungt og besværligt.

Men det forhold, at der er blevet mulighed for, at landbrug kan ejes af børsnoterede virksomheder, herunder virksomheder der aftager og videreforarbejder landbrugets produkter, er ikke nødvendigvis en garanti for, at der vil være den store efterspørgsel. De børsnoterede selskaber vil måske først komme på længere sigt, når de familieejede landbrug er blevet endnu større end i dag, og det herved bliver lettere at skabe et børsnoteret selskab af en vis størrelse gennem sammenlægning af nogle få store ejendomme.

Med udgangspunkt i den aktuelle strukturudvikling og den optimale erhvervsstruktur er der identificeret en række udfordringer, problemer og muligheder for både den traditionelle selvejerform og andre alternative og mindre udbredte ejerformer:

- Egenkapitalbehov per ejendom er stort og stigende
- Fortsatte stordriftsfordele og strukturudvikling sætter selvejet under pres
- Specialiseringen er stigende, men det kræver større finansiell stødpude
- Stigende markedsusikkerhed forudsætter større finansiell stødpude
- Finanskrisen har begrænset adgangen til lånekapital
- Præference for selveje kan være en barriere for nye ejerformer
- Landmænds ejerskab af andelsselskaber medfører finansielle forpligtelser
- Negative erfaringer med selskabsdannelse og institutionelle investorer i landbruget
- Det langsigtede økonomiske afkast i landbruget kan være ikke-attraktivt for investorer
- Svingende konjunktur- og ejendomspriser medfører finansiell usikkerhed
- Usikre landbrugspolitiske rammevilkår

Med udgangspunkt i de foregående analyser præsenteres elleve forskellige ejerskabsmodeller, både i primærlandbruget og i værdikæden omkring primærlandbruget: Selveje samt selveje med forskellige typer af eksterne investorer bliver belyst. Fondsejerskab og forpagtning bliver også vurderet. Forskellige former for samarbejde mellem landmænd (driftsfællesskaber) eller samarbejde med delt ansvar (sharefarming) bliver vist. Endelig beskrives også forskellige former for samarbejde og ejerformer i værdikæden.

Til sidst diskuteres nærmere nogle af de centrale modeller, problemstillinger og løsninger, som er identificeret i rapporten. Der nævnes en række forklaringer på den begrænsede interesse blandt institutionelle investorer for at investere i landbrug – og dermed også mulige løsninger på at fjerne væsentlige barrierer: manglende volumen og homogenitet, stor volatilitet, usikre rammevilkår, manglende mellemed og manglende professionel screening af potentielle landbrug.

Landmændenes stærke selvejerønske og begrænsede lyst til at have eksterne investorer kan også være en barriere for nye ejerformer og for eksterne investorers interesse. Vurderinger fra unge i LandboUngdom tyder på en større accept af nye ejerformer, men også anerkendelse af selvejets fordele.

I værdikæden opstår nye behov for koordinering og udnyttelse af *big data*. Krav til yderligere sporbarhed, klimatilpasning og ressourceudnyttelse forudsætter styrket integration både horisontalt og vertikalt i værdikæden.

Endelig diskuteres potentialet ved sharefarming, som er relativt almindeligt andre steder i verden. Modellen vurderes at kunne udbredes langt mere i Danmark, men der mangler konkrete og velbeskrevne eksempler og erfaringer.

1. Baggrund

1.1 Strukturudviklingen i landbruget

1.1.1 Introduktion

Ejerformer og strukturudvikling hænger sammen: Ejerformer er en del af beskrivelsen af strukturudviklingen. Samtidig er ejerformerne også påvirket af strukturudviklingen: Jo stærkere strukturudvikling i retning af større og mere specialiserede landbrug, desto mere kommer selvejerformen under pres. En kortlægning og forklaring af strukturudviklingen – herunder tendenser, årsager, typer af strukturudvikling samt konsekvenser – er derfor vigtig.

Dertil kommer, at strukturudviklingen er relativt forudsigelig: Udviklingen er i store træk upåvirket af økonomiske eller politiske indgreb, og heller ikke landbrugs- eller strukturlovgivningen ser ud til at ændre strukturudviklingen på kort eller mellemlang sigt. Der er relativt entydige tendenser – også globalt – som kan følges, og dermed er det nemmere at identificere fremtidige udfordringer, herunder ejerskabsudfordringer.

Ejerformerne i landbruget er under forandring. Forandringerne er især sket i de seneste årtier, men de er et resultat af et meget langvarigt forløb. Dansk landbrug har således udviklet sig markant siden midten af forrige århundred. I denne periode er Danmark gået fra at være et landbrugsland, hvor landbrugsvarer udgjorde størstedelen af eksporten, til at være et industri- og serviceland. Landbruget er gået fra at være et hovederhverv til i dag at være langt mindre og kun udgøre få procent af befolkningen, men er dog stadig af væsentlig samfundsøkonomisk betydning. Samtidig er landbruget blevet mere industrialiseret, og der har været en afgørende strukturudvikling i retning af færre, større, mere specialiserede og mere effektive bedrifter.

Landbrugets strukturudvikling kan defineres og beskrives på mange forskellige måder. Strukturudviklingen er mere end blot størrelsen på den enkelte bedrift og antallet af landbrugsbedrifter. Det hører også med til landbrugets struktur, hvorledes specialisering, koncentration, ejerformer, vertikal integration m.m. har udviklet sig over tid.

I de senere år har landbrugets strukturforhold fået en endnu bredere betydning. Ofte inkluderes nu også alle led i værdikæden: fra forskning og udvikling, forsyningsindustrien og den egentlige landbrugsproduktion til forarbejdning, forædling, distribution, markedsføring, detailsalg og forbrug. Hele fødevarsystemet inddrages dermed. Forandringerne sker nu i nye dimensioner, hvor hele måden at agere kommercielt på ændres.

Denne bredere betydning af strukturforholdene med inddragelse af alle led i værdikæden er også vigtig, når fremtidige ejerforhold skal analyseres: Der ses nu flere vertikale integrationsmodeller, hvor både forsyning, afsætning, risikodeling, koordinering og ejerforhold mellem på den ene side landbruget og på den anden side andre led i værdikæden kombineres. Ejerskab og kapital får dermed en vigtigere betydning i den vertikale integration.

1.1.2 Hvad er strukturudvikling?

Strukturudvikling er et vigtigt begreb i forbindelse med en vurdering af de fremtidige ejerformer: For det første er ejerformer en del af de forhold, som beskriver strukturudviklingen. For det andet er strukturudviklingen en vigtig drivkraft bag fremtidens ejerformer.

Følgende forhold bliver ofte anvendt til at beskrive landbrugets strukturudvikling:

Antallet af landbrugsbedrifter er et væsentligt parameter i landbrugets strukturudvikling. Udviklingen i antallet af landbrugsbedrifter er en tendens, der er meget synlig for resten af samfundet.

Landbrugsbedriftenes størrelse er ligeledes et meget synligt resultat af strukturudviklingen. Selv om gennemsnitstal dækker over en stor spredning, og selv om størrelse kan måles på flere forskellige måder, er der tale om en vigtig målestok. Bedriftsstørrelserne er ofte et af de strukturparametre, der bliver reguleret efter lovgivningsmæssigt. Størrelse er i sig selv et upræcist begreb, for der er mange måder at måle størrelse på. Størrelse kan måles for eksempel som:

- areal (ejet eller drevet areal)
- arbejdskraft
- husdyr (dyreenheder)
- omsætning
- værditilvækst
- kapital

Specialisering beskriver udviklingen på de enkelte bedrifters produktionssammensætning. Hvis der på de enkelte bedrifter sker en rationalisering i retning af mindre alsidig produktion, er der tale om en specialisering. Specialisering forekommer, for eksempel når vi får færre landbrug med blandet husdyrhold – eksempelvis landbrug med både køer og svin. Også her er der tale om en meget markant udvikling.

Koncentration beskriver, i hvor høj grad de største landbrug bliver relativt større end de øvrige landbrug. Man kan for eksempel se på, om de 20 pct. største landbrug står for en stigende andel af den samlede produktion. Tilsvarende kan man se, om de små landbrug bliver relativt mindre. Generelt gælder det, at koncentrationen bliver mere udbredt. Koncentration sker på de enkelte bedrifter, hvor de helt store bedrifter får en stadig stigende andel af den samlede produktion.

Geografisk fordeling beskriver de strukturforandringer, der sker mellem landsdelene. Produktionen og husdyrbestanden kan udvikle sig meget forskelligt fra område til område. Det er således karakteristisk, at husdyrtætheden har været kraftigt stigende i visse geografiske områder. Der sker således en ændret geografisk fordeling, hvor produktionen bliver fokuseret på områder, som har de største komparative fordele.

Ejerformen er central, idet den beskriver ejerskabet af produktionsapparatet. Med ejerformer skelnes der mellem familieeje (selveje), interessentskaber, selskabseje og forpagtning. Selskabseje kan deles op i flere former, herunder aktieselskaber, andelsselskaber, anpartsselskaber, fondseje m.m.

Indsatsfaktorerne i landbruget er også under stærk forandring og er ligeledes et væsentligt led i strukturudviklingen. Indsatsfaktorer dækker i den forbindelse over arbejdskraft, kapital m.m. Forandringen ses blandt andet ved andelen af henholdsvis hel- og deltidsbrug, ved indtjening uden for erhvervet, ved forholdet mellem kapital og arbejdskraft m.m.

Vertikal integration og herunder for eksempel andelsorganisering, kontraktproduktion og forædlingsindustriens bagudrettede integration belyser primærlandbrugets sammenhæng og afhængighed i forhold til forsynings-, forarbejdnings- og afsætningsleddene. Med stigende grad af vertikal integration bliver landbruget i stadig højere grad et led i den industrielle proces, som udspringer fra forbrugerbehov, og som føres tilbage gennem værdikæden til landmændene.

Globalisering (internationalisering) er også en dimension i strukturudviklingen. Globaliseringen kan ske på flere måder, og generelt kan man sige, at ved globalisering flytter en række ressourcer over landegrænser, herunder varer, kapital, arbejdskraft, viden, virksomheder, samarbejde og ledelse. Landmænds investeringer i udenlandske landbrug, handel og samarbejde over grænser m.m. siger også noget om landbrugets strukturudvikling.

Boks 1. Landbrugsbedrift, landbrugsejendom og ejere af landbrug.

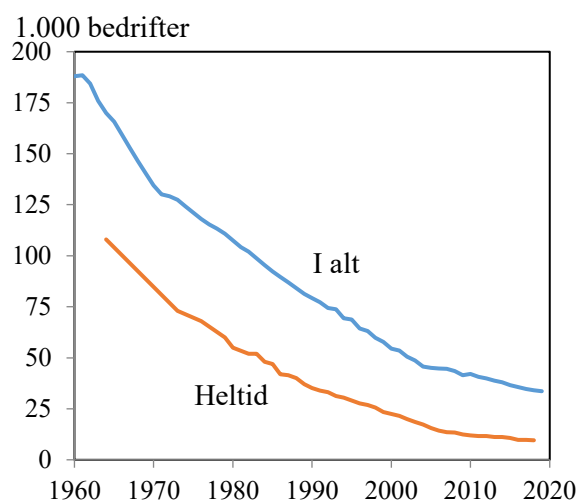
En landbrugsbedrift udgøres af det areal med tilhørende bygninger, maskiner og husdyr (besætning), som af ejeren (landmanden) betragtes som hørende til samme brug. En bedrift kan således bestå af én eller flere selvstændige ejendomme (gårde). Tilforpagtede arealer medregnes til bedriften, hvorimod bortforpagtede arealer ikke hører med. En landbrugsbedrift er således en økonomisk beslutningsenhed, mens en landbrugsejendom er en matrikulær enhed. En ejer af en landbrugsejendom kan bortforpagte jorden, og dermed er der typisk flere ejere af landbrugsejendomme end af bedrifter. Det er meget usikkert at opgøre antallet af ejere af landbrug.

1.1.3 Tendenser i dansk landbrugs strukturudvikling

I det følgende er væsentlige tendenser i dansk landbrugs strukturudvikling identificeret, beskrevet og forklaret ud fra statistiske data og med udgangspunkt i ovenstående definitioner på strukturudvikling.

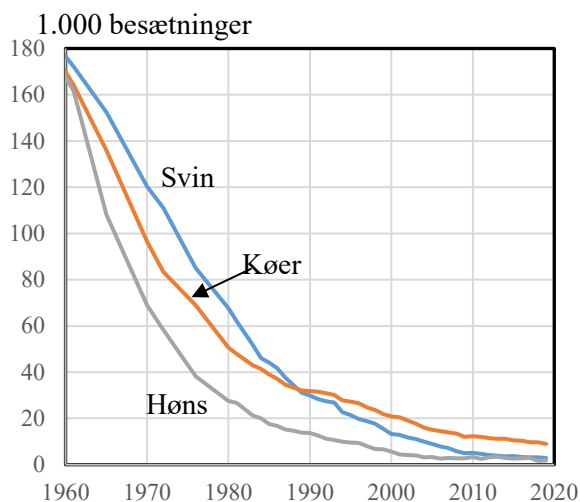
Antallet af landbrug i Danmark var relativt konstant i første halvdel af 1900-tallet. På den ene side var der en naturlig strukturudvikling baseret på teknologi, størrelsesøkonomi m.m. i retning af færre og større bedrifter. På den anden side medførte udstykning og statshusmandsbrug, at der blev oprettet flere mindre landbrug. I gennemsnit var der derfor tale om et næsten konstant antal bedrifter. Fra omkring 1960 begyndte antallet at falde, og i løbet af de seneste årtier har der været en næsten konstant reduktion i antallet af landbrugsbedrifter på ca. 2.500-3.000 om året, jf. figur 1 og 2.

Figur 1. Antal landbrug i Danmark 1960-2019



Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021a; 2021b; 2021c; flere årgange a)

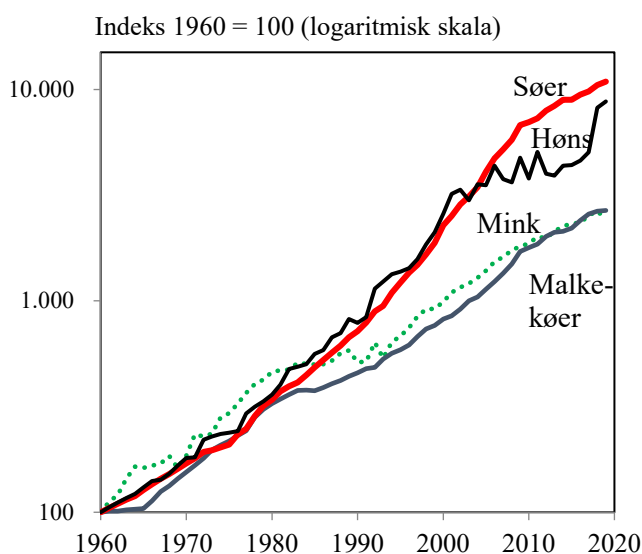
Figur 2. Antal besætninger i Danmark



Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (1969; 2021d; flere årgange a)

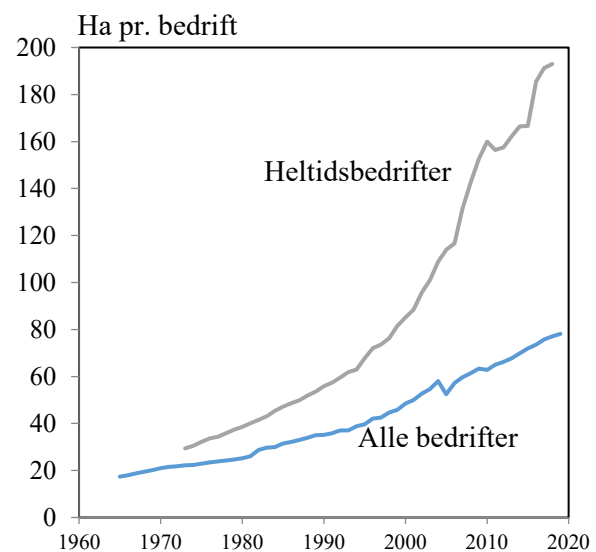
Landbrugenes størrelse er central ved en beskrivelse af strukturudviklingen, idet ejerformer og behovet for nye ejerformer er meget afhængigt af størrelsen og størrelsesudviklingen. Det kan dog være kompliceret at bestemme størrelsen. For det første kan den gennemsnitlige størrelse dække over en betydelig spredning. Det betyder i praksis, at det kan være nødvendigt mere specifikt at undersøge for eksempel heltidsbrugenes størrelse for at få et mere nuanceret billede af udviklingen. Som det ses af figur 3 og 4, har der været en næsten konstant stigning i den gennemsnitlige besætningsstørrelse, mens heltidsbrugene adskiller sig betydeligt fra gennemsnitstallene, når det gælder både størrelse og udvikling.

Figur 3. Besætningsstørrelse i Danmark 1960-2019



Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2020d; flere årgange a)

Figur 4. Landbrugsbedrifternes størrelse (ha/bedrift), hhv. heltidsbedrifter og bedrifter i alt



Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021a; 2021b; 2021c; flere årgange a)

Det er også kendetegnende, at heltidsbedrifterne i gennemsnit er vokset langt hurtigere end landbrugsbedrifterne under ét gennem de seneste årtier. Mens heltidsbedrifterne som udgangspunkt hele tiden søger at optimere produktionen og strukturen for at opnå det højest mulige økonomiske afkast, vil mange deltidsbrug være langt mindre udsat for samme økonomiske pres, blandt andet fordi indkomst uden for bedriften er en hovedindtægtskilde.

Den store spredning i størrelsesfordelingen kan derfor gøre det upræcist blot at se på gennemsnitstal.

Dertil kommer, at størrelse er et noget upræcist begreb, idet der kan være flere forskellige måder at opgøre størrelse på. Landbrugsbedrifternes størrelse kan således måles på:

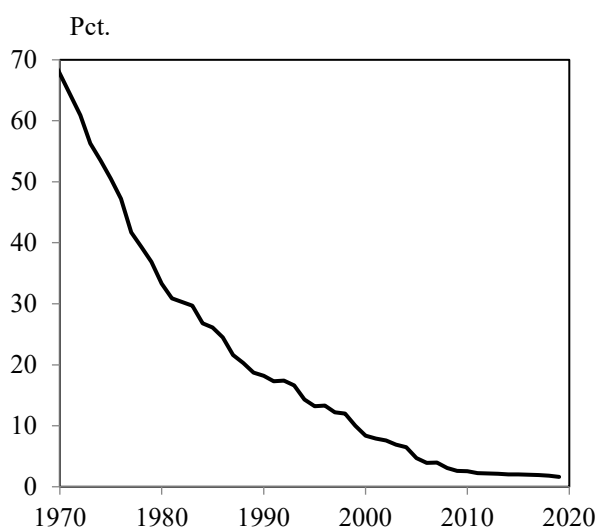
- antal hektar eller husdyr
- antal arbejdstimer eller beskæftigede
- omsætning eller værditilvækst per år
- kapitalanvendelse

Specialiseringen i landbruget har som i mange andre erhverv været stigende i de senere år. Ved specialisering forstås i denne sammenhæng specialisering på de enkelte bedrifter, hvorved produktionen bliver mindre alsidig. Med stigende specialisering øges både stordriftsfordelene og den økonomiske risiko. Begge dele bidrager til et øget kapitalbehov og dermed også alternative ejerformer – alt andet lige.

Den øgede specialisering skyldes blandt andet den teknologiske udvikling, som i stigende grad fremmer stordriftsfordelene. Samtidig vil de større krav til specifik viden nødvendiggøre, at man fokuserer på færre og eventuelt kun en enkelt produktionsgren.

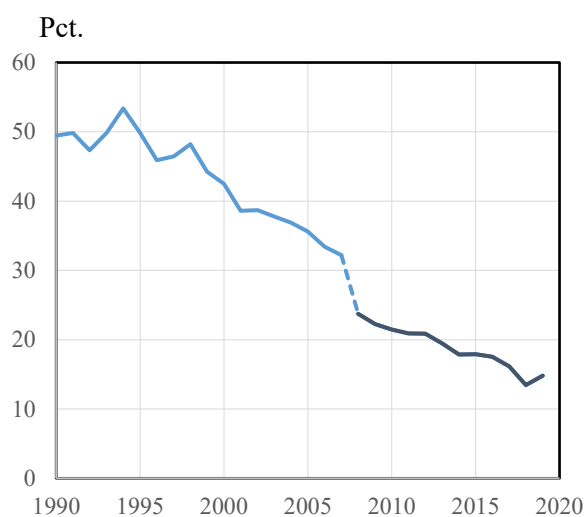
Udviklingen i retning af stigende specialisering kommer også til udtryk på andre områder og ses tydeligt i Danmark. I 1960'erne havde 75 pct. af alle bedrifter en alsidig produktion, defineret som ejendomme med både svin og køer. Denne andel er siden faldet til 3 pct., jf. figur 5. Også i svineproduktionen er der en tydeligt stigende specialisering, jf. figur 6.

Figur 5. Specialisering: Landbrug med både køer og svin, procent af alle landbrug, 1970-2019



Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021e; flere årgange a)

Figur 6. Specialisering: Integreerede svinebedrifter (søer + slagtesvin) i procent af i alt



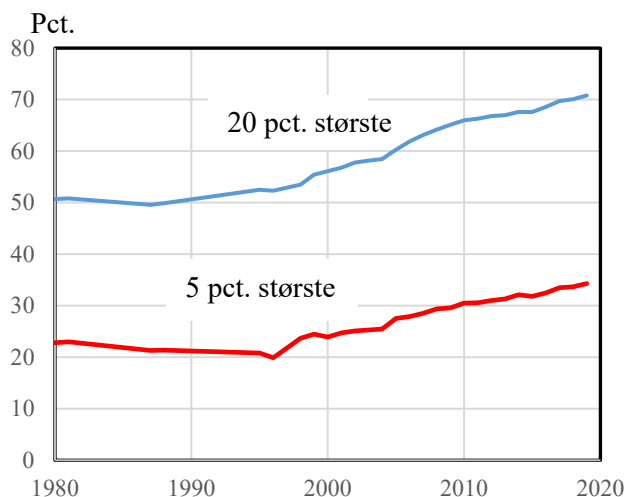
Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021b; 2021f)

I takt med stigende størrelse og specialisering bliver landbrugsproduktionen også flere steder mere koncentreret. *Koncentrationen* kan måles på flere måder: Geografisk bliver produktionen mere koncentreret på de områder, som frembyder de største komparative fordele. Bedriftsmæssigt sker koncentrationen ved, at de største bedrifter bliver relativt endnu større. Koncentrationen kan illustreres ved at beregne, hvor stor en del af det samlede produktionsapparat, der ligger hos for eksempel de 20 pct. største landbrugsbedrifter. Såfremt disse største bedrifter får en stigende andel, er det tegn på stigende koncentration.

Når man ser på koncentration i hele det danske landbrug – uanset driftsform, størrelse, ejerform m.m. – er der en klar tendens i retning af, at de største landbrug får en stigende andel af den samlede omsætning. De 20 pct. største landbrug står således for ca. 70-80 pct. af erhvervets samlede

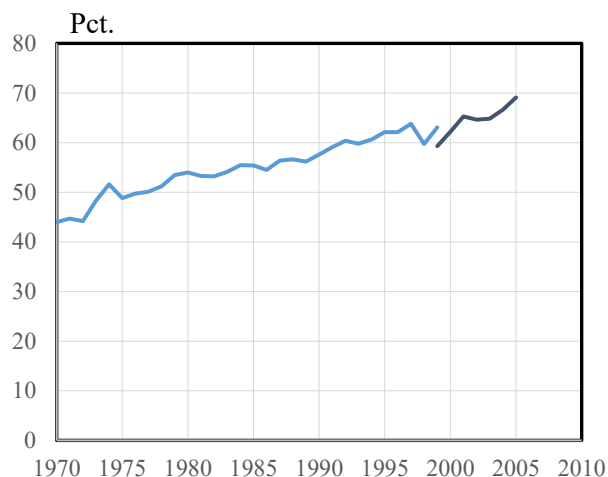
omsætning, 70 pct. af det samlede areal, og andelen har været konstant stigende gennem de seneste årtier, jf. figur 7 og 8.

Figur 7. Koncentration: De største landbrugs andel af det totale landbrugsareal, 1980-2019



Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021g; flere årgange a)

Figur 8. Koncentration: De 20 pct. største landbrugs andel af landbrugets samlede omsætning

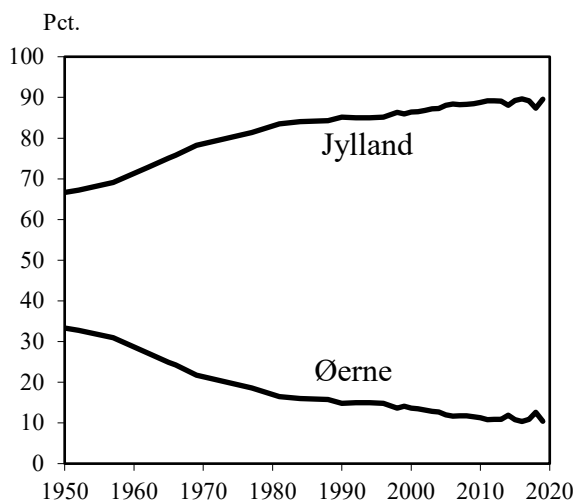


Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2010; flere årgange b)

Koncentrationen sker også *geografisk*, hvor produktionen bliver mere koncentreret på områder, som har de største komparative fordele. I Danmark ses det tydeligt ved, at kørerne “er flyttet mod vest”, jf. figur 9.

Den stigende koncentration i Jylland skal ses på baggrund af, at landbrugsjorden i store dele af Jylland er velegnet til grovfoderproduktion og afgræsning.

Figur 9. Geografisk fordeling af malkekøer 1950-2019



Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021g; flere årgange a)

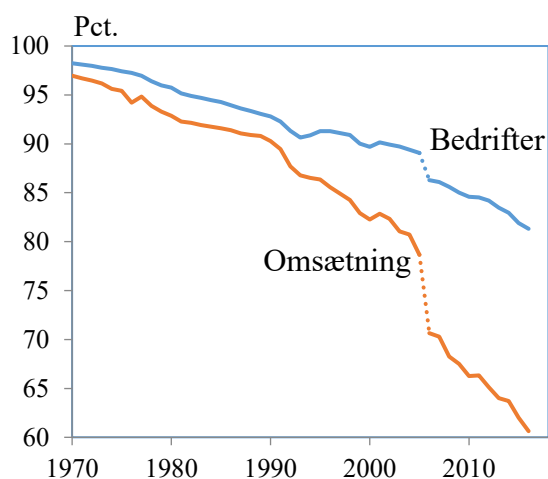
Ejerformen er et væsentligt element i landbrugets strukturforhold.

Ejerforholdene, både historisk, nutidigt og fremtidigt, bliver analyseret nærmere i de følgende kapitler.

Selveje og familieeje er klart den dominerende ejerform i landbruget i mange lande. Der findes flere historiske, økonomiske og landbrugspolitiske årsager hertil. Adskillige lande har således en lovgivning, som begrænser eller forhindrer selskabseje, fjerneje, statseje m.m. I Danmark er selveje og familieeje entydigt den mest dominerende ejerform, men den er under forandring:

I starten af 1970'erne var 98 pct. af landbrugsejendommene ejet som enkeltmandsfirmaer, og 97 pct. af omsætningen i landbruget kom fra disse landbrug. Andelen er efterfølgende faldet, jf. figur 10. Figuren illustrerer, at landbrug i enkeltmandseje er relativt små, og de har derfor en relativt mindre betydning for landbrugets samlede omsætning.

Figur 10. Ejerformer: Enkeltmandsejets omfang i dansk landbrug 1970-2018



Note: Efter 2005: inkl. fiskeri

Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021h; flere årgange b)

Enkeltmandseje og selveje/familieeje er ikke det samme. Enkeltmandseje er kun en delmængde af selveje/familieeje. Ofte er et landbrug et interessentskab (I/S), som minder lidt om en enkeltmandsvirksomhed, men har dog mindst to ejere. Interessentskaber er typisk personligt ejet, men kan også ejes af selskaber. I mange tilfælde drives et landbrug som I/S (eller A/S eller lignende), men familien eller familiemedlemmer er de reelle ejere. Spørgsmålet om de reelle ejere i landbruget bliver belyst og besvaret senere i afsnit 1.2.4.

Indsatsfaktorerne i landbruget er også under stærk forandring og er ligeledes et væsentligt led i strukturudviklingen. Indsatsfaktorer dækker i den forbindelse især over arbejdskraft og kapital. De væsentligste tendenser med hensyn til indsatsfaktorerne er, at arbejdskraft er trukket ud af erhvervet, og kapital (investeringer) er øget. Som figur 11 viser, har udviklingen i arbejdsproduktiviteten

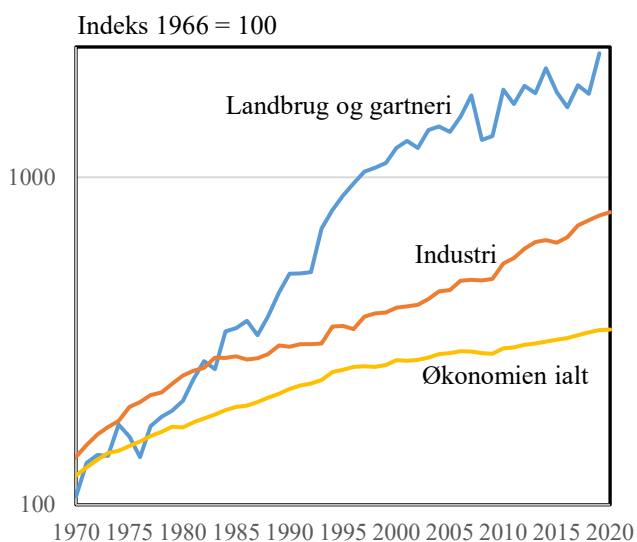
(produktion per arbejdskraftindsats) i landbrug og gartneri under ét været meget stærk i forhold til andre sektorer, om end der i det seneste årti har været en bemærkelsesværdig stagnation. Nedgangen i arbejdskraft skal også ses i lyset af, at antallet af heltidsbedrifter er faldet relativt meget, og at andelen af deltidsbedrifter er steget. Nedgangen i landbrugets arbejdskraft skyldes dels mindre medhjælp, dels færre landbrug. Betydningen af fremmed arbejdskraft (arbejdskraft bortset fra familiens egen arbejdsindsats) har varieret markant gennem det seneste halve århundrede, jf. figur 12.

Figuren viser, hvor meget fremmed arbejdskraft udgør af landbrugets samlede arbejdskraftforbrug. Figuren viser blandt andet, at betydningen af familiens arbejdsindsats var stor, men faldende, omkring midten af 1900-tallet. Denne faldende betydning skyldtes flere forhold:

Mekaniseringen i landbruget var en væsentlig forklaring. Indførelse af traktorer, mejetærskere, mal-kemaskiner m.m. erstattede en betydelig arbejdskraft, og da familiens egen arbejdskraft i store træk var fast og upåvirket, blev den fremmede arbejdskraft i første omgang reduceret. Oprettelse af stats-husmandsbrug var også medvirkende til at fremme familiebruget og dermed reducere behovet for fremmed arbejdskraft i landbruget. Endelig steg behovet for arbejdskraft i andre sektorer i denne periode, og det var med til at trække fremmed arbejdskraft ud af landbrugserhvervet.

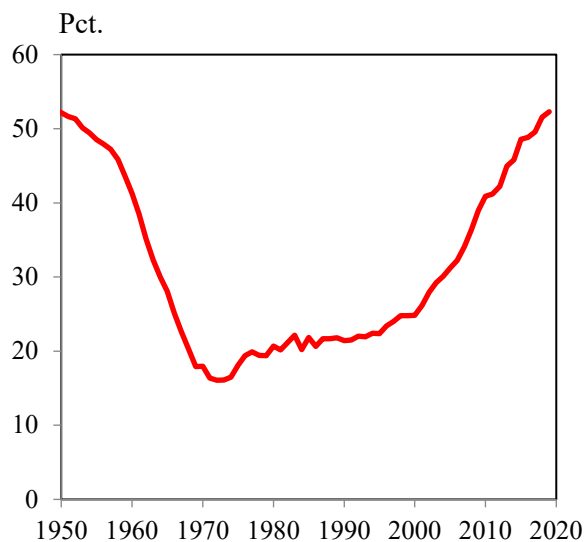
Fra starten af 1970'erne er udviklingen vendt, jf. figur 12. Det skyldes flere forhold. For det første fik flere af de medhjælpende ægtefæller arbejde uden for bedriften, og det både begrænsede familiens arbejdsindsats og øgede behovet for fremmed medhjælp. For det andet medførte de stadig større bedrifter, at behovet for arbejdskraft – trods mekanisering og teknologisk udvikling – steg.

Figur 11. Indsatsaktorer: Udvikling i arbejdsproduktivitet i landbrug og andre erhverv 1970-2020



Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021i)

Figur 12. Indsatsaktorer: Fremmed medhjælp i landbruget i pct. af al arbejdskraft, 1950-2019



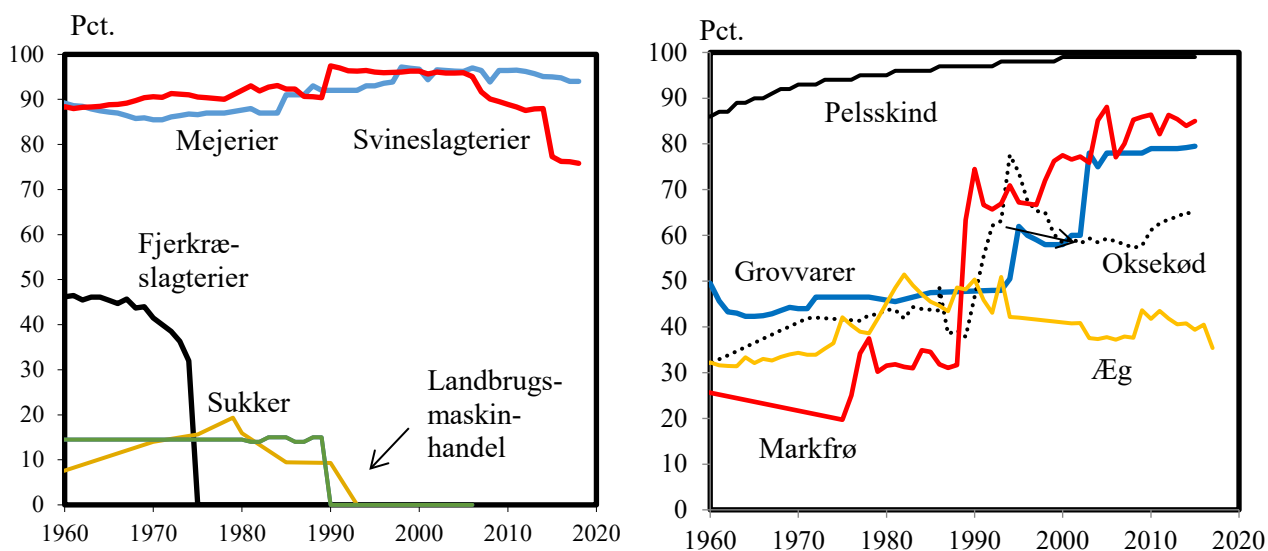
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021j; flere årgange a)

Graden af *vertikal integration* – det vil sige koordineringen af alle leddene i værdikæden fra landmand til forbruger – er som udgangspunkt en styrke for landmændene, da den sikrer en hurtigere og mere effektiv formidling af information og markedssignaler tilbage til landbruget. Samtidig sikres landmændene ofte en høj grad af leveringssikkerhed, da afsætningen af landbrugsråvarerne er garanteret via kontrakter eller leveringsret.

Der er således i vid udstrækning et gensidigt afhængighedsforhold mellem fødevarerindustrien og landbruget – en afhængighed, som mange andre erhverv ikke har i samme udstrækning. Værdikæden i landbrugsfødevarerindustri sektorerne er både vigtig og speciel på grund af de særlige forhold, som karakteriserer disse sektorer, jf. for eksempel Hansen (2013).

I Danmark foregår den vertikale integration i høj grad via andelsorganiseringen. I flere vigtige landbrugssektorer er andelsejet dominerende, og andelsselskabernes markedsandele er endog stigende i visse sektorer, jf. figur 13.

Figur 13. Vertikal integration: Markedsandele for andelsselskaber i udvalgte sektorer i Danmark, 1960-2018



Kilder: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (flere årgange c), Danske Andelsselskaber (flere årgange a; b), DLG (1973), Bjørn (1982), div. årsregnskaber, branche- og virksomhedsindberetninger samt egne beregninger.

Den vertikale integration foregår med og uden andelsejerskab: Kontraktproduktion, producentorganisationer, bagudrettet ejerskab m.m. er også velkendt og bidrager til at sikre størst mulig koordinering og lavere transaktionsomkostninger i værdikæden.

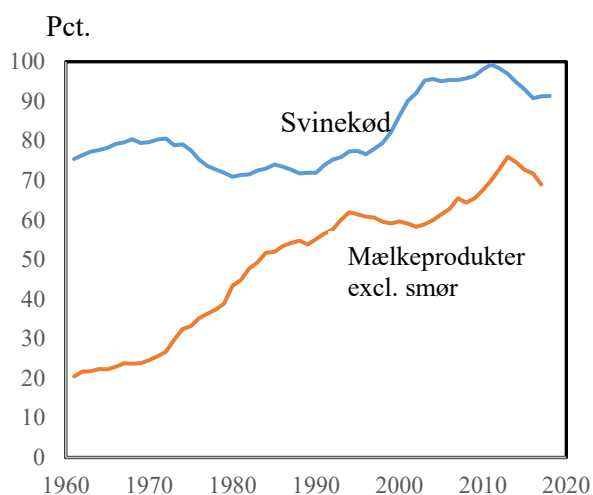
I Danmark er den vertikale integration primært fremadrettet med landmændene som omdrejningspunkt. Andelsbevægelsens store betydning er her en væsentlig forklaring. I andre lande er den vertikale integration bagudrettet med fødevarerindustrien som integrator eller fremadrettet med forsyningsindustrien (herunder især korn- og foderindustrien) som integrator.

I blandt andet USA er der stort fokus på den følelse af umyndiggørelse, som flere landmænd giver udtryk for i takt med, at store agro- og fødevarerindustri virksomheder kontrollerer landmændenes produktion mere og mere. Dette er især kendetegnet i fjerkræsektoren, jf. Hansen (2010b). Land-

mændenes køb af råvarer og hjælpemidler, planlægning af produktionen, produktionssystemer, leveringstidspunkter, kontrol m.m. bestemmes i stigende grad af agro- og fødevarer virksomhederne. Denne meget gennemførte bagudrettede vertikale integration er i høj grad med til at fjerne landmændenes selvstændighedsfølelse.

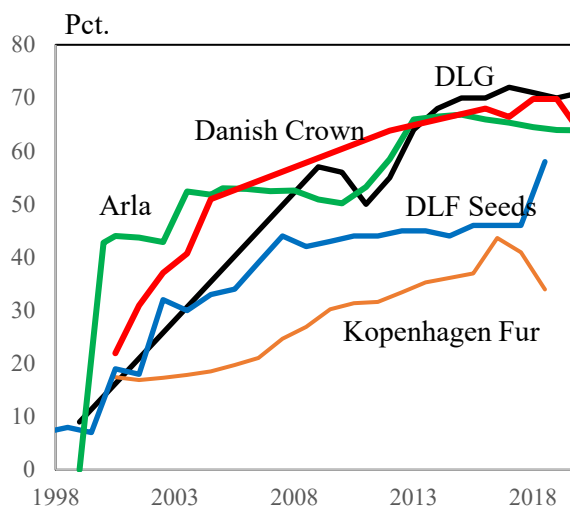
Globalisering (internationalisering) er som nævnt også en dimension i strukturudviklingen. Internationalisering af dansk landbrug i form af eksport har været omfattende gennem mange årtier og startede helt tilbage i 1880'erne. Gennem de seneste årtier er væksten i eksportandelen faldet marginalt (figur 14), men samtidig er virksomhedernes internationalisering steget via udenlandske investeringer, omsætning i udlandet, udenlandske medlemmer m.m., jf. figur 15.

Figur 14. Internationalisering: Eksport (brutto) i pct. af produktion i Danmark, 1961-2017



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af FAO (2021).

Figur 15. Udvikling i internationalisering af udvalgte danske andelsselskaber. Pct. udenlandsk andel



Note: DLG: Omsætning via udenlandske aktiviteter
 DLF Seeds: Aktiver i udlandet i pct. af alle aktiver
 Arla: Andel af mælkeindvejning fra udenlandske landmænd.
 Danish Crown: Beskæftigede i udlandet i pct. af alle beskæftigede i koncernen.
 København Fur: Andel udenlandske skind solgt på auktionerne.

Kilder: Selskabernes årsberetninger samt anden information fra selskaberne.

1.1.4 Drivkræfter bag strukturudviklingen

Der kan identificeres en lang række økonomiske, strukturelle og teknologiske forhold, som i en kompleks sammenhæng både hæmmer og fremmer strukturudviklingen. Mens der rent teoretisk nemt kan opstilles en række årsager og drivkræfter bag strukturudviklingen, er det langt sværere at dokumentere nogen statistisk årsagssammenhæng.

Drivkræfterne bag strukturudviklingen er vigtige:

For det *første* er det interessant at få klarlagt, hvilke muligheder man har for rent landbrugspolitisk at forstærke, begrænse eller blot påvirke strukturudviklingen.

For det *andet* er det også interessant at se, i hvilken udstrækning markedsmæssige forhold m.m. påvirker strukturudviklingen. Dermed vil man bedre være i stand til at forklare og forudsige landbrugets strukturudvikling.

For det *tredje* er der tegn på, at strukturudviklingen vil sætte selvejet under pres. Forhold, der direkte påvirker ejerformerne, samt konsekvenserne af ændrede ejerformer, er derfor vigtige.

Teoretisk kan der opstilles en række faktorer, som påvirker landbrugets strukturudvikling i den ene eller anden retning. I praksis og rent statistisk er det imidlertid væsentligt vanskeligere at identificere og dokumentere konkrete årsager til strukturudviklingen. En dansk forskningsrapport (Wiborg & Rasmussen, 1996) konkluderer således, *at det ikke har været muligt at identificere faktorer, som i særlig grad påvirker strukturudviklingen i landbruget*. En undersøgelse af Huffman og Evenson (2001) viser dog, at forskning og udvikling, uddannelse og markedsforhold direkte påvirker strukturudviklingen, om end hele strukturudviklingen ikke kan forklares.

Alt i alt må det konstateres, at det er meget vanskeligt at vise årsagssammenhænge bag landbrugets strukturudvikling. Dermed er det også vanskeligt at påvise signifikante virkninger af nye tiltag, eksterne chok m.m. på strukturudviklingen i landbruget.

Der er flere forklaringer på, at det er vanskeligt at påvise en årsagssammenhæng.

For det *første* sker der løbende mange forskellige påvirkninger af landbruget, hvor det kan være umuligt at adskille de enkelte påvirkninger og deres konsekvenser.

For det *andet* vil der ofte være en kortere eller længere periode mellem påvirkning og en synlig konsekvens heraf (*lags*). En påvirkning i form af for eksempel ny teknologi vil også typisk have en meget langsigtet effekt.

For det *tredje* er landbrugserhvervet så heterogent, at reaktionerne på påvirkninger kan være meget forskellige fra landmand til landmand.

For det *fjerde* kan det også forekomme – i større eller mindre omfang – at landmænd ekspanderer og køber landbrugsejendomme ud fra ikke-økonomiske motiver. Det kan være meget svært at indarbejde disse motiver i en forklaring af landbrugets strukturudvikling.

Endelig, for det *femte*, kan en påvirkning (for eksempel indkomststigning) have meget forskellige og måske modsatrettede virkninger, afhængigt af de konkrete tilfælde.

Da strukturudviklingen dækker over flere forskellige forhold, er der også flere forskellige årsager til udviklingen. Kontraktproduktion opstår af specielle grunde, mens for eksempel ændringer i ejerformer eller bedriftsstrukturer har andre årsager.

Ud fra de teoretiske og empiriske vurderinger af strukturpåvirkninger i landbruget kan der gives en generel oversigt over årsager til strukturudviklingen, se tabel 1.

Tabel 1. Strukturudvikling i landbruget: Drivkræfter og påvirkninger

Teknologi

Teknologi kan erstatte arbejdskraft, og dermed fremmes afvandring fra landbruget. Afvandringen kan omfatte både ansatte og ejere, men teknologi kan også muliggøre flere deltidslandmænd. Teknologi kan også betyde, at den optimale størrelse på bedrifterne øges, og dermed kan både bedriftsstørrelse, koncentration og specialisering øges. Teknologi kan også via sporbarhed fremme den vertikale integration i værdikæden.

Indtjening

En bedre indtjening i landbruget vil begrænse afvandringen og øge tilgangen, da landbruget bliver mere attraktivt som arbejdsplads og som investering. Investeringsevnen og -lysten stiger også, og dermed bliver de bestående bedrifter større. En god og stabil indtjening kan medføre en stigende specialisering, da behovet for risikospredning reduceres.

Lønudvikling i samfundet

Positive konjunkturer og generel god udvikling i lønninger og indtjening i samfundet vil trække ressourcer (arbejdskraft og kapital) ud af landbruget og over i andre erhverv. Også andre arbejdsvilkår som ferie, fysisk arbejdsbelastning, arbejdsstedets beliggenhed i forhold til by og infrastruktur m.m. kan have betydning for, hvor attraktivt et arbejde er. Dermed øges afvandringen, og tilgangen hæmmes.

Infrastruktur

Infrastruktur kan omfatte adgang til markeder, kapital, arbejdskraft, uddannelse, rådgivning m.m. En veludviklet infrastruktur kan fremme specialisering og stordrift. En god infrastruktur kan også fremme deltidslandbrug, idet adgang til anden beskæftigelse, anvendelse af maskinstation, gode transportmuligheder m.m. kan udnyttes bedre. En god infrastruktur kan også fremme den vertikale integration og dermed også arbejdsdelingen mellem på den ene side landbruget og på den anden side forsynings- og fødevarerindustrien.

Landbrugslovgivning

Den danske landbrugslovgivning har i høj grad haft til hensigt at påvirke og styre strukturudviklingen. Ved hjælp af begrænsninger i sammenlægning og adgang til køb af landbrugsejendomme kan både afvandring og koncentration begrænses. Den bagudrettede vertikale integration (virksomheders opkøb af landbrugsejendomme) kan begrænses via lovgivning, og landmænds organisering i form af andelsselskaber og producentforeninger kan fremmes. Via landbrugs- og miljølovgivning kan specialiseringen både begrænses og fremmes.

Støtteordninger

EU's landbrugspolitik, herunder specifikt støtteordningerne, har også påvirket strukturudviklingen. De oprindelige markedsordninger var baseret på støtte per produceret enhed, hvilket favoriserede stordrift. Efterfølgende har der været eksempler på degressiv støtte, som har til formål at støtte de mindre bedrifter og forsinke strukturudviklingen.

Kilde: Egen fremstilling.

Størrelsesøkonomi drevet af især den teknologiske udvikling fremmer strukturudviklingen i retning af færre men større bedrifter. Samtidig vil en stor lønudvikling i samfundet (uden for landbruget) forøge afvandringen, og det vil fremme strukturudviklingen.

Listen er næppe udtømmende, og der vil altid være undtagelser, særtilfælde osv., hvor andre forhold gør sig gældende. Det ses også, at der i vid udstrækning er tale om drivkræfter, som kan være gældende i et internationalt perspektiv, jf. Hansen (2010b; 2016c).

1.2 Ejerformer i dansk landbrug

1.2.1 Ejerformer, landbrugslov og interesser

Ejerformer i landbruget er kommet meget i fokus i de seneste årtier. Selvejet er i mange tilfælde under pres efter at have været den fuldt ud dominerende ejerform i mange årtier.

For det første har der det seneste årti været en gradvis ændring i ejerformerne i dansk landbrug, hvor selvejets betydning er faldet efter at have været den absolut dominerende ejerform i mange år. Samtidig har forpagtning og selskabseje fået en større udbredelse.

For det andet har de senere års udvikling i retning af stadig større landbrug og større gæld, stigende udnyttelse af stordriftsfordele samt vanskeligere finansieringsmuligheder lagt pres på selvejet.

For det trede er der en stor politisk debat om ejerformer, selvejet, selskabseje, ekstern kapital m.m. Debatten har mange dimensioner – både finansielt, politisk, erhvervsmæssigt og forskningsmæssigt. Se for eksempel boks 2.

Boks 2. Vurderinger af selveje og ejerformer i dansk landbrug

Selveje er en konstruktion, der egner sig dårligt til større bedrifter, blandt andet fordi det er vanskeligt at rejse store beløb til overtagelse. Og det er et problem, der i takt med, at gårdene bliver større, vil blive mere fremtrædende i de kommende år.
Svend Rasmussen, Fødevarerøkonomisk Institut, 2008

De selvejende landmænd har i generationer været kulturbærere – og er det stadig.
Ole Olsen, Landsforeningen af landsbysamfund, 2010

Nu vil regeringen med et pennestrøg fjerne de grundlæggende værdier, som tidligere generationer har bygget op Jeg frygter, at gennemførelsen af lovforslaget med alle de grundlæggende ændringer indebærer og betyder, at den sidste generation selvforvaltende bønder har set dagens lys. I fremtiden vil det blive banker, kreditforeninger, pensionskasser, aktieselskaber osv., der kommer til at besidde Danmarks landbrugsjord.
Kristen Touborg, SF, 2009

Bevar selvejet i dansk landbrug
Loven vil, hvis den træder i kraft, betyde, at endnu flere små og mellemstore landbrug nedlægges . . . og at selvejet som den overvejende besiddelses- og driftsform i jordbruget vil gå tabt.
Lars Vestergaard, Radikale.net

Det er dog vigtigt at notere sig, at forslaget [om ny landbrugslov] ikke op hæver selvejet. Selvejet har haft og har også fremadrettet mange fordele for landbruget, men det betyder ikke, at der ikke også kan være andre ejerformer.
Henrik Høegh, Venstre, 2009

Manglende kistebund driller unge landmænd: Melder klar til eksterne investorer

Vi oplever, at de unge landmænd sagtens kan se mulighederne i at se bort fra det traditionelle selveje og se mulighederne – og fordelene – i at blive direktør i virksomheden. De kan tilmed opleve at få god sparring fra den investor, der kommer med.
Morten Dahl Thomsen, cheføkonom, SAGRO

Den lovgivningsmæssige beskyttelse, der har været af selvejet, er væk, når det her lovforslag [om ny landbrugslov] bliver vedtaget, og at det derfor . . . er meget, meget usandsynligt, at selvejet vil eksistere som en dominerende ejendomsform på landet i ret mange år fremover?
Per Carlsen, Enhedslisten, 2009

Disse ændringer [af landbrugsloven] er alle et skridt i den rigtige retning mod at skabe et landbrugserhverv med mere optimale rammer, der kan styrke konkurrenceevnen og skabe bæredygtig vækst fremadrettet. Kort sagt et landbrugserhverv med forudsætninger mere lig det øvrige erhvervsliv.
Susanne Schøtt, Finansrådet, 2010

Der skal flere ejere på de store landbrug

Det er nødvendigt med flere ejere på de store landbrug, så man kan overdrage det i mindre klumper. Det dur ikke, at man tømmer virksomheden for kapital ved hvert generationsskifte . . . Nej, pensionskasserne er svære at få til at bide til bolle og stiller så store krav om afkast, at vi ikke engang kan honorere dem. Og jeg tror også, at selvejet vil være den bærende ejerform i landbruget mange år fremover, men ikke nødvendigvis med kun én ejer.
Anders Dam, ordførende direktør, Jyske Bank, 2020

Hvis selvejet skulle forsvinde, og ejerskabet af virksomhederne bliver én eller flere ejere – muligvis ikke bosat i lokalsamfundet – der har ansat en bestyrer eller driftsleder, som styrer den daglige drift, så mister landbruget noget af det lokale engagement.
Ole Olsen, Landsforeningen af Landsbysamfund, 2010

Start som sharemilker og bliv en solid mælkeproducent

Lånebehovet er mindre, og man kan få den tidligere ejer som mentor. Sharemilking har mange oversete fordele. Kun skatten er en ulempe.
Kvæg PLUS, 8. marts 2018

De unge mangler i fjerkræbranchen

Vi skal overveje fremtidens ejerstrukturer, og vi skal turde noget nyt! . . . Hvad end det så bliver integratormodel, delejer, passiv/aktiv investor eller en planteavlsskollega, er underordnet. Bare man tør tænke alternativt.

Martin Hjort Jensen, formand for L&F Fjerkræ, 2020

Ejerfornemmelse

I andre virksomheder betragter man sig stadig som ejer, selv om der er flere ejere af en virksomhed. Den følelse bør landmænd også have. Og så kan man jo gøre karriere i landbruget uden at være ejer og alligevel klø på, som var det ens eget.

Michael Haahr, markedsdirektør, Jyske Bank, 2019

Selvejet under pres

I mine øjne er selvejet her i Danmark under pres. . . . Spansk svineproduktion er stormet frem i de senere år – anført af store selskaber, der typisk ejer leddene fra supermarkedet og tilbage til svineproducenten, som de har lejet sig ind hos. Foderet og grisene står selskabet – integratoren – også for. . . . nu skal vi ikke lukke øjnene for, at andre overhaler os. Ikke på kvalitet af grisene, men fordi de har en samlet forretningsplan.

Kim Heiselberg, formand for Danske Svineproducenter

Der er brug for nye ejerformer i landbruget, men både økonomiske og kulturelle overvejelser spænder ben

Langt flere danske landbrugsbedrifter bør etableres som aktie- eller anpartsselskaber end de 6 pct., som i dag er i selskabseje. Selskabsformen vil gøre det lettere for især større landbrug med behov for vækst at finde investorer og ekstern kapital, ligesom ejerformen er en klar fordel ved salg, overdragelse og generationsskifte. De nuværende 6 pct. selskaber snarere burde være 15-20 pct. Men landmændene tøver med at give afkald på selvejet.

René Moody Nielsen, afdelingsleder, Jura & Skat ved SEGES, 2020

Alternativ til selveje

Vi er gået ind i et erhverv med en enorm lyst til selveje, som vi kun kan beundre. Men med de betydelige, tocifrede millionsummer, som skal lægges for et gennemsnitligt landbrug i dag, ville det i nogle tilfælde måske være fornuftigt at overlade den del til selskaber og investorer som os og så lade fagpersoner stå for driftsledelsen.

Peter Skousen, daværende formand og direktør i Dansk Økologisk Selskab A/S, 2018

Merrild om landbrugets robusthed: "Vi må begynde at se indad"

Skal vi opgive selvejet? Bestemt ikke. Jeg er i den grad tilhænger af selvstændigheden, men vi må ikke fastholde noget, som gør, at vi ikke er konkurrencedygtige. Hvis vi ikke forstår, hvilken konkurrencekraft de integrationer har, er jeg virkelig bekymret. Vi skal se os som en kæde, ellers mister vi konkurrencekraft. Jeg tror, der kan optimeres, hvis der etableres tættere samspil mellem foderleverandører og landmænd, og at det er uundgåeligt, at rådgivningen i fremtiden skal spille tæt sammen med aftagere og leverandører.

Martin Merrild, formand for Landbrug og Fødevarer, 2018

Landmænd vil være selvejere – men flere forpagter

Landmænd foretrækker at eje jorden selv, selv om forskellige fordele gør, at det ender med forpagtning. En undersøgelse, SEGES tidligere har lavet, viste, at ni ud af 10 landmænd foretrækker at være selvejere.

Klaus Kaiser, erhvervsøkonomisk chef, SEGES, 2017

Danske landmænd for dårligt klædt på til at matche pengestærke investorer

De taler to forskellige sprog: Landmænd er optaget af ydelse og antal grise per årssso. For investorerne handler det om risikovurdering og graden af afkast. Og så får de to parter svært ved at nå hinanden.

Søren Laursen, revisor, SAGRO, 2017

Der har gennem mange årtier været et politisk ønske om at beskytte og fremme selvejet i dansk landbrug. Selvejet har således nydt en særlig beskyttelse i landbrugsloven (Daugbjerg et al., 2020; Hansen, 2010b).

Da landbrugsloven blev ændret i 1957, blev der indført et generelt forbud mod selskabers erhvervelse af landbrugsejendomme til landbrugsformål.

Ved ændringerne af landbrugsloven i 1973 blev der indført et bopæls- og hovederhvervskrav for erhvervelse af landbrugsejendomme i fri handel. Ændringerne var blandt andet en konsekvens af Danmarks samtidige indtræden i EF, hvor man gerne ville modvirke udenlandske opkøb af landbrugsejendomme. Samtidig var der også et ønske om at bevare selvejet og undgå, at landbrugsejendomme blev opkøbt af kapitalstærke bylandmænd.

Landbrugsloven er efterfølgende blevet justeret flere gange. I 2005 blev bopælspligten delvist underkendt af EU-domstolen, og det medførte en justering af landbrugsloven.

Bopælskravet (kravet om, at ejeren bor på landbrugsejendommen) har i lang tid været det vigtigste middel til at beskytte og fremme selvejet.

Sammen med ønsket om at beskytte selvejet, har der også været et ønske om at modvirke koncentration af ejendomsretten til jorden. Baggrunden har været, at jorden er en så vigtig ressource for samfundet, at man har villet undgå, at få personer ejede store dele af det danske landbrugsareal.

Med de seneste ændringer i landbrugsloven gældende fra 2015 blev beskyttelsen af selvejet lempet. Bopælsreglerne blev ændret, og samtidig ændredes reglerne for personers og selskabers erhvervelse af landbrugsejendomme.

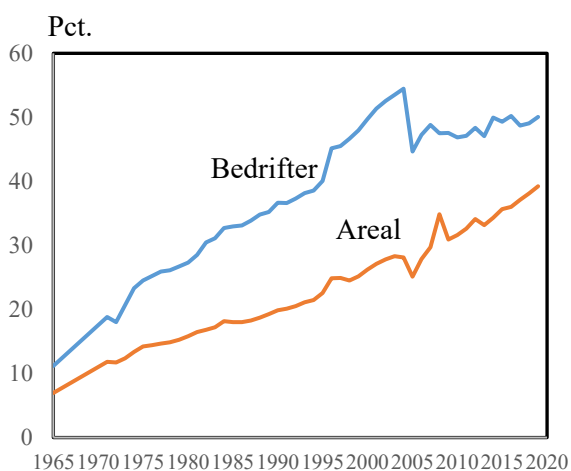
1.2.2. Ejerformer under forandring

Gennem de seneste årtier er der – trods beskyttelsen af selvejet i landbrugsloven – sket betydelige forandringer i ejerformerne i dansk landbrug.

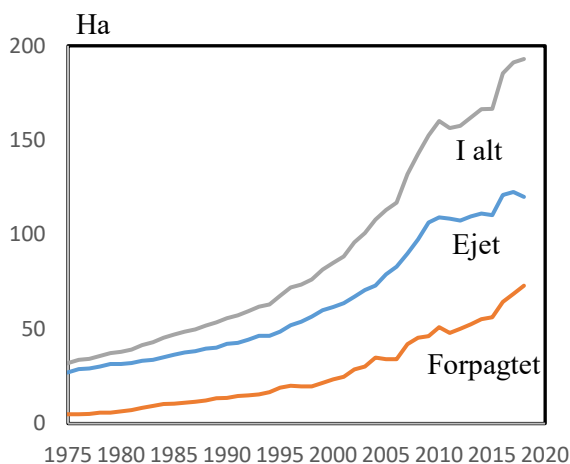
Det er således karakteristisk, at forpagtning har fået et stigende omfang, mens selvejet – som dog stadig er den dominerende ejerform – har haft en næsten konstant faldende betydning.

Som det ses af figur 16, har forpagtning fået en langt større betydning gennem de seneste årtier.

Figur 16. Forpagtning: Bedrifter med forpagtning og forpagtet areal 1965-2019, i pct. af i alt



Figur 17. Forpagtning: Heltidsbedrifters gennemsnitlige areal, forpagtet og ejet, 1975-2018



Note: Forpagtning er her opgjort som bruttoforpagtning, hvilket også inkluderer forpagtning mellem interesseforbundne parter, hvorfor det reelle omfang kan være mindre.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021a; 2021b; 2021c; flere årgange a).

Figur 16 viser betydningen af forpagtet landbrugsjord i Danmark – i forhold til samlet areal og samlet antal bedrifter. Som det ses, har halvdelen af alle bedrifter forpagtet jord, og 40 pct. af al landbrugsjord er forpagtet. Der har været en klart stigende tendens i perioden.

Figur 17 viser udviklingen i heltidsbedrifternes areal fordelt på henholdsvis ejet og forpagtet areal. Et heltidslandbrug har i gennemsnit ca. 190 ha, og heraf er godt 70 ha forpagtet. Den forpagtede andel er steget i hele perioden: fra 15 pct. i 1970'erne til nu ca. 37 pct. Også her har der været en stigende tendens i hele perioden. Udelukkende for at illustrere udviklingen – og ikke for at forudsige

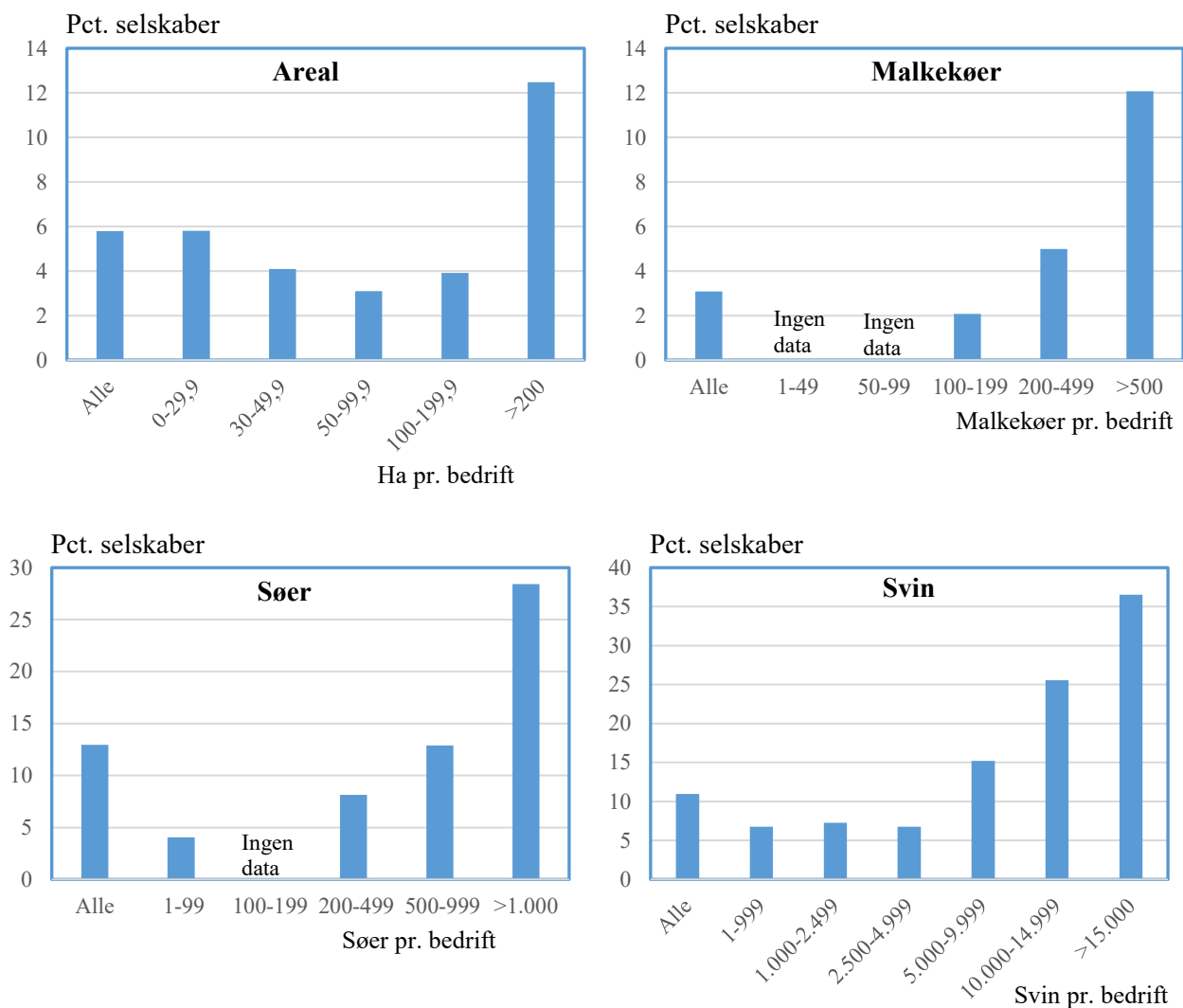
den fremtidige udvikling – kan man sige, at 50 pct. af heltidslandbrugenes areal vil være forpagtet i 2035, hvis tendensen gennem de seneste 10 år fortsætter.

Det stigende omfang af forpagtning har således bidraget væsentligt til strukturudviklingen og til udnyttelse af flere økonomiske stordriftsfordele, uden at landbrugsejendommene har været tvunget til at opkøbe mere landbrugsjord med deraf følgende forværring af soliditeten.

Samtidig betyder det, at en stor og stigende andel af den danske landbrugsjord ikke drives og ejes af de samme personer. Typisk vil landmænd dog forpagte jord af andre landmænd i omegnen, og der er derfor ikke tale om fjerneje.

Selvejets betydning er også faldende, fordi selskaber får en stigende betydning som ejer af landbrugsjord i Danmark. Selskabseje er således ganske omfattende, når det gælder de helt store landbrug, jf. figur 18.

Figur 18. Selskabseje i dansk landbrug 2019: Selskaber i pct. af alle virksomhedsformer



Note: *Selskab* indebærer, at bedriften ejes af et selskab, for eksempel aktie- eller anpartsselskab. Øvrige ejerformer, som ikke medtages, er enkeltmandseje og I/S samt andre virksomhedsformer, hvor bedriften ejes af for eksempel foreninger, fonde eller offentlige institutioner.

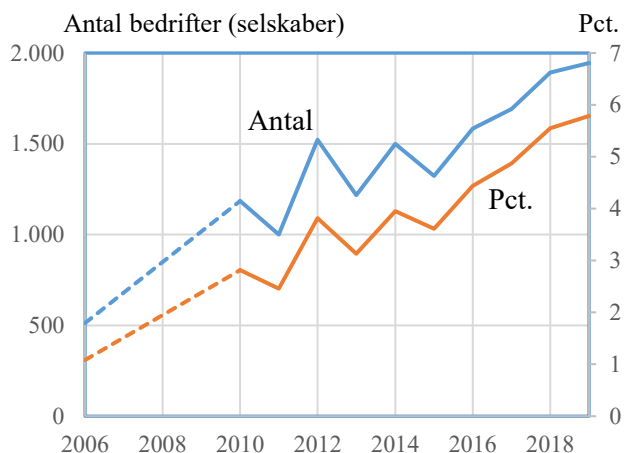
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021h).

Figur 18 viser, at godt 12 pct. af alle landbrug med mere end 200 ha er selskabsejede. Når det gælder de store so- og slagtesvineejendomme er det henholdsvis 28 og 37 pct., der er selskabsejet. Selskabseje er også relativt udbredt blandt landbrug med et lille areal, hvilket skyldes, at gartneriejeendomme og pelsfarme, som typisk har et mindre arealtilliggende, også indgår i statistikkerne.

Det generelle billede er dog, at andelen af selskabsejerskab stiger med stigende bedriftsstørrelse. Den forventede strukturudvikling i retning af stadig større landbrugsbedrifter vil således i sig selv fremme selskabseje i landbruget.

Udbredelsen af selskabseje i dansk landbrug er steget markant i det seneste årti – både i antal selskabsejede bedrifter og andelen af landbrugsbedrifter i alt, jf. figur 19.

Figur 19. Selskabseje i dansk landbrug 2006-2019: Selskaber i alt og i pct. af alle virksomhedsformer



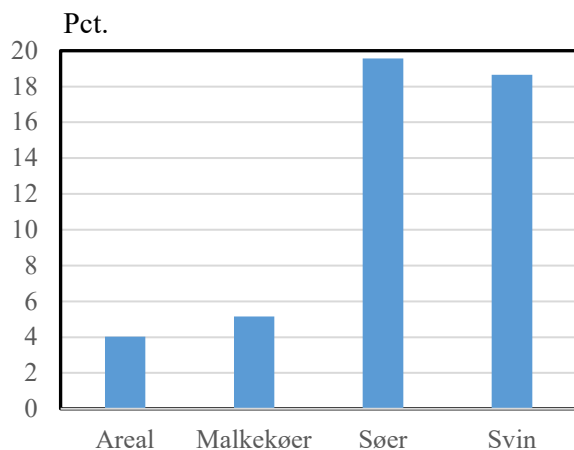
Note: Ingen data for årene 2007, 2008 og 2009.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021h).

Figuren viser, at der især fra og med 2015 – samtidig med den seneste liberalisering af landbrugsloven – har været et stigende selskabsejerskab i landbruget.

Når landbrug med selskabseje er relativt store, vil selskabseje have en relativ stor betydning for den samlede landbrugsproduktion. For eksempel findes knap 20 pct. af svine- og søbestandene på selskabsejede landbrug, jf. figur 20.

Figur 20. Andel af landbrugsareal, malkekøer, søer og svin på selskabsejede landbrugsbedrifter, 2019

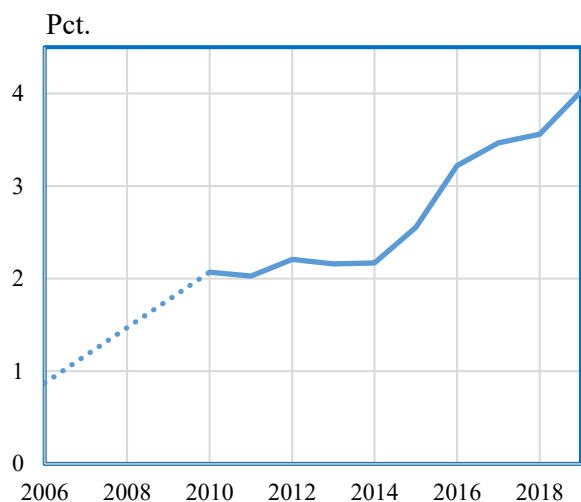


Note: Andelene er beregnet ud fra intervalldata: Et interval er for eksempel ”antal malkekøer og antal selskabsejede landbrugsbedrifter i intervallet 100-199 malkekøer pr. bedrift”. For malkekøer er der fem intervaller. På den måde kan der være en lille usikkerhed med hensyn til de endelige tal, om end de ikke ændrer de overordnede konklusioner.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021h).

Også når det gælder selskabsejets betydning for produktionen, har der været en betydelig stigning i de senere år, jf. figur 21 og 22.

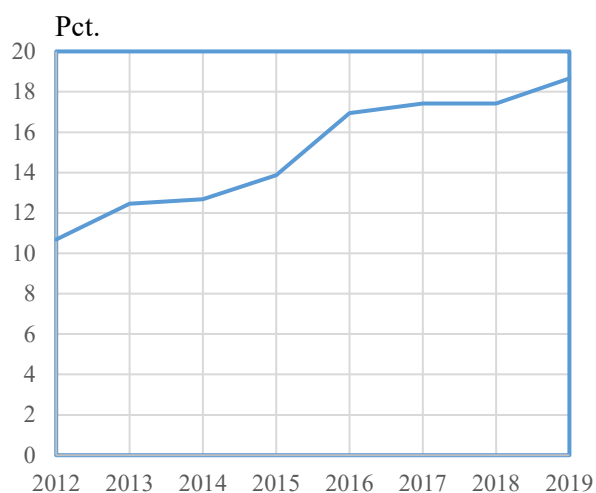
Figur 21. Andel af landbrugsarealet på selskabsejede landbrugsbedrifter 2006-2019



Note: Ingen data for 2007-2009.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021h).

Figur 22. Andel af svin på selskabsejede landbrugsbedrifter 2012-2019



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021h).

Figureerne viser, at der inden for en relativt kort årrække har været en betydelig stigning omfanget af selskabseje i dansk landbrug. Også her er der en tendens til, at der især fra og med 2015 har været et stigende selskabsejerskab i landbruget.

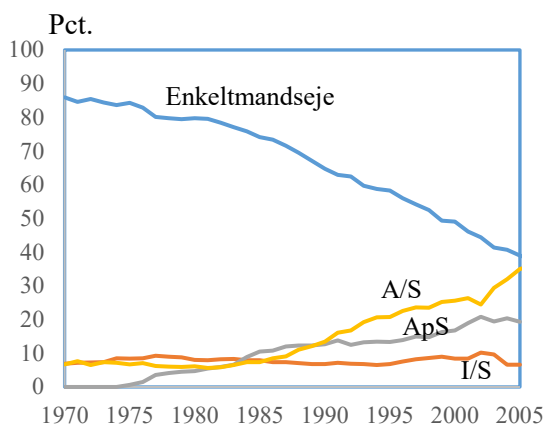
1.2.3. Parallel til gartnerierne

Udviklingen i ejerformerne i gartneriet kan på flere måder bruges som rettesnor for landbruget. Det er der flere grunde til:

- Gartnerierne er ikke underlagt tilsvarende begrænsninger i ejerformer i samme omfang, som landbruget har været.
- Den dominerende del af dansk gartneri, potteplantesektoren, har gennem årtier fungeret under helt frie markedsvilkår uden handelsindgreb og med betydelige udsving i priser som resultat. Dette er også i stigende omfang blevet virkeligheden for dansk landbrug.
- Målt på omsætningen, er gartneribedrifter med potteplanter og med væksthus- eller frilandsgrønsager i gennemsnit betydeligt større end landbrugsbedrifterne, når det gælder heltidsbedrifter. Gartnerisektoren er dermed kommet længere i strukturudviklingen end landbruget. Gennem de seneste årtier er for eksempel potteplantegartnerierne vokset langt mere i størrelse end landbrugene i gennemsnit.

Ejerformerne i de danske gartnerierhverv har ændret sig meget de seneste årtier. Selvejet i form af enkeltmandsfirmaet er stadig dominerende og omfatter ca. 75 pct. af alle gartnerier (figur 25). Hvis man derimod måler gartneriernes omsætning, har aktieselskaber fået langt større betydning fra midten af 1980'erne, jf. figur 23.

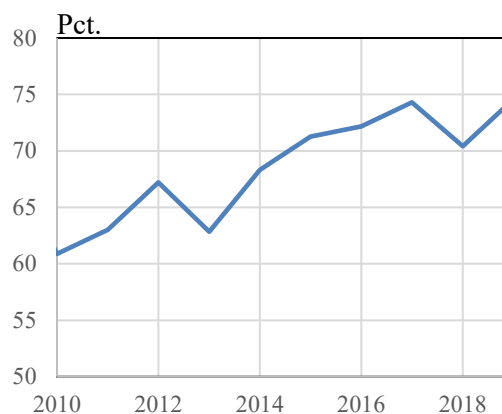
Figur 23. Ejerformer i gartneriet – målt på deres omsætning 1970-2005



Note: Ingen offentliggjorte data for årene efter 2005.

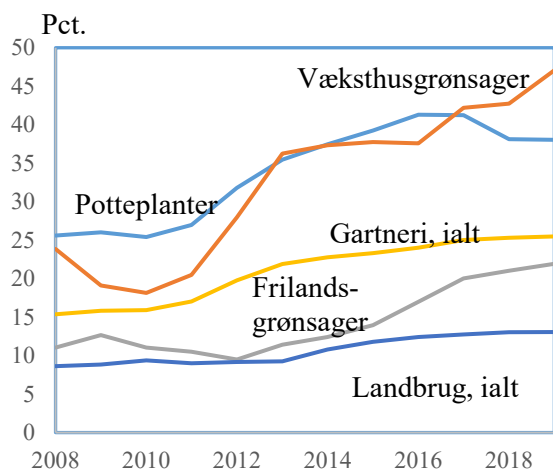
Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2010; flere år gange b).

Figur 24. Selskabseje i potteplantesektoren i gartneriet – målt på deres omsætning, 2010-2019



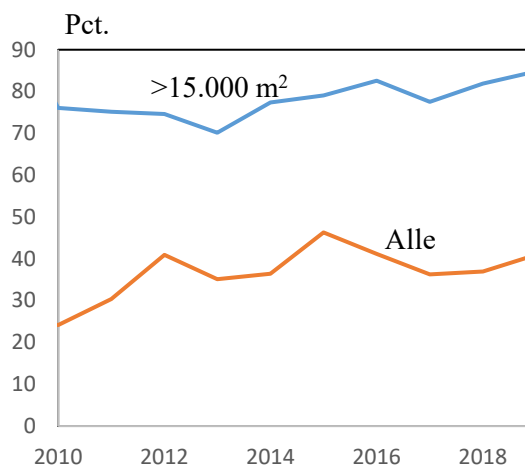
Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021k).

Figur 25. Selskabseje i gartnerisektorer og i landbruget – målt på antal bedrifter



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021k).

Figur 26. Selskabseje i potteplantesektoren – store gartnerier og alle. Målt på omsætning



Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021k).

Figur 23 viser en historisk udvikling i perioden 1970-2005 omfattende alle gartnerier – både deltids- og heltidsgartnerier. Figuren viser, at allerede i 1980'erne blev selskabseje udbredt i gartneribrug, mens enkeltmandsejet har været konstant faldende i perioden.

Figur 24 viser den seneste udvikling for heltidsbedrifterne i potteplantesektoren i gartneriet. Som det ses, kommer 75 pct. af omsætningen nu fra selskabsejede gartnerier, når der udelukkende ses på potteplantegartnerier. Der har også været en klart stigende udvikling gennem de seneste 10 år. Potteplantesektoren er langt den vigtigste sektor i dansk gartneri med knap 40 pct. af den samlede omsætning.

Figur 25 og 26 understreger også udviklingen.

Figur 25 viser andelen af heltidsbedrifter i selskabseje i de enkelte gartnerisektorer, i gartneriet i alt og i landbruget i alt. Som det ses, er selskabseje langt mere udbredt i alle gartnerisektorer end i landbruget i gennemsnit. 40-50 pct. af gartnerier med potteplanter og væksthushgrønsager er selskabsejede.

Figur 26 viser udviklingen i selskabseje i potteplantesektoren i de senere år. Her ses andelen af omsætningen på selskabsejede bedrifter på henholdsvis de største bedrifter (> 15.000 m²) og potteplantebedrifter i alt. Med stigende størrelse bliver selskabseje også mere udbredt, og for de store potteplantegartnerier kommer nu mere end 80 pct. af omsætningen fra selskabsejede bedrifter. Denne udvikling har øget behovet for nye ejerformer, og det har også medvirket til at øge omfanget af selskabseje.

En undersøgelse af ejerne bag de store selskabsejede gartnerier viser, at aktionærerne eller anparts haverne primært er familiemedlemmer eller alene driftslederen. Omfanget af eksterne investorer er meget lille, så i praksis er der tale om selveje og familieeje i traditionel forstand.

Den udbredte etablering af selskabseje i gartneriet kan blandt andet forklares med, at generationsskifte er nemmere (Lippert, 2021).

1.2.4. Analyse af reelle ejere i dansk landbrug

Som vist i afsnit 1.2.2, foregår en stigende andel af landbrugsproduktionen i selskabsform. Ligeledes er der en stigende andel af landbrugsjorden, der ejes af selskaber (se figur 18). Indtil for nylig har det ikke været muligt at identificere ejerne af disse selskaber. Men med reglerne om, at selskaber skal registrere såkaldte reelle ejere fra 2017, er der kommet bedre mulighed for at kaste lys over dette.

Dette afsnit vil – så vidt vides som det første eksempel i Danmark – analysere karakteristika for reelle ejere af selskaber, der ejer dansk landbrugsjord. Der er dog tidligere lavet analyser på denne type data med fokus på udlændinges ejerskab af danske landbrug (Danmarks Statistik, 2020; Olsen & Pedersen, 2021).

Information om, hvem der ejer de selskaber, der ejer danske landbrug, giver mulighed for at nuancere billedet af selskaber som ejerform i landbruget. For én ting er, at landbruget er i selskabsform; en anden ting er, om der er en reel separation af ejerskab og kontrol. Det at et landbrug er i selskabsform, gør formentligt ikke den store forskel for et personligt ejet landbrug, hvis der kun er én ejer af selskabet, og dette er den aktive landmand. Ligeledes er der formentligt ikke den store forskel

på et selskab, der driver landbrug, hvor ejerkredsen er i familie (forældre/børn/søskende) og den mere almindelige konstruktion, hvor et landbrug ejes og drives i et I/S blandt familiemedlemmer.

Selskaberne kan skille sig ud, hvis det kommer til en mere reel separation af ejerskab og kontrol. Dette er tilfældet, hvor der er en ansat direktør, som ikke har ejerskab eller kun har begrænset ejerskab, og nogle ejere uden direkte tilknytning til produktionen.

Tanker om separation af ejerskab og kontrol går tilbage til Adam Smith (1776) og kan i mere moderne tid føres tilbage til Berle og Means (1932), Jensen og Meckling (1976) samt Fama og Jensen (1983).

Adam Smith var grundlæggende skeptisk over for selskaber, hvor driftslederen ikke var ejeren, for hvorfor ville en ansat driftsleder arbejde lige så hårdt og udvise lige så meget omhu i sine driftsbeslutninger i en ansættelse, som i tilfælde af at driftslederen varetog egne penge. Denne tankegang går igen i Jensen og Meckling (1978), hvor ansatte direktører tænkes at ansætte kontorpersonelefter, hvor attraktive de ser ud, frem for hvilke kompetencer de besidder. For landbrug vil den relevante reference måske snarere være valget af traktormærke eller hensyn til jagt eller natur ud fra personlig præference frem for omkostningseffektivitet. Pointen i Jensen og Meckling (1978) er ikke, at ejerledere ikke kan blande personlige præferencer og forretningsbeslutninger sammen, men at de i modsætning til ledere uden ejerskab bærer hele omkostningen, ved at valgene er baseret på personlige præferencer, mens ledere uden ejerskab ikke bærer de fulde omkostninger ved at træffe sådanne valg.

Mens separation af ejerskab og kontrol kan medføre ulemper som nævnt ovenfor, kan det også medføre fordele i form af bedre mulighed for risikodeling og risikospredning (Fama & Jensen, 1983). For eksempel er det muligt, at pensionskassers afkast på investeringer i dansk landbrug ikke kommer til at give et tilfredsstillende afkast, men det vil i så fald ikke komme til at ændre nævneværdigt på pensionskundernes udbetalinger, fordi investeringerne fylder forsvindende lidt i den samlede portefølje. Fordelen ved at have landbrugsjord i en diversificeret portefølje er størst, hvis værdien af landbrugsjord kun er lidt eller negativt korreleret med værdien af finansielle aktiver. Det gælder til gengæld ikke for ejerlederen, der har en stor overvægt af sin personlige formue knyttet til en specifik virksomhed, her et specifikt landbrug.

For selskaber med en snæver ejerkreds, det vil sige en eller få ejere, der er i familie, øger det sandsynligheden for, at der ikke er separation af ejerskab og kontrol, men i stedet en ejerledet virksomhed i selskabsform. Det er ikke umuligt, at der er separation af ejerskab og kontrol, når der er en snæver ejerkreds, men mindre sandsynligt, end hvis der er en bred ejerkreds. Er der omvendt et bredt ejerskab, er der også separation af ejerskab og kontrol.

Ejerlede virksomheder kan vælge at organisere sig i selskabsform af andre årsager end separation af ejerskab og kontrol, for eksempel risikostyring eller tiltrækning af aktive investorer (partnerskaber). Derudover kan selskabsformen give en vis beskyttelse af en privat formue, men dette vurderes dog ikke at være den overvejende årsag i landbruget. En vægtigere grund inden for landbruget vurderes at være, at det kan lette processen ved generationsskifte og/eller (glidende) ejerskifte. For eksempel er det sådan, at mens handel med en landbrugsejendom udløser tinglysningsafgift, er der ikke nogen tinglysningsafgift på handel med unoterede aktier af et selskab, der ejer en landbrugsejendom. Hvis man forventer et relativt hyppigt ejerskifte af en ejendom, kan det derfor kunne være

fordelagtigt at omsætte den i form af et selskab, mens dette er mindre relevant i tilfælde af forventning om meget lange ejerperioder i personligt regi.

I det følgende præsenteres en række analyser baseret på registerdata, der kan kaste lys over, om selskabseje i dansk landbrug overvejende er udtryk for separation af ejerskab og kontrol, eller om det er udtryk for ejerledede virksomheder, der af den ene eller den anden grund vælger at organisere sig juridisk i selskabsform.

Selskaber der er landbrugsaktive

I det følgende defineres landbrugsaktive virksomheder som virksomheder med størrelsesangivelse *mellem* eller *stor*¹ og med en hovedbranchekode på under 16000 i DST's branchebeskrivelse DB07. Der fokuseres af diskretioneringssyn kun på ApS'er og A/S'er, da de øvrige selskabsformer spiller en mindre rolle.

I 2019 er der 29.221 CVR-numre, hvoraf størstedelen er knyttet til enkeltmandsvirksomheder og interessentskaber. Herefter kommer en række forskellige selskabsformer: ApS'er, A/S'er, IVS'er, kommanditaktieselskaber og kommanditselskaber, i alt 1.578 selskaber. Herudover er der 251 CVR-numre med en anden ejerform, som er landbrugsaktive, og som i alt ejer ca. 2.600 ha. Se Tabel 2 for det præcise antal fordelt på selskabsformer i 2019.

Tabel 2. Landbrugsaktive selskaber i 2019

	ApS'er	A/S'er	IVS'er, kommanditselskaber og kommanditaktieselskaber	ApS'er, A/S'er, IVS'er, kommanditselskaber og kommanditaktieselskaber
Antal selskaber	1.185	304	89	1.578
Antal selskaber der ejer jord	405	176	15	596
Gns. antal ha, hvis der ejes jord	64	82	74	70
Totalt areal, ha	25.919	14.591	1107	41.617

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Danmarks Statistiks registerdata.

I 2019 er der identificeret 304 landbrugsaktive A/S'er. I 29 pct. af disse er én person identificeret som enejer af selskabet. Det har ikke været muligt at identificere, hvor mange af disse selskaber, der har en ansat direktør. I 59 pct. af aktieselskaberne er det én person, der ejer mindst 50 pct. af selskabet.

For knap en tredjedel af aktieselskaberne, hvor der er en enejer, virker det usandsynligt, at der er separation af ejerskab og kontrol. For de resterende to tredjedele er separation af ejerskab og kontrol en mulighed, men det er ikke sikkert, at det er tilfældet. For eksempel er der ca. 30 pct. af selskaberne, hvor en ejer ejer mere end 50 pct. men mindre end 100 pct. af selskabet. I det omfang dette repræsenterer partnerskaber mellem 2-3 aktive partnere, er der nok ikke separation af ejerskab og kontrol. Omvendt, i det omfang det repræsenterer aktieselskaber med passive partnere, kan der godt være separation af ejerskab og kontrol. For disse virksomheder er spørgsmålet således uafklaret.

For de 41 pct. af selskaberne, hvor der ikke er én ejer, der ejer mere end 50 pct. af selskabet, er det mere sandsynligt, at der er tale om separation af ejerskab og kontrol, men også her kan det i mange

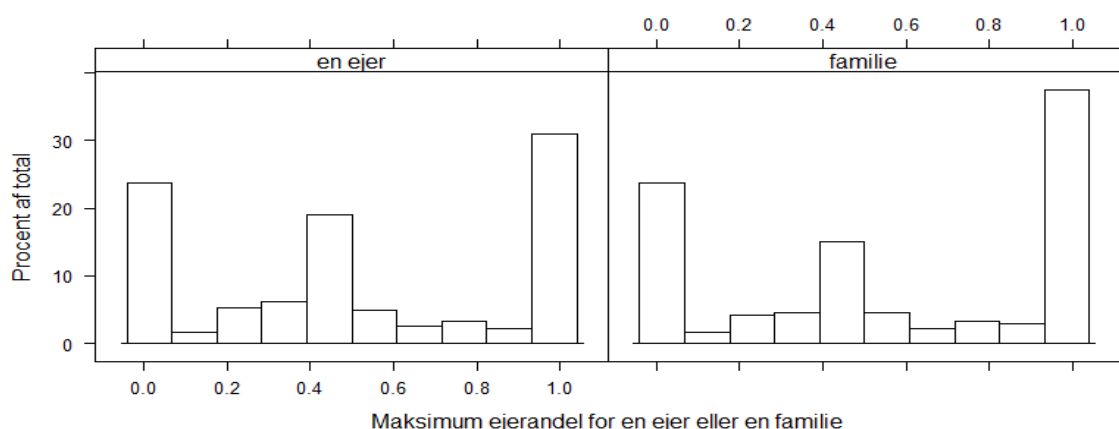
¹ Stor: Bedriften har mindst 5,0 ha eller mindst €7.500 i standard output.

Mellem: Bedriften har under 5,0 ha og standard output under €7.500, men har mindst et vist antal dyr af forskellig slags eller mindst et vist areal med visse afgrøder

tilfælde være aktive partnerskaber. For de ca. 25 pct., hvor den maksimale ejerandel er meget lav (i venstre side af histogrammerne i figur 27), er der omvendt høj sandsynlighed for separation af ejerskab og kontrol.

For de samme selskaber er én familie (herunder én person) identificeret som ejer af hele selskabet i 35 pct. af tilfældene, og én familie ejer mindst 50 pct. af selskabet i 62 pct. af tilfældene. Den maksimale ejerandel for én ejer eller for én familie for aktieselskaberne i 2019 er vist i figur 27.

Figur 27. Koncentration af ejerskab i landbrugsaktive aktieselskaber i 2019 på ejer og familie



Note: Venstre søjle viser, at for ca. 25 pct. af selskaberne ejer den ultimative ejer, der ejer mest af selskabet, mindre end 10 pct. Opgørelsen er dog påvirket af, at det i visse tilfælde ikke er muligt at identificere denne ultimative ejer, og at ejerandelen i disse tilfælde sættes til nul. At det er ca. 25 pct. af selskaberne, der har et meget opdelt ejerskab, er derfor muligvis overvurderet. Omvendt medfører reglerne om registrering af reelle ejere, at ejere, der ejer mere end 25 pct., burde være registreret. En eventuel overvurdering af søjlen længst til venstre burde således fordeles på søjle 2 og 3 fra venstre i histogrammerne (ejerandele på under 25 pct.).

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Danmarks Statistiks registerdata.

Det er kun 6 pct. af aktieselskaberne i analysen, hvor det er familiemedlemmer, der ejer alle de øvrige aktier. Dette er fundet som differencen mellem andelen af aktieselskaber, hvor familien ejer 100 pct., og hvor én person ejer 100 pct. Udbredelsen af familieaktieselskaber er således forholdsvis beskednen. Det er dog muligt, at de eneejede selskaber i nogle tilfælde er første trin i en generations-skifteproces.

I 2019 er der identificeret 1.185 landbrugsaktive ApS'er. I 41 pct. af tilfældene er én person identificeret som eneejer af selskabet, og én person ejer mindst 50 pct. af selskabet i 64 pct. af tilfældene. Det er altså mere udbredt med et koncentreret ejerskab i anpartsselskaberne end i aktieselskaberne, og det er i højere grad én person, der ejer det meste af anpartsselskaberne, end det er tilfældet med aktieselskaber.

For de samme selskaber er én familie (herunder én person) identificeret som ejer af hele selskabet i 44 pct. af tilfældene, og én familie ejer mindst 50 pct. af selskabet i 66 pct. af tilfældene. For anpartsselskaberne ser det således ud til, at det kun er 3 pct. af selskaberne i analysen, hvor det er familiemedlemmer, der ejer de øvrige anpartser i et selskab. Udbredelsen af familieanpartsselskaber ser således ud til at være endnu mere beskednen end for aktieselskaber (relativt set ca. 33/1.185 for

anpartsselskaber mod ca. 18/304 for aktieselskaber). Det er dog igen muligt, at de eneejede selskaber i nogle tilfælde er første trin i en generationsskifteproces.

Hvis man vender perspektivet og ser på, om de danske landbrugsaktive selskaber er meget bredt ejede (som det ville være tilfældet, hvis det var kapitalfonde eller lignende, der ejede selskaberne) så kan det være tilfældet i op til ca. 25 pct. af tilfældene. De 25 pct. kan dog i visse tilfælde også repræsentere selskaber med et mindre antal (5-10) ejere, som ikke er identificeret som enkeltpersoner. Hvordan fordelingen er mellem denne type selskaber og selskaber med meget bredt ejerskab (kapitalfonde) er uafklaret.

Selskaber der ejer landbrugsjord

Landbrugsaktive selskaber, som blev analyseret i ovenstående afsnit, kan i mange tilfælde være driftsselskaber, hvor selve landbrugsdriften er organiseret. Derudover kan landmanden have for eksempel fast ejendom, som ejes i personligt regi og forpagtes ud til selskabet. Denne organisering gør, at en (stor) del af landmandens egenkapital ligger i personligt regi, fordi det er bundet op på jordejerskabet.

I dette afsnit fokuseres på selskaber (både anparts- og aktieselskaber mv.), som ejer landbrugsjord uafhængigt af hovedbranche. Eksterne investorer, som gerne vil investere i landbrug som en del af en investeringsportefølje, vil i mange tilfælde investere i selskaber, som også ejer landbrugsjord. En stor del af selskaberne, der ejer landbrugsjord, vil også være landbrugsaktive og dermed også indgå i analysen i ovenstående afsnit.

I 2019 er der identificeret 2.085 selskaber, der ejer landbrugsjord. Koncentration af ejerskab hos én person eller én familie, som blev identificeret for landbrugsaktive selskaber, går igen her, dog på et lidt højere niveau. For selskaber, der ejer landbrugsjord, er én person identificeret som eneejer af selskabet i 35 pct. af tilfældene, og én person ejer mindst 50 pct. af selskabet i 57 pct. af tilfældene. De 2.085 selskaber ejer i gennemsnit 92 ha landbrugsjord eller 191.727 ha i alt.

For de samme selskaber er én familie (herunder én person) identificeret som ejer af hele selskabet i 44 pct. af tilfældene, og én familie ejer mindst 50 pct. af selskabet i 62 pct. af tilfældene. Her er det altså 9 pct. af tilfældene, hvor det er familiemedlemmer, der ejer alle de øvrige dele af selskabet. Dette indikerer en lidt højere grad af generationsskifteaktivitet i gruppen af selskaber, der ejer landbrugsjord, end hos gruppen af landbrugsaktive selskaber.

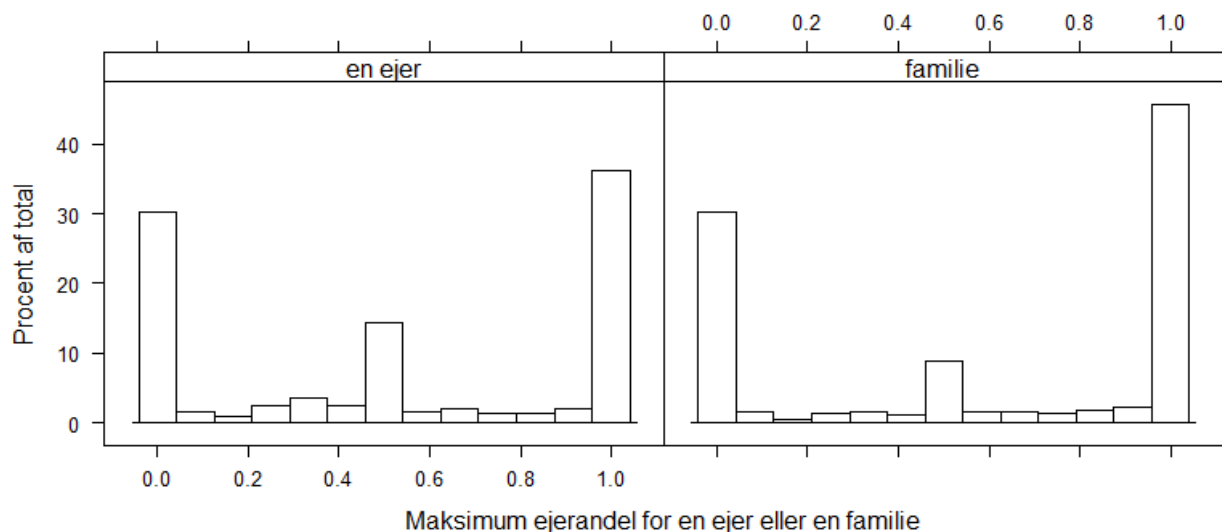
At ejerskabet af det enkelte selskab er koncentreret hos en ejer eller en familie udelukker ikke, at der er tale om en passiv kapitalanbringelse i landbrug. Hvis investoren er eneejer af sit investerings-selskab, vil denne investor ligeledes fremgå som eneejer af landbrugsselskabet i denne analyse.

Relativt passiv kapitalanbringelse i landbruget er dog også udbredt i personligt regi i form af ejerskab med bortforpagtning. Det er muligt, at dette billede går igen i selskabsregi. For eksempel ved generationsskifter, hvor selskabet med landbrugsaktiviteten hurtigt skifter ejerskab, fordi den ikke er så kapitaltung, mens den faste ejendom gennemgår generationsskifte langsommere i andre selskaber. Derved bibeholdes det jordejende selskab med en mere passiv profil, for eksempel via bortforpagtning til det landbrugsaktive selskab.

Det giver intuitivt mening, at generationsskifte ser ud til at fylde mere ved selskaber, der ejer landbrugsjord, end ved landbrugsaktive selskaber, fordi den første gruppe er mere kapitaltung. De generationsskifteudfordringer, der er i landbruget, knytter sig i høj grad til overførsel af kapitalen mellem generationerne og ikke i så høj grad til overførslen af landbrugsaktiviteten.

Den maksimale ejerandel for én ejer eller én familie for jordejende selskaber i 2019 er vist i figur 28.

Figur 28. Koncentration af ejerskab i alle selskaber der ejer landbrugsjord i 2019



Note: Se note til figur 27.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Danmarks Statistiks registerdata.

Ved alene at se på, om selskaberne ejer landbrugsjord, indeholder analysen også selskaber, der har købt en mindre landbrugsejendom for at drive en erhvervsvirksomhed inden for andre brancher. Det kan for eksempel være tømreren, der driver sin virksomhed i et ApS, og som benytter tidligere landbrugsbygninger som værksted og lager, og som samtidig ejer landbrugsjord. I det følgende er ejerskabet derfor afgrænset til selskaber, som ejer mere end 30 ha. I 2019 er der 1.029 selskaber, der ejer mere end 30 ha. De ejer i gennemsnit ca. 175 ha og totalt ca. 179.728 ha. Det vil sige, at disse selskaber udgør halvdelen af de selskaber, der ejer landbrugsjord, mens de ejer 94 pct. af den landbrugsjord, der er ejet af selskaber.

For disse selskaber er én person identificeret som ene-ejer af selskabet i 36 pct. af tilfældene, og én person ejer mindst 50 pct. af selskabet i 59 pct. af tilfældene. Der er altså 1.056 selskaber, der ejer mindre end 30 ha landbrugsjord, og som kun tilsammen ejer 11.999 ha eller ca. 11 ha i gennemsnit. For selskaberne med mere end 30 ha er én familie (herunder én person) identificeret som ejer af hele selskabet i 47 pct. af tilfældene, og én familie ejer mindst 50 pct. af selskabet i 64 pct. af tilfældene. Her er det altså 11 pct. af tilfældene, hvor det er familiemedlemmer, der ejer den øvrige del af selskabet, og formålet med selskabsdannelsen er sandsynligvis præget af ønsket om et smidigt generationsskifte. Generationsskiftemotivet for selskabsdannelse ser således ud til at være stærkest for selskaber, der ejer en større mængde landbrugsjord.

Koncentration eller separation af ejerskab og kontrol i selskaber der er landbrugsaktive eller ejer landbrugsjord

På de foregående sider er graden af koncentration af ejerskabet for de selskaber, der enten er landbrugsaktive eller ejer landbrugsjord, gennemgået. Tabel 3 samler op på disse analyser.

Det generelle indtryk er, at selskabsdannelse i landbruget anvendes til flere forskellige formål. Selskabsdannelse er ikke generelt brugt til at separere ejerskab og kontrol eller til at tiltrække egenkapital udefra, men dette kan godt være motivet bag cirka en fjerdedel til en tredjedel af selskabsdannelserne. For en anden tredjedel af selskaberne tegner sig også et billede af, at selskaberne bliver brugt til at begrænse risici, til at forberede generationsskifte eller til at danne rammen for et medejerskab for medarbejdere, uden at motivet er tiltrækning af ekstern egenkapital. Hovedmotivet i den resterende tredjedel til halvdel af selskabsdannelserne er uafklaret; så billedet er meget broget, og der er mange forskellige årsager til selskabsdannelse, og der er givetvis flere årsager, der er udslagsgivende i de enkelte tilfælde.

Tabel 3. Koncentration af ejerskab i landbrugsselskaber

Type	Landbrugsaktive selskaber		Selskaber der ejer landbrugsjord	
Type	A/S'er	ApS'er	Alle	Ejer > 30 ha
År	2019			
En person ejer 100 pct., pct.	29	41	35	36
En familie ejer 100 pct., pct.	35	44	44	47
En person ejer mindst 50 pct., pct.	59	64	57	59
En familie ejer mindst 50 pct., pct.	62	66	62	64
Antal selskaber	304	1.185	-	-
Antal selskaber der ejer jord	176	405	2.085	1.029
Antal ha	14.591	25.919	191.727	179.728
Gns. ha	82	64	92	175

Kilde: Egne beregninger på baggrund af Danmarks Statistiks registerdata.

Overordnet konkluderes det, at selskabseje i dansk landbrug i høj grad er udtryk for ejerledede virksomheder, der af den ene eller den anden grund vælger at organisere sig juridisk i selskabsform, men at det også for en ikke ubetydelig del er udtryk for separation af ejerskab og kontrol og tiltrækning af ekstern egenkapital. En hypotese om, at den stigende andel af selskaber i landbruget kun er udtryk for investeringer fra kapital- og pensionsfonde, kan derfor afvises. Dette forekommer i et væsentligt omfang, men for langt de fleste selskaber, der er landbrugsaktive eller ejer landbrugsjord, kan der identificeres enkeltpersoner eller en familie med en høj ejerandel, hvilket ikke ville kunne lade sig gøre med kapitalfondsinvesteringer.

Formue og organisationsform

For alle ejere af landbrugsejendomme i 2018 har det været muligt at koble formuen for ejerne² sammen med organisationsformen for deres landbrugsvirksomhed. Analysen viser, at enkeltmandsvirksomhederne har en gennemsnitlig formue på 6,1 mio. kr. og en medianformue på 4,4 mio. kr. Forskellen mellem medianformuen og gennemsnitsformuen viser, at der er ejere af landbrug, som har en meget stor personlig formue, og som derfor er med til at hæve gennemsnittet. Dette er efter, at vi

² Nettoformuen består af de formuekomponenter, som Danmarks Statistik har opgjort *reale aktiver (til offentlig vurdering) + finansielle formuekomponenter + pensionsformuer + indestående under virksomhedsordningen – prioritetsgæld – andre lån.*

har beskåret datasættet med én procent fra hver ende i forhold til personlig formue.

Spørgsmålet er så, om formuen er forskellig og på tværs af organisationsformer for ejere af landbrug. Som udgangspunkt er formuen mindre for medejere af I/S'er, da der for denne gruppe er en gennemsnitsformue på 5,6 mio. kr. og en medianformue på 3,0 mio. kr.

Den mindre formue for personer, som ejer landbrug i I/S, kan være et udtryk for, at interessentskaber er en ret benyttet organisationsform i forbindelse med generationsskifte i landbruget, og at der derfor sandsynligvis vil være flere yngre landmænd i denne gruppe end i gruppen af ejere i enkeltmandsvirksomheder.

Det er desværre ikke muligt at finde relevante tal for formuen for andre organisationsformer, da værdien af unoterede aktier ikke indgår i formueopgørelsen i Danmarks Statistiks registre over formuer. Da landbrug i selskabsform netop typisk er ejet gennem unoterede aktier, er det ikke muligt at give et retvisende billede af formueforholdene for ejere af landbrug i selskabsform.

1.2.5. Bliver landbrugene for dyre til selvejet?

Gennem mange årtier har der været advaret mod, at med de stadig større landbrug – målt i areal, omsætning, husdyrbestand, investeringer eller andet – vil det snart blive for kapitalkrævende for selvejet.

Der er derfor to aspekter af denne sag: På den ene side er det spørgsmålet, om selvejerformen kan kapere en udvikling i retning af stadig større landbrug. Her kan man jo påstå, at landbrug aldrig bliver dyrere, end hvad en landmand som køber og en anden landmand som sælger kan blive enige om.

Dermed bliver landbrugene aldrig for dyre for selvejet, så længe selvejerformen har en beskyttelse i landbrugsloven. Tværtimod er det meget sandsynligt, at jord- og ejendomspriserne vil stige, hvis man tillader nye kapitalstærke efterspørgere på landbrugets ejendomsmarked. Landbrugets jord og ejendomme kan derfor netop først blive for dyre for selvejerformen, hvis man i større eller mindre omfang åbner mere for andre ejerformer.

Dertil kommer, at ekstern kapital typisk vil blive risikovillig egenkapital, som helt naturligt vil kræve en langsigtet forrentning, som ligger over, hvad landmænd typisk vil betale, når der er tale om realkreditfinansiering.

På den anden side er det et spørgsmål, om eksterne investorer vil have interesse i at placere penge i landbrugsejendomme. Som det blev sagt meget præcist i januar 2010 ved høringen om ændringerne af landbrugsloven:

Så længe der er landmænd, der er så glade for at være selvstændige og herre i eget hus, at de er vilige til at betale ejendoms- og jordpriser, der er så høje, at deres egen aflønning og forrentningen af deres egenkapital er langt under markedslønningerne og markedsrenten, så er det svært at se, hvad langsigtede investorer vil få ud af at investere i landbruget, selv om de får mulighed for det. (Kærgård, 2010)

Problemet er imidlertid, at stordriftsfordele ikke kan udnyttes fuldt ud på de mindre bedrifter. Den teknologiske udvikling betyder, at den økonomisk optimale størrelse vedvarende forøges. Derfor

kan selvejerformen og dermed den begrænsede kapitaladgang og vækstmulighed forhindre, at den langsigtede konkurrenceevne bevares.

1.3 Ejerformer i andre lande

Landbrugets strukturudvikling foregår ofte i mere eller mindre ensartede globale mønstre (Hansen, 2010b; 2016c). Ved at finde og undersøge mulige globale tendenser i landbrugets ejerform, kan der gives indikationer på, hvorledes tendensen vil være fremover i dansk landbrug.

Udviklingen i ejerformer, herunder selvejet, er ikke beskrevet statistisk på internationalt niveau. Det skyldes sandsynligvis, at begrebet *ejerformer* ikke er entydigt defineret, og at der i det hele taget ikke indsamles tilstrækkelige informationer i de enkelte lande til at det kan aggregeres på internationalt niveau. Begreber som for eksempel *familiebrug*, *forpagtning* og *partnerskab* kan alle gælde samme bedrift. Dertil kommer, at viden om de reelle ejere langt fra er tilgængelig i alle tilfælde.

Der findes dog studier og statistikker, som kan bruges til at give et vist overblik over de forskellige ejerformer i landbruget, deres betydning og udvikling.

Lowder et al. (2014) kortlægger på basis af data fra FAO ejerformer og strukturer i landbruget. Informationerne er dog usikre, idet det for eksempel kan være vanskeligt at skelne mellem egentlige landbrug og subsistensenheder. I undersøgelsen konkluderes det blandt andet, at der er mere end 570 millioner landbrug i verden, og heraf er mere end 500 millioner familieejede.

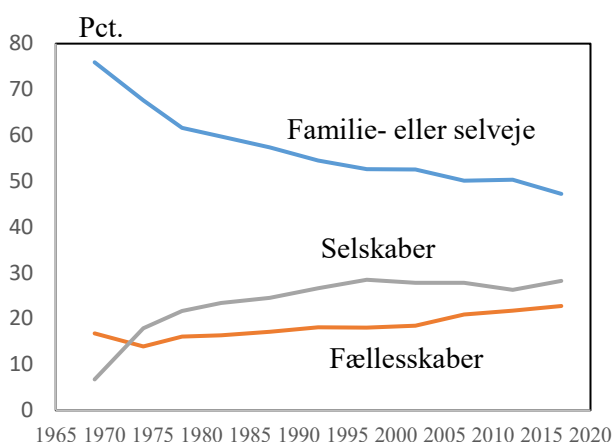
Ud fra data fra 52 lande med tilgængelige informationer ses det, at i næsten alle tilfælde (48) ejes mere end 90 procent af bedrifterne af en enkeltperson, en gruppe af enkeltpersoner eller en husholdning. I de sidste fire lande er mellem 80 og 90 procent af gårdene ejet af husholdninger eller enkeltpersoner. Kun en meget lille andel af gårdene ejes af et selskab, et andelsselskab eller af staten. I modsætning til andelen af landbrugsbedrifter er andelen af landbrugsjord, der ejes af husholdninger eller enkeltpersoner, lavere (i gennemsnit ca. 70 procent) i de fleste lande.

Ud fra data præsenteret af Lowder et al. (2014) kan det ses, at omfanget af selveje ikke er korreleret med landenes økonomiske udviklingsniveau, og der er heller ikke tegn på nogen tidsmæssig tendens.

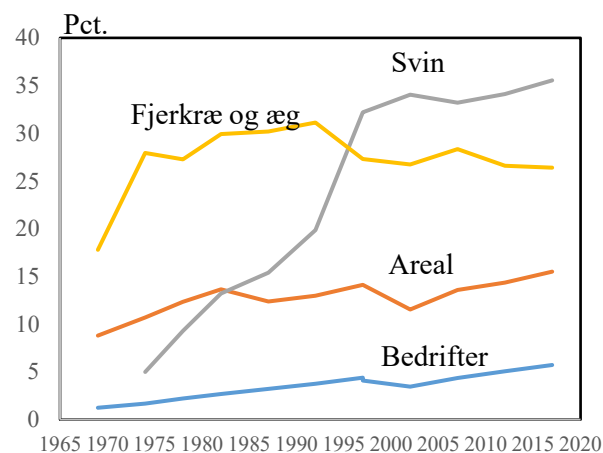
Udviklingen i antal landbrug, deres størrelse, ejerform, struktur m.m. i USA er beskrevet i USDA (flere årgange). Udvalgte tidsserier for væsentlige ejerformer er vist i figur 29.

Figur 29. Ejerskab af landbrug i USA

Ejerformers andel af salgsværdi



Selskabers andele i landbruget

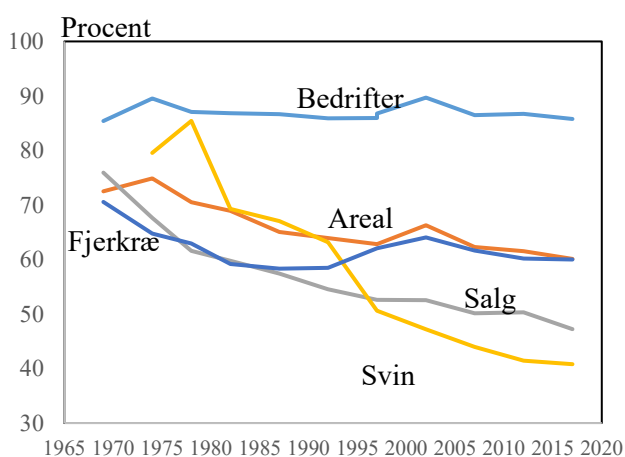


Kilde: Egen fremstilling på grundlag af USDA (flere årgange).

Som det fremgår af figuren, har selskabseje fået en stigende betydning i den ca. 50-årige periode, som er vist. Omvendt er omfanget af selv- og familieeje faldet. Her spiller forpagtning sandsynligvis også en meget stor rolle, da mange byboere ejer landbrugsjord, som de bortforpagter eller har *farm managers* til at passe.

Det er karakteristisk, at omfanget af selveje generelt er faldende, men at nedgangen afhænger af, hvordan man måler det: Andelen af selvejede bedrifter er næsten konstant, mens andelen af jord og salg, herunder salg af svin, falder betydeligt mere. Selvejede landbrugs andel af svineproduktionen er således halveret i perioden, jf. figur 30.

Figur 30. Familielandbrug og enkeltvirksomheder i landbruget i USA: Andel af i alt



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af USDA (flere årgange).

Det viser, at selskabsejede landbrug er relativt store målt i både areal og produktion, mens familie- og selvejede landbrug stadig er vigtige ejerformer målt på antal landbrug. De resterende ejerformer, herunder partnerskab, har haft en relativ konstant udvikling i perioden.

I en analyse af landbruget i staten Iowa, USA (Zhang et al., 2018), konkluderes det blandt andet, at der er et vedvarende skifte væk fra selveje og fælles (mand + hustru) forpagtning mod mere industrialiserede ejerstrukturer som fondseje (trusts) og selskabseje. Andelen af landbrugsjord i selveje eller i fælles forpagtning er således halveret fra 80 pct. i 1982 til ca. 40 i 2017.

En kortlægning af EU's landbrug i 2013 (EU, 2018) viste, at knap 97 pct. af alle landbrugsbedrifter i EU var ejet af en enkelt, fysisk person. I de fleste tilfælde var denne ejer også daglig leder på bedriften, og der var tale om familielandbrug. Af de resterende landbrug var 2,7 pct. selskaber, hvor ejeren var en juridisk enhed. 0,7 pct. af bedrifterne var ejet af en gruppe af fysiske personer. De familieejede landbrugsbedrifter havde 67 pct. af landbrugsjorden, mens 27,5 pct. var selskabsejet.

Landbrug ejet af selskaber eller af en gruppe af fysiske personer er dermed i gennemsnit langt større end de familieejede bedrifter.

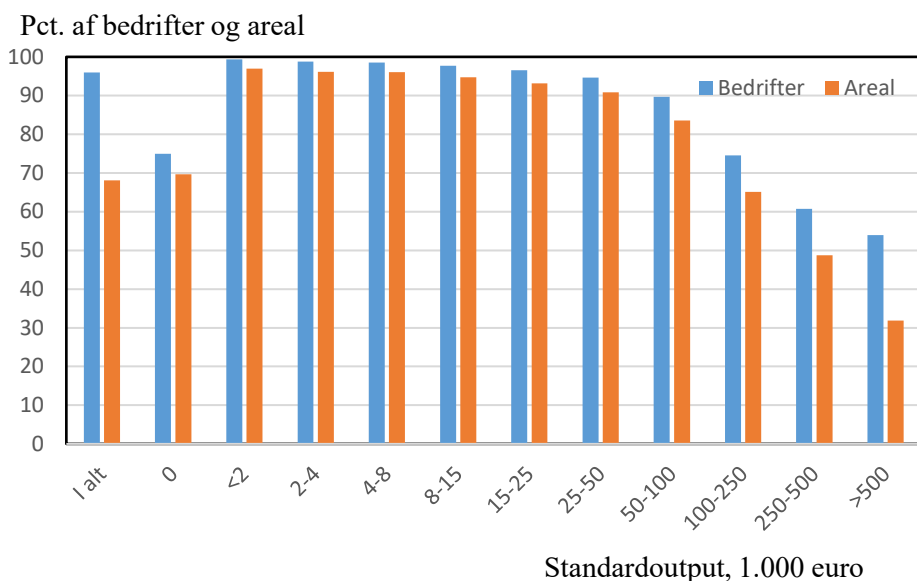
Frankrig er det land i EU, hvor relativt flest landbrugsbedrifter er ejet af selskaber eller grupper af juridiske personer. Disse to typer landbrug omfatter 33 pct. af alle bedrifter i Frankrig (EU, 2018).

Kortlægningen viste også, at 83 pct. af arbejdskraften i EU's landbrug kommer fra enkeltmandsejede bedrifter.

En senere statistisk kortlægning for 2016 (Eurostat, 2021) viser kun små ændringer i ejerformerne. Andelen af landbrug, som EU definerer som familielandbrug, var således kun faldet fra 97 til 96 pct. (Eurostat, 2018).

Betydningen af familielandbrug vs. selskabsejede landbrug i EU varierer betydeligt afhængigt af en række forhold: Selskabsejede landbrug har et betydeligt større omfang, når man ser på det samlede areal, på de helt store landbrug og for eksempel husdyrintensiteten. Familieejet er helt dominerende, når det gælder de små og mellemstore landbrug, mens selskabseje især er dominerende, når det gælder de store bedrifters areal, jf. figur 31.

Figur 31. Andel af familiebedrifter i EU i pct. af alle bedrifter afhængigt af bedrifternes størrelse målt på standardoutput (2016)



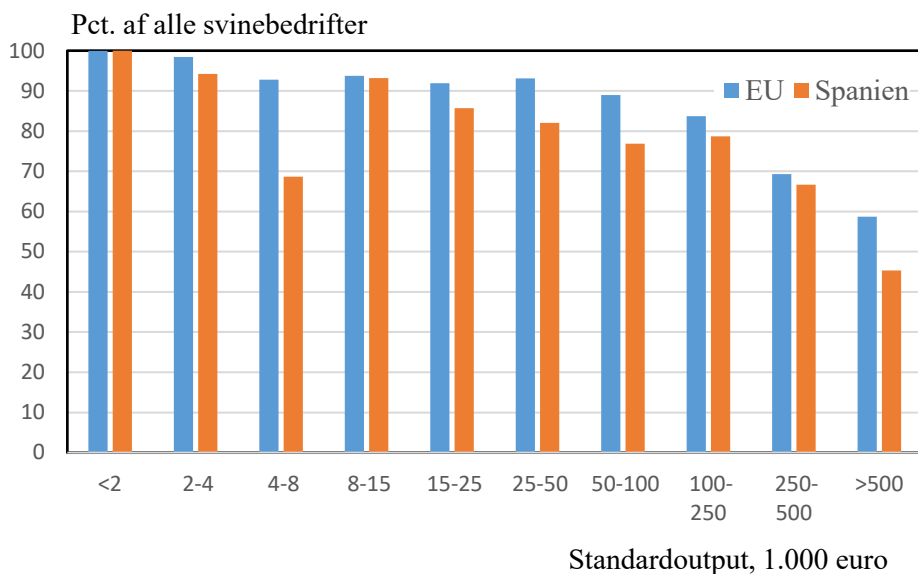
Note: Familiebedrifter defineres her som *bedrift drevet af enkeltejer eller dennes ægtefælle eller andet familiemedlem*.

Kilde Egen fremstilling på grundlag af Eurostat (2021).

Eksterne investorer vil ofte foretrække at investere i jord frem for i bygninger og landbrug med husdyr. Jord kan betragtes som et knapt gode, og jordens værdi vil normalt ikke forringes væsentligt på lang sigt. Mens værdien af husdyrintensive landbrug er mere sårbare over for sygdomsudbrud og markedsadgang, er landbrugsjord et mere sikkert og for eksterne investorer ofte et mere simpelt og transparent aktiv i porteføljen.

I takt med de stadig større og mere intensive husdyrlandbrug – og samtidig med tendens til mere vertikal integration og bagudrettede kapitalinvesteringer fra fødevarerindustrien – er der også kommet mere selskabseje i de store animalsk baserede landbrug. Det gælder for eksempel i den spanske svinesektor, hvilket også vil blive belyst nærmere i denne rapport. Figur 32 viser således, at de traditionelle familielandbrug får en faldende betydning med stigende besætningsstørrelse i svineproduktionen.

Figur 32. Andel af familiedrevne specialiserede svinebrug i EU afhængigt af bedrifternes størrelse målt på standardoutput (2016)



Note: Familiebedrifter defineres her som *bedrift drevet af enkeltejer eller dennes ægtefælle eller andet familiemedlem*.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Eurostat (2021).

Under halvdelen af de store specialiserede svinebedrifter er familieejede, mens ca. 55 pct. af bedrifterne er selskabsejede. I betragtning af, at de selskabsejede bedrifter med stor sandsynlighed hører til blandt de allerstørste, vil en endnu større andel af svinebestanden i de helt store, specialiserede svinebedrifter komme fra selskabsejede bedrifter.

2. Om landbrugspolitik og erhvervsstruktur

2.1 Indledning

Kaptajn Nemo fra Jules Verne havde mottoet *mobilis in mobile* – bevægelig i det bevægelige element. Det er ikke noget dårligt motto i en foranderlig verden. Man må ændre sig, når forholdene ændrer sig.

I det følgende argumenteres for, at dansk landbrugspolitik er blevet mere bevægelig – og mere ydmyg – gennem de sidste 50 år, og at det er en god ting. Man har med langsomme skridt bevæget sig væk fra troen på, at selveje på ejendomme, hvor ejeren udførte det meste af arbejdet, var idealet, som burde beskyttes mod truslen fra storgodser og aktieselskaber. Politikken er nu, at konkurrencen må afgøre, hvilken ejerform der er mest hensigtsmæssig.

2.2 Optimal erhvervsstruktur

I forbindelse med opkøbovervejelser, hvad enten det er inden for industri, bankvæsen, handel eller et helt fjerde erhverv, foretager et selskabs ledelse en analyse af, hvor der eventuelt kan indhentes stordriftsfordele. Analysen når næsten uanset erhverv stort set altid til, at der er stordriftsfordele at hente på adskillige områder, der er relevante for den pågældende virksomhed. Det kan for eksempel være inden for indkøb, marketing, distribution, forskning, produktion, IT, finansiering og administration.

Det er sjældent, at der bliver påpeget stordriftsulemper. Den væsentligste indvending mod opkøb plejer at være prisen på den påtænkte akquisition eller kulturforskelle mellem virksomhederne. Det er sjældent, at størrelse i sig selv menes at være en ulempe.

Problemet er selvfølgelig, at hvis denne logik om stadige stordriftsfordele føres ud i sin fulde konsekvens, så havner vi nærmest i kommunisme: Det ville være bedre med ét stort globalt selskab. Det er næppe rigtigt, at det ville være optimalt med ét stort selskab. Der er nok en tendens til at overse en ganske væsentlig stordriftsulempe, nemlig dårligere *corporate governance*. I selskaber med 100.000 aktionærer er det sværere for aktionærerne at udskifte dårlige eller illoyale ledelser, og det mindsker effektiviteten. Det er også begrundelsen for både optionsafløgning og kapitalfonde.

Lige præcis i landbruget har man traditionelt lagt meget stor vægt på *corporate governance*-problemer, om end man sjældent har brugt det ord. Men historisk har der været en opfattelse af, at den optimale landbrugsdrift var en enkeltmandsejet virksomhed, hvor ejeren kunne have et øje på hver finger og selv deltog i driften, ofte med ejeren (og familien) som kilde til den væsentligste arbejdskraft.

Som på mange andre områder er der imidlertid tale om en afvejning, hvor forskellige forhold trækker i forskellig retning. Stordriftsfordele og specialisering trækker i retning af store virksomheder og dermed mange ejere, effektivitet som følger af ejerledelse trækker i retning af mindre virksomheder.

Der er tre forhold, man skal gøre sig klart, når man diskuterer optimal erhvervsstruktur:

- *Det ændrer sig over tid, hvad der er den optimale struktur, fordi samfundets institutioner og de tekniske forhold ændrer sig.* Biler, telefon og internet er hver for sig tekniske gennembrud, der har påvirket den optimale erhvervsstruktur på en lang række områder. Det var for eksempel logisk, at andelsbevægelsen i dens mange former blomstrede i en periode, hvor der reelt var utallige små monopoler. For 150 år siden, hvor langt flere levede på landet og i mindre byer, og hvor transport var dyr og langsom, havde den lokale købmand, den lokale bank, det lokale mejeri osv. betydelig monopolmagt. Andelsvirksomheder (eller selvejende institutioner som sparekasser), som blev drevet til fordel for enten kunder eller leverandører, var en måde at løse monopolproblemer på. Det gjorde andelsvirksomheder specielt effektive i denne specifikke situation. Andelsvirksomhedens relative fordele er på mange områder faldet eller forsvundet som følge af ændret kommunikation og ændrede transportmuligheder, som har mindsket monopolproblemerne. En af verdens store økonomer, Adam Smith, var meget skeptisk over for aktieselskaber som driftsform. Han troede mest på det ejerledede selskab. Hans argument var, at direktøren ikke ville passe på andre folks penge med samme iver, som hvis det var hans egne. Det var en rimelig konklusion på det tidspunkt for ca. 250 år siden, men den gælder ikke i dag, hvor børsnoterede aktieselskaber har fået en afgørende betydning. Man skal være forsigtig med faste meninger. Forhold ændrer sig.
- *Det er vigtigt at skelne mellem, hvad der er optimalt, hvis man skal starte forfra, og hvad der er optimalt, givet den situation, man står i.* Det er dyrt at ændre på eksisterende forhold, hvad enten det drejer sig om venstrekørsel, sprog eller erhvervsstruktur. Man kan sagtens nå til, at det er optimalt med højrekørsel, men at det samtidig er optimalt for England at holde fast ved venstrekørsel, fordi der er omkostninger ved at ændre en eksisterende struktur. Den konklusion kan så ændre sig som følge af øget mobilitet. Jo mere udenlandske turister kører i England, og jo mere engelske turister tager til udlandet, hvor de skal køre i højre side, desto mere logisk bliver en ændring til venstrekørsel.
- *Vi har begrænset viden om, hvad der er den optimale erhvervsstruktur.* For at tage et helt andet område end landbrug: Er det bedst med regionale banker, specialiserede banker, nationale banker eller internationale banker? Og er det bedst med banker, banker + realkredit eller banker + realkredit + forsikring i én koncern? Det er svært at afgøre.

2.3 Husk historien – og lovgivningen

Erhvervsstrukturen på et givet tidspunkt er i høj grad historisk bestemt. Den afspejler ikke kun, hvad der er optimalt i dag. Den afspejler også, hvad der var optimalt tidligere, fordi det tager tid at ændre tingene. Og for at gøre tingene endnu mere komplicerede: Erhvervsstrukturen afspejler også, hvad man tidligere troede var optimalt, politiske magtforhold mv.

Det er altid sundt at overveje, hvad der er årsagen til, at man på et givet tidspunkt har en given erhvervsstruktur.

Lad os tage et historisk eksempel på et dansk indgreb i landbrugssektoren, der fik betydning i en ganske lang periode og forhindrede optimal strukturtilpasning for en del af landbrugsjorden.

Samtidig med enevældens indførelse i 1660 skete et betydeligt salg af krongods til statens kreditorer, hvorved der opstod en betydelig godsejerklasse. Der var et ønske fra statsmagtens (det vil sige den enevældige konges) side om en stabil og velstående overklasse i form af en adel, og den hidtidige adel var mere eller mindre ruineret, blandt andet på grund af den forrige periodes ødelæggende

krige. For at skabe en ny og velstående adel blev der indført en lovgivning, der førte til dannelsen af en del store godser. Man kunne købe sig til status og skattelettelse, nærmere betegnet til titel af baron eller greve. Ved at købe 1.000 tdr. hartkorn kunne man få den arvelige titel af baron, og ved at købe 2.500 tdr. hartkorn kunne man blive greve. Det forudsatte så, at godset blev omdannet til et såkaldt majorat; det vil sige, at jorden og titlen gik i arv til ældste søn. Herved søgte kongen at sikre, at der var en adel med pæne indtægter. Arven blev ikke delt ved dødsfald, hvilket mindskede risikoen for fattige grever og baroner, og den til enhver tid værende besidder kunne ikke sælge godset og efterlade sin efterfølger formueløs. Han kunne kun bruge de løbende indtægter.

Mange erhvervede sig en titel som følge af denne lovgivning. Det var ikke for sit geni og sin betydning for dansk litteratur, at Ludvig Holberg blev baron. Det var hans jordkøb, der sikrede ham titlen. Det var hans hartkorn og ikke hans hoved, der gjorde ham til baron.

Konstruktionen med majorater indebar som nævnt, at den til enhver tid gældende baron/greve ikke var ejer af godset, det vil sige, han kunne hverken sælge det eller belaste det med gæld. Han havde kun krav på det løbende afkast af godset. Mere generelt (og ikke kun i forbindelse med baronier og grevskaber) kaldes denne konstruktion fideikommiss. Et fideikommis er betroet gods, hvor arvingen kun har brugsretten, hvilket vil sige, at han kan bruge den løbende indtægt (og bo på godset).

Konstruktionen har betydelige negative effekter på den driftsmæssige effektivitet i landbrugssektoren. For det første kan ejeren ikke sælge fra, hvis ejendommen er for stor, og der er fordele ved mindre landbrug ejet af selvejerbønder. For det andet kan der ikke optages lån til investeringer, selv om investeringerne er klart overskudsgivende. For det tredje vil en indehaver, der er ligegladd med sine arvinger, føre en kortsigtet investeringspolitik. En indehaver af brugsretten vil ud fra egne interesser være fristet til at bruge alle indtægterne og reinvestere et minimum. Populært sagt vil en egoistisk indehaver ikke have incitament til at plante egeskov. Udgiften er hans, gevinsten tilfalder ufødte generationer. Den samme kortsigtethed gælder ikke i et traditionelt ejet jordbrug eller i et aktieselskab. 60-årige aktionærer eller gårdejere, der er ligeglade med deres arvinger, kan sagtens finde på at plante egetræer. De kan sælge eller belåne deres ejendomme senere, og ejendommens markedsværdi vil afspejle, om investeringen var fornuftig.

Der kan således siges meget ondt om fideikommiss. Der er to pointer med ovenstående gennemgang. Den ene er, at konstruktionen blev valgt ud fra hensyn, som blev forældet over tid. Den anden er, at lovgivningen skabte en u hensigtsmæssig struktur, som det krævede en (ublodig) revolution at ændre. Ved Grundloven i 1849 blev det forbudt at oprette nye len, stamhuse og fideikommiss, men først i 1919 kom det lovindgreb, der de kommende år førte til ophævelsen af stort set alle eksisterende fideikommiss. Det var ét af de mere velbegrundede indgreb i aftale- og testamentefriheden.

Man skal ikke overvurdere det samfundsmæssige tab som følge af fideikommisskonstruktionen. Tabet kunne være stort på den enkelte ejendom, men det var trods alt kun en mindre del af landbrugsjorden, der blev ejet på denne måde. De mange år med disse store godser var dog uden tvivl en medvirkende årsag til en reaktion i form af et ønske om, at selvejet skulle være den dominerende ejerform i dansk landbrug. En udvikling i den retning kom allerede med de store landbrugsreformer, mens en del af ændringerne skete efter Grundloven i 1849 og senere systemskiftet, der ændrede magtforholdene i dansk politik, sluttende med de facto-afviklingen af fideikommisserne efter første verdenskrig.

Dansk landbrugspolitik har således i en lang periode været præget af et lovgivningsmæssigt ønske om **selveje**. Det er nogle gange lidt uklart, hvad der egentlig menes med begrebet *selveje*. Selveje betyder formelt set kun, at ejendommen drives af den person, der ejer den, hvilket så typisk også indebærer, at ejeren bor på ejendommen. Det vil sige, at det væsentlige ved selveje formelt er, at der ikke er *absentee landowners*, der driver ejendommen gennem en forvalter uden selv at være involveret i driften.

Reelt har begrebet *selveje* i dansk landbrug været brugt i en snævrere betydning. Historisk har der i landbrugskredse været en udpræget modvilje mod store landbrugsejendomme med mange ansatte. Man har ment, at det naturlige for folk beskæftiget i landbrugserhvervet var, at de på et tidspunkt blev selvejere. Uanset om man begyndte som karl på en andens mands gård, eller skulle der være en realistisk mulighed for at blive selvejer. Det vil sige, at ønsket var en landbrugsstruktur med mange mindre ejendomme, der blev drevet uden eller med et meget begrænset antal ansatte. Denne holdning prægede stort set hele det 20. århundrede, og den fik betydelig indflydelse på landbrugslovgivningen.

Dansk landbrugspolitik har i hvert fald siden systemskiftet i 1901 hvilet på, at det skulle gøres let for folk at erhverve sig et lille landbrug. Med jord fra de tidligere nævnte lensgodser og stamhuse blev der efter 1919 oprettet en del husmandsbrug. Der har siden da været forskellige former for støtte til nyetablerede landmænd. Det har været kombineret med, at man i hele det 20. århundrede og starten af det 21. århundrede forhindrede dannelsen af større landbrug. Det skete ved at lægge loft over, hvor store landbrug kunne blive, først og fremmest gennem arealbegrænsninger. En ejer af et landbrug måtte ikke tilkøbe jord, hvis hans landbrug derved kom over en vis størrelse. Derudover var der stærke begrænsninger på anvendelse af aktieselskabsformen.

Denne lovgivning sikrede en struktur med mange mindre selvstændige landmænd, fordi brugene var for små til at ansætte mange medarbejdere.

Disse arealgrænser blev langsomt sat op over tid, presset af den teknologiske udvikling, men først i dette århundrede fjernedes disse grænser helt. I dag forhindrer intet dannelsen af megalandbrug på titusindvis af hektar, ejet af børsnoterede selskaber. Det vil sige, at de store landbrug, der i et vist omfang blev brudt op for ca. 100 år siden, kan nu genskabes. Men dansk landbrugslovgivning i det 20. århundrede har været én lang og vedholdende kamp mod udviklingen.

Landbrug er et af de relativt få erhvervsområder, hvor man rent lovgivningsmæssigt har blandet sig i ejerforholdene. På næsten alle andre erhvervsområder har princippet i mange år været betydelig frihed. Der har ikke været et krav om, at for eksempel købmænd, bryggerier, medicinalvirksomheder og rejsebureauer skulle være ejerledede virksomheder. Selvfølgelig har der været enkelte andre undtagelser fra denne generelle frihed, men hovedreglen har været, at erhvervslivet selv må bestemme erhvervsstrukturen. En boligudlejer behøver ikke at bo i og drive sin udlejningsejendom, og der har ikke været overgrænse på, hvor mange boligudlejningsejendomme, man kunne eje, eller om de blev ejet personligt eller i selskabsregi.

Hvad var den væsentligste begrundelse for politikken om selveje? Det hyppigst fremførte *argument* var nok, at det enkeltmandsejede landbrug med ingen eller få ansatte var det mest effektive. Det er muligt, at det har været tilfældet i hvert fald i en del af 1900-tallet, hvor stordriftsfordelene måske var mindre end i dag, men det er et dårligt argument for at forbyde stordrift.

Hvis mindre enkeltmandsejede landbrug var de mest effektive, hvorfor så forbyde dannelsen af store landbrug gennem sammenlægning og brug af for eksempel børsnoterede aktieselskaber? Hvis de store landbrug ikke var effektive, ville der kun blive dannet få eller ingen af dem. Investorer ønsker jo ikke at tabe penge. Forklaringen er næppe, at forbuddet mod store sammenlægninger og aktieselskaber var et forsøg på at beskytte de stakkels uvidende investorer mod egen dumhed. Argumentet om de ejerledede landbrugs overlegenhed var nok reelt et pseudoargument. Det var et argument, man fremførte fra landbrugssiden, men den reelle grund var nok en anden. Forklaringen var nok først og fremmest en frygt blandt små og mellemstore landmænd for konkurrence, kombineret med landmændenes betydelige indflydelse på landbrugspolitikken.

Den indædte kamp for *selvejet* i dansk landbrug har ikke varet så længe som perioden med majora-ter og fideikommissar. Men den har varet en ganske lang periode.

2.4 *Level playing field* i det 21. århundrede

Dansk landbrugspolitik i dag er præget af, at staten ikke længere prøver at gennemtvinge en bestemt erhvervsstruktur. Staten er blevet mere beskedent. Tendensen er gået i retning af, at staten skal sikre en *level playing field* – det vil sige, at staten ikke søger at begunstige den ene ejerform frem for den anden.” Man giver erhvervsvirksomheder frie hænder, og så overlader man det til aktørernes frie valg at bestemme, hvordan strukturen skal blive. Udviklingen er gået i retning af at fjerne **sammenlægningsgrænser, bopælskrav** og **ejerkrav**. Det står nu enhver frit for at drive landbrug i børsnoterede aktieselskaber, som kan have tusindevis af aktionærer.

Det står stadig i paragraf 1 i lov om landbrugsejendomme, at *loven har til formål at bevare selvejet som den overvejende besiddelses- og driftsform i jordbruget*. Man kan af denne prominente placering få det indtryk, at det er en vigtig del af landbrugspolitikken at sikre selvejet som den overvejende besiddelsesform i jordbruget. Intet er mere forkert. Sætningen burde fjernes fra loven, for den er indholdsløs. Det er svært at se, at der er noget i loven, der fremmer dette formål. Der er fri adgang til aktieselskaber i landbruget, der er ingen sammenlægningsgrænser, og der kun et ret begrænset bopælskrav. Der synes derfor kun at være tale om et tomt ønske, men det skal man ikke lade sig narre af. For 50 år siden var der realiteter bag dette formål, først og fremmest gennem sammenlægningsgrænserne. *I dag er der intet i loven, der forhindrer, at dansk landbrugsproduktion om 50 år fortrinsvis sker i nogle få store, børsnoterede kæmpelandbrugsselskaber, som for den sags skyld kan være del af endnu større selskaber inden for agroindustri, og være ejet af udlændinge*. Det betyder ikke, at det vil ske. Men der er ikke længere noget i lovgivningen, der forhindrer det.

Sagt med andre ord, landbruget har endelig fået samme frihed med hensyn til størrelse og ejerstruktur, som har været gældende for stort set alle andre erhverv i Danmark. Denne frihed må betragtes som en god ting.

2.5 Frihed contra *infant industry*

På visse områder kan det være en samfundsmæssig fordel, at man styrer folk i en bestemt rigtig retning, fordi de ikke selv kan indse deres eget bedste. Det er formodentlig fornuftigt med et forbud mod narko.

På erhvervsområdet er det sværere at forestille sig, at en regering ved bedre end ”aktørerne”, hvad der er optimalt. Det gælder så meget desto mere, som situationen ofte er, at der ikke er én bestemt optimal struktur, jf. eksistensen af store og små virksomheder i samme branche som hver for sig klarer sig godt.

Der er kæmpe restaurationskæder som McDonald's, og der er små ejerledede restauranter med ganske få eller ingen ansatte. Der er globale revisionsfirmaer, og der er små revisionsfirmaer, som kun udøver deres virke i én by. En medvirkende årsag hertil er selvfølgelig, at personlige præferencer og evner kan spille en rolle for personers valg. Nogle har en stærk præference for at være selvstændige og kan foretrække at være selvstændige, selv om de kunne tjene mere på anden måde. Effektivitet (indtjening) er ikke det eneste mål. En person kan sagtens vælge at blive revisor, selv om han kunne tjene flere penge som musiker, og det modsatte kan også tænkes. Beslutningen tages ud fra personens præference.

En politik, der sikrer en *level playing field*, er udtryk for klog ydmyghed. Folketinget ved ikke, hvilken struktur der er optimal på de forskellige områder, og det vil formodentlig ændre sig over tid, hvad der er optimalt. Det er derfor en god ide at overlade det til markedsaktørerne, der risikerer egen arbejdskraft og egne penge, at træffe afgørelsen. Der er gode argumenter for at søge at beskytte folk mod egen dumhed og kortsynethed ved at mindske deres muligheder for at spille deres formuer væk, optage ruinerende kviklån, tage narkotika og lignende. Der er næppe ét godt argument for, at landbrugsloven i hele det 20. århundrede forhindrede børsnoterede aktieselskaber i at drive landbrug, eller succesfulde landmænd, hvad enten de var danske eller udenlandske, i at skabe mega-landbrug.

Er laissez-faire-politik med *level playing field* det eneste rigtige? Det vil nok være at forenkle tingene for meget. Der **kan** være grunde til at påvirke udviklingen i et vist omfang.

Aristoteles har sagt, at hvis en stok er blevet bøjet, kan der være grund til at bøje stokken den modsatte vej i en periode, hvis man vil have den til at blive lige. Det er forståeligt, at man i en periode kan ønske at påvirke erhvervsstrukturen gennem indgreb, der begunstiger en bestemt ejerform. Denne tankegang ligger for eksempel bag kravene om en vis minimumsandel af kvinder i bestyrelser osv. Historisk set har ”stokken være bøjet” i retning af diskrimination af kvinder, så det kan være hensigtsmæssigt i en periode at ”bøje stokken den modsatte vej”, det vil sige ikke blot stoppe diskrimination men ligefrem diskriminere modsat. Efter et par hundrede år med store godser var det formodentlig en god ide, at man gennem billige lån og tvungne frasalgs af jord fra de store godser hjalp unge til at erhverve eget landbrug, som man gjorde det i begyndelsen af det 20. århundrede.

Det kan parallelt hermed være hensigtsmæssigt at hjælpe en nyudvikling af en given industri i gang gennem subsidier, toldbeskyttelse og begunstigelser. Men industrier forbliver ikke børn i 100 år. Efter en vis periode må man overlade dem til at stå på egne ben. Det var u hensigtsmæssigt, at dansk landbrugslovgivning i så mange år begunstigede mindre landbrug. I mange år har lovgivningen forsinket en uundgåelig udvikling. Det er helt parallelt med et mere generelt forsøg på at fastholde folk i landdistrikterne – igen en forgæves kamp mod udviklingen i stedet for at fremskynde den.

2.6 Incitamerter, kapitalbehov og selveje

Argumentet for selvejet, forstået som en konstruktion, hvor hver mand havde sin egen gård eller husmandssted med egen arbejdskraft som en væsentlig del af den samlede arbejdskraft på landbruget, var simpelt: Ejendommen drives bedre, når ejeren træffer beslutninger og arbejder på jorden. Argumentet er i sig selv godt nok i den forstand, at det er et argument med stor vægt.

Men man kan ikke kun se på ét argument; man må også se på andre. Og de andre argumenter trækker som hovedregel ikke i retning af enkeltmandsejede bedrifter.

Specialisering fører til de mest effektive landbrugsbedrifter. Den gammeldags gård med vegetabil-ske afgrøder og animalsk produktion af både grise, køer og kyllinger på samme tid eksisterer ikke mere. Men specialisering øger risikoen. Det taler for andre ejerformer, hvor risikoen kan spredes. Kapitalbehovet er vokset. Heltidslandbruget kræver i dag en stor egenkapital. Og det giver et af landbrugets dilemmaer, historisk set.

Strukturtilpasningen i den lange periode efter anden verdenskrig krævede, at mange landmænd for-lod erhvervet. Ny teknik gjorde, at der var behov for langt færre hænder i landbrugserhvervet. Det krævede, at erhvervet ikke var særlig attraktivt, det vil sige, at indtjeningen skulle være så lav, at mange landmænd frivilligt eller nødtvungent skiftede erhverv og tog til byerne.

Samtidig skulle de tilbageværende landmænd tjene penge nok til at købe landbrugene af dem, der forlod erhvervet, og foretage de nødvendige investeringer i maskinpark. Det var som at løse cirkelns kvadratur: Det var uløseligt.

I dag kræver det formodentlig en egenkapital på omkring 10 mio. kr. at blive selvstændig landmand. Det er mange penge for et ungt menneske. Og selv med 10 mio. kr. er der en betydelig risiko for at miste de fleste af pengene, eller endog dem alle, hvis man rammes af uheld eller dårlige tider. Man kan spørge sig selv, om en person med 10 mio. kr. bør opmuntres til at vælge et erhverv, hvor alle pengene kan forsvinde i løbet af to-tre dårlige år.

Under alle omstændigheder vil det nok fortrinsvis være personer, der opdragelsesmæssigt og op-vækstmæssigt er disponeret i retning af landbrug, der vil være fristet. Det er ikke som at vælge at blive revisor eller økonom, hvor der er mere fri adgang.

Så de nye landmænd skal, hvis man ønsker selveje, findes blandt børn af velstående landmænd. Det er imidlertid ikke helt let at få regnestykket til at gå op. Der er et dobbelt problem. Det ene er, at folk i dag får færre børn end tidligere, og der er en reel risiko for, at ingen af børnene ønsker at overtage "slægtsgården", som jo i øvrigt i dag sjældent er en slægtsgård; dertil er landbrugene ble-vet sammenlagt for mange gange. I den situation må der komme penge udefra.

Det andet problem er, at fordeling mellem arvingerne **kan** gøre det svært at få regnestykket til at gå op. Der har i landbruget historisk været tradition for, at forældre begunstigede det barn, der overtog gården, for eksempel gennem salg til underpris. Det var meget naturligt i tidligere tider, hvor land-brugsformuerne var beskedne, hvor sønnen ofte tog sig af de gamle forældre, som blev boende på gården, og hvor de ørige søskende måske havde fået hjælp til uddannelse. Så var skævdelingen ikke så stor. Men i betragtning af, at formuerne i landbruget nu ofte er meget store, i betragtning af, at landbrugsuddannelsen i dag er lige så lang som andre uddannelser, og i betragtning af, at sønnen nok i mindre omfang tager sig af de gamle forældre, er der en vis risiko for, at forældre vil være mindre tilbøjelige til at skævdele. Formodentlig vil en del foretrække en aktieselskabskonstruktion, hvor arven deles mere ligeligt mellem børnene, men det vil udhule "selvejet". Hertil kommer så, at stadig flere familier består af "mine børn, dine børn og vores børn", hvilket også kan skabe konflik-ter ved skævdeling. Det er **muligt**, at ovennævnte problemer i praksis viser sig beskedne, men det er svært at vide.

Det er fristende – men meningsløst – at rette kritikken mod den finansielle sektor for ikke at være hjælpsom nok over for landbrugssektoren i almindelighed og nyetablerede, unge landmænd i særdeleshed. Det ville blot føre til højere jordpriser og ikke løse problemet. Faktisk kan tallene indikere, at den finansielle sektor har været for flink mod landbrugssektoren, jf. de betydelige tab landbrugssektoren har givet banker, der har specialiseret sig i udlån til denne sektor. Den stærkt begrænsede succes for Landbrugets Finansieringsbank, oprettet i 2012, tyder ikke på, at der er et stort potentiale for givtige lån til landbruget.

EU på den ene side og skiftende danske regeringer på den anden side har gennem mange år søgt at løse landbrugets finansieringsproblem kortsigtet. Det har haft den uheldige konsekvens, at problemerne er øget langsigtet.

Landbruget betaler i dag som bekendt grundskatter efter noget mere gunstige regler end alle andre grundejere. Det lykkedes landbruget at sikre sig gunstige særregler på grundskatteområdet gennem markedsføring af en meningsløs frase om det urimelige i *skat på produktionsjord*. Det er svært at se et argument for at begunstige folk, der har køer på deres jord, i forhold til folk, der har boliger på deres jord.

EU har derudover ydet støtte til landbrugserhvervet i form af hektartilskud. Disse begunstigelser gav de eksisterende landmænd en fordel, og det løste et kortsigtet problem for disse landmænd. Logisk nok blev begunstigelserne kapitaliseret i form af højere grundpriser, hvilket selvfølgelig øgede problemet for næste generation af landmænd. Og eftersom tilskud kan forsvinde, kan de øgede jordpriser ikke finansieres gennem fremmedkapital alene. Højere jordpriser kræver øget egenkapital hos den unge, nyetablerede landmænd. Den danske stat og EU har tilsammen forstærket behovet for kapital udefra til landbruget gennem den oppustning af jordpriserne, støtteordningerne har medført. Her er der tale om et problem for landbruget i hele EU og også i en række andre lande, så her vil fælles internationale løsninger og støttereduktioner være fordelagtige.

Støtten til fordel for tidligere tiders landmænd har skabt øgede problemer for fremtidens landmænd, med undtagelse af de relativt få arvinger, der kompenseres takket være øget arv fra forældrene. Men arv er ikke en langsigtet løsning på egenkapitalproblemer for unge potentielle selvstændige.

Der er derfor et behov for tilførsel af egenkapital udefra. Herved adskiller landbruget sig ikke fra mange andre erhverv, der enten har stort kapitalkrav eller stor vækst. Amazon og Google havde ikke klaret sig – eller i hvert fald slet ikke udviklet sig så hurtigt – hvis grundlæggerne ikke havde kunnet hente egenkapital fra andre investorer.

2.7 Børsnotering – og de andre løsninger

Fantasiens har historisk været stor, både i landbrugskredse og i regeringskredse, for at komme med alternativer, der kunne bibeholde selvejet i landbruget.

Der har været forslag om pensionskasser som ejere af jorden, som så forpagtede den til landmænd, og om ordninger med sameje mellem pensionskasser og unge landmænd med tilknyttede optioner til de unge landmænd til at købe ejendommen efter en årrække osv. Ordningerne havde typisk som mål, at de pågældende landmænd dels skulle have afgørende kontrol, dels efter en periode skulle kunne ”købe sig fri” fra det fremmede ejerskab.

Disse tiltag har ikke været en udpræget succes – for nu at sige det mildt. Det skyldes nok, at forslagsstillerne har været så optagede af at hjælpe landmændene til det så højt besungne selveje, at man ikke har betragtet spørgsmålet tilstrækkeligt fra de udefrakommende investorers side.

Hvorfor skulle pensionskasser og andre institutionelle investorer skyde penge ind i landbrug gennem aftaler, hvor landmændene beholdt kontrollen og ovenikøbet fik senere optioner til at købe investorerne ud?

Det er meget besvær for investorer at arbejde med så komplicerede aftaler for at lave nogle relativt små investeringer. Hvorfor skulle de gide?

Investorer ønsker en vis grad af kontrol over deres investering, de ønsker en betydelig grad af standardisering, og de ønsker, med mindre de bliver stillet ekstraordinære afkast i udsigt, investeringer de kan beholde i lang tid.

Pensionskasser kan investere globalt, og risikospredning taler for en sådan global investeringsstrategi. Investorer, der skal investere flere hundrede milliarder kroner, foretrækker investeringer, der er simple og likvide. Det er svært at se tillokkelsen for danske pensionskasser at foretage illikvide investeringer i dansk jord på individuelle kontrakter, som gør salg af aktivet til tredjemand vanskeligt, og som også gør værdiansættelse svær. Og det er decideret umuligt at se tillokkelsen for udenlandske investorer, og i en international verden er det relevant.

Betragt også kontrolspørgsmålet. Tidligere var det almindeligt, at selskaber gik på børsen ved at sælge B-aktier på børsen, mens stifteren og hans familie beholdt A-aktierne og dermed kontrollen. Men det var i gamle dage. I de sidste mange år er ingen danske selskaber gået på børsen med B-aktier. De nye aktionærer, både de danske og de udenlandske, ønsker kontrol proportional med deres aktiebesiddelse. Hvorfor skulle investorerne gøre en undtagelse for landbruget?

Landbrug kan sagtens blive et investeringsobjekt for andre end landmænd. Der skal nok komme børsnoterede landbrug i Danmark på et tidspunkt. Men det vil tage noget tid.

Investorer vil foretrække meget store landbrug, og de er der ikke endnu. Og fordi landbrug ikke har de samme vækstpotentialer som så mange andre virksomheder, skal de børsnoterede landbrugsselskaber nok være meget store, for at der er efterspørgsel.

Problemet er, at der ikke findes så store godser, og der er betydelig risiko for, at det ikke kan betale sig at samle sådanne storgodser for derefter at børsnotere dem. Det er besværligt og dyrt at samle et passende arronderet gods gennem opkøb, og der er risiko for betydeligt spild på grund af køb af bygninger, der ikke passer til behovet og den optimale drift for et større landbrugsgods. Det besværliggøres yderligere af, at væksten skal ske gennem opkøb af landbrug efter landbrug, og optimalt set i et bestemt geografisk område. Sælgerne vil kende købers opkøbsønsker, og det fordyrer opkøb.

Aktieinvestorer, der vil investere i landbrug, vil sandsynligvis hellere investere i landbrug på ”ny jord”, hvor der er store vidder. Det er mere fristende at købe jord i Brasilien, hvor man kan vælge den optimale struktur fra scratch. Det er nu engang lettere at lave et mønsterlandbrug, hvor man kan købe 30.000 ha uden bygninger, og så bygge de bygninger, der passer til den virksomhed, man vil drive, end det er at få en fornuftig drift ved at sammenlægge 100 landbrug af 300 ha, der hver har deres bygninger.

Den amerikanske præsident John F. Kennedy sagde engang de manende ord: *Spørg ikke, hvad dit land kan gøre for dig, spørg hvad du kan gøre for dit land.*

Rådet til landbruget bør være: Spørg ikke, hvad kapitalmarkedet kan gøre for landbruget; spørg, hvad landbruget kan gøre for kapitalmarkedet. Og den triste sandhed er, at landbruget ikke kan bidrage med særlig meget i en international verden med globale investeringsmuligheder. Dansk landbrug giver ikke en unik mulighed for risikospredning eller afkast til investorerne. Dertil er verden for stor.

2.8 Sammendrag

I det 20. århundrede gik dansk landbrugspolitik ud på at sikre selveje og relativt små landbrug for at gøre det lettest muligt for unge landmænd at blive selvstændige. Lige så naturligt det var at hjælpe en strukturudvikling på vej efter lensafløsningen, lige så unaturligt har det været, at Folketinget har søgt at gennemtvinge en bestemt ejerstruktur og størrelsesstruktur i landbruget.

Det er sundt og godt, at det danske folketing i det 21. århundrede reelt har ophævet selvejet som et selvstændigt mål med landbrugspolitikken. Folketinget har nu valgt at søge at tilvejebringe en *level playing field*, og så må ejerstrukturen blive bestemt af, hvad frivillige købere og sælgere finder mest hensigtsmæssigt.

Forsøgene på at finde en mellemvej med pensionskasser, der skal investere i jord og leje den ud med forkøbsrettigheder osv., har været en fiasko, og det er svært at se, at det nogen sinde vil slå igennem. Det er for tungt og besværligt.

Men det forhold, at der er åbnet mulighed for, at landbrug kan ejes af børsnoterede virksomheder, herunder af virksomheder der aftager og videreforarbejder landbrugets produkter, er ikke nødvendigvis en garanti for, at der vil være den store efterspørgsel.

Det er ganske sandsynligt, at aktieselskaber de første mange år først og fremmest opstår som en ejerform for nogle få interessenter, for eksempel arvinger, der ejer en større ejendom i fællesskab. Virkningen af udvidet selskabsdrift vil så ikke være, at der kommer ny egenkapital til landbrugssektoren, men at der ikke forsvinder så meget kapital ved et generationsskifte.

De børsnoterede selskaber vil måske først komme på længere sigt, når de familieejede landbrug er blevet endnu større end i dag, og det herved bliver lettere at skabe et børsnoteret selskab af en vis størrelse gennem sammenlægning af nogle få store ejendomme. Muligvis vil der være en mellemform, hvor store landbrugsejendomme bliver organiseret som aktieselskaber af flere årsager, herunder at aktierne kan spredes på flere børn ved arv. Det vil mindske kapitaldrænet ved generationsskifte. Sådan har det været i mange andre selskaber. Og efter et par generationer, hvor aktierne bliver spredt mellem et større antal børnebørn, bliver der måske et vist marked for disse aktier, og der vil muligvis opstå børsnoterede selskaber, der investerer i aktier i disse selskaber og overtager kontrol med dem efter at være blevet største ejer. Men det er svært at se et stort inflow af kapital til de "normale" landbrugsbedrifter lige med det samme. Der er simpelt hen for meget besvær og for lav forventet indkomst.

Men det er godt, at der nu er **mulighed** for at eje og drive landbrug på andre måder og i alle størrelser.

3. Udfordringer

Både den traditionelle selvejerform og andre alternative og mindre udbredte ejerformer står over for både udfordringer, problemer og muligheder. En vurdering af alternative ejerformer vil naturligt tage udgangspunkt i de aktuelle problemstillinger. Herefter vil tilpasninger – eller alternativer – til de eksisterende ejerformer blive vurderet, og forskellige modeller bliver belyst.

I dette kapitel vurderes først kort heltidsbedriftenes økonomiske og finansielle udvikling. Heltidsbedrifterne er centrale i analysen af de fremtidige ejerformer: Heltidsbedrifterne vil typisk have de største behov for at afprøve alternative ejerformer, idet heltidsbedriftenes størrelse, vækst og specialisering øger kravene til egenkapital. Samtidig er store heltidsbedrifter, alt andet lige, mest attraktive for eksterne investorer, og de er dermed af størst relevans i forbindelse med selskabsdannelse.

Herefter identificeres og analyseres de væsentligste udfordringer, problemer og muligheder, som de forskellige ejerformer står overfor. Udgangspunktet er, at ingen ejerform er bedst på alle parametre, at alle ejerformer har fordele og ulemper, og at udviklingen på nogle områder vil gøre nogle ejerformer mere attraktive.

3.1 Heltidsbedriftenes økonomiske og finansielle udvikling

Landbruget består i dag af i alt ca. 26.000 landbrug, som er meget forskellige med hensyn til størrelse, sammensætning, kapitalgrundlag og industrialisering. Når der i denne forbindelse fokuseres på landbrugets udfordringer med hensyn til ejerformer og selveje, vil der derfor tages udgangspunkt i den gruppe af landbrug, som er eller forventes at blive mest udfordret. I dette delafsnit analyseres derfor nærmere den økonomiske og finansielle udvikling i heltidslandbrugene.

Heltidsbedrifterne omfatter 34 pct. af landbrugene, men de står for 85 pct. af det samlede bruttoudbytte, 71 pct. af arealet og 75 pct. af den samlede gæld, jf. tabel 4.

Tabel 4. Heltidsbedriftenes andel af det samlede landbrug (2019)

Nøgletal	Pct.
Antal bedrifter	33,6
Jordbrugsareal	71,1
Lønnet arbejdskraft	79,7
Bruttoudbytte	84,5
Aktiver	67,8
Gæld	75,1

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021b; 2021).

Heltidsbedriftenes andel af det samlede areal har været relativt konstant på omkring 80 pct. gennem de seneste årtier, mens deres andel af det samlede antal bedrifter har været markant faldende.

Heltidsbedriftenes økonomiske og finansielle udvikling er vigtig, når relevansen af potentielle ejerformer – og de tilhørende udfordringer – skal vurderes. For at kunne vurdere attraktiviteten og potentialet ved afkast og rentabilitet i landbruget er der derfor i det følgende vist en række nøgletal for heltidsbedriftenes udvikling i perioden 1990-2019. Dermed omfatter perioden fødevarekriser, finanskrise, reform af landbrugspolitikken, flere alvorlige udbrud af husdyrsygdomme, konjunktur-

cykler og priscykler. Ulempen ved disse relativt lange tidsserier er, at der kun er data for hele gruppen af heltidslandbrug og ikke detaljerede data for de helt store landbrug, på trods af at selskabs-ejersformen i denne sammenhæng er mest relevant for netop de helt store landbrug, og at der selv inden for gruppen af heltidslandbrug er en betydelig variation.

Af flere årsager er det nødvendigt at analysere landbrugets udvikling over en længere årrække for at have basis for at kunne vurdere en rimelig "ligevægtssituation", herunder:

- Klimatiske variationer og dermed også forskelle i høstens størrelse fra år til år giver stor variation.
- Variationer i priser, herunder priscykler, er betydelige, og de bidrager dermed også til en væsentlig variation i landbrugets indtjening.
- Konjunkturforskelle, herunder fødevarerkrise og finanskriser, bidrager til en betydelig variation.
- Landbrugs- og handelspolitiske ændringer. I starten af 1990'erne startede en reform af landbrugspolitikken i EU, og den sluttede i 2017 med en reform af sukkerpolitikken. Handelspolitik, herunder især russisk embargo, havde også en væsentlig indflydelse.
- Husdyrsygdomme og veterinære forhold har haft betydelige positive og negative indvirkninger på landbrugets indtjening.

Med dette udgangspunkt viser figur 33 en række økonomiske og finansielle tendenser for heltidsbedrifterne i Danmark i perioden 1990-2019.

Figuren viser tydeligt den vækst i retning af stadig større landbrug, som har været kendetegnende i de sidste årtier. Arealet er tre- til firedoblet, mens bruttoudbytte og balance er steget med henholdsvis en faktor 6 og en faktor 12 (regnet i løbende priser).

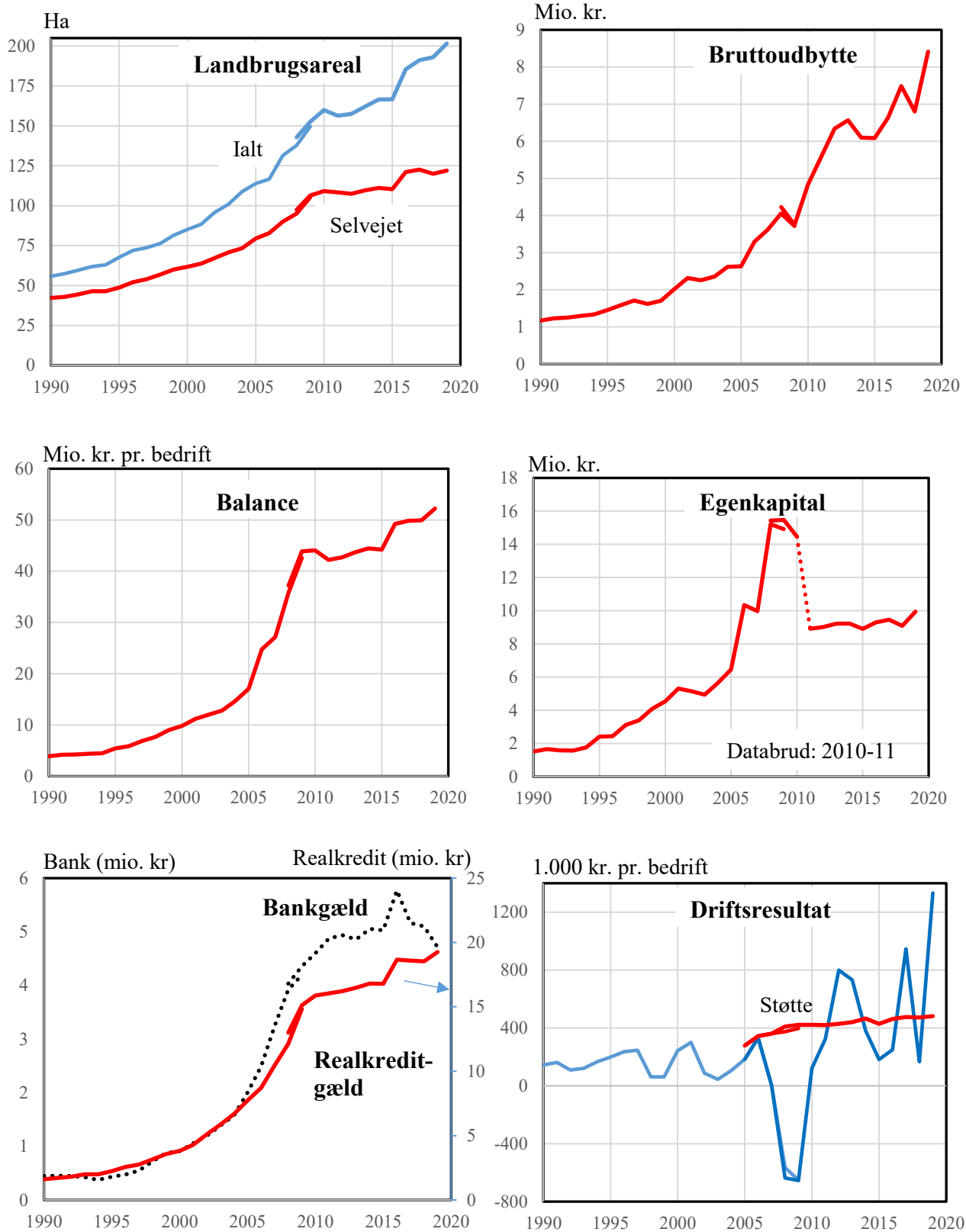
Egenkapitalen har i høj grad været påvirket af og fulgt ejendomsprisudviklingen.

Over hele perioden 1990-2019 er egenkapitalen steget med 500 pct., mens bankgælden er steget med godt 1.000 pct. Ultimo 2019 havde en gennemsnitlig heltidsbedrift en egenkapital på 9,5 mio. kr., en bankgæld på 4,7 mio. kr. og en samlet gæld på 27 mio. kr. Gældsbelastningen er steget betydeligt, og egenkapitalen i forhold til balancen er faldet fra 39 pct. til 19 pct.

En stor eller stigende gæld er ikke i sig selv noget problem. Hvis gælden er udtryk for, at både landmand, bank og kreditinstitut er enige om og får ret i, at gælden finansierer en rentabel investering, er en høj gæld nærmere et godt tegn: et tegn på gode vækst- og indtjeningsmuligheder i erhvervet.

Figuren viser også, at driftsresultatet før ejer aflønning har store udsving fra år til år og ligger på et relativt lavt niveau. For perioden 2005-2019 var det gennemsnitlige årlige driftsresultat ca. 300.000 kr. Støtten (generelle driftstilskud) har været langt mere konstant end driftsresultatet. Det er værd at bemærke, at tilskuddene er væsentligt større end driftsresultatet, set som gennemsnit af perioden 2005-2019. Den store afhængighed af støtte indebærer en langsigtet risiko, som gør det mindre attraktivt for eksterne investorer at engagere sig i landbrugssegmentet.

Figur 33. Heltidsbedrifteres størrelse samt deres økonomiske og finansielle udvikling, 1990-2019



Note: Databrud 2008-2009. Inflation 1990-2019: 67 pct.
 Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021b).

3.2 Identifikation af væsentlige udfordringer

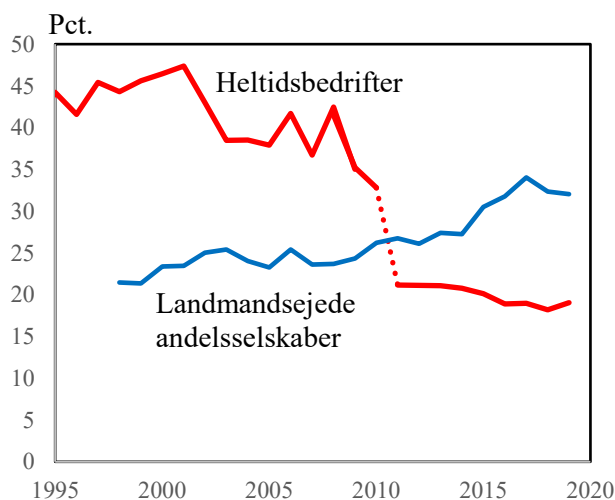
3.2.1 Egenkapitalbehov per bedrift er stigende

Egenkapital og egenkapitalbehovet er en vigtig faktor, når det gælder ejerformer.

Egenkapital er vigtig af flere årsager: For det første er egenkapital en nødvendig stødpude til at modstå de økonomiske og markedsmæssige nedgange, som naturligt vil forekomme. For det andet er egenkapital nødvendig for at kunne investere i fremtidige opkøb, udvidelser, produktivitetsforbedringer m.m., som er nødvendige for at bevare eller forbedre bedriftens konkurrenceevne. For det tredje er en tilpas stor egenkapital også en nødvendighed for at kunne få adgang til driftsfinansiering fra pengeinstitutter.

Egenkapitalens størrelse måles ofte i forhold til balancen, hvor $\text{egenkapital/balance} * 100 = \text{soliditetsgrad}$. Heltidsbedrifterne har gennem de seneste par årtier haft en markant faldende soliditetsgrad, jf. figur 34.

Figur 34. Soliditetsgrader i heltidsbedrifter og i landmandsejede andelsselskaber (gennemsnit)



Note: Landmandsejede andelsselskaber: Sammenvejet gennemsnit af de ca. 30 største virksomheder.

Heltidsbedrifter: Databrud 2010-2011: Hensatte forpligtelser medregnes i egenkapitalen fra 2011, hvilket reducerede den beregnede soliditetsgrad med ca. 10 procentpoint.

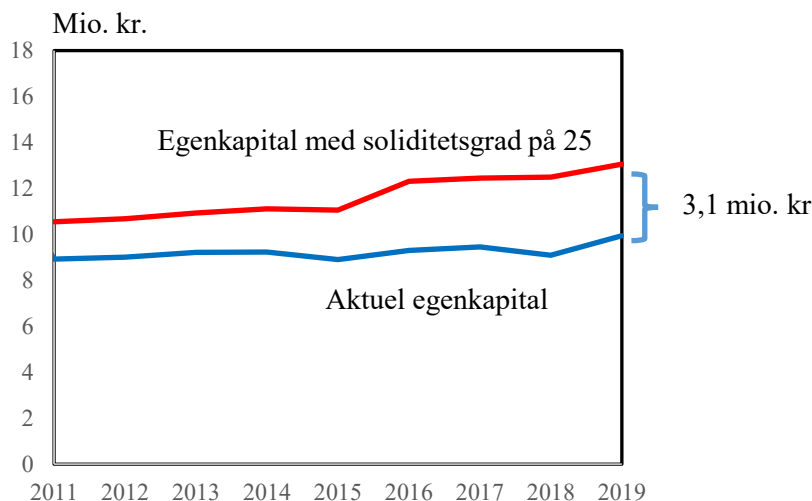
Kilder: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021b; 2021c) samt årsregnskaber fra andelsselskaberne.

Selv når der tages højde for databrud i 2010-2011, kan der konstateres en faldende tendens i den gennemsnitlige soliditetsgrad. Nedgangen i årene 2008-2010 skyldes især finanskrisen, hvor ejendomsværdierne – herunder værdien af landbrugsbygninger og -jord – faldt, hvorved også egenkapitalen faldt. I 2008 og 2009 var der også betydelige tab på finansielle instrumenter, blandt andet rente-SWAP, der til dels ikke direkte havde noget med landbrugsproduktionen at gøre

Figuren viser også, at de landmandsejede andelsselskaber omvendt har haft en stigende soliditetsgrad.

En soliditetsgrad på omkring 20 pct. vil normalt blive betragtet som meget lav, især i forhold til den betydelige usikkerhed som er knyttet til landbrugsproduktion. Såfremt der skulle skabes en gennemsnitlig soliditetsgrad på blot 25 pct., skulle der dog alt andet lige tilføres en stor egenkapital til heltidslandbrugene i Danmark, jf. figur 35.

Figur 35. Egenkapital i heltidsbedrifter i gennemsnit: Aktuel og såfremt soliditetsgraden skulle være mindst 25 pct.



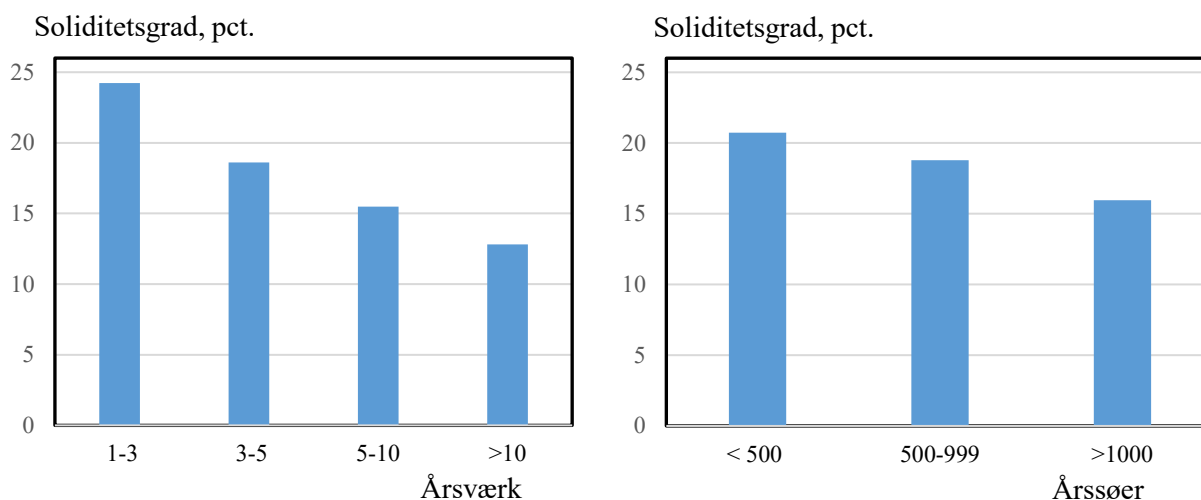
Kilder: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021b).

Figur 35 viser således den aktuelle gennemsnitlige egenkapital i heltidslandbrugene for hvert af årene 2011-2019 (aktuel egenkapital). Figuren viser også egenkapitalen, som den skulle være, hvis soliditetsgraden i heltidslandbrugene i gennemsnit skulle have en soliditetsgrad på 25 pct.

Hvis heltidslandbrugene i gennemsnit skal have en soliditetsgrad på 25 pct., skal hver heltidslandbrug i gennemsnit tilføres 3,1 mio. kr. i egenkapital – alt andet lige – hvilket svarer til i alt ca. 27 mia. kr.

Med stigende bedriftsstørrelse stiger kravene til egenkapital. Det viser sig dog, at egenkapitalens relative størrelse (igen målt ved soliditetsgraden) i flere tilfælde falder med stigende størrelse., jf. figur 36.

Figur 36. Soliditetsgraden ved forskellige heltidsbedriftsstørrelser (2019)



Kilder: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021b).

Figuren viser soliditetsgradens størrelse ved forskellige størrelsesgrupper. Den første figur viser størrelsen målt på antal årsværk per heltidsbedrift, og den anden figur antal årssøer per heltidsbedrift på bedrifter med søer med smågriseproduktion.

Figuren understreger det stigende kapitalbehov med stigende bedriftstørrelse – og et kapitalbehov, der ikke synes opfyldt.

3.2.2 Fortsatte stordriftsfordele medfører sandsynligvis fortsat strukturudvikling

Jo større landbrug, desto større kapitalbehov. Strukturudviklingen i retning af stadig større landbrug ser ud til at fortsætte. Som vist i det foregående kapitel er der næsten permanente drivkræfter bag strukturudviklingen. Den teknologiske udvikling skaber stadig flere stordriftsfordele, og med en stigende international konkurrence er det både nødvendigt og fordelagtigt at udnytte disse fordele.

Ejerformer – specielt selveje – kan være en barriere for udnyttelse af stordriftsfordele. Selvejede landbrug har i nogle tilfælde ikke adgang til den kapital, som er nødvendig for at ekspandere. Dermed kan ejerformen være et vigtigt parameter for at opnå maksimal konkurrenceevne.

3.2.3 Stigende specialisering er nødvendig, men forudsætter større finansiel stødpude

Som det blev vist i det foregående kapitel, har der gennem mange årtier været en kraftig specialisering i dansk landbrug. Denne specialisering har både fordele og ulemper:

- Specialisering – modsat alsidigt landbrug – gør det nemmere at skabe vækst og udnytte stordriftsfordele på den specifikke driftsgren.
- Landbrugsdrift kræver specialiseret og unik viden, hvilket er sværere at skabe på et alsidigt og diversificeret landbrug. Specialviden kan nemmere opnås og udnyttes på et specialiseret landbrug.
- Mens et alsidigt landbrug kan reducere usikkerheden ved at sprede sig på flere forskellige driftsgrene med mere eller mindre uafhængige prisforhold, er et specialiseret landbrug mere afhængig af ét marked. Et specialiseret landbrug kan således ikke på samme måde sprede risikoen.

På den ene side er specialisering derfor en nødvendighed for at udnytte stordriftsfordele og minimere stykomkostningerne. På den anden side øger specialiseringen også både risiko og usikkerhed. Det understreger, at stigende specialisering er nødvendig, men forudsætter større finansiel stødpude eller en ejerform, der bedre tillader risikospredning.

3.2.4 Stigende markedsusikkerhed forudsætter større finansiel stødpude

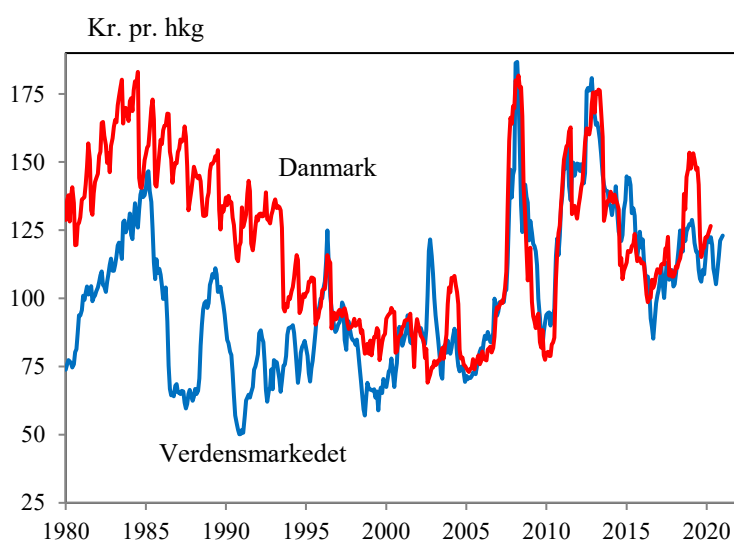
Udgangspunktet er, at priserne på landbrugsvarer er relativt volatile (ustabile), at volatiliteten sandsynligvis fortsat vil være høj, og at det nødvendiggør en større finansiel stødpude i form af for eksempel en større egenkapital.

Markedsvolatilitet er blevet en stadig vigtigere faktor i de seneste årtier. Fødevarerkrise i 2007-2008 og igen i 2010-2011 indebar store prisstigninger og efterfølgende prisfald, som gav en betydelig markedsturbulens.

Den gradvise omlægning og liberalisering af EU's landbrugspolitik har også øget volatiliteten. Stabile markeder var netop et af formålene med EU's landbrugspolitik. Ved hjælp af oplagring samt import- og eksportregulering kunne man styre markedet, og det gav relativt stabile (og også høje) priser til landmændene. Der var en forholdsvis høj grad af forudsigelighed, om end man burde indse, at et system med kunstigt høje priser ikke ville være holdbart på længere sigt. EU har ikke længere de samme muligheder for at afskærme EU-markedet fra verdensmarkedet, så ustabilitet på de internationale markeder slår nu igennem på det indre marked i EU.

Figur 37 illustrerer således, hvorledes de danske priser på hvede, som er en vigtig afgrøde i dansk landbrug, er både faldet og blevet langt mere ustabile i de seneste årtier – i takt med omlægning og liberalisering af EU's landbrugspolitik og under påvirkning af fødevarerkrise.

Figur 37. Udvikling i hvedepriser på verdensmarkedet og i Danmark



Note: Verdensmarkedet = notering på Chicagos kornbørs. Danmark: Landmænds gennemsnitlige salgspris.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af USDA (2021) og L&F (2020).

Man kan godt forvente, at ustabiliteten er kommet for at blive: Presset på de internationale landbrugsmarkeder fortsætter, og mulighederne for igen at indføre markedsordninger med prisstabilisering via oplagring, importafgifter og eksportstøtte er ikke realistiske.

Som investor og långiver er det naturligvis vigtigt, om prisvolatiliteten er et midlertidigt fænomen, eller om der kan forventes en permanent høj prisvolatilitet, som alt andet lige vil skærpe konsolideringen og egenkapitalkravet i landbruget.

En række forhold taler for store prisvariationer fremover:

Klimaforandringer og mere ekstremt vejr vil medføre mere ustabil og varierende planteproduktion rundt i verden. Dette vil også medføre større prisfluktuationer.

Stigende efterspørgsel efter landbrugsvarer til både føde, foder og energiformål vil i sig selv betyde et stigende pres på markedet, som kan medføre situationer med underforsyning og dermed prisfluktuationer. Det stigende efterspørgselspres vil også medføre, at mere marginale landbrugsressourcer vil blive anvendt – men dermed vil også dyrkningssikkerheden og efterfølgende også prisstabiliteten blive mindre.

Vandressourcerne bliver stadig mere knappe, og det øger risikoen for misvækst på grund af tørke, og det begrænser det landbrugsareal, som kan kunstvandes. Det kan også medføre en dårligere dyrkningssikkerhed.

Fortsat handelsliberalisering vil i mange tilfælde medføre, at lande ikke kan indføre tilstrækkelige markedsstabiliserende foranstaltninger. Det betyder, at prisvolatiliteten på det indre marked ikke kan fjernes, men det betyder samtidig, at prisvolatiliteten på verdensmarkedet reduceres.

Andre forhold taler også for en faldende prisvolatilitet fremover.

Stigende fokus på planteformodling inden for dyrkningssikkerhed, større vidensspredning, bedre infrastruktur og større international handel kan bidrage til en stigende prisstabilitet.

Man kan forvente, at EU vil opprioritere forsikringsordninger, hvor de enkelte landmænd eller grupper af landmænd selv kan købe prissikringsordninger, hvilket kan reducere volatiliteten for den enkelte landmand. Sådanne tiltag vil dog langt fra fjerne ustabiliteten.

Endelig vil også den store politiske opmærksomhed på problemet og de konkrete politiske tiltag på området også kunne bidrage til at begrænse prisvolatiliteten fremover.

Det er muligt at begrænse volatiliteten eller de negative effekter heraf. Det sker næppe ved at genindføre de markedsordninger, som EU har haft tidligere. Tiden er løbet fra disse ordninger. Derimod er en del af løsningen en øget konsolidering på landbrugene i de gode år, således at der er en stødpude til at klare de dårlige år. Det er nemmere sagt end gjort, men det bør være en logisk konsekvens af en stigende usikkerhed (Hansen, 2016a; 2016b).

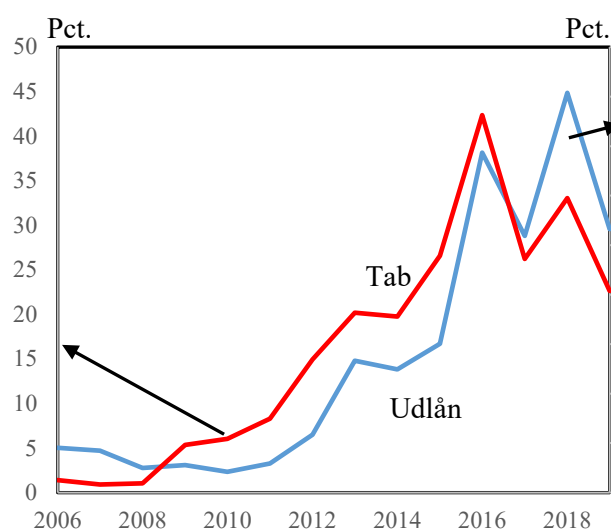
3.2.5 Adgang til lånekapital vil være begrænset i forhold til situationen før finanskrisen

Generelt har Danmark et yderst velfungerende kapitalmarked, hvor der som udgangspunkt er god og effektiv adgang til kapital. Finanskrisen, skærpede krav fra Finanstilsynet samt ikke mindst pengeinstitutters betydelige tab på udlån til landbruget har gjort det langt vanskeligere for landmænd at få adgang til kapital.

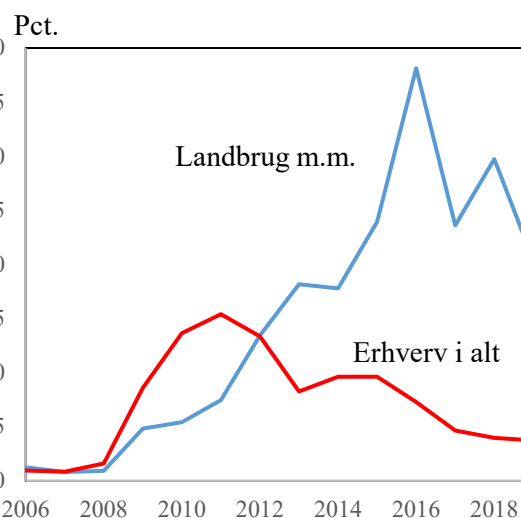
Som det ses af figur 38, er pengeinstitutternes tab på landbrug m.m. steget markant efter finanskrisen.

Figur 38. Pengeinstitutters udlån til og tab på landbrug i pct. af erhverv i alt

Udlån og tab: Landbrug i pct. af erhverv i alt



Tab i pct. af udlån



Note: Landbrug:

2005-2009 = Landbrug, jagt og skovbrug

2010-2018 = Landbrug, jagt, skovbrug og fiskeri

Tab: Endeligt tabt (afskrevet) i perioden

Udlån: Udlån + garantidebitorer

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Finanstilsynet (flere årgange).

Figuren viser pengeinstitutternes tab på udlån til landbrug m.m. i forhold til dels udlån og garantier til denne erhvervsgruppe, dels tab på udlån til erhverv i alt. I begge tilfælde er der en kraftig stigning.

Figuren viser også, at tab i pct. af udlån steg under finanskrisen i både landbruget og i erhverv i alt. Heltidslandbrugene havde dårlig indtjening i 2015, 2016 og 2018, og der var også relativt store tab på landbruget i disse år.

De dårligere muligheder for at få adgang til lånekapital lægger også et pres på ejerformerne: Det vil ofte være nødvendigt at tilføre mere egenkapital for dels at finansiere den daglige drift, dels at kunne få adgang til løbende driftsfinansiering fra pengeinstitutterne.

3.2.6 Præference for selveje

I forbindelse med kapital- og finansieringsforholdene er det et interessant og åbent spørgsmål, om og i hvilket omfang de danske landmænd vil holde fast i selvejerformen. Det er givet, at selvejet i sig selv er motiverende for mange landmænd, og at de er parate til at arbejde mere og til en lavere løn som selvejere i forhold til at være ansat som driftsledere.

En kortlægning af landmænds præferencer for selvejet er kompliceret, idet det kræver en både kvalitativ og kvantitativ vurdering. Der er foretaget flere mere eller mindre repræsentative undersøgelser.

En undersøgelse fra 2016 (Hansen,2016a) baseret på 140 besvarelser viste, at der er en vis præference for at være selvejer og selvstændig i landbruget, og at man gerne vil give afkald på en lille del af indtægten og fritiden for at være selvejer. Dette gælder for 57 pct. af besvarelserne. 13 pct. vil under ingen omstændigheder være ansat, mens 9 pct. gerne vil arbejde meget til en lav indtjening for at være selvejer. 20 pct. har ingen speciel præference for at være selvejer.

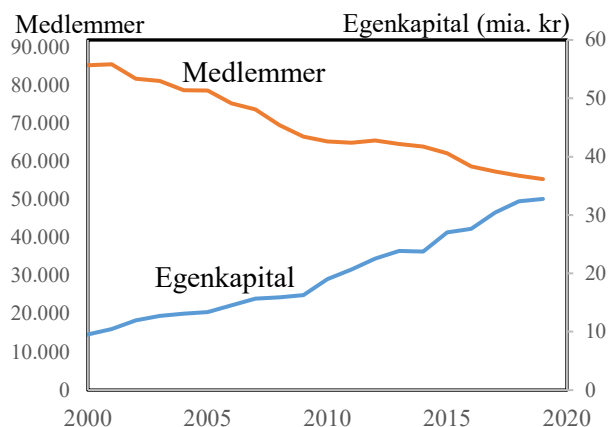
Videncentret for Landbrug (2013) foretog i 2012-2013 en undersøgelse af landmænds og landbrugselevs holdninger til blandt andet ejerformer. 3.269 etablerede landmænd og 175 landbrugselever deltog i undersøgelsen. Nogle væsentlige konklusioner er:

- Blandt etablerede landmænd foretrækker 91 pct. selveje mod 81 pct. af landbrugseleverne.
- Hvis selveje ikke kan lade sig gøre, kan mindre end halvdelen af de etablerede landmand acceptere andre løsninger, mens hele fire ud af fem landbrugselever kan acceptere andre ejerformer.
- Ca. 5 pct. af de etablerede foretrækker at leje/forpagte, mens det gælder for 30 pct. af landbrugseleverne.
- Bestemmende indflydelse er helt central for både etablerede og kommende landmænd.

3.2.7 Landmænds ejerskab af andelsselskaber styrker indtjeningen, men medfører også finansielle forpligtelser

De landmandsejede andelsselskaber mødes også med krav om øget konsolidering og egenkapitalopbygning. Qua selskabskonstruktionen er der kun andelshaverne (landmændene) til at tilføre kapital; så landmændene er ansvarlige for soliditeten både i deres landbrug og i deres andelsselskaber. Samtidig medfører udviklingen også, at der bliver færre landmænd og andelshavere. Denne udvikling fremgår af figur 39.

Figur 39. Landmandsejede andelsselskaber 2000-2019: Antal medlemmer og egenkapital i alt

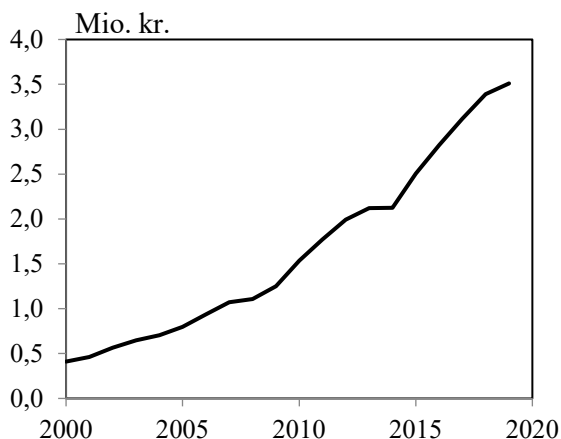


Note: Beregnet for de ca. 30 største landmandsejede andelsselskaber. Antallet af andelsselskaber er reduceret i perioden på grund af fusioner og opkøb. Landmænd vil ofte være medlem af flere andelsselskaber. Egenkapital: Udenlandske andelshaveres forholdsmæssige andele er fratrukket.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af selskabernes årsregnskaber, årsberetninger m.m. samt personlige oplysninger fra flere andelsselskaber.

Med denne udvikling vokser presset på den enkelte andelshaver for at opbygge mere egenkapital i andelsselskaberne. Andelsselskabernes egenkapital er derfor stigende, når man beregner det per andelshaver – eller pr. heltidslandbrug, hvilket kan være mere præcist, jf. figur 40.

Figur 40. Gennemsnitlig egenkapital i alle andelsselskaber pr. heltidsbedrift 2000-2019



Note: Se note til figur 39.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af selskabernes årsregnskaber, årsberetninger m.m. samt personlige oplysninger fra flere andelsselskaber og Danmarks Statistik (2021b; 2021c).

Som det ses af figuren, udgør egenkapitalen i de ca. 30 største andelsselskaber i gennemsnit 3,5 mio. kr. pr. heltidsbedrift. Da landmænd kan være medlemmer af flere andelsselskaber, og da heltidsbrugene står for langt den største omsætning, er egenkapitalen i andelsselskaberne sat i forhold til antallet af heltidslandbrug.

Andelsselskabernes egenkapital per andelshaver er således stor og kraftigt stigende. Det samme gør sig i sagens natur gældende for de fordele, som den enkelte andelshaver har af medlemskabet af et

andelsselskab. Jo større landmandens og andelshaverens produktion er, desto større er gevinsten ved andelsmedlemskabet. På tilsvarende måde betyder det, at andelsselskabernes overskud og formue skal deles mellem stadig færre andelshavere.

Egenkapitalen i andelsselskaberne er i sagens natur ikke udelukkende skabt af de nuværende andelshavere. Egenkapitalen er typisk opbygget gennem årtiers konsolidering, hvor andelshaverne har ladet en del af eller hele overskuddet blive i andelsselskabet. Det ændrer dog ikke ved det forhold, at der i andelsselskaberne – ligesom i landbruget – er et stigende behov for egenkapitalopbygning. Skærpede krav fra pengeinstitutter, stigende investeringer i udlandet samt en delvis udvanding af leveringsforpligtelserne fra andelshaverne øger behovet for egenkapitalopbygning.

Andelsselskabsmodellen skal også ses i forhold til den såkaldte *industrielle integratormodel*. I andelsselskabsmodellen er det landmændene, der via andelsselskaberne er drivkraften og integratorer – bagud- eller fremadrettet i værdikæden. I den industrielle integratormodel er fødevarerindustrien drivkraften og foretager bagudrettet vertikal integration tilbage til landmændene og tilbage til landbrugets forsyningsindustri. Fødevarerindustrien har stor indflydelse og tilfører ressourcer til landbruget, hvilket på kort sigt reducerer landbrugets likviditetsbehov.

3.2.8 Negative erfaringer med selskabsdannelse og institutionelle investorer i dansk landbrug

Med de gradvise liberaliseringer af landbrugsloven er mulighederne for selskabsdannelse og ekstern kapital i danske landbrug blevet forbedret. Liberaliseringerne er også blevet fulgt op af flere nye projekter og konkrete tiltag – om end succesen har været begrænset.

Som det er beskrevet i kapitel 2, er der nogle grundlæggende og strukturelle barrierer, som begrænser institutionelle investoreres lyst til at investere i landbrugsejendomme. Konklusionen i kapitel 2 var, at *forsøgene på at finde en mellemvej med pensionskasser, der skal investere i jord og leje den ud med forkøbsrettigheder osv., har været en fiasko, og det er svært at se, at det nogen sinde vil slå igennem. Det er for tungt og besværligt.*

I afsnit 4.7 redegøres der nærmere for de modeller, der findes på markedet i dag. Her ses det, at der findes flere modeller med kapital fra institutionelle investorer i selskaber i landbruget. Der er tale om en opstartsfase, hvor de forskellige modeller skal opbygges og markedsføres, og erfaringer skal opsamles og vurderes. Nogle tiltag har vist sig at mislykkes, andre har ikke opnået de ønskede resultater, mens helt andre har udviklet sig positivt og vokser kontinuerligt.

Samlet er forventningerne ikke blevet opfyldt, og det viser, dels at der er grundlæggende udfordringer med institutionelle investorer i landbruget, dels at der er brug for en vurdering af de positive og negative erfaringer.

3.2.9 Langsigtet økonomisk afkast i landbruget

Det langsigtede økonomiske afkast i landbruget i forhold til andre sektorer og andre investeringssegmenter er i sagens natur en vigtig faktor for investeringsattraktiviteten i landbruget.

Sammenligning af afkast i forskellige erhverv og i forskellige investeringssegmenter er imidlertid kompliceret og skal vurderes med visse forudsætninger:

- Afkast vil naturligt være afhængigt af en række faktorer som risiko, volatilitet, omsættelighed m.m. Afkastet skal vurderes i forhold til disse faktorer.

- Konjunkturgevinster og -tab i form af ejendomsprisændringer, som ofte er en væsentlig kilde til afkast, medregnes ikke nødvendigvis i de løbende afkast.
- Aflønning til driftsleder, arbejdsindsats m.m. er kilder til usikkerhed.
- Konjunkturforskelle mellem de forskellige investeringssegmenter: Selv om afkast beregnes over en længere årrække, kan forskelle i konjunkturforløb give et skævt billede af afkastene på lang sigt.
- Sammenligninger af aktiekursstigninger på tværs af selskaber og fonde kan også skabe et upræcist billede af den økonomiske performance, idet udbytter til ejerne ikke medregnes i aktiekursudviklingen.

Med udgangspunkt heri indeholder tabel 5 en række økonomiske nøgletal for performance i dansk landbrug samt værdier for aktieafkast og renteniveauer.

Tabel 5. Økonomiske nøgletal for performance i dansk landbrug, aktieafkast og renteniveauer

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Gns.
Renteudgifter, pct.														
Effektiv rente af statsobligationer	4,3	3,6	2,9	2,7	1,4	1,7	1,3	0,7	0,3	0,5	0,5	0,1	0,3	1,6
1) Landbrugets rentesatser	9,4	4,6	5,6	4,0	4,3	3,2	3,6	3,0	3,2	3,7	3,2	3,2		4,2
Aktiekursudvikling, pct.														
OMXC	-49	32	31	-18	24	28	18	29	-8	16	-10	26	29	8,0
OMXC20	-47	36	36	-15	27	24	21	36	-13	16	-13	27	45	10,2
SmallCap+	-56	-1	4	-29	-7	23	3	28	12	13	-8	17	45	-1,3
Forrentningsprocent, pct.														
Alle heltidslandbrug	0,4	-0,9	1,7	2,1	3,6	3,0	1,8	1,0	1,0	3,1	0,6	4,1		1,8
Heltidslandbrug, 10+ årsværk	0,4	0,5	3,2	2,6	5,9	5,0	2,7	1,2	2,6	6,1	1,0	7,2		3,2
2) Smågriseproduktion	-1,2	1,0	2,6	3,0	5,6	4,1	1,4	-1,3	6,5	9,0	0,1	12,3		3,6
3) Malkekvæg	4,2	-1,8	1,6	1,7	2,5	3,3	4,3	1,0	0,7	5,5	3,3	3,9		2,5
Afkastningsgrad, pct.														
Alle heltidslandbrug	1,0	-0,1	2,0	2,4	3,6	3,1	2,1	1,6	1,6	3,2	1,3	3,9		2,1
Heltidslandbrug, 10+ årsværk	1,3	1,3	3,6	3,1	5,8	4,8	3,3	2,1	3,3	6,1	2,1	6,5		3,6
2) Smågriseproduktion	0,0	1,6	2,8	3,1	5,4	4,3	2,1	0,2	7,1	8,7	1,3	11,8		4,0
3) Malkekvæg	3,6	-1,0	1,9	2,2	2,8	3,3	4,2	1,5	1,2	5,3	3,4	3,8		2,7
Lønningsevne, kr. pr. time														
Alle heltidslandbrug	-8	-156	24	56	150	115	49	18	18	136	6	191		50
Heltidslandbrug, 10+ årsværk	7	-31	120	86	249	198	115	64	120	251	78	292		129
2) Smågriseproduktion	-31	-6	95	114	235	167	67	-6	248	350	54	446		144
3) Malkekvæg	165	-219	16	42	85	129	187	27	24	243	150	174		85
Egenkapitalforrentning, pct.														
FirstFarms A/S	-5,4	-9,9	-2,7	2,6	-8,2	0,9	2,7	-6,9	-4,3	1,1	2,4	5,9		-1,8

- 1) Nettorenteomkostninger i pct. af gæld, heltidslandbrug 10+ årsværk
- 2) Søer med smågriseproduktion, konventionel drift, 1000 årssøer og derover
- 3) Malkekvæg, konventionel drift, 200 køer og derover

Afkastningsgrad, pct.: Afkastningsgrad viser forrentningen af den investerede kapital i procent. Den beregnes: (Resultat af primær drift + generelle tilskud – ejer aflønning) / jordbrugsaktiver ultimo * 100

Forrentningsprocent, pct.: Forrentningsprocenten viser hvor stor forrentningen af aktiverne i selveje har været. Den beregnes: (Resultat af primær drift + generelle tilskud – ejer aflønning – forpagtningsafgift – øvrige finansieringsomkostninger) / jordbrugsaktiver i selveje

Lønningsevne kr. pr. time: Lønningsevnen viser de ansattes og brugerfamiliens evne til at skabe indtjening på bedriften. For at opnå lønningsevnen per time sættes den samlede lønningsevne i forhold til antallet af anvendte timer.

Aktiekursudviklingen medregner ikke årlige udbyttebetalinger. Gennemsnittet er geometrisk gennemsnit.

Nøgletallene for landbrug er uden værdiændringer på fast ejendom.

Kilde: Danmarks Statistik (2021b), FirstFarms (flere årgange) og egne beregninger.

Tabellen viser, at de økonomiske afkast for heltidslandbrug er bedst for de største landbrug, men dog betydeligt lavere end afkast ved for eksempel aktieinvesteringer.

Tabellen viser også, at landbrugets gennemsnitlige renteniveau, beregnet som nettorentebetalinger i procent af gælden, i de senere år har ligget i intervallet 3-4 pct. Gennemsnitstallene dækker over store forskelle mellem de enkelte lånetyper, bedrifter m.m., men som gennemsnit er prisen på denne lånekapital væsentligt lavere end det afkast, som aktieinvesteringer har præsteret.

Pensionskasser vil typisk forvente et gennemsnitligt årligt afkast på 9-11 pct. på investeringer i samme kategori, men det afhænger naturligvis af sikkerhed, exitmuligheder m.m. Det gælder for eksempel, at de danske samfundsforudsætninger har afkastforventninger på private *equity* (ikke-børsnoterede aktiver) på 8,7-9,0 pct. (Forsikring & Pension, 2021). Ifølge Andonov og Rauh (2020) er de amerikanske pensionskassers forventede afkast på private equity 9,9 pct. Det vil kræve en betydeligt større gennemsnitlig forrentning i landbruget fremover, hvis det skal gøres attraktivt for investorer og långivere at føre meget kapital over i landbruget.

FirstFarms A/S er et dansk baseret selskab, som investerer i landbrug og jord i Østeuropa. Selskabet opkøber og moderniserer landbrugsselskaber og jord med henblik på at optimere driften, og dermed vurderes det at være en relativt langsigtet investering. Alligevel har der været en ret negativ aktiekursudvikling.

I et perfekt og transparent kapitalmarked må det forventes, at prisen på investeret kapital vil være den samme i alle segmenter, når der tages højde for risiko, volatilitet, forventet fremtidigt afkast, omsættelighed m.m.

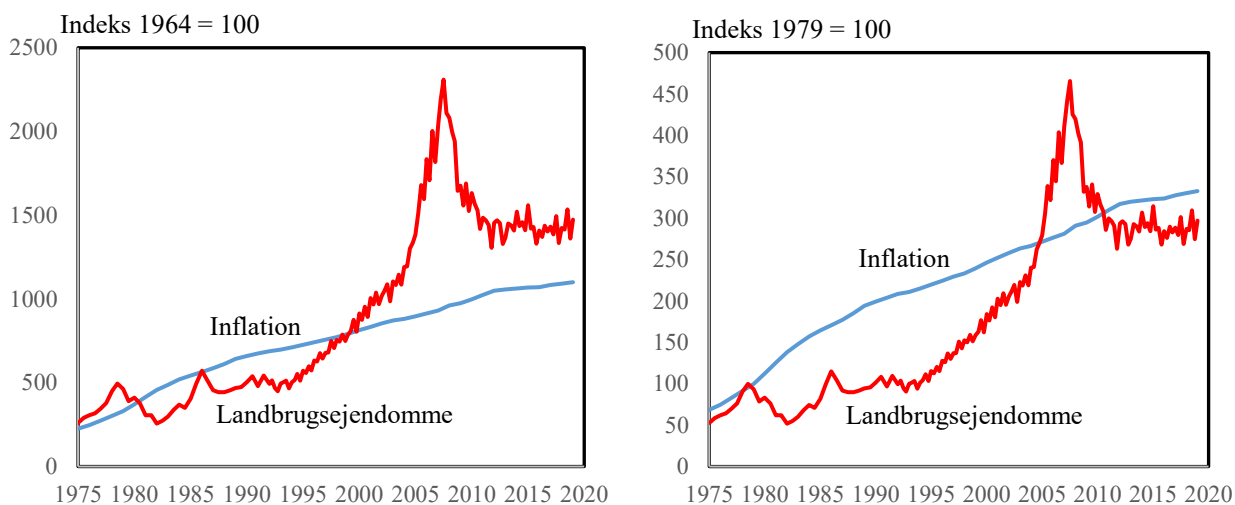
3.2.10 Svingende konjunktur og ejendomspriser

I forretningsmodellen vil potentielle eksterne investorer i landbruget vurdere dels det årlige driftsoverskud, dels kapital- og konjunkturgevinster. Historisk set vil de årlige driftsoverskud alene kun meget sjældent opfylde eksterne investorers afkastkrav. De eksterne investorer må derfor indkalkulere en betydelig gevinst via kapital- og konjunkturgevinster – det vil sige prisstigninger på landbrugsjord og bygninger. Man kan således se en situation, hvor landbrugsejendomme købes, fordi der forventes både et spekulationsafkast og et driftsoverskud (Hansen, 2013).

Priserne på landbrugsejendomme varierer meget over tid, og derfor kan der realiseres store konjunkturgevinster og -tab. På lang sigt er summen af de samlede konjunkturgevinster og -tab tæt på inflationsudviklingen, så gevinsten kan kun komme ved at købe, når priserne er i bund, og sælge, når de er i top. Der bliver således mere eller mindre tale om spekulation.

Figur 41 viser således, at priserne på landbrugsejendomme ser ud til at følge den langsigtede inflationsudvikling.

Figur 41. Ejendomspriser (landbrug) og inflation (forbrugerprisindeks) i Danmark. Indeks 1964 og 1979 = 100



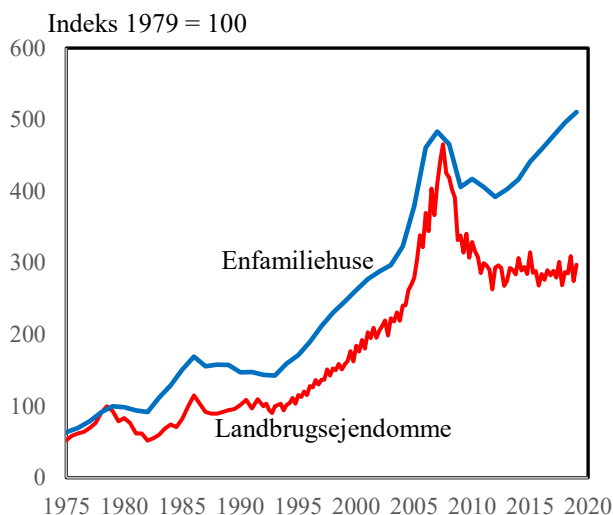
Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021m; 2021n) samt Told- og Skattestyrelsen (flere år-gange).

Figur 41 viser, at priserne på landbrugsejendomme på lang sigt i store træk har fulgt inflationen.

Man skal dog være opmærksom på, at de to kurvers placering i forhold til hinanden afhænger meget af, hvilken periode man ser på, og hvilket indeksår der anvendes. I den første figur er indeksåret 1964, og i forhold til dette år er landbrugsejendommene i gennemsnit steget mere end inflationen set over hele perioden. Hvis indeksåret er 1979, er landbrugsejendommene steget mindre end inflationen i perioden. Her har der altså været et realprisfald.

Det skal bemærkes, at prisudviklingen på landbrugsejendomme i høj grad har fulgt den generelle ejendomsprisudvikling. Priserne på landbrugsejendomme skulle ellers ud fra en rationel tankegang afspejle den forventede fremtidige indtjening i landbruget. Priserne på landbrugsejendomme steg relativt meget forud for Danmarks indtræden i EF samt under fødevarekrisen i 2007-2008, jf. figur 42.

Figur 42. Ejendomspriser (landbrug og enfamiliehuse) i Danmark. Indeks 1979 = 100



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021m) samt Told- og Skattestyrelsen (flere årgange).

Fyldestgørende forklaringer på prisudviklingen på landbrugsejendomme og enfamiliehuse kræver et større analysearbejde. I denne sammenhæng kan det dog konstateres, at priserne på landbrugsejendomme i hele perioden frem til 2014 korrelerer med priserne på enfamiliehuse, mens indtjeningen i landbruget ikke ser ud til at have nogen stor påvirkning. Det er også bemærkelsesværdigt, at priserne på landbrugsejendomme i de seneste otte-ni år har udviklet sig markant anderledes end priserne på enfamiliehuse. Under alle omstændigheder er det givet, at prisudviklingen på landbrugsejendomme har en stor betydning for investorernes interesse i at investere i landbrug.

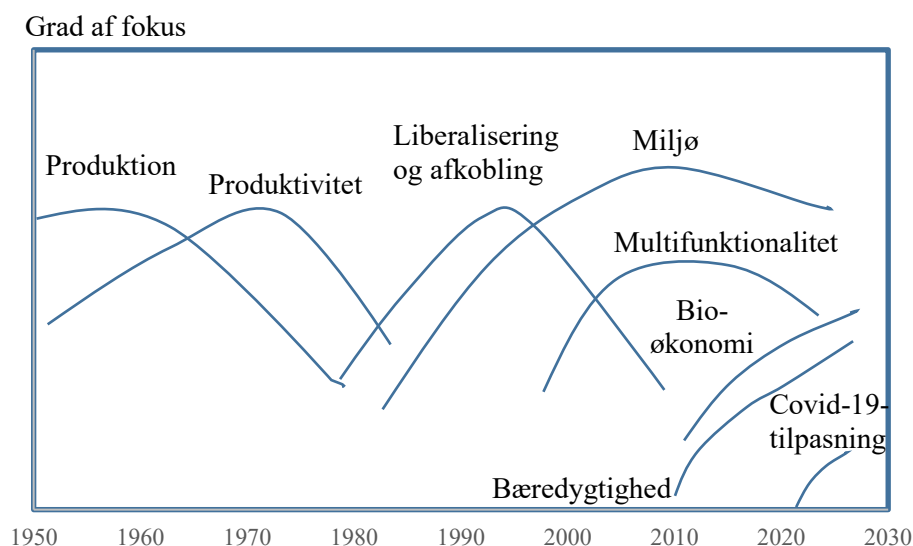
3.2.11 Usikre landbrugspolitiske rammevilkår

Jo større usikkerhed, risici, variation og uforudsigelighed, desto større afkast vil en investor – alt andet lige – forlange. Som det er vist under de foregående punkter, er landbruget underlagt usikre og ustabile vilkår på flere områder: Svingende priser og høstudbytter, risiko for husdyrsygdomme, varierende ejendomspriser m.m. En yderligere usikkerhedsfaktor er de landbrugspolitiske rammevilkår:

- Som figur 33 viste, udgør støtte til landbruget via landbrugspolitikken en betydelig del af den samlede indtjening i de danske heltidslandbrug. Et erhverv så afhængigt af politisk subsidiering vil i mange tilfælde afskrække potentielle eksterne investorer.
- De senere årtiers internationale landbrugspolitik er gået i retning af mere liberalisering og frihandel samt mindre støtte og regulering. Investorer kan forvente, at denne tendens vil fortsætte, og at det vil påvirke indtjeningen i landbruget negativt.
- De allerseneste tendenser i den internationale landbrugspolitik går også i retning af mere fokus på bæredygtighed, miljø, klimatilpasning, bioøkonomi m.m., mens man for adskillige årtier siden lagde mere vægt på produktion, produktivitet og konkurrenceevne. Denne tendens kan også reducere attraktiviteten ved at foretage kommercielle investeringer i landbruget, da det kan medføre både faldende afkast og større usikkerhed.

- Landbrugspolitikken ser ud til at udvikle sig i bølger og i takt med den samfundsøkonomiske udvikling, landbrugsudviklingen og den stigende økonomiske velfærd. Nogle landbrugspolitiske mål bliver opfyldt, mens udviklingen kan betyde, at nye mål bliver mere påtrængende. De forskellige fokuspunkter i landbrugspolitikken siden midten af 1900-tallet er skitseret i figur 43.

Figur 43. Fokuspunkter i den langsigtede udvikling i landbrugspolitikken i den vestlige verden



Kilde: Egen fremstilling.

Figuren viser således en skematisk illustration af de vigtigste fokusområder baseret på en kvalitativ vurdering af den landbrugspolitiske dagsorden i den vestlige verden.

Bølgernes længde, udbredelse og betydning kan i sagens natur ikke opgøres entydigt og kan i mange tilfælde ikke umiddelbart kvantificeres eller måles.

Billedet af udviklingen i de landbrugspolitiske mål viser, at der lægges mere og mere vægt på ikke-økonomiske mål. Produktion, produktivitet, konkurrenceevne osv. er ikke længere de afgørende eksplicitte drivkræfter i landbrugspolitikken i den vestlige verden. Denne udvikling vil, alt andet lige, reducere interessen fra kommercielle investorer, mens det åbner for mere filantropiske og altruistiske investorer.

4. Mulige ejerskabsmodeller

4.1 Introduktion

Selv om selvejet/familieejet er klart dominerende i dansk landbrug, findes der en række andre ejerformer, hvoraf nogle ser ud til at få en stigende betydning. Ejerformerne kan opdeles og grupperes ud fra forskellige kriterier med henblik på at få et struktureret overblik over de mulige ejerformer. I flere tilfælde vil grupperne overlape hinanden, og der kan også findes forskellige varianter inden for de enkelte grupper. Et landbrug kan således både have selveje, forpagtning og kapital fra eksterne investorer på én gang. Samtidig vil næsten alle landmænd være medlemmer i mindst ét andelsselskab, og dermed vil de også være engagerede i ejerformer og samarbejdskonstellationer i flere led i værdikæden uden for det primære landbrug.

I denne beskrivelse og analyse af mulige ejerskabsmodeller anvendes følgende 11 forskellige modeller:

Traditionelt selveje/familieje

Finansiering med egenkapital og lånekapital.

Selveje/familieje, men i I/S

Interessentskab hvor kun familiemedlemmer er ejere. Defineres som enkeltmandseje, men der er mindst to ejere. Typisk som led i generationsskifte. Ingen ekstern kapital. Aktivt ejerskab.

Selveje/familieje, men med ekstern ansvarlig kapital

Ansvarlig kapital (ansvarlig lånekapital) fra Vækstfonden (Dansk Landbrugskapital).

Forpagtning (hel- og delforpagtning)

Landmænd forpagter af andre landmænd. Driftsrisiko ligger typisk hos forpagter. Ingen ekstern kapital eller deltagelse.

Driftsfællesskaber

Samarbejde mellem landmænd med/uden fælles ejerskab af aktiver. Ingen ekstern kapital eller deltagelse.

Forpagtning med ekstern institutionel ejer

Aktiver eller hele heraf ejes af ekstern institutionel investor (pensionskasse eller lignende). Passiv ejer, men typisk krav til ledelse og performance. Landmand er primær risikotager. Landmand kan have købsret efter en periode.

Fonds- og foreningsejet landbrug

Der findes en række eksempler (Aage V. Jensens Fonde). Investeringer i landbrug kan være mere eller mindre filantropiske eller altruistiske og med en række ikke-økonomiske formål.

Sharefarming – samarbejde med ekstern investor som ejer

Aktiver eller hele heraf ejes af ekstern investor (enkeltperson eller mindre gruppe af investorer). Aktiv eller passiv ejer. Sharemilking og sharecropping er varianter heraf.

Vertikal integration via andelsselskab

Et landmandsejet andelsselskab integrerer fremad- eller bagudrettet i landbruget via koordinering, kontrakter, finansiering og/eller ejerskab.

Vertikal og horisontal integration via andelsselskab

Landmandsejede andelsselskaber i et horisontalt samarbejde integrerer fremad- eller bagudrettet i landbruget via koordinering, kontrakter, finansiering og/eller ejerskab.

Vertikal integration via eksternt ikke-landmandsejet selskab

Et selskab (dansk/udenlandsk) – typisk et i værdikæden – integrerer fremad- eller bagudrettet i landbruget via koordinering, kontrakter, finansiering og/eller ejerskab. Industriel integratormodel.

De enkelte modeller – med primært fokus på nyere og mindre udbredte ejerformer – vil blive analyseret nærmere i dette kapitel. Modellernes indhold, udbredelse, fordele og ulemper vil blive belyst. Mulige løsninger og anbefalinger vil også blive foreslået.

Som en introduktion og med henblik på at skabe et overblik over væsentlige forskelle mellem de enkelte modeller viser figur 44 udvalgte fordele, ulemper og karakteristika ved de 11 modeller.

Figur 44. Ejerskabsmodeller med fordele, ulemper og karakteristika

	Øget udnyttelse af stordriftsfordele	Ekstern kapital ³⁾	Ny ¹⁾ ejerform	Risikodeling ²⁾	Horisontal integration ⁴⁾	Vertikal integration
Traditionelt selveje/familieje	-	-	-	-	-	-
Selveje/familieje, men i selskabsform, I/S	-	-	-	-	-	-
Selveje/familieje, men med ekstern ansvarlig kapital	+	+	+	+	-	-
Forpagtning (hel- og delforpagtning)	+	-	-	+/-	+	-
Driftsfællesskaber	+	-	+/-	+	+	-
Forpagtning med ekstern institutionel ejer	+	+	+	+/-	-	-
Fonds- og foreningsejet landbrug	+	+	-	+	-	-
Sharefarming - Forpagtning med ekstern investor som ejer	+	+	+	+/-	+	-
Vertikal integration via andelsselskab	+	-	-	+	-	+
Vertikal og horisontal integration via andelsselskab	+	-	-	+	+	+
Vertikal integration via eksternt ikke-landmandsejet selskab	+	+	+	+/-	-	+

Noter:

- 1) Ikke-eksisterende eller ikke særlig udbredt
- 2) Risikodeling for den enkelte bedrift (intern og ekstern risikodeling)
- 3) Tilførsel af kapital ved investering. Ekstern kapital vil typisk forlange et markedsafkast, således at der på længere sigt ikke nødvendigvis tilføres ekstern kapital.
- 4) Horisontal integration henfører til muligheden for at styrke konkurrenceevnen via samarbejde med andre landmænd, vækst m.m.

”-” betyder *ingen sammenhæng*. For eksempel indebærer forpagtning ingen ekstern kapital.

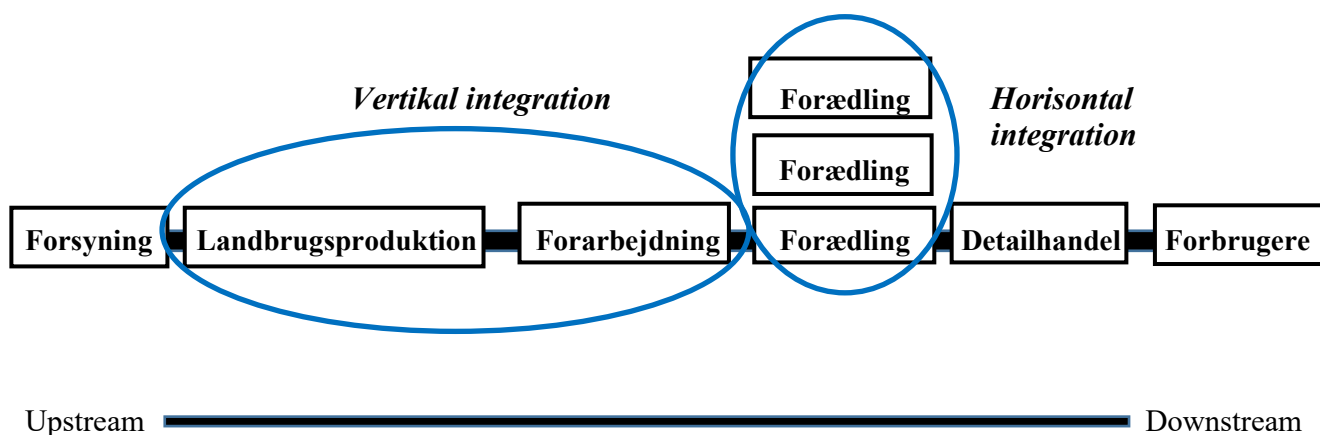
”+” betyde *sammenhæng*. For eksempel indebærer driftsfællesskaber, at der er horisontal integration, idet flere led samme sted i værdikæden samarbejder.

Kilde: Egen præsentation.

I matricen benævnes tre modeller som vertikal integration. Derudover er horisontal og vertikal integration brugt som mulige karakteristika ved de enkelte ejerformer. Betydningen af vertikal integration og de to former for integration er derfor beskrevet nærmere.

Vertikal og horisontal integration er illustreret og eksemplificeret i figur 45.

Figur 45. Eksempler på vertikal og horisontal integration i værdikæden



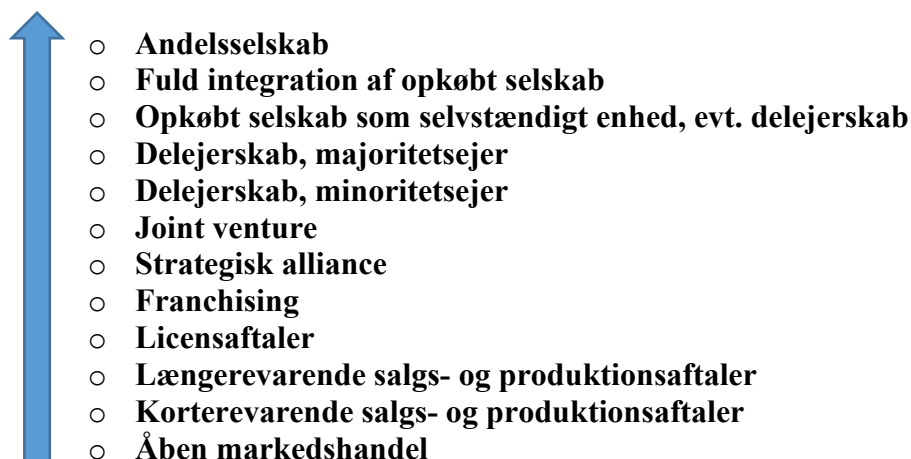
Kilde: Egen fremstilling.

Horisontal integration er samarbejde, koordinering, opkøb eller fusioner udført af virksomheder (herunder landbrug) i en del af værdikæden. Hvis et landbrug samarbejder med et eller flere landbrug, er der således tale om en horisontal integration. Det samme gælder, hvis et landbrug opkøber et andet tilsvarende landbrug. Den horisontale integration ses typisk, hvor fødevarevirksomheder fusionerer og opkøber hinanden. Derved sker der typisk en konsolidering og koncentration i dette led i værdikæden. Der er dog også eksempler på horisontal integration mellem virksomheder i forskellige sektorer som et led i en vertikal integration. Udgangspunktet er, at koordinering på tværs af sektorer (for eksempel mellem kød- og mejerisektorerne) er nødvendig for også at kunne integrere og koordinere i selve værdikæden.

Vertikal integration er på samme måde koordinering, opkøb eller fusioner udført af virksomheder (herunder landbrug) men i andre led i værdikæden – typisk bagudrettet (i forhold til leverandører) eller fremadrettet (i forhold til aftagere).

Den vertikale integration betyder, at en virksomhed opnår større kontrol over tilhørende led i værdikæden. Graden af kontrol kan være forskellig fra sag til sag – lige fra korte salgskontrakter til fuldt og integreret ejerskab, jf. figur 46.

Figur 46. Typer og grader af vertikal integration

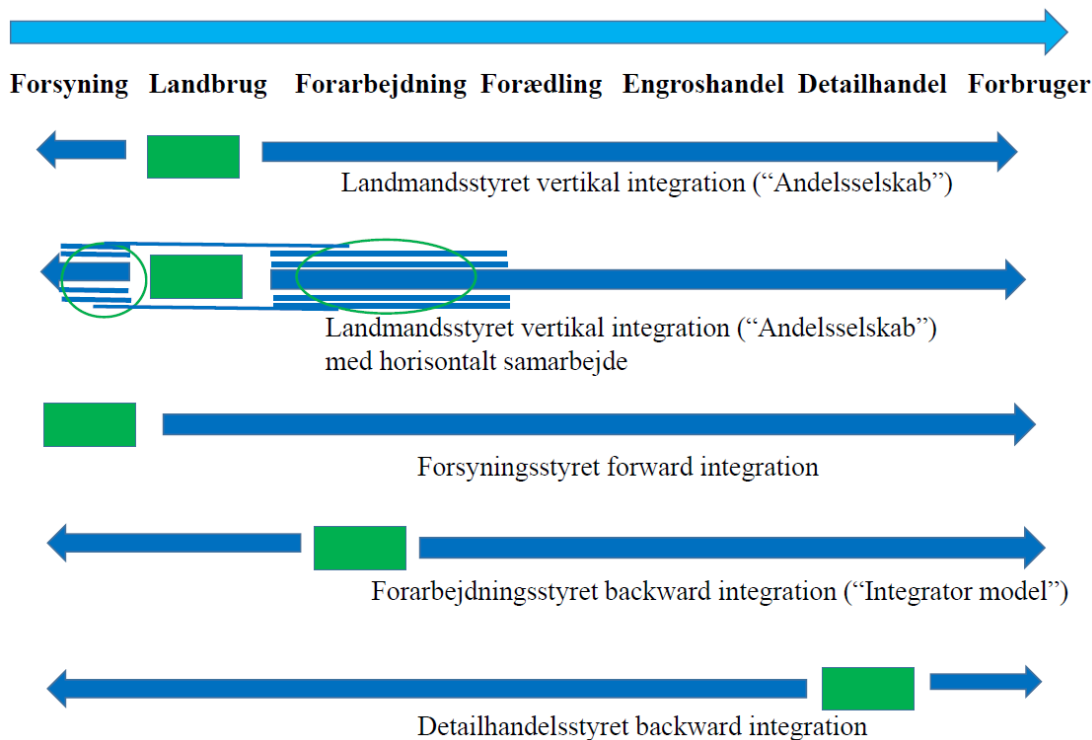


Kilde: Hansen (2018b).

I forhold til landbruget kan vertikal integration således indeholde både opkøb, hel- og delejerskab, salgs- og produktionskontrakter samt finansiering.

Vertikal integration af direkte betydning for landbruget kan finde sted flere steder i værdikæden. Figur 47 illustrerer således fem eksempler på vertikal integration.

Figur 47. Vertikal integration med forskellige led som styrer integrationen



Kilde: Egen fremstilling.

Figuren viser værdikæder (fra-jord-til-bord) samt de ledende integratorer og drivkræfter bag integrationen. De fem modeller bliver nærmere beskrevet og eksemplificeret senere.

Vertikal integration kan potentielt medføre en række fordele:

Transaktionsomkostningerne kan reduceres

Transaktionsomkostninger er omkostninger, der opstår i forbindelse med indgåelse af aftaler med leverandører og kunder. Hvis handlen kommer til at foregå som intern handel i en virksomhed eller i et længerevarende strategisk samarbejde, reduceres eller elimineres omkostninger til kontraktudarbejdelse, prisforhandlinger, salgsorganisation, markedsanalyse, forsikringer, lageromkostninger m.m.

Transport og logistik kan forbedres

Transportomkostningerne kan reduceres, og logistikken kan forbedres, hvis samhandlen optimeres via integration og eventuelt ejerskab.

Forbedret koordinering i værdikæden

Markedssignaler kan hurtigere sendes gennem værdikæden fra markedet til producenterne. Der er fuld adgang til markeds- og produktionsdata, prisforhold m.m., og det bidrager til at optimere både værdikæden og virksomhedernes indtjening. Vertikal integration mellem for eksempel et slagteri og en gruppe landmænd kan indebære, at forsyningen med dyr til slagteriet kan tilpasses slagterikapaciteten og markedets efterspørgsel. Slagteriet kan også organisere og eventuelt finansiere foderindkøb, og det kan også midlertidigt medfinansiere landmænds udvidelse af produktionskapacitet, så fremt produktionen med fordel kan udvides. Øget sporbarhed, fødevarerikkerhed, kvalitet m.m. kan også styrkes via en forbedret koordinering i værdikæden.

4.2 Traditionelt selveje/familieeje

Selveje har været en grundlæggende forudsætning i landbrugspolitikken og i landbrugsloven gennem mange årtier. Selv om selvejet får en mindre betydning, og eksterne investorer og selskabsdannelse bliver mere udbredt, vil selveje og familieeje stadig være udbredt. Deltidslandbrugene, som omfatter to tredjedele af alle landbrug, vil typisk fortsætte som selvejede landbrug, mens især de store landbrug, som står for en meget stor andel af den samlede produktion, givetvis vil få mere selskabseje og flere eksterne investorer. Det traditionelle selveje vil sandsynligvis få en faldende betydning set i forhold til den samlede produktion og værdiskabelse i landbruget.

Det traditionelle selveje har en række fordele, ulemper og udfordringer, som spiller en rolle for den fremtidige udvikling i ejerformerne i dansk landbrug:

Fordele

- Selvejet indeholder ofte et stærkt incitament, som øger ejernes indsats.
- Der er et incitament til at foretage langsigtede investeringer og fastholde eller udvide værdien af aktiverne.
- Selveje (vs. fjerneje) vil typisk fastholde befolkning i landområderne, hvilket kan være et politisk ønske.
- Selveje kan forhindre en for stærk ejerkoncentration i landbruget ved at sprede ejerskabet på mange ejere, hvilket kan være et politisk ønske.

Ulemper

- Vækstmulighederne kan være begrænset.
- Usikker/svingende indtjening.
- Arbejdskraftsindsatsen vil ofte være mindre mobil og fleksibel. Arbejdskraft fastholdes kunstigt i landbruget.
- Udnyttelse af stordriftsfordele begrænses.
- Generationsskifte kan være besværligt.

Udfordringer

- Strukturudviklingen medfører stadig større og mere specialiserede bedrifter, hvor det kan være vanskeligt for selvejere at fremskaffe den nødvendige kapital. Dermed kan den langsigtede konkurrenceevne blive forværret.

Det er vigtigt, at disse forhold tages i betragtning, når de fremtidige ejerforhold i dansk landbrug skal vurderes.

4.3 Selveje/familieeje, men i I/S

Andelen af interessentskaber i landbruget er steget gennem de senere år. Anvendelsen sker tit i forbindelse med generationsskifte. Der er typisk to interessenter i samme familie men i to generationer. Der er derfor ikke tale om en strukturelt ny ejerform, og der er ikke eksterne investorer involveret. I/S-modellen er derimod primært en mulighed for at smidiggøre et generationsskifte og fastholde selveje. Der er derfor samme fordele, ulemper og udfordringer, som vist ovenfor i afsnit 4.2.

4.4 Selveje/familieeje, men med ekstern investor

Der findes flere forskellige modeller og kombinationer, hvor der tilføres ansvarlig kapital til et landbrug. Modellen med kapital fra institutionelle investorer, statslige finansieringsordninger m.m. er beskrevet senere i afsnit 4.7. I dette afsnit beskrives den model, hvor en (typisk enkeltstående, lokal eller tilknyttet) ekstern person investerer i et specifikt landbrug. Afhængigt af den konkrete udformning kan det siges at være et specialtilfælde af sharefarming, jf. afsnit 4.8. Beskrivelsen tager udgangspunkt i et konkret eksempel, som her er anonymiseret:

Det konkrete landbrugseksempel er en større malkekvægsejendom med 700 malkekøer og 700 ha landbrugsjord, hvoraf 300 ha er selvejet. Det er et stærkt og veldrevet selvejerlandbrug med god likviditet og god indtjening, men lav soliditet. Adgang til jord tæt på ejendommen og dermed en god arrondering er både et mål og et konkurrenceparameter for denne ejendom. Der er god adgang til bankfinansiering af den løbende drift, mens finansiering af yderligere køb af jord er mere besværlig. Bankerne vægter tilsyneladende lav soliditet højere end en god løbende indtjening, og det kan begrænse bedriftens fremtidige udvikling (Landmand, 2021).

Nabogården var til salg, og den ville bidrage til en yderligere forbedring af både vækstmuligheder og arrondering. Landmanden undersøgte forskellige muligheder for ekstern finansiering. Løsninger med investering fra institutionelle investorer viste sig ikke at være attraktive. Via et formidlingsselskab blev der skabt kontakt til en ekstern investor. Landmandens tillid til investor var vigtig, og der skulle være tale om en helt passiv investor. Aftalen om investors køb af naboejendommen og indgåelse af en tiårig forpagtningsaftale blev hurtigt og effektivt indgået (Landmand, 2021).

Landmanden undgik dermed at øge gælden og at binde kapital, som så kunne bruges til at udvikle og effektivisere produktionsapparatet. Samtidig blev der opnået fuld råderet over det forpagtede areal. Hvis alternativet var at købe tilgængelige og nødvendige arealer og bedrifter de kommende for eksempel 10 år, ville det indebære en investering på 85-100 mio. kr.

Vækst er ikke i sig selv et mål for landmanden. De marginale yderligere stordriftsfordele med hensyn til for eksempel indkøb af foder er begrænsede, så på det område er vækst ikke i sig selv nødvendigt. Vækst kan dog være nødvendigt for at skabe en vis kritisk masse i forhold til arbejdsstyrken: For at sikre en stabil og tilfreds medarbejdergruppe uden overarbejde og med ordnede ferie- og fritidsforhold, skal der alene til malkning være mindst seks ansatte. Derfor er en vis størrelse nødvendig.

Investor får en langsigtet investering med en meget lille risiko, idet landbrugsjord betragtes som et knapt gode, der ikke forgår, og som der altid vil være efterspørgsel på. Der er et løbende afkast (forpagtningsafgift) samt en mulig konjunkturgevinst. Med de nuværende priser på landbrugsejendomme og -jord er risikoen for konjunkturtab sandsynligvis minimal, jf. også afsnit 3.2.10. Landmanden har en forkøbsret, og investeringen er relativt illikvid. Investor har mulighed for at vurdere landmandens kreditværdighed og evne til at betale forpagtningsafgiften og til at opfylde kontrakten i hele perioden. Afkastet – inklusive mulig konjunkturgevinst – vurderes at være attraktivt i forhold til alternative investeringer med samme risikoprofil og kapitalbinding.

Denne model ser ud til at være attraktiv for begge parter: Den løbende betaling ligger mellem investors alternative investeringsafkast og landmandens alternative omkostning. Der er ingen fordyrende mellemlid, og transaktionsomkostningerne (omkostninger, ressourcer og tid) er relativt begrænsede. Når parterne kender hinanden, kan der også bedre opnås tillid og forventningsafstemning.

Ulemperne ved denne model er, at den sandsynligvis er vanskelig at skalere op, og dermed er anvendelsen begrænset. At kunne matche investors og landmands interesser, at kunne skabe tillid mellem parterne som grundlag for en langsigtet kontraktindgåelse og at kunne skabe et velfungerende ”marked for købere og sælgere” som grundlag for kontraktindgåelse kan være udfordrende.

4.5 Forpagtning (hel- og delforpagtning)

Som det er vist tidligere, har forpagtning fået en markant større betydning i de seneste årtier: Halvdelen af alle bedrifter har forpagtet jord, og 40 pct. af al landbrugsjord er forpagtet. For landbrug med mere end 10 årsværk er 44 pct. af jorden forpagtet. For økologiske malkekvægsbedrifter med mere end 200 køer er andelen 47 pct.

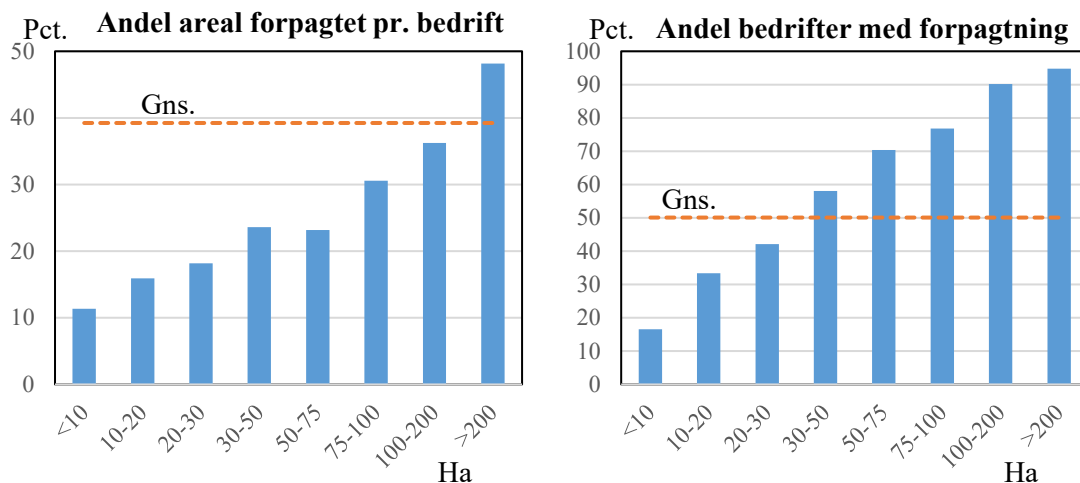
Forpagtning findes i mange forskellige former afhængigt af det konkrete indhold i forpagtningsaftalen. Der kan også være flere forskellige typer af bortforpagtere. Mange bortforpagtere bor typisk på små landejendomme og har anden hovedbeskæftigelse eller er pensionister (Kaiser, 2017). På den måde er bortforpagter en slags ekstern investor, som har investeret i jord, men ikke ønsker at drive jorden. Hvis bortforpagteren er en institutionel investor eller lignende, er der som regel tale om en noget anden situation.

Forpagtningen kan ligeledes være enten en del- eller en helforpagtning. Delforpagtning betyder, at kun en del af en landbrugsbedrifts areal er forpagtet. Hvis derimod hele jordtilliggendet samt bygninger er forpagtet, kaldes det en helforpagtning eller en gårdforpagtning.

Aftaler om arbejds- og risikodeling kan også være forskellige fra kontrakt til kontrakt.

Mens udbredelsen af forpagtning generelt er stigende, er omfanget meget forskelligt, afhængigt af bedriftsstørrelse, driftslederens alder m.m. Netop afhængigheden af bedriftenes størrelse fremgår af figur 48.

Figur 48. Omfang af forpagtning i forhold til heltidsbedriftenes størrelse (2019): Andel af forpagtet areal pr. bedrift og andel af bedrifter med forpagtning



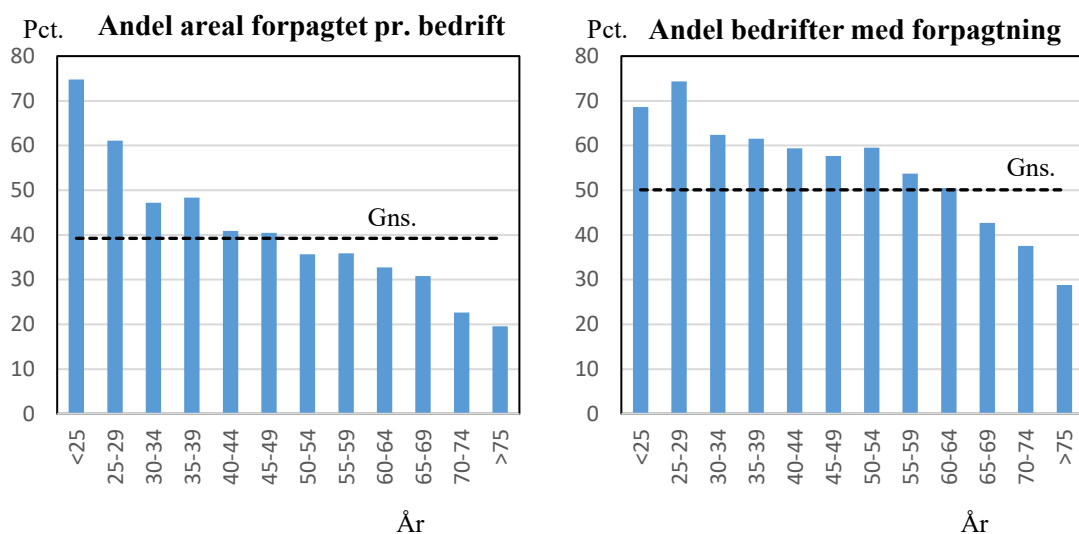
Note: Omfatter landbrug, gartneri og skovbrug.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021b).

Figuren viser, at på de største bedrifter udgør det forpagtede areal næsten halvdelen af det samlede areal. Det fremgår også, at ca. 95 pct. af de helt store bedrifter har forpagtning i et eller andet omfang.

Omfanget af forpagtning er også afhængigt af landmandens alder, jf. figur 49.

Figur 49. Omfang af forpagtning i forhold til ejerens alder (2019): Andel af forpagtet areal pr. bedrift og andel af bedrifter med forpagtning



Note: Omfatter landbrug, gartneri og skovbrug.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021b).

Figuren viser, at blandt de helt unge landmænd (< 30 år) er 60-75 pct. af deres arealer forpagtede. I samme aldersgruppe har ca. 70 pct. af bedrifterne et forpagtet areal. Det er karakteristisk, at 100-procents forpagtninger (hvor 100 pct. af arealet på ejendommen er forpagtet) er mest udbredt blandt landmænd under 30 år. Her er andelen af 100 pct. forpagtninger 43 pct., mens den generelt falder med stigende alder på ejeren. I gennemsnit er andelen 11 pct.

Figuren viser, at forpagtning giver de unge kommende landmænd en mulighed for at komme ind i erhvervet som selvstændige. Dermed reduceres finansieringsproblemerne i en overgangsperiode.

Figuren illustrerer sandsynligvis tre faktorer:

For det første vil mange unge være nødt til at blive forpagtere i en opstartsfasen, da kapitalkravene forhindrer køb af en bedrift i tilsvarende størrelse. Forpagtning er således en slags nødløsning, og den bliver erstattet af ejendomskøb efter en vis periode.

For det andet gør strukturudviklingen det endnu sværere for førstegangsetablerende at købe en ejendom. Derfor er forpagtning relativt udbredt blandt unge førstegangsetablerende.

For det tredje tyder det på, at de unge lægger mindre vægt på at blive selvejere. Dette kan også medvirke til den relativt høje andel af forpagtning blandt unge landmænd.

De to sidste forhold vil betyde, at forpagtning kan forventes at få en relativt stigende betydning i fremtiden.

Selv om forpagtningsformerne kan være meget forskellige, er det muligt at opstille en række fordele og ulemper ved forpagtning. Fordele og ulemper ved forpagtning er beskrevet flere steder, blandt andet Jensen og Lund (2002) og Kaiser (2017).

En væsentlig fordel ved forpagtning er, at det ud fra et finansielt synspunkt er nemmere at etablere sig som selvstændig som yngre landmand. Samtidig gør forpagtning det nemmere at skabe vækst og stordrift og dermed udnyttelse af stordriftsfordele.

Det kan være en ulempe, at forpagtningsperioden ofte er så kort, at der ikke er incitament til at foretage langsigtede investeringer i produktionsanlæg og forbedringer. Når landmanden ikke selv ejer jord og produktionsanlæg, men står som lejer, er der en tendens til, at der optimeres på kort sigt uden hensyn til bedriftens langsigtede værdi.

Der kan opstilles en række fordele og ulemper ved forpagtning – her sammenlignet med traditionelt selvveje:

Fordele

- Mindre behov for startkapital og egenkapital
- Tidlig etablering frem for fortsat at være lønmodtager (kan også være en risiko eller ulempe)
- Egen drift motiverer til gode resultater
- Godt forhold mellem ejer og forpagter kan medføre mulighed for køb af ejendommen efter endt forpagtning
- Ingen tab i form af eventuel konjunkturedgang (prisfald) på fast ejendom
- Generering af egenkapital
- For bortforpagteren er det en lettere og hurtigere vej ud af erhvervet
- Forpagtning er en mulighed, hvis udbuddet af jord er lille

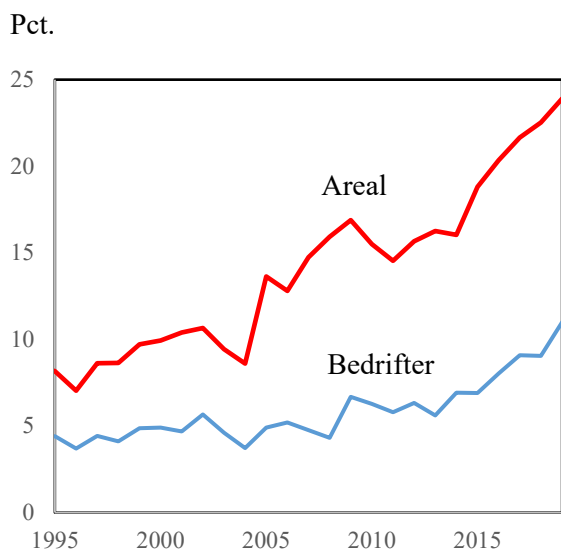
Ulemper

- Ingen gevinst i form af eventuel konjunkturstigning (prisstigning) på fast ejendom
- Kort investeringshorisont ved korte forpagtningsaftaler
- Langsigtede incitamenter for forpagteren kan begrænses
- Alene finansiering i pengeinstitut med højere rente end realkreditlån
- Produktionsudvidelser kun mulige ved ejerens accept

Der kan også være ligheder eller upåvirkede forhold, uanset om det er forpagtning eller for eksempel selvveje. Hvis der er tale om langvarige forpagtningsaftaler, eller hvis der er indeholdt en købsoption til forpagteren, er der for eksempel et stærkere incitament til langvarige investeringer. Om en landmand betaler faste renter i 30 år på realkreditlån, eller om han betaler en fast forpagtningsafgift over en tilsvarende periode, gør ikke den store forskel (Christensen et al., 2008). Man må også forvente, at afkastet ved forpagtning og selvveje på lang sigt er identisk – når man tager højde for forskelle i risici, ressourcebinding m.m.

Forpagtning kan forventes at få en endnu større betydning, blandt andet fordi forpagtninger af institutionelle investorer vil få en større udbredelse. Tendensen fra de senere år er indikeret i figur 50.

Figur 50. Omfang af 100 pct. forpagtning, 1995-2019



100 pct. forpagtning: 100 pct. af bedriftens areal er forpagtet.

Kilde: Egne beregninger på grundlag af Danmarks Statistik (2021b).

Figuren viser, at en stadig stigende andel af forpagtningerne (målt både på andel forpagtede bedrifter og andel af forpagtet jord) er 100 pct. forpagtningerne, hvor hele bedriftens areal er forpagtet. Denne kategori vil typisk indeholde helforpagtninger, hvor en institutionel investor m.fl. er bortforpagter. Denne type bortforpagtninger vil sandsynligvis stige i fremtiden. Figuren indeholder også en del driftsfællesskaber, som forpagter jorden af driftsfællesskabets ejere, som ellers ejer jorden i personligt regi.

4.6 Driftsfællesskaber

Et driftsfællesskab er et længerevarende, ofte kontraktligt samarbejde mellem to eller flere individuelle landbrugsbedrifter med henblik på at opnå kombinations- eller stordriftsfordele. Kombinationsfordele kan opnås, hvis for eksempel én ejendom specialiserer sig i planteavl, og den anden specialiserer sig i mælkeproduktion. Plantebedriften vil således levere foder og aftage staldgødning, mens kvægbedriften aftager grovfoder og leverer staldgødning. Stordriftsfordelene opnås, når de to bedrifter bliver større på det forretningsområde, hvor de specialiserer sig. Et driftsfællesskab kan omfatte fælles varetagelse af den samlede produktion, eller det kan omfatte udvalgte funktioner, for eksempel investeringer i fælles maskiner, produktionsanlæg mv.

Samarbejdet finder sted mellem forskellige juridiske enheder, ejendomsretten til den faste ejendom holdes uden for samarbejdet, og der er således ikke tale om egentlige sammenlægninger. Ejendomsretten til den faste ejendom holdes almindeligvis uden for samarbejdet, hvilket adskiller driftsfællesskaber fra egentlige sammenlægninger.

Samarbejdet organiseres ofte som en selvstændig økonomisk og juridisk enhed (ApS eller I/S), når produktionsfaktorer som maskiner og anlæg helt eller delvist indgår i fælleseje.

Driftsfællesskaber indeholder på den måde nye ejerformer (fællesejede aktiver) og nye samarbejdsformer (deling og fælles anvendelse af aktiver). Driftsfællesskaber tilføres ikke ny ekstern kapital, men de er med til at udnytte den eksisterende kapital bedre og mere effektivt. De er også med til at forbedre den langsigtede konkurrenceevne via øget teknologianvendelse, strategisk planlægning, anvendelse af innovation og udnyttelse af stordriftsfordele, hvilket på kortere eller længere sigt forbedrer mulighederne for at tiltrække ressourcer, herunder også kapital.

Der findes en række danske eksempler på driftsfællesskaber:

Svenstrup Gods og Giesegaard Gods har på landbrugsdelen et driftsfællesskab og en fælles maskinpark. Driftsselskabet driver i alt 2.500 ha planteavl. Afgrøderne er typisk korn, raps samt frøgræs. Driftsfællesskabet beskæftiger i alt syv personer.

Agro-Alliancen er et driftsfællesskab mellem Egeskov Gods og Ravnholt Gods. Virksomheden driver 2.100 ha planteavl og har fire ansatte ud over driftslederen. Afgrøderne er raps og fremavl af korn, græsfrø og mindre produktion af ærter.

Agro-Alliancen skal fremover også drive landbrugsjorden i Brahetrolleborg Gods. Aftalen er første led i rækken af nye samarbejdsaftaler, som Agro-Alliancen har ambitioner om at indgå (Maskinbladet, 2020). Målet er at indgå i partnerskaber og at udvikle individuelle aftaler, som tager højde for bortforpagterens værdier, ressourcer, samt den risikoprofil, det enkelte sted er villig til at indgå i. Man ønsker at skabe et fællesskab, hvor parterne deler potentialer med hinanden, og hvor bortforpagteren stadig kan føle ejerskab over sin jord. Der er således tale om mere end bare et klassisk forpagter-bortforpagter-forhold.

Agro Alliancen fremhæver, at driftsfællesskabet og det relativt store areal gør det muligt at investere i den nyeste teknologi og at udnytte stordriftsfordele (Svenstrup, 2020a). Endeligt understreges det, at Agro Alliancen har formået både at optimere den daglige drift og at organisere og strukturere forretningsudviklingen – noget som landbrugsvirksomheder med få medarbejdere sjældent har ressourcer til.

Agro-Alliancen har også en dialog med pengeinstitutter og investeringsfonde, der kan bruge selskabet til at drive jord i en fase (Svenstrup, 2020a).

Dansk Landbrugs Management A/S (DLM) er et drifts- og maskinstationsselskab, som har aktiviteter på store dele af Sjælland. Selskabet er ejet og stiftet af Vallø Stift, Ledreborg Gods og Vibygård Gods, og det benævnes som det første landbrugsdriftsselskab i Danmark (DLM, 2021). DLM driver et samlet areal på 4056 ha, som er både konventionelt og økologisk landbrug.

Formålet med etableringen af DLM var at skabe et driftsselskab, som ikke kun skulle drive jorden på de tre oprindelige godser, men som også skulle gøre dem mere strømlinede og skabe en mere rationel drift med stordriftsfordele. Al administration blev derfor samlet i DLM på Vallø, hvor alt fra markplaner og EU-ansøgning til investeringer og nye tiltag bliver håndteret. På samme måde bliver alt øvrigt og forefaldende arbejde på godserne også udført af DLM's medarbejdere.

Ifølge Olesen (2021) er der et klart behov for sådanne driftsfællesskabsløsninger, og det vurderes, at behovet vil stige fremover:

- Når det gælder investeringer i maskiner, går den teknologiske udvikling så hurtig, at der er en relativt kort afskrivningsperiode. Ny teknologi og nye systemer bliver udviklet, og dermed opnås fordele med hensyn til teknologianvendelse.
- Behovet for specialviden inden for eksempelvis økologi, højtærtdiafgrøder, præcisionslandbrug, indkøb og støtteordninger stiger også. Det er derfor umuligt for den enkelte landmand at optimere på alle disse parametre. Via driftsfællesskaber kan der ske en arbejdsdeling med opdelt specialist- og ekspertområder, hvorved der kan ske en optimering.
- Den teknologiske udvikling medfører også større maskiner og udstyr, som har væsentligt større kapacitet. For at sikre kapacitetsudnyttelse og stordriftsfordele skal maskinerne udnyttes fuldt ud og på store enheder, hvilket kan opnås gennem driftsfællesskaber.
- Nye fremskridt inden for eksempelvis præcisionslandbrug sikrer på én gang en bedre ressourceudnyttelse og en bedre driftsøkonomi. Det forudsætter imidlertid både ekspertviden og udnyttelse i stor skala, og her vil driftsfællesskaber også være en løsning.

DLM har også i de senere år udviklet selskabet i retning af partnerskaber for eksterne kunder. I 2013 udvidede DLM således aktiviteterne igennem datterselskabet Dansk Landbrugs Share Farming A/S (se afsnit 4.9).

4.7 Selveje og forpagtning med ekstern institutionel ejer

Med de gradvise liberaliseringer af landbrugsloven er mulighederne for selskabsdannelse og ekstern kapital i danske landbrug blevet forbedret. Liberaliseringerne er også blevet fulgt op af flere nye projekter og konkrete tiltag – om end succesen har været begrænset:

Det ene eksempel er Dansk Landbrugskapital, som i 2015 blev præsenteret som en del af regeringens vækstplan *Vækst og udvikling i hele Danmark*. Dansk Landbrugskapital kan yde ansvarlige lån, og renten fastsættes individuelt og ligger i intervallet 8-10 pct. Ambitionen var en samlet låneramme på 2 mia. kr., men det lykkedes kun at nå 1 mia. kr. Fra den daværende regerings side var det stadig ambitionen at nå 2 mia. kr. i alt.

I starten af 2017 startede Dansk Landbrugskapital sine aktiviteter, og man forventede, at 150-200 landbrug ville få tildelt lån over de følgende år. Opgjort i maj 2020 var kun 200 mio. kr. ud af 1 mia. lånt ud til 36 landmænd (Bro, 2020). Der har således ikke været det udlån, som var forventet. Fra Dansk Landbrugskapitals side begrundes det med manglende kendskab til ordningen hos såvel landmænd som banker og rådgivere. Ordningen udløber i februar 2022.

AP Pension er en anden spiller på markedet, når det gælder kapital til landbruget. AP Pension etablerede i 2014 en ny fond, Dansk Farmland K/S, med op imod 600 mio. kr. til opkøb. Forretningsmodellen går ud på, at AP Pension ejer landbrugsbedriften (jord og bygninger), som lejes ud til landmanden. Landmanden betaler en leje på 5,2 pct. af investeringen i jorden og 6,5 pct. af investeringen i bygninger (udgangspunktet i 2014 – er siden reduceret). Efter 10 år kan landmanden overtage bygningerne til en aftalt købspris plus 80 pct. af prisstigningen på jorden i perioden.

Dansk Farmland vurderer selv, at hverken omsætning eller afkast er som forventet (Andersen, 2019; Duelund & Andersen, 2019).

Investeringselskabet Ödger A/S har også forsøgt sig med en forretningsmodel, hvor Ödger A/S køber jord, bygninger og besætninger, mens landmanden forpagter og som udgangspunkt selv står for at finansiere maskiner, inventar og andet. Driften placeres i et administrationsselskab, der primært

skal identificere egnede landbrugsbedrifter til opkøb, udpege forpagtere til ejendommene og samtidig fungere som sparringspartner og vejleder, men uden at erstatte den landbrugsfaglige rådgivning. Ifølge aktieprospektet og de to idémænd kan investorerne forvente et afkast i størrelsesordenen 3-5 pct. på en investering i en pulje af ejendomme og landbrugsjorde og ikke i enkelte, specifikke ejendomme.

Initiativtagerne bag projektet kontaktede 25 pensionskasser, men ingen var interesserede i at investere i Ödger (Andersen & Duelund, 2019).

Der kan opstilles en række mulige forklaringer på de hidtil negative erfaringer:

- Landbrugssegmentet har historisk været styret af selvejeprikkippet. Derfor er det et relativt nyt forretningsområde, som skal opdyrkes af eksterne investorer. Tilsvarende skal der være en interesse fra landbrugets side, og her har stærke præferencer for selvejet været en barriere.
- Afkastet ved investeringer i landbrug har langt fra kunnet matche afkastet ved aktieinvesteringer. I forhold til risiko, likviditet m.m. var det ikke attraktivt at investere i landbrug i perioden. Det kan skyldes dels kortvarige forhold (perioden var kendetegnet ved usædvanligt store aktieafkast eller tilsvarende lave afkast i landbruget), dels mere langvarige forhold (landbrug er ikke på lang sigt i stand til at skabe et konkurrencedygtigt afkast).
- For mange professionelle investorer eller kapitalformidlere er landbrugssegmentet et ukendt område. Landbrugserhvervet adskiller sig forretningsmæssigt fra andre erhverv, og derfor mangler der ofte kompetence til at kunne vurdere attraktiviteten af landbrugsprojekter. Det betyder, at der kræves et mer-afkast ved landbrugsinvesteringer.
- Investeringer i enkelt-landbrug vil ofte være mindre omsættelige og dermed illikvide. Derfor vil investorer kræve en likviditetspræmie, som gør det mindre attraktivt for landmænd at efterspørge denne kapital.
- Der skabes ofte et negativt kommercielt billede af landbruget: dårlig indtjening, konkurser, hjælpepakker, høj støtte, høj gæld, lav vækst, små enheder, høj gennemsnitlig alder på landmænd m.m. Dette billede vil ofte gøre investorer mindre interesserede i at investere i landbruget.
- Investeringer i landbrug bidrager ikke væsentligt til at diversificere og afbalancere investorerens portefølje – selv om markedsforholdene i landbrug og industri ofte er væsentligt forskellige.

En anden aktør på markedet er Munich Re sammen med Dansk Demetra. Den tyske genforsikringskoncern Munich Re har i 2019-2020 gennem datterselskabet Dansk Demetra opkøbt 11 landbrugs-ejendomme med i alt 2.800 ha i Danmark. I samme periode har selskabet investeret ca. 330 mio. kr. i jord og bygninger i Danmark.

Selskabet vurderer, at både landmænd og investorer har en fælles interesse:

Investorerne kan forvente et løbende afkast på jord på omkring 3 pct., hvilket gør det interessant i forhold til afkast på en statsobligation på minus 0,5 pct. (Svenstrup, 2020). Det vurderes også, at afkastet i Danmark er attraktivt i forhold til mange andre lande. Der accepteres således et lavere afkast i Tyskland, og afkastet i Central- og Østeuropa er ikke meget højere end det danske (Lanther, 2020).

For landmændene skaber gæld og generationsskifteproblemer et behov for ekstern kapital. Der er således behov for både at hjælpe nødlidende videre og ud af branchen og at hjælpe yngre landmænd ind. Samtidig vurderes det, at yngre landmænd har en anden indstilling end tidligere. I dag er opfattelsen ikke, at det er nødvendigt at eje sin egen jord. Ved at lade investorer købe jorden kan landmanden forpagte den tilbage og dermed frigøre midler til vækst og udnyttelse af stordriftsfordele på andre måder (Svenstrup, 2020b).

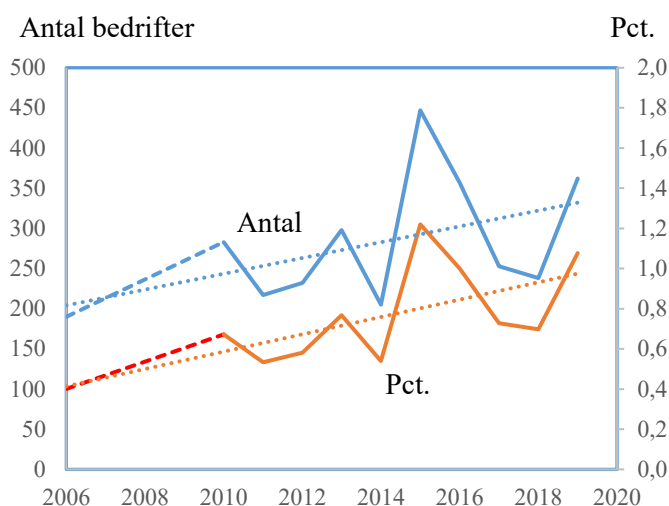
Selskabet er meget kritisk med hensyn til vurdering og udvælgelse af forpagterne på evner for driften. Forpagterne tilbydes langvarige kontrakter, og der ønskes et langvarigt samarbejde, da det øger deres incitamenter og lyst til at skal drive det, som var det deres eget (Svenstrup, 2020b).

Samlet set vurderer selskabet, at et godt afkast, dygtige landmænd og behov for kapital har gjort forretningskonceptet attraktivt.

4.8 Fonds- og foreningsejet landbrug

Omfanget af fonds- og foreningsejet landbrug er ikke dokumenteret særlig godt. Danmarks Statistik opgør antallet af *andre virksomhedsformer*, hvilket defineres som *bedrifter ejet af for eksempel foreninger, fonde eller offentlige institutioner*. Denne virksomhedsform har fået større udbredelse i de senere år – både i antal og i procent af alle bedrifter, jf. figur 51.

Figur 51. Andre virksomhedsformer i landbruget



Note: Defineret som *bedrifter ejet af for eksempel foreninger, fonde eller offentlige institutioner*.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af Danmarks Statistik (2021h).

Der findes flere fonde og foreninger, der har investeret i danske landbrugsejendomme.

Dansk Økojord A/S blev stiftet i 2018 som et datterselskab af Danmarks Økologiske Jordbrugsfond, som igen er stiftet af Økologisk Landsforening og Danmarks Naturfredningsforening. Fonden opkøber konventionelle landbrug og forpagter jorden til landmænd med krav om, at produktionen bliver omlagt til økologisk produktion. Forpagterne skal desuden efterleve en række krav til eksempelvis klimahandlingsplaner og natur- og vildtplejeplaner.

Typisk køber fonden en hel ejendom, hvorefter forpagterne køber bygninger, besætning, foder og maskiner. Tilbage bliver altså kun jorden i fondens eje. Det betyder, at fonden kan koncentrere sig om sit primære formål, nemlig at sikre økologisk drift af flest mulige hektar, med drikkevandsbeskyttelse og biodiversitet som klare prioriteter – samt at forpagterne råder over det mere produktionsnære (Danmarks Økologiske Jordbrugsfond, 2021).

Siden starten af 2018 har fonden opkøbt 10 ejendomme med i alt 680 ha landbrugsjord. Der er godt 700 aktionærer i selskabet, og der søges nye aktionærer. Formålet med selskabet er at investere til gavn for miljøet, naturen og de økologiske landbrug. Afkastet må forventes at være beskedent, men ”det kan konkurrere med gældende renter for indestående i banker” (Danmarks Økologiske Jordbrugsfond, 2019). Der var underskud i selskabets to første år.

Danmarks Naturfond, som er en selvstændig fond stiftet af Danmarks Naturfredningsforening, ejer også større naturarealer samt godset Skovsgaard Gods på knap 500 ha. Godset drives som et økologisk naturlandbrug med landbrug, skovbrug og grønsagsproduktion som vigtigste indtægtskilder.

Samsø Økojord A/S er et datterselskab af Jordbrugsfonden SamsøØkologisk, hvis hovedformål er at hjælpe unge landmænd i gang som selvstændige bønder.

Aage V. Jensens Fond ejer 31 naturarealer dækkende et areal på ca. 18.000 ha. Der er opkøbt landbrugsjord, som efterfølgende er overgået til naturarealer. Det er således fondens formål at erhverve, eje og drive naturarealer og at foretage og støtte genopretningsprojekter (Aage V. Jensen Naturfond, 2021).

Når det gælder det offentlige rolle som ejer af landbrugsejendomme og landbrugsjord, viste en rapport fra 2012 (Kristensen, 2012), at stat, regioner og kommuner tilsammen ejer ca. 55.000 ha. Heraf er 76 pct. bortforpagtet. Miljøministeriet er den største enkeltejer med ca. 19.000 ha.

4.9 Sharefarming – Samarbejde med ekstern investor som ejer

Sharefarming er defineret som en samarbejdsform mellem to parter – en ejer og en landmand – hvor begge parter leverer ressourcer. Ideen er, at begge parter bidrager med deres kompetencer, hvorved der opnås fælles fordele. En ejer (investor) vil typisk bidrage med kapital, mens en landmand vil bidrage med kompetence, driftsledelse og arbejdskraft.

Sharefarming er især udbredt i New Zealand og Australien, hvor 17 pct. af gårdene drives som sharefarming (Lee, 2016). Sharefarming findes også i Europa, blandt andet i UK. En undersøgelse foretaget i netop UK (The Oxford Farming Conference, 2014), viser dog, at indholdet i sharefarming generelt misforstås, at der mangler data om sharefarming, men at sharefarming er en overset mulighed for udvikle landbrugserhvervet succesfuldt i UK.

Princippet i sharefarming er, at der indgås en aftale om at dele indtægter og omkostninger ud fra et på forhånd aftalt grundlag. Delingen afhænger typisk af risikoen, investeringen og ledelsesafhængigheden. Generelt vil ejeren levere den nødvendige infrastruktur (jord og bygninger), mens landmanden vil levere arbejdskraft, ledelse og nødvendig inventar, løsøre, besætning m.m. Der er således ikke tale om en fælles selskabskonstruktion eller om et bindende partnerskab.

Omvendt er der tale om en model eller en konstruktion, hvor der tilføres ny, ekstra kapital – og risikovillig kapital – til landbruget.

Der findes dog mange forskellige modeller, hvor aftalerne skræddersys til de aktuelle situationer. Udgangspunktet er, at hver part bidrager med noget, som komplementerer den anden: Landmanden har faglige kompetencer, ledelseskompetencer, arbejdsindsats og ikke mindst incitament og vilje til at drive og udvikle en landbrugsbedrift. Omvendt kan landmanden ikke tiltrække tilstrækkelig kapital, herunder egenkapital, til at blive selvstændig landmand på en tilpas stor og økonomisk bæredygtig bedrift. Ejeren har kapital men har ikke tilstrækkelig kompetence, arbejdsindsats – eller interesse – i at blive selvstændig landmand. Ejeren har interesse i at investere med henblik på et langsigtet afkast. Afkastet kan være værdistigninger og en løbende andel af de årlige overskud.

Det er vigtigt, at parterne har en fælles interesse i at optimere driften af landbruget og passe på gårdens aktiver. Det skal være en win-win-situation, hvor ansvar, risiko, indsats og investering er fordelt retfærdigt mellem de to parter. Der er en høj grad af indbyrdes afhængighed mellem ejer og landmand, hvilket fremmer samarbejdet. Det forudsætter dog altid, at der er en klar aftale om ansvarsfordeling, driftsledelse, strategisk retning, overskudsdeling m.m. Jo mindre ansvar til landmanden, desto mere kan han betragte sig som en ansat medarbejder.

Sharefarming gør det også muligt for yngre landmænd at begynde tidligere i erhvervet og på den måde opbygge erfaring, kompetencer og kapital, således at det på et senere tidspunkt er mere gunstigt at blive selvejer. Sharefarming bidrager dermed også til at løse generationsskifteproblemer.

Ifølge Beef+lamb New Zealand (2020) er sharefarmers i New Zealand – af nødvendighed – ofte nyskabende, når det gælder information og teknologi, og de er de hurtigste til at anvende innovation. På den måde er de en kilde til nyskabelse, hvilket hele landbrugserhvervet kan have gavn af. Denne progressive indstilling til innovation og til at afprøve nye ideer har betydet, at sharefarmers ofte er frontløbere.

I New Zealand, hvor sharefarming er mest udbredt (Beef+lamb New Zealand, 2020), er der identificeret en række fordele ved sharefarming, hvor der typisk drives husdyrproduktion:

- Ældre landmænd får mulighed for en gradvis tilbagetrækning: Hvis for eksempel husdyrproduktionen overlades til en sharefarmer, vil den ældre landmands arbejdsindsats og ansvar reduceres, mens der stadig kan sikres en indtjening på gården.
- En god mulighed ved generationsskifte og nyetablering.
- Landmanden bliver honoreret i forhold til indsats og evner.
- Landmanden får opbygget ledelseserfaring. Landmandens beslutninger påvirker direkte bedriftens udvikling, hvilket kan være en sund læreproces.
- Landmanden får mulighed for at opbygge kapital med henblik på senere etablering.

På tilsvarende måde er der også identificeret en række potentielle risici ved sharefarming:

- Virksomhedsfilosofi: Hvordan skal bedriften drives og udvikles? Dette forudsætter og bygger på fælles værdier.
- Fodringsstrategi: Hvem tager de daglige beslutninger, og hvem har det endelige ord? Dette skal være klart defineret og besluttet på forhånd.
- Gårdens tilstand, foderforsyning m.m. ved aftalens indgåelse. Dette skal være klart dokumenteret og besluttet af begge parter på forhånd.
- Jordkvalitet og gødningspolitik. Her kan ejerens langsigtede interesser komme i modstrid med landmandens mere kortsigtede interesser.
- Hvordan skal omkostninger og afkast opgøres og fordeles?
- Fremskaffelse af arbejdskraft: Hvor meget arbejdskraft skal der være, og hvad skal deres kompetencer være?
- Kommunikation og forventningerne hertil: Månedlige rapporteringer er en god måde, hvorved alle holdes orienteret og er opdateret.

I New Zealand er der to dominerende sharefarming-modeller (Beef+lamb New Zealand, 2020):

50/50-aftale: I denne aftale ejer landmanden besætningen, løst inventar, maskiner m.m. Landmanden er typisk ansvarlig for alle besætningsrelaterede omkostninger, arbejdskraft og vedligeholdelse. Landmanden får 50 pct. af indtjeningen fra husdyrene samt fra salg fra besætningen, og landmanden er desuden ansvarlig for både den daglige drift og for den strategiske ledelse af gården. Landmanden har dermed et betydeligt økonomisk ansvar.

Ejeren er grundlæggende ansvarlig for, at gården og gårdens infrastruktur er på et niveau, så produktionen og rentabiliteten kan maksimeres.

Variabel aftale: I en variabel aftale ejer landmanden typisk ikke besætningen og heller ikke væsentlige udstyr eller inventardele. Fordelingen af indtjeningen forhandles, og ejeren er typisk mere involveret i den daglige drift end i 50/50-modellen. Landmandens andel af indtjeningen er dermed mindre, men samtidig har han mindre ansvar og kan opnå en mere direkte fordel af ejerens erfaring og kompetencer. Modellen indebærer en gradvis flytning af ansvar fra ejeren til landmanden, hvilket typisk også vil være et motiv for begge parter for at indgå i denne model.

Landmanden skal ofte selv dække en del af produktionsomkostningerne (foder og gødning) samt lønomkostninger til de ansatte, som er nødvendige for at sikre driften.

Ansvarsfordelingen mellem ejer og landmand vil typisk være fordelt som vist i tabel 6.

Tabel 6. Sharefarming i New Zealand: Typisk ansvarsfordeling mellem ejer og landmand

	Ejer	Landmand
Kompetence	Ja	Ja
Landbrugsbygninger	Ja	
Landbrugsjord	Ja	
Maskiner		Ja
Fast inventar	Ja	
Forsikring	Ja	
Arbejdskraft		Ja
Langsigtet vedligeholdelse af jord	Ja	
Vedligeholdelse af bygninger	Ja	
Andel af driftskapitalen	Ja	Ja
Delejserskab af husdyrbesætning	Ja	Ja

Kilde: Yates (2018) og CLA (2014).

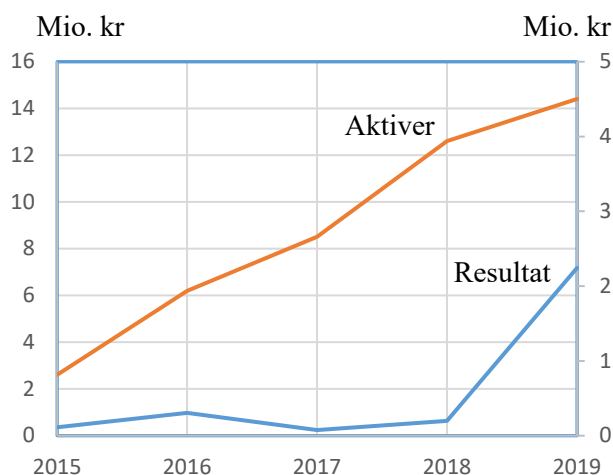
En variant af sharefarming er, hvor begge parter er landmænd. Den ene kan være en ældre landmand, som vil trappe gradvist ned og reducere arbejdsindsatsen og eventuelt forberede generationsskifte og/eller salg. Det kan også være to landmænd, som ønsker at specialisere sig i hver sin driftsgren, men som er afhængige af hinandens produktion, eller det kan være en planteavler, som producerer grovfoder til en kvægproducent. Ved at samarbejde udnyttes stordriftsfordele og kompetencer bedst muligt. I det sidste tilfælde er der nærmere tale om et driftsfællesskab, jf. afsnit 4.6.

Sharefarming – i sine meget forskellige udformninger – er endnu ikke så udbredt i Danmark. Et af de største eksempler er Dansk Landbrugs Share Farming A/S (DLS), som er et helejet datterselskab under Dansk Landbrugs Management A/S. DLS blev etableret i 2013 og driver i dag 5.300 ha på 11 ejendomme på Sjælland i et sharefarming-fællesskab med ejerne.

Forretningsmodellen er bygget på erfaringerne fra sharefarming i UK, hvor det har været mere udbredt i mange år. Konceptet bygger på at lave langsigtede aftaler, som ligger geografisk godt for ejendomme, hvor ejeren ikke selv er landmand, men som gerne vil have passet ejendommen optimalt. Ideen er, at ejerne via dialog med DLS får en bedre føling med driften på ejendommene, men DLS er landmanden. Omkostninger og indtægter deles mellem DLS og ejer, og dermed har begge parter en fælles interesse i driften også på lang sigt (Svenstrup, 2020c).

Den økonomiske udvikling i DLS har været positiv i flere år, jf. figur 52.

Figur 52. Dansk Landbrugs Share Farming A/S: Aktiver og årets resultat 2015-2019



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af DLS (flere årgange).

Den positive økonomiske udvikling indikerer, at forretningskonceptet er bæredygtigt.

Olesen (2021) vurderer, at en række fordele ved driftsfællesskaber (kapitel 4.7) også kan udnyttes via sharefarming. Sharefarming gør det muligt at adskille ejerskab og drift, hvilket i flere tilfælde vil være fordelagtigt. I et generationsskifte kan en ny ejer overlade en stor del af driftsansvaret til en sharefarmer. Samtidig kan man stadig udnytte betydelige stordriftsfordele, teknologiske styrker, specialiseringsfordele m.m. Drivkræfterne bag denne udvikling forventes at blive endnu større fremover.

4.10 Vertikal integration via andelsselskab

Den vertikale integration via andelsselskab er den mest udbredte og synlige form for vertikal integration i den danske landbrugs- og fødevarersektor. Ejerskab er et helt grundlæggende element i andelsorganiseringen, idet landmændene som udgangspunkt er enejeere af andelsselskaberne.

Arbejdsdeling mellem andelshavere (landmænd) og andelsselskab er også et grundlæggende element i andelsejerformen: Landmændene har fokus på at producere råvarer, mens andelsselskabet fokuserer på forarbejdning, forædling og afsætning eller forsyning. Andelsselskaberne skal ikke involvere sig i eller finansiere den primære landbrugsproduktion. Der skal ikke være nogen konkurrence mellem andelshavere og andelsselskab.

Leveringsret og -pligt er – eller har været – en vigtig del i denne ejerform i de sektorer, hvor det har været fordelagtigt. Når det gælder andelsgrovvarevirksomheder, har der således ikke været nogen form for leveringspligt eller -ret, medmindre det er sket i form af indgåede individuelle kontrakter. Leveringsret og -pligt har stor betydning for andelsselskabernes økonomiske stabilitet, idet det overfører en stor del af den økonomiske og markedsmæssige risiko fra andelsselskabet til andelshaverne. Det reducerer dermed også pengeinstitutternes soliditetskrav til andelsselskaberne. Samtidig øger det andelshavernes afsætningsgaranti, og risikoen reduceres.

I de senere år er de to elementer leveringspligt og -ret samt andelsselskabernes finansielle engagement i primærlandbruget blevet udfordret. Leveringspligten er flere gange blevet udvandet som følge af krav fra konkurrencemyndighederne. Der er også flere eksempler på, at andelsselskaberne har medfinansieret produktionsudvidelser, generationsskifte m.m. hos andelshaverne. Rationalet har været, at det er i både andelshavernes og andelsselskabets interesse at fastholde eller udvide råvaregrundlaget, fordi det vil styrke de økonomiske, teknologiske og markedsmæssige stordriftsfordele. Både Danish Crown og det daværende Tican a.m.b.a. havde modeller til finansiering af grise eller foder.

Der har også været eksempler, hvor et andelsselskab har forsøgt mere direkte bagudrettede investeringer i landbruget (Hansen, 2012b): Bestyrelsen i det daværende Tican a.m.b.a. besluttede i 2012, at selskabet kunne leje tomme stalde til slagtesvin, og planen var i første omgang at producere op mod 60.000 af slagtesvin om året.

Formålet var at sikre råvaregrundlaget til selskabet på en rentabel måde, idet slagtekapaciteten dermed ville blive udnyttet bedst muligt (Food Supply, 2012). Slagteriet manglede i perioder op til 10 pct. slagtesvin for at udnytte slagteriets kapacitet.

Planen var at leje egnede faciliteter og derefter lave en aftale med ejerne om driftsledelse, mens Tican skulle stå for finansiering af smågrise, foder mv. og have det overordnede tilsyn med produktionen.

Setuppet krævede en vedtægtsændring i Tican a.m.b.a., da svineproduktion ikke var omfattet af selskabets formål. Forslaget blev heftigt debatteret – både inden for og uden for Ticans ejerkreds. I fagforeningen NNF blev forslaget rost meget, og man vurderede, at det var et signal om, at slagteriet skal fremtidssikres (Van Gilse, 2012). Derimod kritiserede flere landboforeningsmedlemmer forslaget og mente, at det var imod andelstanken.

Set udefra kunne der være mange gode argumenter for at øge produktionen og dermed kapacitetsudnyttelsen. Omvendt kunne forslaget også betyde, at Tican ville blive en slags konkurrent til deres egne medlemmer. Hvis Tican på den måde blev svineproducent – direkte eller indirekte – ville de være med til at øge udbuddet af svin, og det ville i et vist omfang presse svineprisen ned – til ulempe for svineproducenterne.

Tican kunne også blive beskyldt for at engagere sig i svinebedrifter, som andre svineproducenter ellers kunne have interesse i at drive. Især hvis Tican kom til at tabe penge på disse aktiviteter eller kun fik en begrænset fordel, kunne det møde kritik fra ejerne.

Ticans initiativ kan selvfølgelig forsvares på den måde, at det var med til at give slagteriselskabet en bedre kapacitetsudnyttelse, som jo kommer alle medlemmer til gode.

Antallet af svineslagtninger i Danmark var ikke steget gennem de seneste ti år, og i samme periode var både stordriftsfordele, markedets størrelse og forbruget vokset betydeligt. Det var derfor naturligt, at der var en stigende kamp om adgang til råvarer og leverancer af slagtesvin. Hvis slagterierne selv engagerede sig i svineproduktion, ville de bidrage til øgede leverancer til slagterierne. Den bedre kapacitetsudnyttelse ville give færre omkostninger per produceret kg svinekød, og det ville gavne selskabet og alle ejere/leverandører.

Forslaget blev dog forkastet på generalforsamlingen, idet 33 stemte ja og hele 76 stemte nej. Dermed var der meget langt op til det flertal på to tredjedele, der skulle til, for at vedtægtsændringen kunne gå i gennem.

Et andet eksempel på bagudrettet vertikal integration via et (i sidste instans) andelsselskab er DanPiglet (tidligere DPL Invest A/S – i det følgende benævnt DanPiglet). Eksemplet er interessant, fordi det indeholder flere relevante elementer i sammenhæng med ejerformer i landbruget:

- Vertikal integration
- Ekstern kapital tilføres
- Pensionskasser og andre institutionelle investorer
- Andelsselskaber i bagudrettede investeringer
- Selskabet opstod på grund af øget strukturudvikling, stigende kapitalkrav og dermed vanskelige muligheder for generationsskifte og etablering – udfordringer som stadig er gældende
- Selskabet har været gennem store forandringer, der afspejler de udfordringer, som både erhvervet og specifikt denne selskabskonstruktion har været gennem siden etableringen.

DanPiglet blev etableret i 1989, og formålet var at etablere en alternativ finansieringsmulighed for store landbrug med svin. Strukturudviklingen havde øget kapitalkravet for den enkelte svineproducent markant, og det havde vanskeliggjort generationsskifte og etablering. Udgangspunktet for at stifte selskabet var, at det ofte ikke var muligt at opnå tilstrækkelig finansiering til etablering af en rationel produktionsenhed via de traditionelle finansieringskilder.

DanPiglets målsætning var at formidle “tålmodig” kapital til den danske svineproduktion for derigennem at sikre en fortsat udvikling af landets største eksporterhverv. Udgangspunktet for DanPiglet var at skabe et finansieringsselskab, der kunne deltage ejermæssigt i svineproduktionen. Modsat skulle afkastet i perioder med højkonjunkturer sikre aktionærerne et samlet afkast over markedsrenten.

Et andet element var – og er stadig – at der gennem DanPiglet kunne opnås en række stordriftsfordele såvel for selskabet som helhed som for de enkelte projektdeltagere, hvormed den samlede indtjening kunne optimeres.

Helt fra selskabets etablering blev en række centrale funktioner således gradvist centraliseret. Det gjaldt først og fremmest en række administrative opgaver såsom betalinger, bogføring, lønudbetaling mm., men også indkøb af foder mv. blev i stor udstrækning centraliseret. Samtidig blev den overordnede daglige ledelse for en række selskabers vedkommende samlet under én person. Der var flere elementer af et franchise-koncept i denne model.

Et tredje element var management og vidensdeling. Det var DanPiglets hensigt, at viden og erfaringer skulle anvendes målrettet og aktivt til fordel for de øvrige produktionsselskaber og dermed for DanPiglet-koncernen som helhed. Denne vidensudveksling blev gennemført dels på et operativt niveau gennem DanPiglets Key Projekt Management korps (KPM-korps) og dels på et højere ledelsesniveau gennem bestyrelsesarbejdet i de enkelte produktionsselskaber. Driftslederne mødtes således hver anden måned med henblik på udveksling af erfaringer vedrørende produktionen samt benchmarking af økonomiske nøgletal for de enkelte selskaber.

Der var således tale om, at både finansiering, udnyttelse af stordriftsfordele, vidensdeling og ledelse skulle indgå i DanPiglets koncept.

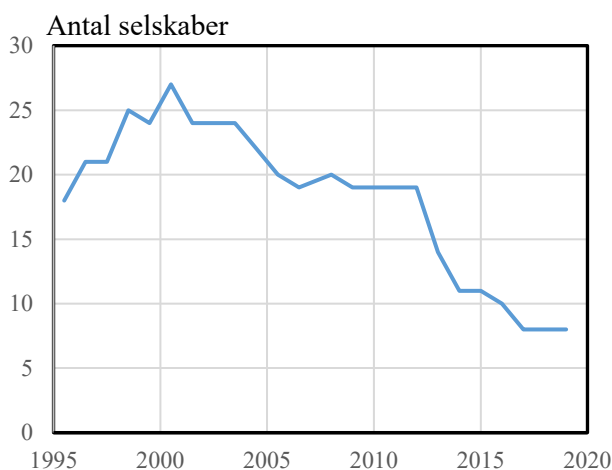
DanPiglets finansieringsmodel indebar, at landmanden normalt ejede jord, stuehus og eksisterende bygninger. DanPiglet deltog som hel- eller delejer i et produktionsselskab (landbrugsbedrift), der ejede besætning og inventar mv. Ejerskabet af nye bygninger kunne variere. Ofte var de ejet af landmanden, som lejede dem ud til produktionsselskabet, men i en række tilfælde var de nye bygninger ejet af produktionsselskabet.

Typisk fandt DanPiglet en landmand, der selv havde penge svarende til 20 pct. af aktiekapitalen. DanPiglet skød herefter de 80 pct. ind, men gav landmanden option på op til 49 pct. af aktierne. Den sidste procent beholdt DanPiglet, som således bevarede afgørende indflydelse.

Landmanden fik løn som driftsleder samt et vederlag på 15 pct. af overskuddet før renter (Sønderriis, 1998).

Siden starten på DanPiglet er der etableret 27 produktionsselskaber. I flere af disse selskaber har DanPiglet efterfølgende solgt sin ejerandel til landmanden. DanPiglet er i dag ejer eller medejer af otte produktionsselskaber, jf. figur 53.

Figur 53. Antal hel- og delejede selskaber i DanPiglet A/S, 1995/96-2019



Kilde: Egen fremstilling på grundlag af DanPiglet (flere årgange).

Ejerforholdene bag DanPiglet har været noget omskiftelige siden etableringen. Selskabet blev etableret i 1989 af Baltica Finans, Andelsbanken, Sparekassen Himmerland og Topdanmark, som gik sammen i det daværende Finansieringsinstituttet for Svineproduktion. I 1990 ændrede det navn til Dansk Primær Landbrug Invest A/S (DPL). Ejerkredsen blev udvidet i de følgende år.

I 2001 meddelte flere af de store institutionelle investorer i DanPiglet, at de ønskede at afhænde deres aktiepost. Det drejede sig om blandt andet PKA, Danica, KP, Topdanmark og Unibank. Pensionskasserne begrundede især deres beslutning med, at svinefarme var blevet en belastning for dem, og at imageproblemer og langvarig negativ omtale var skadelig (Gunnergaard, 2001).

PKA begrundede det desuden med dels svingede priser og indtjening, dels grundlæggende

konfliktelementer og interessenmodsatninger i selve DanPiglet-konstruktionen. Dertil kom, at aktionærerne var imod selskabets nye internationaliserings- og investeringsstrategi, som omfattede etablering af so- og slagtesvinefarme i Østeuropa.

Det var dog først i efteråret 2001, at de institutionelle investorer for alvor fik afhændet deres aktieposter. De institutionelle investorer søgte efter købere, men blandt andet DLG afviste at købe aktierne, da drift af egentlige landbrug ikke på daværende tidspunkt passede ind i grovvarefirmaets strategi.

Det endte med, at Korn- og Foderstof Kompagniet (KFK) købte alle aktierne i DanPiglet. På den måde blev KFK direkte ejer og medejer af landbrugsbedrifter. KFK begrundede købet med, at man ville bruge DPL-landbrugene som et videntcenter, der skulle bidrage til udvikling af driftsmæssig knowhow og nye foderkoncepter. KFK's direktør Jan Stranges understregede den strategiske betydning ved at sige, at købet af DPL var et led i at sikre KFK's fremtidige eksistensgrundlag (Rostgaard & Attrup, 2001). KFK's køb af DPL blev på mange måder en markant milepæl i strukturudviklingen i den danske landbrugssektor: Med opkøbet blev en betydelig del af den danske grovvaresektor ejer af primær landbrugsproduktion.

Opkøbet medførte derfor også en række reaktioner, se boks 3. Reaktionerne viser, at vertikal integration er et emne med stærke interesser og holdninger.

Boks 3. Kommentarer og reaktioner vedrørende KFK's køb af alle aktier i DPL

Foderstoffigiganten KFK's indtog som producent af svin og planer om salg af rådgivning med købet af Dansk Primær Landbrug er en udfordring af landbrugets aktive medlemsdemokrati. Jeg anerkender KFK's ret til at etablere sig i landbrugsproduktionen som et aktieselskab, men jeg vil ikke acceptere selskabsformen som fremtiden for dansk landbrug. Det anfægter den danske model med landmændene som ejere af hele kæden fra jord til bord gennem både rådgivning og andelsselskaberne.

Gert Karkov, formand for Landboforeningernes Landsudvalg for Driftsøkonomi. Landbrugsavisen, 7. december 2001

Jeg er meget bekymret og skeptisk over perspektiverne i, at KFK nu har overtaget DPL. Dermed holder industrien for alvor sit indtog i dansk primær landbrug, og det er foruroligende. Dybest set mener jeg ikke, at der er brug for den slags selskabskonstruktioner. Jeg ønsker ikke, at det er topchefer i multinationale industrikoncerner, der kommer til at sætte dagsordenen i dansk landbrug.

Peter Gæmelke, præsident i Landbrugsraadet. Landbrugsavisen.dk den 26. oktober 2001.

Landbrugets største privatejede foderstoffirma er for tæt på primærproducenternes domæne . . . Der er ingen grund til at handle med foderstoffirmaet, når det via DPL er konkurrent til de mindre landmænd. . . KFK's overtagelse af svineproduktionsselskabet er "noget nær et skrækscenarium" for de små landmænd. Disse selskaber indskrænker landmandens dispositionsret over produktionen. I praksis vil han blot blive ansat som lønarbejder, men er alligevel bundet til bedriften.

Peder Thomsen, formanden for Danske Familielandbrug, Landbrugsavisen den 15. februar 2002.

Logikken for KFK er åbenbart, at kan vi ikke få landmanden til at købe foder, så må vi tage kontrol over deres produktion. Det sker ved, at man nu går ind med et brohoved ved at købe Dansk Primær Landbrug, DPL . .

Henning Nielsen, bestyrelsesmedlem, Horsensegnens Familielandbrug. Maskinbladet 7. december 2001.

Det er kedeligt, hvis landmænd "bindes op som fodermestre" i stedet for at kunne drive deres gård.

Lindhardt Nielsen, formand for Landsudvalget for Svin.

Primærproduktionen skal varetages af landmænd. Jeg ønsker ikke en integration mellem leverandører og svineproducenter. Inde i mit hoved står der nu et billede af et KFK, som om nogle år har foder, svineproduktion, slagteri og kødforædling i én koncern. Dette billede kan jeg ikke lide.

Bach Laursen, formand for Landsforeningen af Danske Svineproducenter. Landbrugsavisen.dk den 26. oktober 2001

Drift af egentlige landbrug passer ikke ind i DLG's strategi. Den primære produktion ude på gårdene skal først og fremmest varetages af bønder, og det er tillige bønderne, der gør det bedst. Det kan forudses, at konkurrencen mellem grovvarefirmaerne nu bliver endnu kraftigere, og at nogle svineproducenter vil skifte grovvareselskab, fordi de er bange for, at KFK vil give de 21 landbrug i DPL bedre betingelser end KFK's mange andre landmandskunder.

Asbjørn Børsting, adm. direktør for DLG. Landbrugsavisen, 26. oktober 2001

KFKs strategiske skifte og den bagudrettede integration i den primære landbrugsproduktion nåede reelt ikke at blive iværksat. KFK's væsentligste aktiver i efteråret 2002 blev solgte til otte danske grovvareselskaber, og dermed skiftede DanPiglet ejer igen. Tre af de otte grovvarevirksomheder, der fik DanPiglet med ved købet af KFK, overtog efterfølgende aktierne i selskabet. De tre virksomheder var DLG, Aarhusegnens Andel og Østsjælland's Andel.

Den efterfølgende strukturudvikling i grovvaresektoren betød, at DLG og Danish Agro blev de endelige ejere. I 2010 blev DanPiglet et datterselskab i DanHatch, som også er ejet af DLG og Danish Agro. I 2015 blev det nuværende navn præsenteret.

DanPiglet og DanHatch drives fortsat som selvstændige juridiske enheder, men der foretages samdrift og optimering af arbejdsopgaver inden for områderne økonomi, IT, HR, kommunikation, indkøb, kvalitetssikring samt miljø og byggeri.

Set udefra og retrospektivt har DanPiglet og især ejerskabet bag DanPiglet gennemløbet tre faser siden starten i 1990:

Fase 1: Ejet af finansielle investorer, hvor grundideen var at tilføre ansvarlig, tålmodig kapital, som kunne sikre finansiering, og som især skulle give et afkast i år med gunstige prisforhold. Samtidig skulle stordriftsfordele, synergier og management kunne udnyttes yderligere. I denne periode var der naturligt også perioder med betydelige indkøringsproblemer. Endelig var det også en opbygningsperiode, hvor der i starten var opbakning fra en række store pensionsfonde, men hvor selv samme fonde gradvist mistede interessen og til sidst ønskede at forlade selskabet.

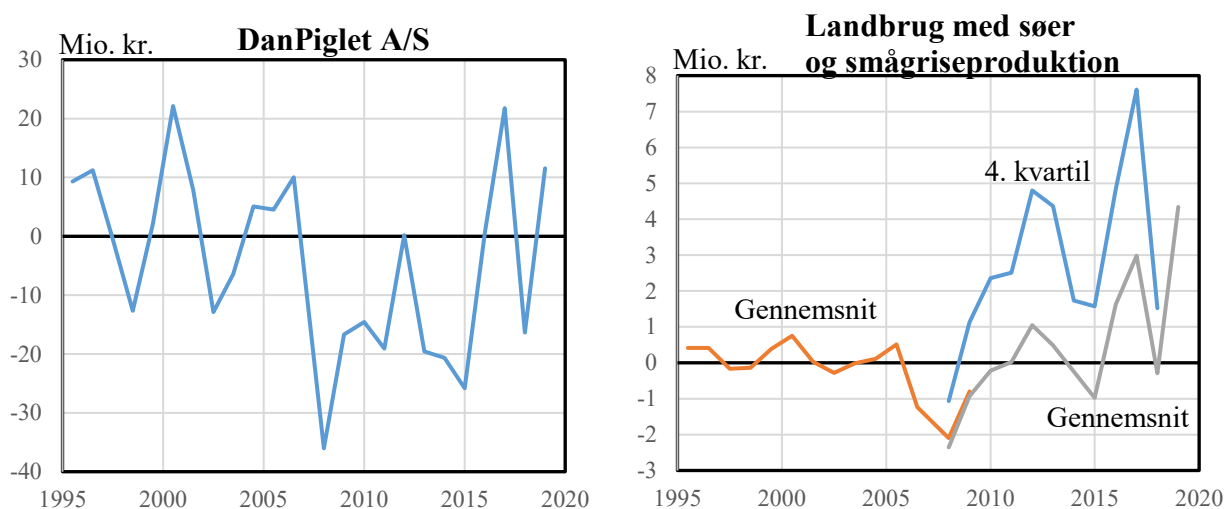
Fase 2: KFK som strategisk investor, hvor DanPiglet skulle være en del af KFK's nye koncept og reorganisering. KFK skulle have en rolle som både grovvareleverandør, centralt bindeled mellem landmænd, fødevarerindustri og detailhandel samt omdrejningspunkt for en effektivisering og vidensspredning inden for den danske svineproduktion. Fasen var kortvarig – kun cirka et år – så derfor er der i sagens natur ikke de store resultater at vurdere.

Fase 3: Ejerne var andelsgrovvareselskaber, der fik ejerskab som en “bifangst” ved KFK-købet, men som ellers tidligere havde kritiseret, at et grovvareselskab ejede DanPiglet. Ejerskab af DanPiglet blev flere gange betragtet som en midlertidig nødvendighed for at forsvare værdierne i selskabet og ikke en del af den fremtidige strategi. I regnskabet for 2019 nævnes følgende:

DanHatch-koncernen har flere år tilbage som ejer af DanPiglet A/S fastlagt den overordnede strategi at foretage en kontrolleret afvikling af svineaktiviteterne inden for en overskuelig tidshorisont. Denne strategi fastholdes til trods for den positive økonomiske udvikling gennem 2019, og det forventes, at der vil ske afhændelse af produktionsanlæg i løbet af 2020. (DanPiglet, 2020).

Ejerne trodser kritik og holder sandsynligvis hinanden i skak, om end der er sket betydelige frasalg gennem de seneste år. Mens udviklingen i DanPiglet har gennemgået flere faser og med betydelig variation fra år til år, har de økonomiske resultater gennem 15 år været svingende men generelt skuffende, jf. figur 54.

Figur 54. Årets resultat efter skat i DanPiglet A/S samt gns. driftsresultat i danske landbrug med søer og smågriseproduktion, 1995-2019



Note vedrørende landbrug med søer og smågriseproduktion:
 1995/96-2009: Gennemsnit af alle specialiserede svinebedrifter med søer og smågrise
 2009-2019: Heltidsbedrifter med > 1.000 årssøer. Gennemsnit af alle samt den bedste fjerdedel.

Kilde: Egen fremstilling på grundlag af DanPiglet (flere årgange) og Danmarks Statistik (2020b; 2020c).

Som figur 54 viser, har der været et betydeligt underskud i den viste periode. En gennemgang af regnskaberne i perioden viser da også, at ledelsen næsten hvert år har karakteriseret det økonomiske resultat i selskabet som *utilfredsstillende* eller *ikke tilfredsstillende*. I årsregnskaberne forklares den økonomiske udvikling især med et dårligt prisforhold mellem foder og slagtesvin. For hele perioden 1995/96-2019 har der været et samlet underskud på 93 mio. kr. regnet i 2019-priser.

Figuren viser også driftsresultatet i danske landbrug med søer og smågriseproduktion i samme periode. For årene 2009-19 vises resultatet for heltidsbedrifter med mere end 1.000 søer opdelt på henholdsvis gennemsnittet og den bedste fjerdedel. Selv om man ikke uden videre kan sammenligne et landbrugs driftsresultat med et aktieselskabs resultat efter skat, kan man se, at de økonomiske resultater varierer efter samme mønster, men at indtjeningen i DanPiglet ligger på et lavere niveau end sammenligningsgrupperne. Figureerne understreger også den betydelige volatilitet, der tilsyneladende hersker på markedet for smågrise.

Med en økonomisk udvikling i DanPiglet væsentligt dårligere end i den danske svineproduktionssektor generelt er der indikationer på, at der er strukturelle, organisatoriske, ejermæssige eller lignende forhold, som påvirker DanPiglets performance og økonomiske resultater negativt.

DanPiglet har nu eksisteret i mere end 30 år, og selv om perioden også har været påvirket af indkøbringsproblemer, perioder med negative prisforhold og ustabile ejerforhold, kan man godt konkludere, at DanPiglet ikke har været den succes, som ejerne forventede ved etableringen.

Den bagudrettede vertikale integration, som også har været en del af DanPiglet-konceptet, ser heller ikke ud til at have opfyldt de forventninger, som blev stillet undervejs. DanPiglets produktionssteder har tilsyneladende ikke performeret bedre end traditionelle svinebedrifter, og afkastet til ejerne har heller ikke kunnet måle sig med et gennemsnitligt markedsafkast, som professionelle investorer normalt forventer på lang sigt.

DanPiglet må også siges at være et specialtilfælde af bagudrettet vertikal integration. DanPiglet har været ejet mere af leverandører end af aftagere, og dermed har der ikke været de fordele med hensyn til leveringssikkerhed, kontrol over forsyningskæden m.m., som normalt er strategiske gevinster ved bagudrettet vertikal integration.

Under KFK-ejerskabet var det hensigten at udnytte disse integrationsfordele, men grundlaget var for svagt, og perioden for kort. Potentialet for at udnytte de fulde fordele med hensyn til vertikal integration er ikke så stort i den nuværende form og med de nuværende ejere. Derudover har de økonomiske resultater ikke kunnet berettige en fortsat investering. Endelig er der stadig landmandskritik af, at et grovvareselskab engagerer sig i primærproduktion – selv om det er med andelsgrovvareselskaber som ejere.

DanPiglet er som omtalt et datterselskab i rugerivirksomheden DanHatch, som er ejet af de to store grovvareselskaber. DanHatch er også ejermæssigt og finansielt engageret i produktion af rugeæg, hvilket gennem mange år har været en god forretning. Grovvareselskaberne er dermed engageret i primærlandbruget i to sektorer med meget forskellig succes: rugeægproduktion med stor succes og smågriseproduktion med begrænset succes.

Helt overordnet og afsluttende kan det konstateres, at andelsselskaberne gennem de seneste årtier har øget markedsandelene i flere væsentlige sektorer i Danmark. Det antyder, at det er en konkurrencedygtig ejerform. Selv om andelsejerskabet har konkurrencemæssige styrker, er der fremtidige udfordringer: færre andelshavere, stigende egenkapitalkrav i andelsselskaberne, øgede investeringer til internationalisering, forædling, vækst m.m.

4.10.1 Vertikal integration via andelsselskab sammen med institutionelle investorer

Som nævnt tidligere er landmændene som udgangspunkt eneejere af andelsselskaberne. Der har dog været flere forsøg på hybridmodeller med et samarbejde mellem de etablerede andelsselskaber og institutionelle investorer med et delt ejerskab. Der er således tale om en variant eller en kombination af de viste vertikale integrationsformer.

Udgangspunktet for sådanne hybridmodeller er, at der findes områder, hvor andelsselskaber og institutionelle investorer har en fælles interesse i finansielt samarbejde. Andelsselskaberne i fødevarerindustrien har opbygget en stor kompetence om produktion, forædling og markedsføring, og de har ikke mindst via andelsorganiseringen en vigtig forsyningssikkerhed. Andelsselskaberne har således produkt- og markeds-mæssige styrker.

De institutionelle investorer har derimod den tålmodige og risikovillige kapital, som ofte kan være en mangelvare i et andelsselskab. Grundlaget for et samarbejde med fælles fordele er derfor til stede. Dertil kommer, at andelsselskaberne ofte befinder sig på områder, som er mindre konjunkturfølsomme og turbulente, og derfor kan investeringer i dette segment være med til at skabe lidt mere stabilitet i en portefølje.

Samarbejde mellem andelsselskaber og institutionelle investorer har været afprøvet før (Hansen, 2012a). Debatten om institutionelle investorer og deres mulige samarbejde med andelsselskaber begyndte for alvor i slutningen af 1980'erne. Her var der sonderinger mellem de danske slagterier, Lønmodtagernes Dyrtidsfond (LD) og fagforeninger, og målet var at udvikle nye finansieringsformer til fødevarerindustrien. Der var en fælles erkendelse af, at der var brug for store og slagkraftige fødevarer virksomheder, som kunne trække hele sektoren fremad. Der var også en fælles forståelse af, at andelsformen sandsynligvis var en begrænsning for etableringen af disse store fødevarer lokomotiver.

Rent konkret indledte Vestjyske Slagterier i 1989 et samarbejde med LD, og sammen med konserverfabrikken DAK (Danske Andelsslagteriernes Konserverfabrik) præsenterede de i en foreløbig plan for en fusion inden for kødforædling. Ideen var at adskille forarbejdningsindustrien fra resten af kødproduktionen og dermed bryde værdikæden med henblik på at indhente ekstern kapital.

I 1989-90 blev de to helt store virksomheder med andelsselskaber og institutionelle investorer som ejere dannet, nemlig MD Foods International (MDI) og Tulip International (TI).

Der har efterfølgende været en række andre eksempler, hvor andelsselskaber og institutionelle samarbejder – eller har samarbejdet, jf. tabel 7.

Tabel 7. Liste over samarbejde mellem institutionelle investorer og andelsselskaber

- MDI	- Foodmark
- DLF-TRIFOLIUM	- Kongskilde
- Tulip International	- Agroferm
- Globe Meat	- P.P. Hedegaard
- Danpork	- Scanola
- DAK	- Fåborg Garveri
- Danpo	- Danmark Protein

Note: Samarbejdet kan være i form af fælles aktieposter, ansvarlig lånekapital fra investorer m.m.

I langt de fleste eksempler fra listen er de institutionelle investorer udtrådt, eller selskabet er solgt m.m.

Erfaringerne har været både positive og negative, jf. boks 4.

I nogle tilfælde var samarbejde og fælles ejerskab mellem andelsselskab og institutionelle investorer helt afgørende for en virksomheds overlevelse og efterfølgende succes (DLF-TRIFOLIUM/DLF Seeds). I andre tilfælde fik de tålmodige institutionelle investorer et pænt afkast men forlod alligevel samarbejdet med en vis utilfredshed (Tulip International). I andre tilfælde var både de institutionelle investorer og andelsselskabet utilfredse og skuffede og brød samarbejdet.

Andelsejerformen er ikke nødvendigvis forklaringen på de negative og positive erfaringer, der har været i samarbejdet. Markedsforholdene kan være afgørende for forretningsideen.

Konklusionen er dog, at et hybridselskab med både andelsselskaber og institutionelle investorer kan have både fordele og indbyggede konfliktrisici. Et samarbejde mellem andelsselskaber og institutionelle investorer kan således på den ene side opfylde et stort behov; på den anden side vil en sådan samarbejdskonstruktion medføre, at et væsentligt problem skal løses på forhånd:

Hvorledes kan man i et selskab ejet af både institutionelle investorer og af et andelsselskab sikre en retfærdig fordeling af overskuddet? Med andre ord: Hvordan skal man aflønne kapital og råvarer? Investorerne indskyder jo kapital og andelsselskaberne råvarer, og hvordan skal man honorere de to parter mest retfærdigt? Man skal som udgangspunkt have del i overskuddet efter indsats – det er et sundt princip – men det er svært, når indsatsen er så forskellig blandt ejerne og ikke kan sammenlignes. Det er et grundlæggende problem. Der findes ikke nødvendigvis nogen egentlig

Boks 4. Sagt om andelsselskaber og institutionelle investorer

Vi slikker stadig sårene efter to uheldige oplevelser, men det betyder ikke, at al samarbejde mellem andelsselskaber og eksterne investorer hermed er umuligt . . . Andelsselskaberne er oprettet for at sikre landmændene en høj pris for råvarerne. Modsat har investorerne interesse i at skaffe råvarerne til den lavest mulige pris og dermed sikre en fornuftig forrentning af den indskudte kapital. Derfor er det helt afgørende, at parterne på forhånd laver et sæt spilleregler, der helt klart fastsætter strategien for en alliance.

Adm. dir. Thorleif Krarup, Unibank 1998 i Jyllandsposten

Ser man på de tanker, der var dengang, må man sige, at investeringerne i andelskoncerne indtil videre har været en eklatant fiasko.

Direktør Ali Nielsen fra pensionsasserne under PKA, der var aktionær i MDI. Berlingske 1996

Selv om vi har lidt store tab, har vi ikke opgivet at gå sammen med andelskapitalen igen. Men forudsætningen er, at selskabet bliver skruet rigtigt sammen på forretningsmæssige vilkår uden skjulte dagsordener, hvor andelsselskabernes udgangspunkt er at snøre pensionselskaberne . . .

Direktør for Kommunernes Pensionsforsikring, Niels Hougaard, Gengivet i business.dk i 2007

Andelsselskaberne står over for store kapitalkrav i fremtiden, men landmændene må efter de første erfaringer med risikovillige pensionsmidler nok indstille sig på selv at skulle opbygge en større egenkapital i selskaberne. For nogle år siden var det en selvfølge, at institutionelle investorer var interesserede – det kan vi nok ikke forvente fremover.

Knud V. Rasmussen, (Medlem af Danske Andelsselskabers bestyrelse) Berlingske. 1996

Man skal aldrig sige aldrig, men på nuværende tidspunkt har vi ikke lyst til at investere sammen med landbruget. Det duer ikke, at landbruget både repræsenterer leverandørerne, der har interesse i høje afregningspriser, samtidig med at man som investor vil tjene penge på produktionen. Det er simpelthen for mange kasketter at bære på én gang.

Direktør Flemming Skov Christensen, Lønmodtagernes Dyrtidsfond (LD), Jyllandsposten, 1998

Hvis vi kommer med penge, vil vi også have sikkerhed og indflydelse. Vi er ikke så dumme, at vi hopper i to gange. Som sektor har vi jo lært af vore fejltagelser, hvor vi tidligere har tabt penge på andelssektoren.

Investeringsdirektør Søren Dahl Thomsen, Kommunernes Pensionsforsikring, Berlingske 2005

Det er en grundtro på, at den kooperative ledelsesform meget vanskeligt kan blandes med andre former for governance-systemer.

Peter Tuborgh, adm. dir., Arla Foods. AgriWatch, september 2009

Professor Flemming Just, SDU:
Penge har en pris, og hvis det lykkes at få store, primært institutionelle investorer ind i selskabet, så vil aktionærerne udelukkende fokusere på selve virksomheden, mens der vil opstå et stærkere modsætningsforhold til leverandørerne.

NNF Nyheder, 2010Foods. AgriWatch, September 2009

De store danske svineproducenter må sandsynligvis se i øjnene, at de ikke kan tiltrække store institutionelle investorer samtidig med, at de bevarer kontrollen over selskabet . . . en række pensionskasser frygter, at svineproducenterne vil fokusere mere på en høj afregningspris end selskabets økonomi. Ulrik Weuder, der er chef for illikvide investeringer i ATP, siger, at selskabets interesse i at investere i Danish Crown afhænger meget af den endelige konstruktion, og hvem der kommer til at sidde med kontrollen. Han lægger vægt på, at der ikke må være dobbeltroller, som skaber modstridende interesser.

Aktiechefen i Industriens Pension ser samme problem og kalder afregningsprisen til andelshaverne en følsom problematik. Uden at kende detaljerne i Danish Crowns planer siger han generelt om andelsselskaber, at han aldrig har set en struktur, der er interessant for en institutionel investor.

markedspris på råvaren, som man kan afregne til, og i mange tilfælde vil netop etableringen af et selskab være med til at påvirke markedsprisen. Man er nødt til på forhånd at gøre sig disse overvejelser, men det kan være svært at finde en løsning, som også på langt sigt garanterer en stabil aftale.

4.11 Vertikal og horisontal integration via andelsselskab

De danske andelsselskaber i forarbejdnings- og forædlingsleddet er ekstremt orienterede om deres kerneaktiviteter: Når det gælder andelsvirksomheder i mejeri-, kød-, pelsskind-, frugt- og grønt- og kartoffelstivelsessektoren, lægges der meget vægt på, at deres forretningsområder ikke spreder sig væsentligt ud over de råvaregrupper, deres andelshavere leverer. Tværbrancheselskaber – selskaber som ikke udelukkende opererer på fødevarerområde, men som har aktiviteter inden for eksempelvis kød, mejeriprodukter, fisk og grøntsager – eller deciderede konglomerater findes ikke som andelsselskaber i Danmark.

Det kan forklares med, at andelsselskabernes rolle er at sikre deres medlemmer den højst mulige pris på deres leverancer, og medlemmerne organiserer sig typisk inden for deres snævre produktgrupper.

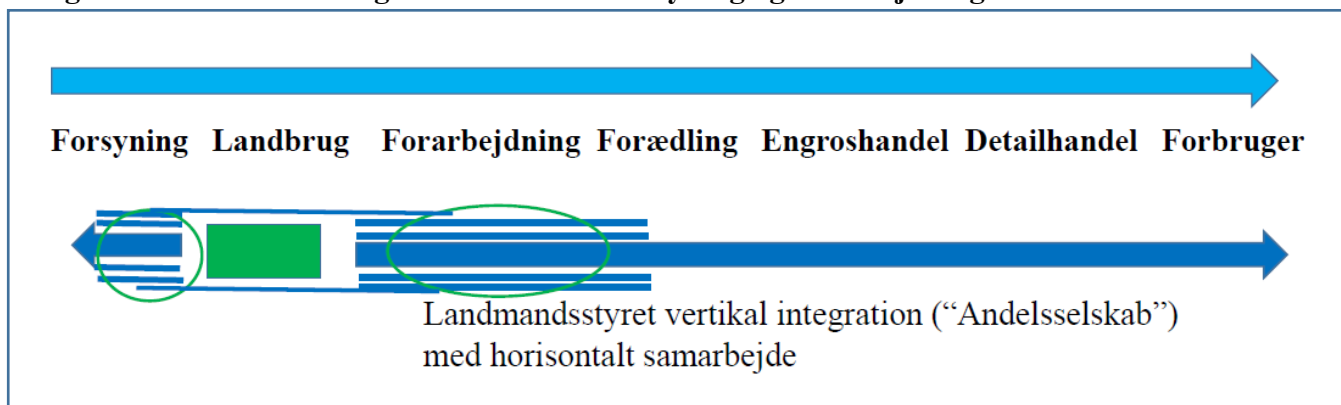
Dertil kommer, at andelshaverne ofte vil have garanti for, at der ikke sker sammenblandinger af afkastene mellem produktgrupperne. Ved at etablere andelsselskaber inden for eksempelvis enten mælk eller kød synliggøres det, at overskuddet føres tilbage til de rette råvareleverandører.

Tværbrancheselskaber kan også være deciderede konglomerater, som er virksomheder med meget forskellige forretningsenheder. Konglomerater var almindeligt udbredte og anerkendte i 1960'erne. Der var ligeledes en betydelig fusionsbølge frem til cirka 1970, som netop var forankret i skabelsen af flere store konglomerater. I de seneste årtier har der været i modvind. Mange investorer er imod konglomeratselskaber, og de vil ofte prissætte konglomerater lavere end andre selskaber – alene ud fra selskabsstrukturen. Begrundelsen er, at konglomeratstrukturer kan være svære at gennemskue for investorer, og transparensen er også mindre. Konglomeratstrukturen i sig selv kan være ineffektiv og ufokuseret, da en virksomhed ikke kan være lige konkurrencedygtig på mange forretningsområder på én gang.

Integration på tværs af brancher – i form af samarbejde, fælles koordinering, strategiske alliancer, joint ventures m.m. – bliver dog mere og mere nødvendig i fødevarekæden. Med stigende krav til sporbarhed og med muligheder for at udnytte *big data* (værktøjer og processer der bruges for at håndtere meget store mængder data) øges både kravene og mulighederne med hensyn til styrket integration på tværs af brancher. Dertil kommer, at flere initiativer inden for bioøkonomi, ressourceoptimering, klimatilpasning m.m. kræver en indsats fra flere forskellige horisontale brancher. Der kan samtidig være både synergier og stordriftsfordele ved at samarbejde med virksomheder i andre brancher men på samme led i værdikæden.

Der ses derfor en tendens til øget horisontalt samarbejde eller koordinering, som er illustreret skematisk i figur 55.

Figur 55. Horisontal integration inden for forsyning og forarbejdning i fødevareværdikæden



Kilde: Egen fremstilling.

Figuren illustrerer tre typer af samarbejde og integration:

- Integration i værdikæden, hvor andelsselskabet er drivkraften i den vertikale integration fra jord til bord. Samarbejdet er via ejerskab.

- Integration mellem selskaber på tværs i værdikæden. Dette tværbranchesamarbejde kan for eksempel være mellem slagterier og mejerier. Integration er primært via samarbejde, koordinering samt gensidig deling af data og viden. Andre integrationsformer kan komme i spil.
- Integration mellem henholdsvis forsynings- og forarbejdningsleddene. Stigende krav til sporbarhed, *labelling*, klimaaftryk m.m. nødvendiggør koordinering og samarbejde mellem virksomheder, som på den ene side forsyner landbruget med inputs og på den anden forarbejder og forædler landbrugsprodukter. Det kan typisk være samarbejde mellem grovvareselskaber på den ene side og slagterier og mejerier på den anden side. Integration er primært via samarbejde, koordinering samt gensidig deling af data og viden. Andre integrationsformer kan komme i spil.

De to sidstnævnte typer af samarbejde og integration udvikles løbende og bliver mere formaliseret. Mulighederne synes dog oplagte, da selskaberne har samme ejere, har fælles fordele og kun i begrænset omfang konkurrerer på grund af konsolidering i sektorerne.

Et par eksempler kan illustrere nogle af de seneste tiltag på området:

Danish Crown og DLG er gået sammen med en tech-virksomhed om at præsentere data på grisenes daglige tilvækst og fodereffektivitet. Der er tale om et samarbejde på tværs af værdikæden om deling af data. Samarbejdet er beskrevet i boks 5.

Boks 5. Uddrag af pressemeddelelse:

Datadeling mellem andelsselskaber skal øge produktionseffektiviteten og bidrage til grøn omstilling

Nu er to af de største landbrugsvirksomheder gået sammen med en mindre startup-virksomhed om at lave optimeringsdata til landmændene, som skal være med til at styrke den grønne omstilling i landbruget og opnå yderligere integrationsfordele i den danske andelsmodel.

Dansk landbrug skal halvere sit klimaaftryk i 2030 og være klimaneutralt i 2050. Det kræver både store investeringer, innovation og ikke mindst samarbejde på tværs af værdikæden. Derfor er to af Danmarks største landbrugsvirksomheder nu gået sammen med tech-virksomheden IQinAbox om at lave en løsning, der giver de fælles ejere målbare resultater på centrale produktionsnøgletal, som vil øge bæredygtigheden.

Danish Crown og DLG er gået sammen om at præsentere sine andelshavere, der leverer grise til Danish Crowns slagterier, for dynamiske data på deres grises daglige tilvækst og fodereffektivitet. Det betyder helt konkret, at andelshaverne kan se, hvordan deres grise vokser, og hvordan fodereffektiviteten udvikler sig, hver gang de leverer grise til slagtning. Det er vigtigt, da fodereffektiviteten er den faktor, der har størst indvirkning på både klimaefektivitet og økonomi hos griseproducenten.

"I Danish Crown er vi gået fra at levere statiske slagtedata til vores andelshavere til at præsentere dem for dynamiske nøgletal, som de i højere grad kan bruge til at optimere på deres produktion. De dynamiske informationer bruges i Danish Crown til intern optimering af produktion og salg, men de nye muligheder gør også, at vores andelshavere kan træffe beslutninger langt hurtigere end tidligere. For eksempel igennem en tættere overvågning af om deres grise vokser dårligere eller deres fodereffektivitet forringes, og det skaber resultater både for produktionsøkonomien og bæredygtighedsregnskabet på bedriften".

DLG glæder sig over, at de to andelsselskaber i fællesskab kan øge ejernes produktivitet gennem samarbejdet. "Ved at samarbejde på tværs af værdikæden om deling af data får vi skabt et værdifuldt værktøj, som kan levere på to vigtige dagsordener for landmanden – god produktionsøkonomi og klimaeffektivitet".

"IQinAbox blev skabt for at øge den mængde af data, som de danske landmænd kan bruge til at træffe deres beslutninger på. Her har samarbejdet med både Danish Crown og DLG gjort, at vi med landmændenes tilladelse har kunnet samkøre data, som ellers har levet i to økosystemer, og derigennem skabe et nøgletal for landmanden, som giver helt konkret værdi".

Det øgede overblik over andelshavernes fodereffektivitet uge for uge skaber både optimeringsmuligheder hos den enkelte producent, men også hos selskaberne, hvor det samlede overblik er med til at validere bæredygtighedsmålene.

"I Danish Crown gik vi i 2018 i gang med at klimacertificere vores andelshavere, og her var fodereffektivitet blandt et af nøgletallene. Med den nye funktion får vi et bedre og mere dynamisk overblik over udviklingen i fodereffektiviteten hos ejernes grise, og det er med til at validere vores bæredygtighedsmål, fordi vi hele tiden kan se, om fodereffektiviteten bliver bedre, og klimaaftrykket dermed bliver mindre," siger Nicolaj Nørgaard.

Kilde: Danish Crown (2020) og DLG (2020).

Et andet men lidt bredere eksempel er Dansk Alliance for Ansvarlig Soja (DIEH, 2021). Her deltager virksomheder som DLG og Danish Crown, men detailvirksomheder længere fremme i værdikæden som COOP, Rema1000, Aldi og Lidl er også med. Landbrug & Fødevarer samt Dakofo er også med i alliancen, og på den måde repræsenterer de et stort antal virksomheder i forsyningsledene, i primærlandbruget og i forarbejdningsledet.

Formålet med alliancen er at sikre, at al soja importeret til Danmark er produceret ansvarligt, herunder produceret lovligt, og ikke bidrager til afskovning eller konvertering af anden naturlig vegetation. Soja indgår, omsættes og handles i hele værdikæden både vertikalt og horisontalt, så derfor er et samarbejde mellem de vigtigste aktører afgørende for at nå målet.

4.12 Vertikal integration via eksternt ikke-landmandsejet selskab

Der eksisterer flere varianter af denne vertikale integration via eksterne ikke-landmandsejede selskaber:

- Selskaber i forsyningsleddet (grovvarer, foder, korn m.m.) bevæger sig fremad i værdikæden.
- Selskaber i forarbejdnings- og/eller forædlingsleddet bevæger sig fremad eller bagud i værdikæden.
- Detailsektoren bevæger sig bagud i værdikæden og opkøber eller samarbejder med forarbejdnings- og forædlingsindustrien eller helt tilbage til landbrugsdelen.

4.12.1 Selskaber i forsyningsleddet som bevæger sig fremad i værdikæden

Der er mange eksempler på, at ikke-landmandsejede selskaber i forarbejdnings- og/eller forædlingsleddet bevæger sig fremad eller bagud i værdikæden. Eksemplerne findes overalt i verden, også i Danmark:

KFK foretog i 2001-2002 et strategiskifte og havde til hensigt at indtage en integratorrolle i fødevarekæden. Ideen var at bevæge sig bort fra et marked primært kendetegnet ved store mængder med lille værditilvækst, overkapacitet og lav vækst. I stedet ønskede KFK at fokusere på de aktiviteter, som skaber mest værdi til kunderne og dermed til selskabet. Et sådant fokus kunne give KFK en helt ny rolle som integrator og bindeled mellem landmændene og de store detailhandelskæder (Mandag Morgen, 2001). Strategien bestod af tre hovedelementer (Mandag Morgen, 2001):

- Partnerskab med de store detailhandelskæder om levering af kyllinger, fisk, grøntsager og andre fødevarer forud for produktionen, men med en garanteret kvalitet og mulighed for at spore varerne tilbage i produktionsleddet.
- Partnerskaber med landmænd, som garanteres afsætning og en produktivitetsforøgelse, hvis de køber foder og gødning mv. efter bestemte anvisninger.
- Fokus på de aktiviteter, der understøtter den vertikale fødevareintegration, og frasalg af ikke-værdiskabende aktiviteter.

Konceptet var således at gå fra at forhandle og distribuere grovvarer til at være det integrerende led mellem landmændene og detailhandlen, når det gælder alle former for fødevarer af høj kvalitet. Visionen var at styre hele fødevarekæden fra jord til supermarked, at sælge KFK's viden og lave kontrakter med landmænd og at sælge produkterne til supermarkeder rundt om i verden (Rostgaard & Attrup, 2001b).

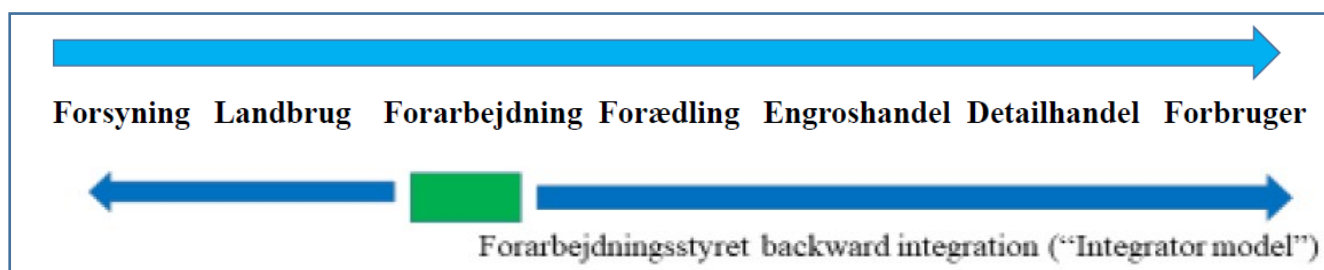
Strategien blev aldrig gennemført, idet KFK blev solgt kort tid efter lancering af strategien. Det er dog meget tvivlsomt, om tankerne og visionen havde nogen berettigelse. Selv om KFK var en relativt stor virksomhed, var dens placering og betydning i den samlede værdikæde svag. Det ville være en umulig opgave at opnå den ønskede centrale rolle i værdikæden omfattende en både vertikal og horisontal integration.

Et andet grovvareselskab, DLG a.m.b.a., har også forsøgt at bevæge sig fremad i værdikæden. Via DLG Food engagerede DLG sig i fødevarerproduktion baseret på grønsager. Der var ikke i forvejen nogen stærk virksomhed inden for forarbejdning, forædling og salg af frugt- og grønsagsprodukter. Samtidig kunne DLG ved at placere sig på dette segment aftage en del af de produkter, som DLG's andelshavere kunne producere. DLG endte dog med at frasælge fødevarerdivisionen med henblik på et stærkere fokus på kerneaktiviteterne (Hansen, 2018b).

4.12.2 Selskaber i forarbejdnings- og/eller forædlingsleddet bevæger sig fremad eller bagud i værdikæden

Ejerskab, koordinering og integration i værdikæden sker flere steder i stigende grad med udgangspunkt i forarbejdnings- og/eller forædlingsleddet. Princippet er skitseret i figur 56.

Figur 56. Selskaber i forarbejdnings- og/eller forædlingsleddet bevæger sig fremad eller bagud i værdikæden



Kilde: Egen fremstilling.

Forarbejdningsleddet (typisk slagteri eller mejeri) er den centrale integrator i værdikæden. Integratoren går bagud i værdikæden ved for eksempel at opkøbe landbrug, tilbyde kontraktproduktion, eje produktionsudstyr (dyr, bygninger, maskiner), finansiere input (foder m.m.), fastlægge produktionsmetoder, sikre jord-til-bord-koordinering og sporbarhed m.m.

Modellen, som ofte kaldes integratormodellen, har en række mulige fordele og ulemper, herunder:

Fordele:

- Hindrer eller begrænser suboptimering i værdikæden.
- Kan udnytte stordriftsfordele alle steder i værdikæden.
- Fremmer mulighederne for videns- og informationsspredning i værdikæden.
- Kapitalfremskaffelse.

Ulemper:

- Vil ofte påvirke og skævvride markedsmagten i værdikæden.
- Kan begrænse landmændenes incitament.
- Forsyningsikkerheden kan være begrænset.
- Integratormodellen via ejerskab eller stærkt forpligtende integration kan skabe en konglomeratkonstruktion, hvor hensyn til fokus på *core business* nedprioriteres.

- Markedsprisdannelse i værdikæden kan være en god mekanisme til at sikre en optimal værdifastsættelse fra jord til bord. Uden denne mekanisme er der risiko for en forkert ressourceanvendelse, en meromkostning, fravalg af alternative leverandører og dermed forringet konkurrenceevne. En integratormodel risikerer at udelade en sådan markedsprismekanisme.

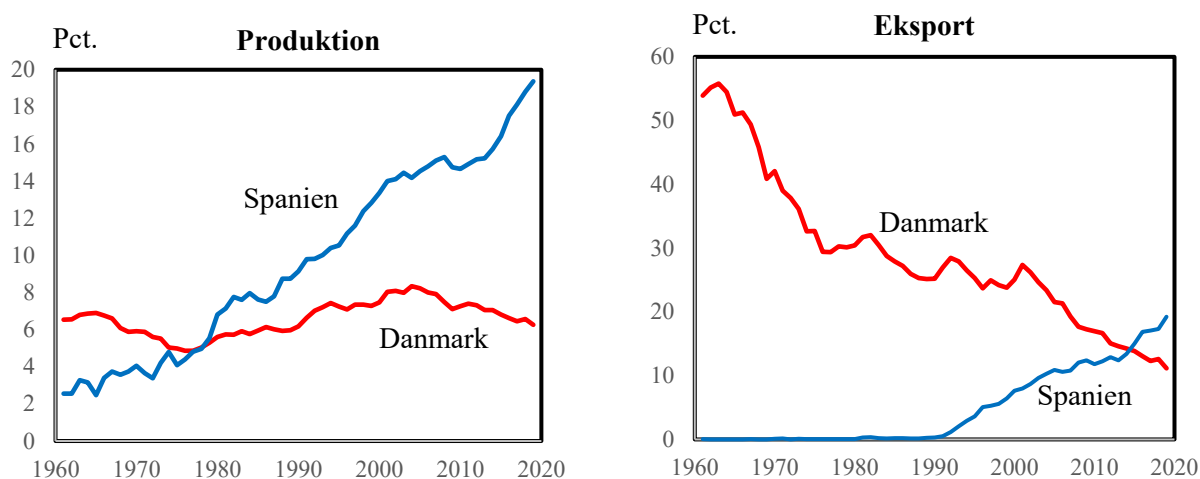
Fordelene og ulemperne skal i sagens natur ses i forhold til alternativerne: Integration skabt andre steder i værdikæden eller skabt af andre typer virksomheder kan i vid udstrækning medføre tilsvarende fordele som denne integratormodel. Hvis der er uhensigtsmæssigheder (suboptimering, svag koordinering, svag udnyttelse af stordriftsfordele m.m.) i den nuværende integration, kan det skyldes to forhold:

- Den nuværende model er strukturelt god, men den udnyttes for dårligt. Der kan være svagheder, hvor de strukturelle muligheder ikke udnyttes godt nok.
- Den nuværende model er ikke optimal, og den skaber uhensigtsmæssigheder.

Spanien fremhæves ofte som et land med et udbredt anvendelse af integratormodellen i svinesektoren. Den spanske svinesektor er således organiseret væsentligt anderledes end i EU i øvrigt. I Catalonien er 63 pct. af alle bedrifter integrerede i værdikæder – nogle værdikæder er fra foder til slagting, mens andre omfatter foder og svineproduktion (ter Beek, 2017).

Interessen for den spanske integratormodel skyldes også, at Spanien i de seneste årtier har haft en stærk fremgang i netop svineindustrien, jf. figur 57.

Figur 57. Danmarks og Spaniens andele af den samlede produktion og eksport i mængder af svinekød i EU-28, 1961-2019



Produktion: Meat, pig

Eksport: Pigmeat

Kilde: Egne beregninger på grundlag af FAO (2021).

Figurene viser, at Spanien har formået at skabe en stærk vækst i både produktion og eksport af svinekød. Spanien er i dag blandt EU's allerstørste producenter og eksportører af svinekød.

Dannelsen og udbredelsen af integrationsmodellen i den spanske svinesektor tog oprindeligt udgangspunkt i fjerkræsektoren: I 1960'erne havde Spanien en fjerkræsektor bestående af små bedrifter, der dels købte foder i foderselskaber, dels købte daggamle kyllinger fra rugerivirksomheder eller fra gårde, som kun producerede kyllinger til salg til andre gårde.

De små fjerkræproducenter kom økonomisk i klemme: Dels var de sårbare i perioder med dårlige markedsforhold, dels var de ikke konkurrencedygtige på lang sigt på grund af deres størrelse. Som konsekvens heraf begyndte foderstofselskaberne at overtage dyrene på disse gårde for at inddrive deres foderstofgæld, som landmændene ikke kunne betale. Foderselskaberne begyndte herefter at levere daggamle kyllinger, foder og medicin, mens landmændene havde ansvaret for personale, forsyninger af energi, vand m.m.

På den måde blev disse foderselskaber til integratorer (integrerede virksomheder), og de tidligere kunder blev til integrerede gårde. Integratorerne arbejdede med store volumener af fjerkræ, og derfor var de mere konkurrencedygtige og havde større markeds- og forhandlingsmagt over for deres kunder. I mellemtiden havde de små landmænd vanskeligheder med at finde fjerkræslagterier, som kunne aftage de mindre landbrugs leverancer af fjerkræ, og priserne var ofte lave.

Efter en hård økonomisk krise i fjerkræbranchen i 1970'erne besluttede flere integratorer i fjerkræsektoren at investere i andre produktionsgrene såsom svin og anvendte på den måde den samme integrationsmodel, som var født et årti tidligere i fjerkræsektoren. Den spanske integrationsmodel i svinesektoren blev således udviklet med start i 1970'erne.

Stigende krav til fødevarerikkerhed var også en vigtig drivkraft bag udviklingen af integratormodelen. Super- og hypermarkeder blev mere udbredt i Spanien, og de havde højere krav til både kvalitet og fødevarerikkerhed. Også den stigende eksport betød, at virksomhederne måtte opfylde skærpede krav til fødevarerikkerhed fra importlandene.

Den højere fødevarerikkerhed kunne i princippet opnås ved hjælp af flere forskellige forretningsmodeller, men det viste sig at være lettere at sikre en høj fødevarerikkerhed gennem en stærk vertikal integration, hvor en integrator kontrollerede alle faser i værdikæden. Hvis der var problemer i starten af værdikæden (for eksempel i foderkvaliteten), ville integratoren selv direkte opleve alle de efterfølgende ulemper i værdikæden – måske helt frem til afsætningen. Integratoren ville derfor have et stærkt incitament til at sikre kvaliteten i hele værdikæden.

Integratorerne blev derfor mere professionelle, når det gjaldt veterinærkontrol og forbedring af hele produktionssystemet. Fødevarerikkerheden blev dermed forbedret på en relativt nem måde (Baliellas, 2020).

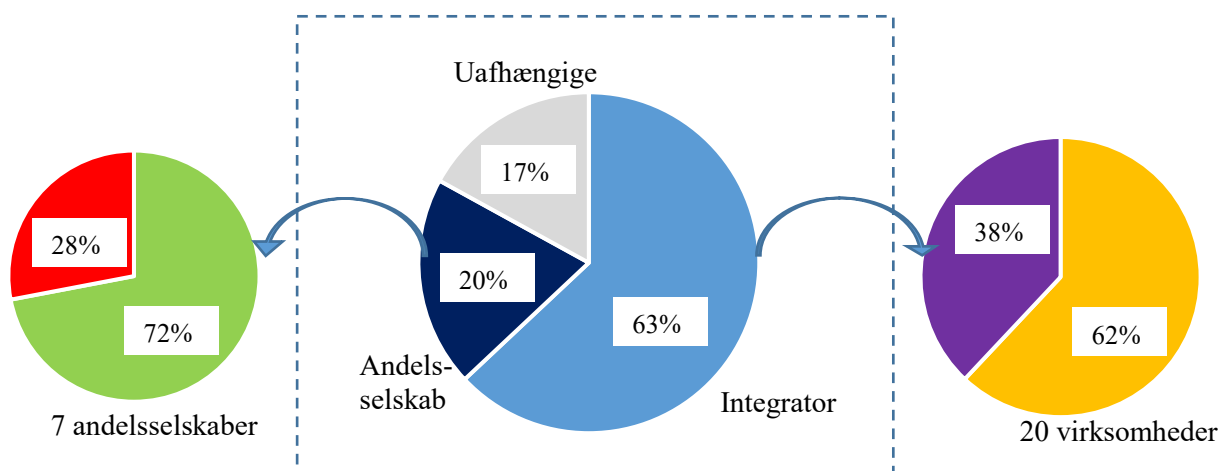
De vigtigste årsager (drivkrafter) til stigningen angives således som (Baliellas, 2019; 2020):

- Sektorens koncentration, hvor stordriftsfordele og markedsmagt gjorde store enheder mere konkurrencedygtige i hele værdikæden.
- Økonomisk krise, hvor de små landbrugs dårligere konkurrenceevne blev afgørende, og hvor leverandører overtog en del af leverancerne til landmændene – undertiden for at sikre deres gæld.
- Krav om stigende fødevarerikkerhed gjorde vertikal integration mere nødvendig.

I løbet af de seneste årtier er modellen blevet mere og mere udbredt – parallelt med fremkomsten af tidssvarende foderfabrikker. Modellen betragtes i dag som pioneren i den spanske svinesektor.

Der er i dag tre grundlæggende modeller i den spanske svineindustri: integratormodellen, andelsselskaber og uafhængige bedrifter. Disse modellens markedsandele er vist i midten i figur 58.

Figur 58. Svineproduktionssystemer i Spanien og deres betydning



Kilde: Baliellas (2019).

Figuren viser, at 63 pct. af svineproduktionen foregår i integratormodellen, 20 pct. i andelsselskaber, mens 17 pct. af produktionen sker i andet regi (landbrug med salg via åbne markeder, salg til slagtehus m.m.).

Integratormodellen (udspecificeret til højre i figur 58) er relativt koncentreret, idet de 20 største virksomheder står for 62 pct. af produktionen i denne model.

Andelsselskaberne (udspecificeret til venstre i figuren), som altså står for 20 pct. af produktionen, er ligeledes relativt koncentreret, idet de 7 største andelsselskaber står for 72 pct. af produktionen i denne kategori.

I integrationsmodellen indgår to parter, integratoren og den integrerede (landmanden). Integratoren skal etablere og medfinansiere et konkurrencedygtigt system med det fælles mål at fremstille svin effektivt.

Integratoren betaler landmanden per produceret svin, og der betales også et ekstra vederlag afhængigt af produktivitet. Betalingen er uden nogen direkte afhængighed af markedsprisen. Landmanden har dog en vis risiko, idet betalingen varierer afhængigt af udbud og efterspørgsel i de enkelte områder. Betalingen fastsættes på forhånd før hver opstart af ny besætning.

Ansvarsfordelingen mellem integrator og landmand er typisk således:

Integratorens ansvarsområde:

Svin
Foder
Veterinærmedicin
Dyrlæge
Sæd
Transport fra bedrift til slagteri
Slagtning og forædling

Landmandens ansvarsområde:

Bygninger og inventar
Daglig ledelse
Håndtering af affaldsprodukter, gylle m.m.

Den spanske brancheorganisation for svineproduktion Anprogapor nævner selv en række fordele og kritiske punkter ved integrationsmodellen:

Fordele:

- Minimering af produktionsomkostninger
- Større tryghed for landmændene
- Etablering og forbedringer i ugunstigt stillede områder i landet
- Forbedring af afsætningskanaler.

Kritiske punkter:

- Retsgrundlaget for kontrakter er ikke komplet, og der er juridiske huller
- Problemer med håndtering af biprodukter (herunder gylle)
- Juridisk ansvar i tilfælde af overtrædelser
- Udviklingen i retning af mere intensiv produktion skaber problemer i forhold til omverdenen.

Problemerne med hensyn til intensiv produktion er først opstået i det seneste årti (Baliellas, 2020). I de første årtier var der ingen problemer, og de store integrerede virksomheder skabte arbejdspladser, og det var med til at begrænse afvandringen og affolkningen af landområderne. I løbet af det sidste årti har der været et stigende pres fra omverdenen mod de intensive bedrifter på grund af miljøforholdene, dyrevelfærd, gylle, velfærds kvalitet osv. Det kan nu være vanskeligt at udvide svineproduktionen i landsbyerne, fordi enkeltpersoner eller organisationer forsøger at forhindre myndighedstilladelserne.

Integratormodellen i Spanien og den danske andelsmodel bliver ofte sammenlignet med henblik på at identificere styrker, svagheder og muligheder for at overføre erfaringer. Udgangspunktet er, at både Danmark og Spanien har vertikalt integrerede svinesektorer: I Danmark med udgangspunkt i den landmandsejede andelsmodel (*forward integration*) og i Spanien primært med udgangspunkt en industridrevet integratormodel (*backward integration*). Mens de danske landmænd ejer slagteriledet, er det lige omvendt i Spanien, hvor slagteriledet ejer og/eller leverer input til svineproduktionen i landbrugsleddet. I begge tilfælde er der en klar forståelse af, at vertikal integration, koordinering og vidensdeling er vigtig for at optimere hele produktionen i værdikæden.

Der er også tegn på, at man forsøger at lære af hinandens modeller – og at der er en gensidig respekt. Udtalelser fra både spanske og danske interessenter integratormodeller og -organisationer viser dette:

Integrator? Hvorfor vil I dog have det? Det, I har i Danmark, er jo fantastisk . . . Når du har kooperative som Danish Crown, så er integratorselskaber ikke bedre. Danish Crown bliver jo ledet som en meget professionel virksomhed. – Miguel Ángel Higuera, adm. direktør i Anprogapor, Asociación Nacional de Productores de Ganado Porcino (Høyer, 2020c)

I mange år har vi fulgt lederen, som har været Danmark og andelstanken. De er eksperter i det, de laver, og har nogle ekstremt professionelle svineproducenter og velorganiserede højteknologiske slagterier. Vi kigger stadig på, hvordan de gør tingene i Danmark. – Jaume Coma, Director de Nutrición del Grupo Vall Companys (Høyer, 2020c)

Vi har en fælles opgave i at løse, at det simpelthen har været for omkostningstungt at lave gris i Danmark i forhold til den pris, vi har fået for grisene. Vi er ude i 11. time for at effektivisere os, hvis vi skal matche vores konkurrenter, fordi Spanien løber sindssygt stærkt. – Kim Heiselberg, Formand for Danske Svineproducenter (Høyer, 2020a)

I den spanske integratormodel er der kun én beslutningstager, nemlig ejeren. Derfor er det en meget rationel model, der ofte har stor kapital bag sig og bygger på en familieejet tradition og med et dybt kendskab til branchen. Når du kan styre hele din værdikæde, så kan du hurtigt få din forretning optimeret og ekspanderet. – Jens Agerskov, adm. direktør i Unexporc (Høyer, 2020a)

En spansk integrator kan i dag gå ud og tilbyde en, der vil producere grise i morgen, en fast aftale i ti år for at aftage hans grise. Integratoren kan gå med ned i banken og sige: "Jeg finansierer den her landmand." Det er da et sindssygt godt koncept. Kontra mig som ikke ved, hvad jeg får for min gris de næste ti år. Det er det, vi er oppe imod. – Kim Heiselberg, Formand for Danske Svineproducenter (Høyer, 2020b)

Analysen viste også, at konkurrenterne, især Spanien, havde øget deres konkurrenceevne gennem integratorforretningsmodeller ved optimering i hele værdikæden. . . . Stigende konkurrence fra lande med integratorsvineproduktion medfører, at den danske svinesektor må se på alle muligheder for at effektivisere svineproduktionen gennem øget produktivitet og lavere inputpriser. (Udesen, 2018)

Ovenstående udtalelser er ikke nødvendigvis udtryk for veldokumenterede og transparente sammenligninger af de to integrationsmodeller, men det viser, at modellerne løbende søges tilpasset og forbedret.

Om landmændene/andelsselskaber eller industrien er drivkraften bag integrationen er mindre afgørende, når det gælder optimering i værdikæden. Der vil altid være en risiko for suboptimering, hvor for eksempel landmændene optimerer deres flow, leveringsmængder og -tidspunkter m.m. uden hensyn til, hvad der er mest optimalt i andre led i kæden.

Der er ligeledes altid en risiko for, at der sker en optimering og integration i dele af værdikæden, men at aktører udenfor lider et tilsvarende tab, således at det samfundsøkonomisk ikke er optimalt. Hvis markeds- og forhandlingsmagten bliver for koncentreret nogle steder i værdikæden, bliver konkurrencen for lille, og det vil på kortere eller længere sigt skade både samfundsøkonomien og den internationale konkurrenceevne. Disse former for ikke-optimal integration kan optræde, uanset hvem der er drivkraften i integrationen.

Det er åbenlyst, at den spanske svinesektor har opnået en stærkt stigende konkurrenceevne, målt på den stigende produktion og eksport. Det er også tydeligt, at Spanien har fået en stærk og veludviklet integratormodel i svinesektoren. De ubesvarede spørgsmål er stadig:

- I hvor høj grad kan integratormodellen forklare denne stigende konkurrenceevne?
- Er den industrielt drevne integratormodel bedre end andelsselskabsmodellen til at løse langsigtede strukturelle udfordringer i hele værdikæden, herunder optimeret vertikal integration, kapitalfremskaffelse, ejerformer og konkurrence?
- Har den danske andelsmodel redskaberne til at optimere hele værdikæden, og hvorledes skal disse redskaber i givet fald bruges?
- Kan den danske andelsmodel bruge og udnytte nogle af de styrker, som findes i integratormodellen?
- I hvilket omfang kan integratormodellen løse nogle af de kapital- og ejerudfordringer, som dele af dansk landbrug vil stå overfor i de kommende år?

4.12.3 Detailsektoren bevæger sig bagud i værdikæden

En anden form for bagudrettet vertikal integration – længere fremme i værdikæden – er detailhandlens opkøb af fødevarer virksomheder. Der ses nu flere og flere eksempler på dette fænomen, og det påvirker også ejerskabet i landbruget.

Det er naturligt, at detailhandlen overvejer, om man kun skal sælge, eller om man også skal producere – eller i hvert fald engagere sig mere i produktionsprocessen. Detailhandlen kan se flere fordele, og markedsforholdene kan også gøre det fordelagtigt at integrere bagudrettet. Hvis processerne og værdikæden kan forenkles og gøres mere effektive, kan både omkostninger, spild og tid reduceres. Samtidig kan detailkæderne i højere grad differentiere deres produkter, udvikle unikke produkter og skabe større sporbarhed, hvis de har større kontrol med forsyningssektoren.

Omvendt er bagudrettet integration en strategisk beslutning, der skal hænge sammen med virksomhedens ressourcer, konkurrenceevne og overordnede strategi.

Et eksempel er detailkæden Rema 1000, som opererer med både kontraktproduktion og direkte ejerskab gennem bagudrettede fusioner og opkøb i værdikæden. Rema 1000 har indgået ejerskab og partnerskab med Gram Slot, og det er et eksempel, hvor detailhandlens bagudrettede integration var et meget vigtigt skridt – både ejermæssigt, finansielt og forretningsmæssigt. Rema 1000 har eksklusiv forhandlingsret på alle Gram Slots produkter. Samtidig ejer Rema 1000 en del af Gram Slot.

Ejerskabet og partnerskabet begrundes fra Rema 1000's side med ønsket om at opfylde virksomhedens mål med hensyn til dyrevelfærd og miljø. Ved at blive medejer af Gram Slot har Rema 1000 bedre mulighed for at udvikle konceptet om økologiske kvalitetsfødevarer fra jord til bord (Berlingske Business, 2010).

Fra Gram Slots side begrundes samarbejdet og det fælles ejerskab især med Rema 1000's engagement i Gram Slot og dens store viden om, hvad forbrugerne vil have. Samtidig er afsætningen sikret hver dag. Gram Slot har dermed fået en medejer, der aftager alle produkterne. Det understreges, at samarbejdet giver gensidige fordele: Gram Slot får en fast aftale og en fast salgskanal, og Rema 1000 får et unikt produkt, de kan markedsføre. Det har begge parter fået rigtig meget ud af (Jyske-Vestkysten, 2013).

Flere store udenlandske detailkæder har også i de senere år foretaget bagudrettede opkøb, primært i fødevareindustrien, jf. Hansen (2018a).

5. Diskussion af løsninger og problemstillinger

I denne rapport er en række udfordringer samt nuværende og fremtidige modeller for ejerformer i landbruget undersøgt. Dermed er der et bedre grundlag for at vælge de løsninger, som passer bedst i de enkelte tilfælde. Der er mange modeller, der er mange løsninger, og der er også mange problemstillinger, som skal analyseres nærmere.

Sagen er vigtig for en række interessenter: landmænd (både nuværende og kommende) långivere, investorer, rådgivere, undervisere og politikere.

For landmænd gælder det om at få overblik over mulighederne: Hvilke fordele og ulemper er der i de enkelte modeller. Hvad er de enkelte landmænds egne ønsker? Især unge landmænd har interesse i at vurdere mulighederne, før de etablerer sig.

For de institutionelle investorer er der brug for, at der oprettes et velfungerende mellemlid mellem de institutionelle investorer og de enkelte landbrug. Systemet skal institutionaliseres. Det forudsætter i sagens natur, at det overhovedet er attraktivt at bevæge sig ind på dette marked.

For virksomhederne gælder det om at få kortlagt de nuværende og ikke mindst fremtidige muligheder for samarbejde ”på tværs og på langs” i værdikæden. som følge af udnyttelse af *big data*, klimatilpasninger, fokus på effektiviseringer, innovation og forsyningssikkerhed samt stigende international konkurrencepres opstår både trusler og muligheder. Her må hver enkelt virksomhed vurdere, hvad der er relevant og fordelagtigt.

Som grundlag for en del af det fremtidige arbejde diskuteres nogle af de centrale modeller, problemstillinger og løsninger, som er identificeret i denne rapport, nærmere i dette kapitel. Der er specifikt udvalgt emner, som vurderes at være vigtige i relation til de fremtidige ejerformer.

Udgangspunktet er, at der ikke er én model, som passer alle. Én model kan have både fordele og ulemper, og ofte er flere forskellige modeller nødvendige på samme tid. Det vigtige er derfor at få belyst, hvorfor nogle problemer er vigtige, og hvilke problemer, barrierer og muligheder der findes i de enkelte tilfælde. I denne diskussion fokuseres der på fire udvalgte problemstillinger.

5.1 Eksterne investorer i dansk landbrug: Barrierer og løsninger

De institutionelle investorer og andre investorer søger naturligt løbende efter nye investeringsområder. Især i takt med de faldende renter og en mulig høj prissætning på aktier er interessen for alternative investeringer steget. Mens der er mange eksempler på institutionelle investeringer i skovaktiver, er der meget få eksempler på tilsvarende investeringer i landbrug.

Der er flere forklaringer på den begrænsede interesse blandt institutionelle investorer for at investere i landbrug – og dermed flere mulige løsninger til at fjerne barriererne:

- Institutionelle investorer vil typisk forvente en vis volumen i projekterne (eller at der er udsigt hertil over en kort årrække). For mange små projekter vil medføre for mange omkostninger og manglende udnyttelse af stordriftsfordele (Petersen, 2020). Selv mellemstore en-

keltlandbrug vil ofte være for små for institutionelle investorer. Dertil kommer, at markerne for landbrug er meget nationalt segmenterede, og det mindsker mulighederne for at få en kritisk størrelse, og det koncentrerer både forretningsmæssige og politiske risici. De institutionelle investorer har i andre aktivklasser som for eksempel ejendomme og skov investeret internationalt gennem specialiserede fonde foruden – især nationalt – direkte (Larsen, 2021).

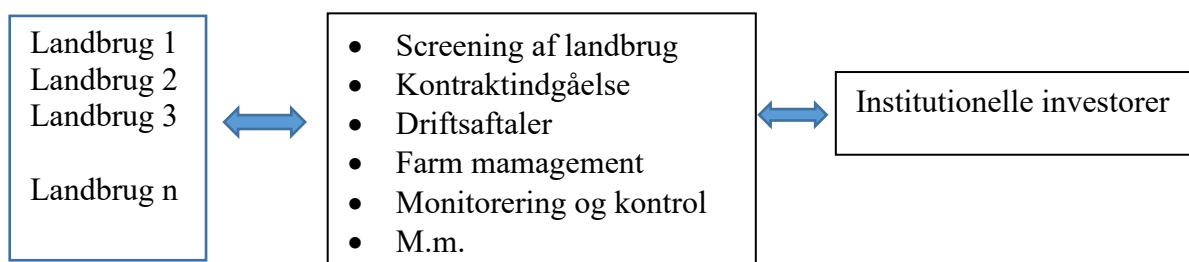
- Landbrugsdrift, vurdering af landbrugsaktiver, omverdensvurderinger af landbrugssektoren m.m. vil kræve en specifik brancheviden, som institutionelle investorer sjældent er i besiddelse af. Hvis en institutionel investor skal opbygge interne kompetencer (og det gælder inden for investeringsbeslutning, overvågning, risikostyring, rapportering og evne til at håndtere problemsager og i passende omfang på alle beslutningsniveauer fra porteføljeforvaltere til direktion og bestyrelse), så fordrer det, at aktivklassen kan udgøre en mærkbar andel af de samlede investeringsaktiver (i praksis måske 2 pct.). Jo større kompleksitet i aktivklassen i forhold til andre aktivklasser, der allerede investeres i, jo mere må aktivklassen forventes at skulle bidrage med i forventet merafkast eller risikospredningsfordele (Larsen 2021). Institutionelle investorer vil derfor ofte enten fravælge sådanne investeringer eller kræve en risikopræmie.
- Landbrugsloven var tidligere en afgørende barriere for institutionelle investorer i landbruget. De lovgivningsmæssige rammer vurderes nu at være på plads efter ændringerne i 2010, og det er reelt først efter justeringer i 2013, at det er blevet muligt at investere. Der er investeringsaktiviteter i gang, og der er derfor mest tale om en indkøringsfase (Jørgensen, 2020).
- Det generelle billede af landbruget som investeringsobjekt er ofte præget af kriser, svingende konjunkturer og indtjening, høj støtte og protektionisme.
- Finansielle markeder fungerer generelt bedst ved standardisering, anonymisering, specialisering og separering af roller. Selvejet og de små enheder gør, at der i praksis bliver en afhængighed af enkeltpersoners kompetencer og incitamenter, der giver en asymmetri, som det kan være vanskeligt at finde gode kontraktuelle løsninger på. Det er værd at bemærke, at inden for en række kapitaltunge erhverv med stor afhængighed af engagerede og kompetente enkeltpersoner (som for eksempel hotel- og restaurationsvirksomhed og naturligvis generelt små virksomheder) har institutionelt ejerskab også været begrænset (Larsen, 2021).
- Landbrug er meget forskellige, hvad angår størrelse, produktionsform, intensitet, specialisering, indtjening og dermed også attraktivitet blandt institutionelle investorer. Landbrugsaktiver består af både jord og bolig og eventuelt en animalsk produktion, og det er en udfordring, da det indebærer forskellige risikoprofiler, og sammenblandingen komplicerer gennemskueligheden og den løbende værdiansættelse (Jørgensen, 2020).
- Institutionelle investorer vil nu og i de kommende år have særligt fokus på bæredygtige investeringer. Investeringer i landbrug passer ikke umiddelbart inden for denne kategori, medmindre der kan skabes en pulje af specielt bæredygtige og klimavenlige landbrug (Petersen, 2020).
- Investeringer i landbrugsjord vil ofte have en lille *downside*: Landbrugsjord er et knapt gode, som ikke forgår. Omvendt er væksten og vækstpotentialet i landbrugsaktiver relativt

lille sammenlignet med andre industrielle investeringer. Den langsigtede *upside* kan også være begrænset, idet landbrugspolitiske tiltag og bortfald af støtte i så fald kan indføres. Endelig er der en betydelig volatilitet på landbrugsmarkedene, hvilket påvirker indtjeningen på kort sigt. Disse egenskaber skal afbalanceres og synliggøres, og det vil påvirke institutionelle investorerers interesse.

- Institutionelle investorerers afkastkrav på private *equity* (ikke-børsnoterede selskaber) er relativt høje – især hvis der er tale om høj volatilitet, begrænsede exitmuligheder, manglende sektorviden m.m. Investeringer i landbrug vil typisk have disse egenskaber. Især private og internationale investorer er dog ved at danne sig en realistisk forventning af afkastniveau og -krav i dag blandt de dygtigste landmænd (Jørgensen, 2020).

For at institutionelle investorer kan finde det mere attraktivt at investere i landbrug, skal følgende forudsætninger opfyldes:

- Segmentet skal institutionaliseres, og der skal opbygges en infrastruktur (Jørgensen, 2020; Petersen, 2020). Det vil sige, at der skal oprettes velfungerende mellemlid mellem de institutionelle investorer og de enkelte landbrug. I dette mellemlid foretages en landbrugsfaglig udvælgelse af landbrug, som kan være interessante. Dette mellemlid, dets indhold og sammenhænge er illustreret nedenfor.



Mellemlidderet sikrer den landbrugsfaglige kompetence, og der opnås én stor pulje af landbrug, så investorerne ikke er væsentligt afhængige af enkeltlandbrugs økonomiske performance. En ekstern investor kan investere i et landbrug og overlade (outsource) selve landbrugsproduktionen, landbrugsadministrationen m.m. til mellemlidderet.

- Der er brug for en professionel identifikation af de bedrifter, som set fra eksterne investorerers synspunkt er de attraktive. Her er et samspil mellem landbrugsmæssige og institutionelle investorerers kompetencer vigtige.
- Institutionelle investorer vil kunne deltage i investeringerne i en ny aktivklasse gennem fonde, som det kendes for ejendomsfonde og kapitalfonde. Det vil typisk være den første vej ind i en ny aktivklasse, og det vil typisk også være den mere permanente vej for mindre institutionelle investorer. Det letter, men fjerner ikke (af både forretningsmæssige og lovgivningsmæssige grunde) kravene til de interne kompetencer som anført ovenfor.

- På den ene side er der brug for et marked for professionel ledelse af et landbrug. På den anden side vil det medføre en afkobling af ejerskab og ledelse, som kan være i modstrid med selvejetanken. I kapitalfondsejede virksomheder lægges dog vægt på, at ledelsen har en betydelig ejerinteresse, med henblik på at opnå nogle af de incitamentsfordele, som også selvejet giver.

5.2 Selveje blandt landmænd: Mål eller barriere

Som det er vist flere steder i rapporten, er der mange forskellige holdninger til selveje i landbruget: Selvejet kan betragtes som en ideel ejerform og et naturligt mål for mange landmænd. Selvejet kan også betragtes som en historisk betinget ejerform, som i mange tilfælde er økonomisk irrationel og en barriere for alternative ejerformer.

Selveje indebærer ikke nødvendigvis ejerskab af alle aktiver: Forpagtning, ekstern investor, forskellige former for sharefarming m.m. kan også indgå i en selvejet landbrugsvirksomhed. Det afgørende er ofte bestemmelsesret og indflydelse over den daglige drift samt muligheden for at få del i den økonomiske gevinst ved en ekstra indsats.

Mange landmænd har som mål at være eller blive selvejer. Selvejet i sig selv er motiverende for mange landmænd, og de er parate til at arbejde mere og til en lavere løn som selvejere i stedet for at være ansat som driftsledere. Selvejet producerer dermed andre værdier end blot aflønning.

Selvejet kan også betragtes som en naturlig del af at drive selvstændig virksomhed, og det kan indeholde en høj grad af entrepreneurship. Netop selvstændig virksomhed og entrepreneurship er ellers noget, som ofte efterspørges i den danske erhvervs politik. Mange vil således argumentere for, at selveje og selvstændighed er en stor styrke for landbruget – både historisk og fremtidigt.

Selvejermålet kan imidlertid også betragtes som en barriere for andre ejerformer og for muligheden for at tiltrække nødvendig ekstern kapital. Hvis landmænd betragter ekstern kapital som et nødvendigt onde og som en defensiv løsning, som helst skal undgås, er det ikke altid attraktivt for en investor at engagere sig.

Det er også muligt, at billedet er mere nuanceret: Nogle (unge) landmænd har ikke samme selvejerdrømme, og de er motiverede til at blive landmænd uden at være selvejer, jf. afsnit 3.2.6. Vurderinger fra LandboUngdoms Politiske Udvalg illustrerer nogle af de faktorer, som kan præge den fremtidige udvikling og herunder også de fremtidige ejerformer:

Selvejet er ikke så meget et spørgsmål om ejerskab. Det er mere et spørgsmål om retten og pligten til at drive en bedrift. Når man selv ejer, har man den fulde rådighed og det fulde ansvar – ofte over hele værdikæden fra jord til bord. På den måde kan man se forbrugerne i øjnene. (Laursen, 2021)

Der findes mange eksempler på landmænd i USA, som nu bliver dikteret og styret af store multinationale kød- eller kornvirksomheder, som bestemmer, hvordan landmændene skal drive deres farme. Her har landmændene mistet en stor del af deres incitament til at drive deres landbrug. Vi kan risikere det samme i Danmark. (Sørensen, 2021)

Det er absolut en stor udfordring for en ung landmand at skaffe tilstrækkelig egenkapital. Hvis en ekstern investor skal med, skal han tage en del af risikoen ved at drive landbrug. Han skal have en

forståelse for de vilkår, som vi driver landbrug under. I meget dårlige år, eller hvis der kommer alvorlige husdyrsygdomme, er der ikke overskud til at kunne betale et fast beløb til investor. (Nielsen, 2021)

Det er foruroligende, at udenlandske pensionskasser og forsikringsselskaber opkøber stadig mere landbrugsjord i Danmark. Det presser priserne op, og det gør det endnu sværere for unge landmænd at etablere sig. Der er brug for et politisk indgreb for at stoppe denne udvikling. (Skovgaard, 2021)

Landbruget er nok det mest værdibaserede erhverv. Landbruget er andet end blot en virksomhed, for vi er også ansvarlige for natur, dyrevelfærd og for en landbrugskultur. Disse værdier varetages bedst, når vi som landmænd har det fulde ansvar og kender både de økonomiske og biologiske sammenhænge. Eksterne investorer vil sandsynligvis have fokus på kortsigtede afkast og ikke så meget andet. (Skovgaard, 2021)

Hvis store udenlandske kapitalfonde ejer – og bestemmer over - store dele af dansk landbrug, skader det fortællingen om dansk landbrug, når vi skal markedsføre vore produkter i udlandet. I dag har landmændene "hånden på kogepladen", og det er med til at holde ansvarligheden og kvaliteten oppe. (Jensen, 2021)

Selvejet giver landmændene en stærk lyst til at udvikle landbrugsbedriften. Det skal ske ved at udvide produktionen, opsøge nye forretningsområder eller effektivisere. Et højt afkast på kort sigt er ikke altafgørende – det er vigtigere at udvikle bedriften, så den bliver økonomisk bæredygtig på længere sigt. (Nielsen, 2021)

De nuværende muligheder for at få ekstern kapital fra for eksempel Vækstfonden er ikke helt så attraktive, som vi gerne kunne ønske os. Betingelserne er simpelt hen for dårlige. I nogle situationer stilles der for horrible krav til landmanden, som gør at et projekt enten opgives eller der må findes kapital på andre måder. (Jensen, 2021)

Andelsselskaberne har absolut en stor værdi for landmændene. Ikke mindst leveringsretten er vigtig for landmændene, for det er med til at reducere risiciene. Vi har også set eksempler på, at afvikling af et andelsselskab giver dårligere betingelser for os landmænd. (Sørensen, 2021)

Tænketanken Frej påpeger også, at institutionelle investeringer i landbrug ud fra et bæredygtighedsmotiv har indbyggede paradokser. (Krog Rasmussen, 2021). Jo længere ejerskabet af landbrugsproduktionen kommer op i kæden – og dermed væk fra produktionen – jo vigtigere bliver det at sætte krav til og rammer for, at det gode landmandsskab og bæredygtighedsparametre ikke glemmes. Det gælder både klima, dyrevelfærd, bæredygtighed, naboskab og lokalsamfundet, som ikke må glemmes. I dag har vi landmænd, der af fri vilje og grundet naturglæde og herlighedsværdig planter skov og laver læhegn. Vi har landmænd, der støtter den lokale fodboldklub og ansætter elever fra den lokale folkeskole – elever der er bedre til at køre traktor end til at læse en bog. Engagementet med naturen og lokalsamfundet må ikke gå tabt i nye ejerformer eller et smalt blik på landbruget som investeringscase (Krog Rasmussen, 2021).

Ved vurderinger af fordele og ulemper ved selveje i landbrug drages der ofte paralleller til erhvervsstrukturen i andre erhverv, hvor selskabsdannelse, institutionelle investorer, ansatte ledelser m.m. er helt naturlige. Et grundlæggende spørgsmål er imidlertid, om landbruget er underlagt så specielle

forhold, at ejerformer og erhvervsstrukturer kendt fra andre erhverv ikke uden videre kan overføres og bruges i landbruget:

- Landbrugets særlige binding til jorden begrænser stordriftsfordelene og dermed også attraktiviteten for investorer. Mens håndværksvirksomheder kan opskaleres til store industrielle og intensive virksomheder, er det vanskeligere at opskalere landbrug på samme måde, da jord er en vigtig ressource, som ikke kan importeres eller koncentrerres. Dette gælder ikke ved vertikalt landbrug, og her ses eksterne investorer i stor stil.
- Industriel landbrugsproduktion i storskala kan være sårbar i tilfælde af spredning af smittesomme husdyrsygdomme, hvilket også kan påvirke stordriftsfordelene.
- Markedsvæksten er relativt lille set i forhold til andre sektorerens markedsvækst. Det kan begrænse investorers interesse for landbrugssegmentet.
- Fødevarerikkerhed – forstået som adgang til fødevarer også i fremtidige krisesituationer – spiller stadig en rolle i mange lande. Ved at sprede ejerskabet på mange små enheder er sårbarheden muligvis reduceret.
- Politisk regulering af landbruget har gennem mange årtier haft – og vil sandsynligvis også fremover have – en væsentlig betydning for landbrugserhvervets udvikling.
- Landbrugsproduktion indebærer en udnyttelse af naturressourcer, hvortil spørgsmål om miljø, dyrevelfærd, klimatilpasning, naturbeskyttelse m.m. bliver relateret. Dette kan også være en barriere for eksterne investorer.

Alt i alt er der forhold, som gør det problematisk ukritisk at overføre en generel erhvervsstruktur til landbruget.

Ser man i bakspejlet og prøver at trække en parallel frem til i dag, er det interessant, at spørgsmålet om strukturudviklingen og selvejets begrænsninger i landbruget ikke er nyt. Det har jævnligt været på dagsordenen siden 1960'erne, hvor strukturudviklingen for alvor begyndte. Gennem mange år har mange hævdet, at bedrifterne snart ville blive så store og kapitalkrævende, at enkeltmandsejet ikke kunne fortsætte som en dominerende ejerform. Et par eksempler illustrerer dette:

Det ser ud til, at virkeligheden indtil videre har overhalet forudsigelserne og bekymringerne. Maskinbladet (2012) fremhæver, at landbrugets strukturudvikling historisk set altid har bevæget sig på kanten af det, som det har været muligt at finansiere, når det gælder de største bedrifter. Man talte jævnligt om det samme helt tilbage til 1960.

Det Økonomiske Råd (1964) anførte, at landbrug under selskabsform antageligt i mange tilfælde ville betyde en lettelse af finansieringsproblemerne i forbindelse med generationsskiftet.

Senere i 1998 skriver Hansen (1998), at elever . . . er frustrerede over, at moderne gårde er blevet så store og dyre, at mange nyuddannede landmænd aldrig vil få mulighed for at købe en ejendom, de kan leve af.

Vedvarende stordriftsfordele har således hele tiden presset strukturudviklingen i retning af større virksomheder. Det nye er en liberalisering af landbrugsloven, adgang til selskabseje og en periode med kraftig vækst i størrelsesudviklingen.

5.3 Videreudvikling af vertikalt og horisontalt samarbejde og ejerskab via andelsselskaber

Som nævnt i afsnit 4.11 er de danske andelsselskaber i forarbejdnings- og forædlingsleddet ekstremt orienterede om deres kerneaktiviteter. Integration på tværs af brancher – i form af samarbejde, fælles koordinering, strategiske alliancer, joint ventures m.m. – bliver dog mere og mere nødvendigt i fødevarekæden. Med stigende krav til sporbarhed og med muligheder for at udnytte *big data* øges både kravene og mulighederne med hensyn til styrket integration på tværs af brancher. Et par helt nye eksempler er beskrevet tidligere i afsnit 4.11.

Danmark er sandsynligvis et af de lande i verden, hvor der er samlet flest informationer om de enkelte landbrug. I en fremtid hvor sporbarhed, dokumentation og klimaaftryk bliver endnu vigtigere konkurrenceparametre, er dette absolut en styrkeposition for dansk landbrug. Spørgsmålet er måske mere, hvordan rollefordelingen skal være, hvem der skal være omdrejningspunkt, og hvorledes omkostninger og økonomiske gevinster skal fordeles mellem parterne. Mange data findes allerede, og nu er opgaven at udnytte disse bedst muligt.

På den ene side er der de samme ejere i store dele af både forsynings- og forarbejdningsleddene – nemlig landmændene – og de bør have en fælles interesse i at udveksle og udnytte de fælles data optimalt. Ejerskabet til data vil i langt de fleste tilfælde gå tilbage til landmændene.

På den anden side er de danske virksomheder i værdikæden meget specialiserede, og konglomeratstrukturer findes næsten ikke. Det betyder, at der skal ske dataudveksling mellem virksomheder, hvilket i sig selv kan være en større eller mindre barriere. I selskaber med ejere i flere lande, især i transnationale andelsselskaber, kan både samarbejde og dataudveksling være hæmmet af meget forskellige informationssystemer og forskellige niveauer for dataindsamling.

5.4 Potentialer og muligheder ved driftsfællesskaber og sharefarming

Driftsfællesskaber – et længerevarende samarbejde mellem to eller flere individuelle landbrugsbedrifter med henblik på at opnå kombinations- eller stordriftsfordele – har fået stigende udbredelse i de senere år. Det forventes, at de fremover vil få større udbredelse i takt med den teknologiske udvikling og de tiltagende fordele ved stordrift. Især i planteavl vokser stordriftsfordelene hurtigere end den ”normale” strukturudvikling via øget ejerskab kan følge med.

Driftsfællesskaber opstår ofte nærmest af sig selv, når flere ejendomme kan se det rationelle i at samarbejde, og når de fælles fordele kan bekræftes.

Sharefarming i dets brede definition og forskellige variationer vil sandsynligvis få større betydning i de kommende år. Sharefarming kan lette kapitaltilførsel og generationsskifte, sikre bedre udnyttelse af stordriftsfordele samt øge specialiseringsfordelene i landbruget.

Mens sharefarming som nævnt er relativt udbredt i lande som New Zealand, Australien og UK, er det mindre kendt og anvendt i Danmark. Såfremt mulighederne ved sharefarming skal udnyttes optimalt i Danmark fremover, skal en række forudsætninger opfyldes.

Der er brug for:

- Beskrivelse af de forskellige former for sharefarming, de forskellige modeller samt deres fordele og ulemper.

- Beskrivelse af erfaringer fra lande med større og længerevarende erfaringer med sharefarming.
- Infrastruktur, forum eller ”markedsplads” hvor interessenter kan mødes.

For di sharefarming kan finde sted på mange forskellige måder med hensyn til risikodeling, aktiv/passiv involvering, aftaleperiode, kapitalindsats, forkøbsret m.m., er det et fleksibelt område, som kan tilpasses parternes præferencer. En form for standard for et antal samarbejdsmodeller er nok nødvendig for at synliggøre vilkårene og for at undgå tvivlstilfælde.

Konkrete eksempler på sharefarming under forskellige forudsætninger og med forskellige modeller vil også være nyttige for landmænd og investorer, som overvejer denne ejerform. Vidensdeling mellem landmænd samt praktiske eksempler og erfaringer vil være vigtige som mulige veje til at fremme sharefarming.

For at opnå de største fordele ved både driftsfællesskaber og sharefarming gælder det, at gensidig tillid og fælles forståelse er vigtigt. Længerevarende samarbejde mellem landmænd bør bygge på et troværdigt grundlag. Her giver erfaringerne fra landmænds medlemsskab af andelsselskaber og deltagelse i andelssamarbejde et godt grundlag at bygge videre på i det primære landbrugserhverv.

5.4 Udenlandsk ejerskab af landbrugsjord

Som det blev vist i afsnit 4.7, er der udenlandsk interesse for at opkøbe danske landbrugsejendomme og dansk landbrugsjord. Man kunne også se, at der allerede var foretaget konkrete opkøb, at der var forventninger om yderligere investeringer, og at det var relativt økonomisk attraktivt at fokusere på opkøb af danske landbrug. Ifølge Olsen og Pedersen (2021) er mellem 1,2 og 2,0 procent af den danske privatejede landbrugsjord ejet af udenlandske investorer.

På den ene side er det positivt, at der kan tiltrækkes ekstern kapital til dansk landbrug. Det var et af hovedformålene med de seneste liberaliseringer af landbrugsloven.

På den anden side er der frygt for, at udenlandske kapitalinteresser kan komme til at eje for stor en del af Danmark. Der har været stillet spørgsmål i Folketinget om udenlandsk ejerskab, og i foråret 2021 stillede Alternativet forslag til folketingsbeslutning om at justere jordlove, så udenlandske kapitalfondes indflydelse mindskes. Konkret gik forslaget ud på, at en uddannet dansk landmand skal have bestemmende indflydelse på en gård, som ejes af eksempelvis en udenlandsk kapitalfond. Desuden skulle der sættes et loft på 375 ha, over hvor meget jord en enkeltperson eller et enkelt selskab må eje (Folketinget, 2021). Forslaget blev ikke vedtaget, men problemstillingen blev anerkendt fra flere partiers side.

Efterfølgende nedsatte ministeren for fødevarer, landbrug og fiskeri i maj 2021 en arbejdsgruppe, der skal afdække mulighederne for at begrænse opkøb af landbrugsjord foretaget uden for EU. Det vedrører således kun opkøb foretaget uden for EU, hvilket i høj grad reducerer betydningen af arbejdsgruppens arbejde.

Ministeren understreger, at udenlandsk kapital *kan være nyttigt, men det må ikke tage overhånd* (Fødevareministeriet, 2021). Det illustrerer meget vel de dilemmaer, som man kan stå i:

På den ene side mangler dansk landbrug ekstern kapital, og et bredt flertal i Folketinget har tidligere været med til at åbne for, at landbrugserhvervet kunne få tilført nødvendig kapital udefra. Samtidig

er der også mange danskere – landmænd og investorer – der investerer i udenlandske landbrug. I naturlig forlængelse af både liberaliseringen og globaliseringen og det tættere samarbejde i EU bliver investeringer i udlandet også gjort mere tilgængelig.

På den anden side er der også særlige forhold, der gør sig gældende, når det drejer sig om udenlandske opkøb af jord. Især hvis store udenlandske kapitalfonde opkøber store dele af landbrugsjorden og praktiserer fjerneje, kan det skabe problemer. Dermed kommer der nye elementer ind i diskussionen om de fremtidige ejerformer i dansk landbrug.

6. Kilder

Aage V. Jensen Naturfond (2021). Formål. <https://www.avjf.dk/om-fondene/formaal/>

Andersen, Ole (2019). AP Pensions landbrugsselskab har udfordret banker. *AgriWatch*, 22. november 2019. (Interview med Poul Fritzner, bestyrelsesformand for Dansk Farmland.)

Andersen, Ole og Michael Duelund (2019). 25 pensionselskaber siger nej til investering i dansk landbrug. *AgriWatch*, 6. november 2019. <https://agriwatch.dk/Nyheder/Landbrug/article11732559.ece>

Andonov, Aleksandar og Joshua D. Rauh (2020). The Return Expectations of Institutional Investors. Stanford University Graduate School of Business Research Paper No. 18-5.

Baliellas, Jordi (2019). Producción de cerdo en España, modelo de integración y eficiencia. Præsentation ved Cumbre de la Industria Alimentaria – TIF2019, Oaxaca, 8. november 2019. https://7aeaa244-6bdd-425d-a44f-3893f9dc6916.filesusr.com/ugd/7f679b_f9ff22395bff4ce293e8bfcf3836d6ef.pdf

Baliellas, Jordi (2020). Anprogapor – Asociación Nacional de Productores de Ganado Porcino. Email-korrespondence, juni 2020.

Beef+lamb New Zealand (2020). *Farm Ownership and Transition Resource Book*. February 2020. <https://beeflambnz.com/knowledge-hub/PDF/farm-ownership-and-transition.pdf>

Berle, Adolf A. og Gardiner C. Means (1932). *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Macmillan.

Bjørn, Claus (red.) (1982). *Dansk Mejeribrug 1882-2000*. Danske Mejeriers Fællesorganisation.

Bro, Dorte Stenbæk (2020). Kun en femtedel af stor prestige-pulje er lånt ud. *Landbrugsavisen*, 10. maj 2020. (Interview med landbrugsdirektør i Vækstfonden, Lene Gade Hovmøller.) <https://landbrugsavisen.dk/kun-en-femtedel-af-stor-prestige-pulje-er-l%C3%A5nt-ud>

Christensen, Johannes, Jens Hansen og Svend Rasmussen (2007). *Landbrugets fremtidige besiddelsesformer og finansiering – specielt med sigte på de store husdyrbedrifter*. Fødevareøkonomisk Institut. https://curis.ku.dk/ws/files/173057746/Landbrugets_fremtidige_besiddelsesformer_og_finansiering.pdf

CLA (2014). *An option for enterprising farmers: CLA's assessment of share farming*. Country Land and Business Association Limited. [https://www.farminguk.com/content/knowledge/CLA's%20assessment%20of%20share%20farming\(6608-9656-7981-265\).pdf](https://www.farminguk.com/content/knowledge/CLA's%20assessment%20of%20share%20farming(6608-9656-7981-265).pdf)

Danish Crown (2020). Datadeling mellem andelsselskaber skal øge produktionseffektiviteten og bidrage til grøn omstilling. 26. november 2020. <https://www.danishcrown.com/da-dk/kontakt/presse/nyheder/datadeling-mellem-andelsselskaber-skal-oege-produktionseffektiviteten-og-bidrage-til-groen-omstilling>

Danmarks Statistik (1969). *Landbrugsstatistik 1900-1965. Bind II Husdyrhold og animalsk produktion samt foderforbrug*. Statistiske Undersøgelser nr. 25. <https://www.dst.dk/Site/Dst/Udgivelser/Get-PubFile.aspx?id=19920&sid=landbbd2>

Danmarks Statistik (2010). Specialkørsel af firmastatistikken.

Danmarks Statistik (2020). *Udenlandske ejere af landbrug.* Danmarks Statistik. <https://www.ft.dk/samling/20191/almdel/mof/bilag/425/2171590.pdf>

Danmarks Statistik (2021a). FORP1: Bedrifter med forpagtning efter enhed, areal og forpagtning. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (2021b). JORD2: Resultatopgørelse for heltidsbedrifter (gennemsnit) efter bedriftstype, årsværk, kvartilgruppe og regnskabsposter. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (2021c). REGNLA3: Landmandsfamiliens indkomst, opsparing og egenkapital efter bedriftstype og regnskabsposter. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (2021d). HDYR1: Husdyrbestanden efter areal, enhed og art. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (2021e). KOMB07: Besætningskombinationer med kvæg og svin efter område, type og enhed. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (2021f). REGNSV1: Specialiserede svinebedrifter, resultatopgørelse og balance efter driftsformer og regnskabsposter. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (2021g). BDF11: Bedrifter efter område, enhed, bedriftstype og areal. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (2021h). BDF15: Bedrifter efter virksomhedsform og bedriftsstørrelser. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (2021i). NP23: Arbejdsproduktiviteten efter branche og prisenhed. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (2021j). BDF307: Beskæftigede i landbruget efter område, enhed, type og arbejdstid. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (2021k). Udvidede tabeller for jordbrug. <https://www.dst.dk/da/Statistik/emner/erhvervslivets-sektorer/landbrug-gartneri-og-skovbrug/jordbrugets-regnskaber?tab=dok>

Danmarks Statistik (2021l). JORD3: Resultatopgørelse for deltidsbedrifter (gennemsnit) efter bedriftstype, kvartilgruppe og regnskabsposter. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (2021m). EJ6: Prisindeks for ejendomssalg (2006=100) efter ejendomskategori og enhed. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (2021n). PRIS8: Forbrugerprisindeks, årsgennemsnit (1900=100) efter type. Statistikbanken.dk

Danmarks Statistik (flere årgange a). *Landbrugsstatistik.* <https://www.dst.dk/da/Statistik/Publikationer/VisPub?pid=1647>

Danmarks Statistik (flere årgange b): *Momsstatistik.*

Danmarks Statistik (flere årgange c). *Statistisk Årbog.* <https://www.dst.dk/da/Statistik/Publikationer/VisPub?pid=864>

Danmarks Økologiske Jordbrugsfond (2021). Historie, formål & baggrund. <https://jordbrugsfond.dk/historie-formaal-baggrund/>

Danmarks Økologiske Jordbrugsfond (2019): *Dansk Økojord A/S: Prospekt.* https://jordbrugsfond.dk/wp-content/uploads/2019/05/prospekt_juni_2019.pdf

Danske Andelsselskaber (flere årgange a). Andelsbladet, årsskrift.

Danske Andelsselskaber (flere årgange b): *Årsberetning.*

DanPiglet (2020). Årsrapport 2019.

DanPiglet (flere årgange). Årsregnskaber.

Daugbjerg, Carsten, Peder Andersen, Henning Otte Hansen og Brian H. Jacobsen (2020). Agricultural and Fisheries Policy: Towards Market Liberalism. I: P.M. Christiansen, J. Elklit & P. Nedergaard (red). *The Oxford Handbook of Danish Politics.* Oxford University Press.

Det Økonomiske Råd (1964). *Strukturproblemer i dansk landbrug.* https://dors.dk/files/media/rapporter/1964/1964_maj.pdf

DIEH (2021). Dansk Alliance for Ansvarlig Soya. Dansk Initiativ for Etisk Handel. <https://www.dieh.dk/projekter/dansk-alliance-for-ansvarlig-soja/>

DLG (1973). *Andels-grovvarehandelen gennem 75 år: dlG 1898-1973.* København: Dansk Landbrugs Grovvarereselskab.

DLG (2020). Datadeling mellem andelsselskaber skal øge produktionseffektiviteten og bidrage til grøn omstilling. <https://www.dlg.dk/Om-DLG/Presse/Nyheder/2020/11/Datadeling-mellem-andelsselskaber-skal-%C3%B8ge-produktionseffektiviteten-og-bidrage-til-gr%C3%B8n-omstilling>

DLM (2021). Dansk Landbrugs Management A/S. <https://dlm-as.dk/>

DLS (flere årgange): *Årsrapport.* Dansk Landbrugs Share Farming.

Duelund, Michael og Ole Andersen (2019). AP Pension om landbrugsafkast: Vi er ikke dér, hvor vi havde tænkt os at være. *AgriWatch*, 15. november 2019. (Interview med Peter **Olsson**, ejendomsdirektør i AP Pension.) <https://agriwatch.dk/Nyheder/Landbrug/article11750610.ece>

EU (2018). Farm structures. European Union. https://ec.europa.eu/info/sites/default/files/food-farming-fisheries/farming/documents/farm-structures_en.pdf

Eurostat (2018). *Agriculture, forestry and fishery statistics: 2018 edition.* European Union. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/9455154/KS-FK-18-001-EN-N.pdf/a9ddd7db-c40c-48c9-8ed5-a8a90f4faa3f>

Eurostat (2021). Agricultural holdings by legal form of the management. https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/ef_mp_manleg/default/table?lang=en

Fama, Eugene F. og Michael C. Jensen (1983). Separation of ownership and control, *Journal of Law & Economics*, 26 (2), 301-325.

FAO (2021). FAOSTAT: Data. Food and Agriculture Organization of the United Nations. <http://www.fao.org/faostat/en/#data>

Finanstilsynet (flere årgange). Pengeinstitutter: Statistisk materiale. [https://www.finanstilsynet.dk/tal-og-fakta/statistik/statistik-om-sektoren?searchString=&facets=\(\)&options=\(take:10\)\(skip:0\)\(sort:\)](https://www.finanstilsynet.dk/tal-og-fakta/statistik/statistik-om-sektoren?searchString=&facets=()&options=(take:10)(skip:0)(sort:))

FirstFarms (flere årgange). Årsrapport. <https://www.firstfarms.dk/investor-relations/finansiel-information/aarsrapporter>

Folketinget (2021). B 268 Forslag til folketingsbeslutning om at justere jordlove, så udenlandske kapitalfondes indflydelse mindskes. <https://www.ft.dk/samling/20201/beslutningsforslag/b268/index.htm>

Forsikring & Pension (2021). Samfundsforudsætninger for 1. halvår 2021. Rådet for Afkastforventninger. <https://www.forsikringogpension.dk/media/6463/samfundsforudsætninger-2021.pdf>

Fødevarerministeriet (2021). Arbejdsgruppe skal se på udenlandsk ejerskab af landbrugsjord. <https://fvm.dk/nyheder/nyhed/nyhed/arbejdsgruppe-skal-se-paa-udenlandsk-ejerskab-af-landbrugsjord/>

Gunnergaard, Troels (2001). Svinefarme belastning for pensionskasserne. *Berlingske Tidende*, 19. september 2001.

Hansen, Henning Otte (2010a). Ejerformer i dansk landbrug: Kan selvejet overleve? *Tidsskrift for Landøkonomi*, 196 (1), 81-87.

Hansen, Henning Otte (2010b). Strukturforhold i landbruget – i internationalt perspektiv. *Tidsskrift for Landøkonomi*, 196 (1), 61-71

Hansen, Henning Otte (2012a). Andelsselskaber og institutionelle investorer: Kan de samarbejde fremover? *Tidsskrift for Landøkonomi*, 198 (2), 123-137.

Hansen, Henning Otte (2012b). Skal industrien eje og drive landbrug? Bagudrettet integration i landbrugs- og fødevarersektoren. *Tidsskrift for Landøkonomi*, 198 (4)-199 (1), 263-276.

Hansen, Henning Otte (2013). Pensionskasserne giver landbruget en hjælpende hånd *Tidsskrift for Landøkonomi*, 199 (3-4), 77-80.

Hansen, Henning Otte (2016a). Landbruget er big business. *Tidsskrift for Landøkonomi*, 202 (1), 69-76.

Hansen, Henning Otte (2016b). Landmandens verden bliver ustabil. *Grovvarenyt*, 22 (40), 8-10.

Hansen, Henning Otte (2016c). Dansk landbrugs strukturudvikling siden 1950: i internationalt perspektiv. *Landbohistorisk Tidsskrift*, 13, 1-27.
<http://ojs.statsbiblioteket.dk/index.php/landbohist/article/view/25102/22024>

Hansen, Henning Otte (2018a). Detailhandlens opkøb af fødevarer virksomheder: Udvikling, drivkræfter og konsekvenser. *Tidsskrift for Landøkonomi*, 204 (1), 95-115.

Hansen, Henning Otte (2018b). *Strategic challenges and solutions in agro and food companies*. 312 p. Copenhagen: Samfundslitteratur

Hansen, Per Henrik (1998). Andelsfolk vil gøre op med selvejet. *Information*, 2. februar 1998.
https://www.information.dk/1998/02/andelsfolk-goere-selvejet?lst_cntrb

Høyer, Peter (2020a): Slaget om svinene: Andelen, integratoren eller en ny sti? *AgriWatch*, 13. januar 2020

- Høyer, Peter (2020b).** Slaget om svinene: Spansk model fjerner landmænds motivation. *AgriWatch*, 13. januar 2020.
- Høyer, Peter (2020c).** Slaget om svinene: Den rette danske model er ikke fundet. *AgriWatch*, 14. januar 2020.
- Huffman, Wallace E. og Rober E. Evenson (2001).** Structural and productivity change in US agriculture, 1950-1982. *Agricultural Economics*, 24, 127-147.
- Berlingske Business (2010).** Rema 1000 bliver medejer af slot. *Berlingske Business*, 12. oktober 2010. <https://www.berlingske.dk/business/rema-1000-bliver-medejer-af-slot>
- Jensen, Jonas Ellitsgaard (2021):** Formand for LandboUngdoms politiske udvalg. Interview den 26. april 2021
- Jensen, Jørgen Cæsar og Mogens Lund (2002).** *Vurdering af forpagtning som førstegangsetablering*. Rapport, Fødevarøkonomisk Institut.
- Jensen, Michael C. og William H. Meckling (1976)** Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3 (4), 305-360.
- JyskeVestkysten (2013).** Økologi og Discount i skøn forening. *JyskeVestkysten*, 24. august 2013.
- Jørgensen, Poul Erik (2020).** Interview/skriftlig korrespondance december 2020. Landbrugsdirektør, Nykredit.
- Kaiser, Klaus (2017).** *Forpagtning: Udvikling, fordele/ulemper og udsigter for forpagtning i dansk landbrug*. SEGES
- Kristensen, Inge T. (2012).** Offentligt ejet landbrugsjord – forpagtning, driftsform og afgrødetyper. DCA rapport nr. 015. Aarhus Universitet, DCA - Nationalt Center for Fødevarer og Jordbrug. https://pure.au.dk/portal/files/52019960/Offentligt_ejet_landbrugsjord_DCA_rapport_nr_15.pdf
- Krog Rasmussen, Iben (2021).** Mail-korrespondance 13. april 2021. Medstifter og direktør i Tænk tanken Frej,
- Kærgård, Niels (2010).** Nye ejerformer i landbruget. I: Høring om ændringer i landbrugsloven, 10. februar 2010 (s. 30-31). Teknologirådet. <https://www.ft.dk/samling/20091/lovforslag/139/bilag/15/796400/index.htm>
- L&F (2020).** Månedspriser. Landbrug & Fødevarer.
- Landmand (2021).** Anonymiseret landmand med stor malkekvægejendom. Interview den 5. april 2021.
- Lanther, Dennis (2021):** Direktør i Dansk Demetra som er kapitalforvalter og mamanger for investoren, Munich Re. Telefoninterview, 31. marts 2021.
- Larsen, Henrik Olejasz (2021).** Interview/skriftlig korrespondance december 2020. Investeringsdirektør, Sampension.
- Laursen, Kristina (2021):** Medlem af LandboUngdoms politiske udvalg. Interview den 26. april 2021
- Lee, Robert (2016).** *Share farming: a practical solution to succession worries*. Wright Hassall. <https://www.wrighthassall.co.uk/knowledge-base/share-farming-a-practical-solution-to-succession-worries>

- Lippert, Torben (2021).** E-mail-korrespondance 25. marts 2021. Direktør i Dansk Gartneri.
- Lowder, S.K., J. Skoet og S. Singh (2014).** What do we really know about the number and distribution of farms and family farms worldwide? Background paper for The State of Food and Agriculture 2014. ESA Working Paper No. 14-02. Rome: FAO. <http://www.fao.org/3/i3729e/i3729e.pdf>
- Mandag Morgen (2001).** Støvet grovvarekoncern vil være vidensvirksomhed. *Mandag Morgen*, nr. 17, 7. maj 2001. (Udtalelser fra Jan Stranges, adm. direktør i KFK 2001-2002.)
- Maskinbladet (2012).** DLR Kredit: Selveje er ikke fortid. Udtalelser fra Møller, Jens Kr. A., direktør i DLR Kredit. <https://www.maskinbladet.dk/artikel/37079-dlr-kredit-selveje-ikke-fortid>
- Maskinbladet (2020).** Agro-Alliancen og Brahetrolleborg gods indgår driftsaftale. <https://www.maskinbladet.dk/artikel/68534-agro-alliancen-og-brahetrolleborg-gods-indgar-driftsaftale>
- Nielsen, Jakob Frydensberg (2021).** Medlem af LandboUngdoms politiske udvalg. Interview den 26. april 2021
- Olesen, Morten Lund (2021).** Direktør i Dansk Landbrugs Share Farming A/S og i Dansk Landbrugs Management A/S. Interview den 22. april 2021.
- Olsen, Jakob V. og Michael F. Pedersen (2021).** Udenlandske ejere af landbrug og landbrugsjord i Danmark. IFRO Udredning Nr. 2021/7. https://static-curis.ku.dk/portal/files/260035832/IFRO_Udredning_2021_07.pdf
- Petersen, Niels Erik (2020).** Interview 23. november 2020. Fondsmæglerselskab Petersen & Partners, Investment Management A/S.
- Rostgaard, Anders og Lars Attrup (2001).** Landbrug: KFK vil være svineproducent. *Jyllands-Posten* Sektion 3 (Erhverv og Økonomi), 26. oktober 2001, side 2.
- Skovgaard, Niels (2021).** Interview 26. april 2021. Formand for LandboUngdom.
- Smith, Adam (1776).** *The Wealth of Nations*. Edited by Edwin Cannan, 1904. Reprint. New York: Modern Library, 1937.
- Svenstrup, Søren Eibye (2020a).** Seges: Kombination af drift og udvikling giver fremtidens vindere i landbruget. <https://agriwatch.dk/Nyheder/Landbrug/article12183728.ece>
- Svenstrup, Søren Eibye (2020b).** Tysk investeringssselskab har appetit på mere landbrugsjord i Danmark. *AgriWatch*, 8. december 2020. (Interview med Dennis Lanther og Jesper Brunhøj fra Dansk Demetra, som er kapitalforvalter og mamanger for investoren, Munich Re).
- Svenstrup, Søren Eibye (2020c).** Godsers driftsselskab finder ny direktør i egne rækker. *AgriWatch*, 3. august 2020. (Interview med Mogens Worre-Jensen, formand for Dansk Landbrugs Share Farming.) <https://agriwatch.dk/Nyheder/Landbrug/article12313213.ece>
- Sønderriis, Ebbe (1998).** Endelig er der penge i A/S-svin. *Information*, 6. februar 1998.
- Sørensen, Emil (2021).** Medlem af LandboUngdoms politiske udvalg. Interview den 26. april 2021

ter Beek, Vincent (2017). Spain hasn't seen the end of its growth yet. *Pig Progress*, 31. juli 2017. <https://www.pigprogress.net/World-of-Pigs1/Articles/2017/7/Spain-hasnt-seen-the-end-of-its-growth-yet-163772E/>

The Oxford Farming Conference (2014). *Opportunity agriculture, the next decade: Towards a sustainably competitive industry.* <https://www.ofc.org.uk/sites/ofc/files/papers/ofcreportonline.pdf>

Food Supply (2012). Tican vil selv producere svin. *Food Supply*, 21. november 2012. (Interview med Thejls, Ove, adm. direktør i Tican.) https://www.food-supply.dk/article/view/92322/tican_vil_selv_producere_svin

Told- og Skattestyrelsen (flere årgange). Udviklingen i ejendomspriserne.

Udesen, Finn K. (2018). *Danske modeller for integreret svineproduktion.* SEGES Svineproduktion, 3. juli 2018. Rapport nr. 57. https://svineproduktion.dk/publikationer/kilder/lu_rapporter/57

USDA (2021). Wheat data – all years: Table 20: U.S. and foreign wheat prices. United States Department of Agriculture. <https://www.ers.usda.gov/data-products/wheat-data.aspx>

USDA (flere årgange). Census of agriculture. United States Department of Agriculture. <https://www.nass.usda.gov/AgCensus/>

Van Gilse, Emilia Maria (2012). Tican vil selv producere slagtesvin. NNF Nyheder, 21. november 2012. <https://www.nnf.dk/nyheder/2012/november/tican-vil-selv-producere-slagtesvin/>

Videncentret for Landbrug (2013). *Landmænds holdninger til ejerformer og finansiering.*

Wiborg, Torben og Svend Rasmussen (1996). Strukturudvikling i landbruget – årsager og omfang. Arbejdsrapport. Institut for Økonomi, Skov og Landskab, KVL.

Yates, Jack (2018). Share farming: How it works and why it could reshape farming. *Farmers Weekly*, 24 August 2018. <https://www.fwi.co.uk/business/business-management/partnerships/share-farming-how-it-works-and-why-it-could-reshape-farming#tabs-1>

Zhang, Wendong, Alejandro Plastina, Wendiam Sawadgo (2018). *Iowa Farmland Ownership and Tenure Survey, 1982-2017: A Thirty-Five Year Perspective.* Iowa State University.