

* Sluttpakke

Kyllingprodusenter vurderer å si **nei** til sluttpakke fra Nortura for å kunne styre bruken av kyllinghuset selv.

Begrensner bruk av kyllinghus i fem år

Som en del av kyllingsluttpakkenesamtlige Nortura-produsenter har fått tilbud om, ligger en klausul om at den som aksepterer dem får en «femårskarantene» når det gjelder produksjon av fjørte (kylling, and, kalkun), egg og gris (med noen unntak), det vil si at dersom noen av kyllingbøndene vil gå over til noen andre enn Nortura eller en av disse næringene, må de si nei til sluttpakta.

Styreleder Bernt Mikalsen i Fjorfelaget sier Fjorfelaget mener en slik klausul må til.

– Det er ikke bra om en produsent får kompensasjon for å slutte med en produksjon, for så å nesten ødelegge en annen ved å gå inn i en ny med overproduksjon, sier Mikalsen.

Uansvarlig

Ikke alle produsenter er fornøyde med klausulen. En av dem er Magne Eivind Moe fra Sandstia i Hardanger.

– Vi vurderer å ikke gå inn for sluttpakta, grunnet håndlegging av dyre hus i lang tid og hville signaler dette gir for landbruksproduksjon i distriktene, sier han til Nationen. Moe mener Nortura sender svært dårlige signaler, blant annet med tanke på rekruttering til yrket.

Informasjonsjef Ellen Flø Skagen i Nortura mener en slik klausul er nødvendig.

– Nortura er nødt til å forsøke

KARANTENE

Det er ikke bra om en bonde får kompensasjon for å slutte med en produksjon, for så å nesten ødelegge en annen.

BERNT MIKALSEN
STYRELEDER FJØRFELAGET

å sikre en best mulig balanse på dyreslaga, slik at vi har et riktigst mulig forhold mellom tilbud og etterspørsel i markedet. Noe annet er uansvarlig. Dersom situasjonen skulle endre seg betydelig for noen av dyreslaga, vil vi selvsagt måtte ta en ny vurdering, sier hun.

Nortura har gitt sterke signaler til produsentene om at de har behov for ammekuprodusenter, noe de også bekrefter overfor Nationen. Fjorfelaget mener dette ikke nødvendigvis er realistisk.

– Nortura snakker om at folk kan gå over til annen produksjon, for eksempel ammeku, men det er ikke sånn at folk står med masse utnyttat areal de kan bruke til gress for kyr. De fleste bruker de arealene de har allerede, sier Mikalsen.

Det er også rom for at noen få produsenter går over til slaktegris, men det gjelder veldig få, presiserer Nortura overfor Nationen. Det er forventet en overskuddsproduksjon på 300 tonn svinekjøtt i år, rundt 1 prosent av total svineproduksjon. Dette anses som håndterbart innenfor de markedsregulerende virkemidlene.

Dramatiske endringer

Det er flere årsaker til at Nortura ser seg nødt til å kutte. De viktigste er endringer i matvarebransjen ved at vi nå har tre store kjeder i stedet for fire i Norge, og at Nortura dermed mista sin Ica-kontrakt; at regjeringa dobla konsesjonsgrensa for kylling fra en produksjon på 140.000 årlig til 280.000 og en salgsvidt. Det siste er minst viktig, og salget er på vei opp igjen. Konsesjonsgrensedoblinga er det mest dramatiske, mener både Nortura, Fjorfelaget og Bondelaget. Det store flertallet av høringssakterne i konsesjonsgrensas høringsrunde uttrykte bekymring for at

Fakta

Kyllingproduksjonen

* **Slaktekyllingprodusentene** er i dag hovedsakelig fordelt utover fem fylker: De to trøndelagsfylkene, Hedmark, Rogaland og Østfold. I de tre sistnevnte fylkene har Nortura eget slakteri, mens produsentene i Trøndelag stort sett enten har levert til slakteriet i Elverum eller til Norsk Kyllings anlegg på Støren.

* **Disse fem fylkene** alene har 563 av landets 647 produsenter.

* **Flertallet av de** omlag 450 produsentene leverer til Nortura.

Nortura deler kyllingproduksjonen opp i regioner: Trøndelag, Innlandet, Østlandet og Sørvestlandet. Nortura planlegger å bli værende i alle fire regioner hvor de har produksjon i idag, selv om rundt 100 produsenter trolig må avvikle.

Kilde: Landbruksdirektoratet / Nortura

en slik økning vil føre til færre og større produsenter sentrert rundt slakteriene.

– Denne situasjonen starta egentlig med at departementet dobla konsesjonsgrensa. Det var vi sterkt imot, blant annet fordi vi så sentralisering som en konsekvens. I husdyrkonsesjonsloven som regulerer fjørte- og svineproduksjon er det et uttalt formål at det skal være geografisk spredning av produsentene, nå skjer det motsatte, sier Mikalsen.

Departementet forsvaret økninga med ren nødvendighet. De mener det var helt sentralt å gjøre kyllingproduksjon til et selvstendig levebrød.

– Med de gamle reglene var det mange som følte at de var underlagt en slags tvungen deltid, sier landbruksminister Jon Georg Dale til Nationen.

JENNY DAHL BAKKEN
jenny.bakken@nationen.no



Svekket Forsker og spesialrådgiver Ivar Pettersen ved Norsk institutt for

Forsker tror Nor

Den Stolte Hane og Norsk Kylling kan samla få drøyt 60 prosent av kyllingmarkedet, tror forsker Ivar Pettersen.

Nortura kun i navnet

En tydelig utvikling i kyllingmarkedet, er en sterkere geografisk konsolidering, tror Pettersen. – Norsk Kylling har slakteri og effektiv logistikk i Sør-Trøndelag. Den Stolte Hane har det samme på Jæren. Nortura er først og fremst sterke på Østlandet, med slakteriene på Rakkestad og i Elverum. Nortura har investert i Hærland-anlegget uten en klar plan for Elverum. Da kan det gi ulemper at det er i Hedmark og ikke i Østfold og Akershus de har



Fakta

Kyllingslakterier

- 1. Hå (Nærby): Nortura/Den Stolle Hane
- 2. Hærland: Nortura
- 3. Elverum: Nortura
- 4. Støren: Norsk kylling
- 5. Ytterøy: Ytterøykylling

Kyllingprodusenter

Fylkesoversikt over antall norske kyllingprodusenter.

Hedmark:	132
Rogaland:	131
Nord-Trøndelag:	120
Østfold:	101
Sør-Trøndelag:	79
Vestfold:	37
Akershus:	14
Buskerud:	8
Hordaland:	9
Vest-Agder:	3
Oppland:	5
Telemark:	4
Aust-Agder:	3
Møre og Romsdal:	1
Nordland:	0
Troms:	0
Sogn og Fjordane:	0
Finnmark:	0
Oslo:	0
Totalt:	647

Kilde: Statens Landbruksforvaltning/
Landbruksdirektoratet

FOTO: SIRI JUELL RASMUSSEN

bioøkonomi mener det er liten tvil om at samvirkets posisjon har blitt svekket de siste årene.

tura og Den Stolle Hane blir like store

vekst i kyllingproduksjonen, sier han.

Petterсен understreker at viktigheten av god og effektiv logistikk er høy når det gjelder kostnader og konkurransekraft. Norsk Kylling og Den Stolle Hane har her betydelige fordeler, og derfor vil Norturas selvstendige råvareproduksjon særlig i Midt-Norge vil over tid tape sin reelle betydning, tror Pettersen.

– Produsentene i disse områdene vil nok først og fremst kunne være Nortura-produsenter i nett, men det naturlige vil være å levere til anleggene til Norsk Kylling. I Rogaland er det Den Stolle

Hane som skal vokse og som kan plukke sine primærprodusenter. Derfor kan tendens der bli den samme. Geografi og markedsandeler henger sammen, noe annet vil være kostnadskreven, mener han.

Krig mellom aktørene

Petterсен påpeker at kyllingmarkedet og dagligvaremarkedet nå spiller hverandre: Det er tre aktører for kylling, som er hovedleverandør til en hver av de tre kjedene. Han tror likevel ikke at dette er slik aktørene ønsker det.

– Det er rom for et merke på

tvers av kjedene, nærmest som et produkt som kjedenes egne merkevarer kan sammenlignes med. Det tror jeg Både Nortura og Den Stolle Hane ønsker å etablere.

KONKURRANSE

«Det er rom for et merke på tvers av kjedene, og det tror jeg både Nortura og Den Stolle Hane ønsker å etablere.»

IVAR PETERSEN, NIBIO

Ingen av dem vil uten videre gi seg helt hen til kjedenes merkevarer. Nortura har andre ambisjoner enn bare å bli en «egne merkevarer»-produsent for Norgesgruppen, og Den Stolle Hanes eier Scandi Standard vil være et høykvalitetsmerke i flere kjeder, om en ser på det de har gjort i andre land, sier han.

Men, det kan bli kostbart å tviholde på de nasjonale merkene på tvers av kjedene. Han tror utvilingen kan gå i retning av at Nortura om få år vil være nede i en markedsandel på rundt 40 prosent. Den Stolle Hane vil være nesten jevnstore med 35 prosent,

mens Norsk Kylling vil ha en andel på 20-25 prosent.

– For Nortura vil det være en kjempeutfordring å overleve som et nasjonalt merke, sier Pettersen. Han tror likevel Nortura kommer til å ta kampen – men understreker at det vil koste penger, og at samvirket i dag sitter med en kostbar produsentkjede. Dagens ledelse i Nortura synes også å erligne at mulighetene for produktivitetvekst og innovasjon ligger i godt samspill med kjedene. Det er ikke utenkelig at løsningen med tettere samarbeid gjennom tre leveringsystemer, faller raskt på plass.