

Ministeriet for Fødevarer, Landbrug og Fiskeri

Den 25. maj 2012

## **TALEPUNKTER**

(DET TALTE ORD GÆLDER)

**Åbent samråd den 31. maj 2012**

**(Detailbutikkers engrossalg til andre detailbutikker)**

### **Samrådsspørgsmål T**

”Vil ministrene til gavn for udviklingen i landdistrikterne forbedre gårdbutikkers og detailvirksomheders muligheder for salg til andre detailvirksomheder ved at lempe den nuværende regel om, at salget til andre detailvirksomheder kun må ske til virksomheder, som ligger højst 50 km væk?

Der henvises til fødevareministerens svar på FLF alm. del - spørgsmål 51, om fortolkningen i de øvrige EU-lande af EU-reglerne om marginal, lokal og begrænset aktivitet for engrossalg fra detailbutik til detailbutik.”

### **Svar**

#### **Ministerens holdning til udviklingen i landdistrikterne**

- Jeg vil gerne først sige tak for invitationen til at komme i udvalget.

- Jeg vil indlede med at sige, at jeg er enig med Carsten Hansen og resten af regeringen i, at vi er stærkt optaget af, at danske virksomheder trives og udvikler. Det gælder uanset, hvor i landet virksomheden ligger.
- Det er min klare opfattelse, at de gældende regler om detailbutikkers salg af animalske produkter til andre detailvirksomheder allerede giver tilstrækkelig mulighed for, at butikkerne kan trives og udvikle sig.

### **Ministerens holdning til 1/3 reglen**

- Der har været meget tale om den såkaldte '50 km-grænse'. Det er derfor, vi sidder her i dag. Og ja, - jeg kan da godt forstå, at en '50 km-grænse' kan opleves som en hindring – eller som noget negativt. Men det synes jeg sådan set ikke der er nogen grund til. Det er ikke sådan, at man ikke må sælge sine varer uden for denne grænse. Selvfølgelig må man det. Der er bare nogle regler på det område – og disse regler skal holdes!
- Og så tror jeg det er vigtig at vi bevarer proportionerne et øjeblik: Er der tale om et reelt problem?
- Selvfølgelig kan man finde nogle enkelte undtagelser eller forestille sig situationer, hvor grænsen bliver en

begrænsning. Her har vi tidligere drøftet ø-samfundene – eksempelvis Læsø. Når der kun er lidt land – men meget vand – kan det gøre det sværere at afsætte sine produkter.

- Og derfor har jeg drøftet den problemstilling med Fødevarestyrelsen, og der er ikke nogen problemer i at vi kan ”fratrække” afstanden over vand, så virksomhederne på ø-samfund som Læsø, Samsø og så videre, har større afsætningsmuligheder. Så det gør vi.
- Bortset fra det har vi fundet, synes jeg, en rimelig balance mellem på den **ene** side butikkernes ønske om at kunne have et vist engrossalg. Og på den **anden** side hensynet til konkurrencen overfor især de mindre engrosvirksomheder. Dem skal vi jo også huske at tage hensyn til.
- Lad mig lige forklare *formålet* med reglen igen:
  - Som alt overvejende hovedregel betyder salg af fødevarer fra en fødevarevirksomhed til en anden, at sælgeren skal være en engrosvirksomhed.
  - **Formålet** med 50 km-reglen er at give de lokale næringsdrivende mulighed for at kunne købe ind lokalt – og det er altså en *undtagelse* fra hovedreglen.

- Det vil sige undtagelsen er en regel, der henvender sig til plejehjemmet, børnehaverne, skolerne, den lokale købmand og så videre. Reglen virker til gavn for opretholdelsen af de lokale miljøer og de små bysamfund. Dét er målgruppen – og er målgruppen og dét er formålet med reglen.

## **Detailbutikkernes muligheder**

- Og for at være helt præcis på dens undtagelser så handler det altså om:
  - o 1) detailvirksomheder, kan opretholde deres status som detailvirksomhed, selvom de omsætter op til 1/3 til andre detailvirksomheder.
  - o 2) dog må denne ene tredjedel af omsætningen ikke overstige 1500 kg om ugen - og
  - o 3) *hovedreglen* er, at omsætningen skal ske indenfor lokalområdet i en radius på 50 km, dog med den *undtagelse*, at der på årsbasis må afsættes specialprodukter svarende til 100 kg/i gennemsnit om ugen udenfor lokalområdet.
  - o De 100 kg kan fx være en pølse med et særligt krydderi eller en særlig egnsret. Salget udenfor 50 km radius udgør dermed godt 5 tons om året og dermed et betydeligt salg for en detailvirksomhed.

- Undtagelsesbestemmelsen betyder altså, at man kan afsætte den samlede mængde - fx sæsonprodukter i forbindelse med jul eller påske – idet der er tale om 100 kg i *gennemsnit*/uge.
- Detailbutikkerne har mulighed for at sælge godt 5 tons om året over hele landet, når der er tale om specialprodukter, og det giver mulighed for produktudvikling.
- Hvis specialproduktet bliver en succes, og giver et stort salg, må der være større krav til fødevarerikkerheden - selvfølgelig. Virksomheden må derfor skifte status til engrosvirksomhed. Det er sådan set en succeshistorie.
- I forbindelse med sådan et skifte, er der egentlig ikke så forfærdelig mange ting man skal overholde. Man skal have et opskæringsrum, som er kølet til 12 grader, det synes jeg lyder meget naturligt, når man taler om kødvarer i større mængder, der skal være en vandhane uden håndtag, som automatisk tænder og slukker når man sætter hånden ind under. Det er de to fysiske krav der er. Det er det eneste. Derudover så kommer der selvfølgelig noget ekstra kontrol og laboratorieprøver, fordi man skal jo ind og måle på bakterier og sikre sig at alt er i orden.

## Omkostninger

- Af EU-reglerne fremgår der specifikke krav til produktion af animalske fødevarer i **engrosleddet** – herunder kravene til indretning af lokalerne, øget mikrobiologisk prøveudtagning osv. Der er jo faktisk fastsat for at tilgodese behovet for beskytte forbrugerne i fødevarerensikkerhedsmæssig henseende.
- EU-reglerne stiller færre krav til **detail** bl.a. fordi der er mindre mængder. Og dermed mindre risiko.
- Det betyder, at der er nogle *omkostninger* til indretning for af en engrosvirksomhed. Altså det her opskæringslokale jeg taler om, vandhanen der er håndfri betjent osv.
- Omkostningerne afhænger selvfølgelig af, hvordan virksomheden i forvejen er indrettet, men Fødevarestyrelsen anslår, at en engangsomkostning, hvis man skal indrette det kølerum og den vandhane, vil udgøre ca. 90.000 kr. for 20 m<sup>2</sup>.
- Derudover kommer så nogle *løbende omkostninger*. Det vil typisk være til 20.000 kr. i gebyr og så laboratorieprøver, også på 20.000 kr. Så det er altså stadigvæk en investering i begrænset omfang vi taler om.

- En virksomhed skal ikke betale gebyr for at blive registreret eller autoriseret fra detailvirksomhed til engrosvirksomhed
- Den virksomhed der produktionsmæssigt befinder sig på balancepunktet mellem at være detail- eller engrosvirksomhed er jo nok den virksomhed, der bliver mest berørt af reglen.
- Derfor indebærer det seneste fødevareforlig, i overensstemmelse med risikoanalyseprincippet, at mindre kødengrosvirksomheder skal have et lavere antal tilsyn end større engrosvirksomheder. Det betyder, at den lille engrosvirksomhed skal betale et lavere gebyr for kontrollen, og det er naturligvis en hjælp for en virksomhed, der er under udvikling. For små kødengrosvirksomheder, der producerer mindre end 5 tons om ugen, udgør kontrolgebyret under 10.000 kr. om året og så ca. 10.000 kr. til laboratorieprøver.

### **Anvendelsen af reglerne i de andre medlemsstater**

- Vi har så undersøgt hvordan reglerne – det her er jo EU-regler – fortolkes i andre lande.

- Fra medlemsland til medlemsland er der forskel på fortolkningen af EU-reglerne. Der er sådan set også meningen, at man skal kunne tage hensyn til geografi og demografi. Dette har jeg gjort rede for i min besvarelse af spørgsmål 51 til fødevareudvalget.
- Der indgår flere parametre i bestemmelsen, og landenes fortolkning er en samlet afvejning af disse.
- Altså, det er EU-regler, som siger, der skal være tre ting som skal være opfyldt, for at man kan have den her undtagelse for engros. Det skal være marginalt, det skal være lokalt og det skal være begrænset.
- *Nogle* medlemslande har lagt vægt på mængdebegrænsning, eller begrænsninger i, hvor stor en procentdel af produktionen i vægt eller omsætning, som engrosleddet må udgøre.
- *Nogle* medlemslande har afstandsgrænser i kilometer, eller tillader f.eks. salg i en kommune eller region, hvor virksomheden ligger.
- *Endelig* er der lande, der er gået alternative veje. Her i Danmark, hvor vi har suppleret kilometergrænsen med en mulighed for at sælge specialprodukter i hele landet i et vist lille omfang.



- Hvert medlemsland må således vurdere, hvordan den nationale løsning bedst sammensættes, - så den **både** matcher de nationale behov, stadig overholder de fælles EU-regler, altså marginal, lokal og begrænset, **og** så endelig støtter op om den lokale udvikling.
  
- Undtagelsen i EU-reglerne siger, at en del af produktionen i en detailvirksomhed kan afsættes til en anden detailvirksomhed – som engrossalg – under forudsætning af, at afsætningen af animalske fødevarer har karakter af en ”marginal, lokal og begrænset aktivitet”. Det er de tre ord, der er EU-reglerne.
  
- Så det er op til medlemsstaterne selv, at fastsætte dem.
  
- Danmark er så havnet i et problem, fordi den tidligere regering tillod at detailhandlen kunne sælge til andre detailhandlende svarende til 2/3 af omsætningen (dog max. 2500 kg/uge, med mulighed for afsætning i hele landet).
  
- Kommissionen har haft landenes fortolkning i søgelyset i en årrække. Og i efteråret 2010, under den tidligere regering, modtog Danmark en åbningsskrivelse, fordi Kommissionen mente, at vi havde defineret ”marginal, lokal og begrænset” for bredt. Man kan sige, at de synes, vi havde været lige

lovlig rummelige, ved at kaldte hele Danmark for ”lokalt”.

- Kommissionen har ved drøftelse af medlemslandenes fortolkning givet udtryk for, at Kommissionen anså det for et afbalanceret kompromis at tillade en undtagelse i omegnene af 15 %, indenfor en radius af 20 km. Og det er jo meget mindre, end det vi har nu – så vi har faktisk fået forhandlet det her op. Men under truslen om en åbningsskrivelse, har vi jo været nødt til at handle.
- De ændrede regler, som i øvrigt er lavet af den tidligere regering, vurderes at skabe en rimelig balance i forhold til hensynet bag Kommissionens regler med krav til engrosvirksomheder, Kommissionens tolkning af undtagelsesmuligheden, detailbutikkernes ønske om at kunne sælge til andre detailbutikker, samt hensynet til ikke at skabe ulige konkurrenceforhold særligt i forhold til de små engrosvirksomheder.
- Lige som alle andre, der har studeret skemaet, der var vedlagt svaret på spørgsmål 51, kan jeg også se, at der er stor forskel på de forskellige medlemslande.

- Jeg har bedt mine embedsmænd om at rejse sagen overfor Kommissionen. Og jeg har bedt dem om at rejse den igen, på et højere niveau. I første runde gav det ikke meget bonus. For jeg ønsker at få afklaret, hvorfor Kommissionen kun slog ned på Danmark, og valgte at sende en åbningsskrivelse til os? Og jeg står uforstående overfor, at nogle lande endnu ikke har fastsat retningslinjer.
- Men det ændrer imidlertid ikke ved, at de danske regler ligger fast, Kommissionen accepterer ingen justeringer, og vi har nu en løsning som langt de fleste kan leve med.