

Avlsværdier

FutureBeefCross udvikler en række avlsværdital, som introduceres i løbet af 2023.
s. 16-17

Mere forretning med Subway

En ny aftale med Subway åbner for leverancer til 2.222 britiske restauranter.
s. 10-11

Barren skal hæves

Ole Jakobsen er nyt medlem af Frilands bestyrelse, og han vil sætte barren højt.
s. 19

Indsigt

Horizon: Forretningen skal løftes med 1,5 mia.

Danish Crown har fremlagt planen Horizon, som gennem effektivisering, besparelser og øget indtjening skal løfte forretningen med mindst 1,5 mia. kroner.

s. 4-11



Danish Crown

Leder

3 Opgaven er klar

Koncern

4 Effektiviseringer for mindst 1,5 mia. skal løfte Danish Crown

6 Horizon – Her er planen, der skal løfte forretningen

8 Farvel til ledelsesslag og en markant profil

10 Jais Valeur: "Vi skal reducere kompleksiteten og genvinde konkurrencekraft"

18 DAT-Schaub klar med ny COO

Gris

12 Ny aftale med Subway åbner døre til 2.222 britiske restauranter

14 Sådan læser du en hangrisafregning

20 Lav analyser og korriger foderet hvis nødvendigt

Friland

19 Vi sætter barren endnu højere

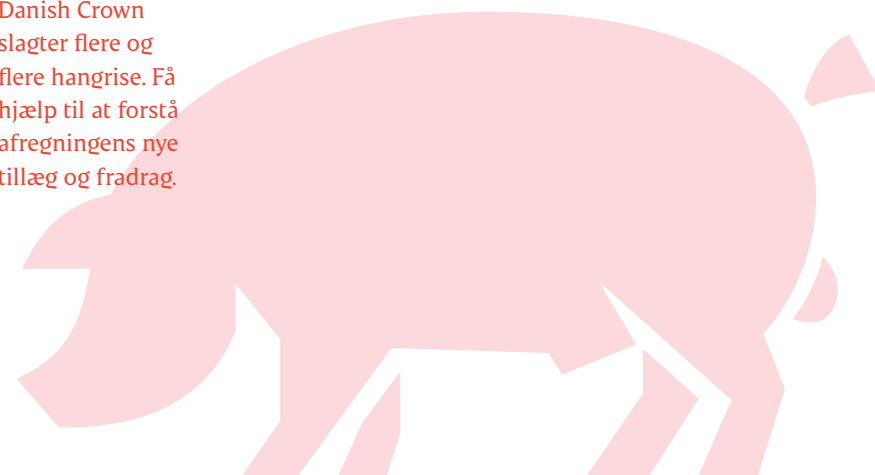
Kreatur

16 FutureBeefCross: Fodereffektivitet indgår i avlen

s. 10-11 → Efter den nye plan Horizon blev præsenteret, har vi samlet de mest stillede spørgsmål til et opfølgende interview med Jais Valeur



s. 14-15 → Danish Crown slagter flere og flere hangrise. Få hjælp til at forstå afregningens nye tillæg og fradrag.



s. 18 → Jesper Johansen er ny COO i DAT-Schaub, hvor han afløser Kasper Bremer Orloff. Han kommer fra en stilling som direktør i Novasol.



Indsigt

Danish Crowns blad til andelsejerne. Udkommer 8 gange årligt. Oplag på 6.400 stk. Redaktør: Aske Gott Sørensen. Ansvarshavende redaktør: Astrid Gade Nielsen.

Layout: Global Design, Danish Crown. Design/koncept: Kontrapunkt. Tryk: Bording Danmark. Kontakt redaktionen på: askgs@danishcrown.com

Opgaven er klar

Kære andelsejer
Som nævnt i indsigt inden sommerferien har vi i Danish Crown haft vores strategi og selskab til grundigt eftersyn for at rette op på den konkurrenceevne, som vi har været markant udfordret på. Både direktion og bestyrelse har kun ét mål for Danish Crown, og der skal ikke herske tvivl om, at hver eneste medarbejder i koncernen er meget bevidst om, at den nuværende afregning ikke er god nok, når vi sammenligner med vores konkurrenter.

Derfor har direktionen med bestyrelsens godkendelse iværksat planen Horizon, som skal løfte vores konkurrenceevne med minimum 1,5 mia. kroner over de næste to år. Planen omfatter først og fremmest kerneforretningen, som er navngivet BU Danish Crown. Vi er fuldstændig klar over, at det ikke i sig selv er nok til at lukke hullet til de lande, som vi sammenligner os med i Europa, men det vil være et stort skridt på vejen.

Den nye plan kommer på ryggen af lukningen i Sæby og Boizenburg og tilpasninger i administrationslaget i Danish Crown. Vi har taget tunge og svære beslutninger på vegne af vores selskab, og det vil vi fortsætte med, i det omfang det bliver nødvendigt. Lad mig dog slå en ting fast. På trods af de nuværende udfordringer for Danish Crown er det fortsat et robust selskab, vi ejer.

Den plan, som ledelsen har udarbejdet nu, kommer ikke til at lukke gabet alene, men den kan indsnævre afstanden til det øvrige Europa betydeligt. Derfra har vi brug for en bedring i markedsforholdene, og så skal vi helst have hjælp fra vores andelsejere i form af en stabilisering af leverancerne. For hvis antallet af slagtninger

fortsætter ned, kan vi ikke nedbringe omkostningerne på slagterierne i tilstrækkeligt omfang.

Jeg har en stor tillid til, at vi kommer til at se klare forbedringer i konkurrenceevnen med den plan, vi har lagt, så vi igen kan levere en afregning, som matcher vores strategimål.

Den nye ledelse i BU Danish Crown har fået en bunden opgave i at effektivisere, spare omkostninger og øge indtægterne, så vi når målet.

Med venlig hilsen

Erik Bredholt, formand i Danish Crown



” På trods af de nuværende udfordringer for Danish Crown, er det fortsat et robust selskab, vi ejer. ”



Tekst: Line Berg-Stærk & Jens Hansen / Foto: Niels Hougaard

Effektiviseringer for mindst 1,5 mia. skal løfte Danish Crown

Danish Crowns andelsejere har bekræftet, at de vil levere cirka 11 millioner grise det kommende år. Med udgangspunkt i det tal skal forretningen nu skarpribes, og konkurrencekraften genskabes.

Danish Crowns konkurrencekraft har siden foråret 2022 været under stigende pres. Afregningen for grise i Danmark ligger lige nu langt efter det øvrige Europa. Så selvom den øjeblikkelige notering for grise er tæt på rekordhøj, så ligger Danish Crowns afregning alt for langt efter både det europæiske gennemsnit og afregningen i Tyskland.

Derfor har ledelsen i Danish Crown hen over sommeren arbejdet målrettet på en plan for forenkling og fornyelse af Danish Crowns kerneforretning. Forretningen skal effektiviseres, så indtjeningen løftes med minimum 1,5 mia. kr. inden for to år - og helst hurtigere. Samtidig skal salgsindsatsen segmenteres og i højere grad

“
Vi kan ikke løse vores udfordringer med besparelser og effektiviseringer alene
”

fokuseres på de kunder, der enten prioriterer dansk grisekød og produkter fra Danish Crown eller ønsker en samarbejdspartner, der arbejder målrettet med bæredygtighed.

- Jeg vil gerne rose vores ejere for at bakke op om den danske værdikæde fra jord til bord, for det gør det muligt at styre produktionen langt mere stramt og samtidig gennemføre en tvingende nødvendig forenkling og fornyelse af vores forretningsmodel. Trods modvind det seneste år er vi faktisk lykkedes med at fastholde vores markedsandele på produkter til detailhandlen og foodservice. Nu skal vi vinde volumen og ad den vej flytte hele vores forretning over tid, siger Group CEO Jais Valeur.

Horizon

Planen har fået navnet Horizon, og målet er at flytte Danish Crown fra slagteri med stordrift som omdrejningspunkt til at være en moderne fødevarer virksomhed.

Hovedtrækkene i planen er:

- Administrationen og supportfunktionerne skal effektiviseres, så omkostningerne på årsbasis reduceres med minimum 250 mio. kroner.
- En forbedret udnyttelse af kapaciteten på slagterier og fabrikker samt et mere strømlinet og højteknologisk setup skal nedbringe produktionsomkostningerne med mindst 500 mio. kroner.
- Salgsindsatsen skal fokuseres på kernekunder inden for retail, foodservice og industri, så der opbygges partnerskaber med kunder, der stiller krav til data-drevet sporbarhed og bæredygtighed, så indtjeningen øges med 500 mio. kroner.
- Rentabiliteten i de tyske slagteriaktiviteter og på vores forædlingsfabrik i Kina skal sammen med færdiggørelsen af investeringen i den nye baconfabrik i Storbritannien bidrage med 250 mio. kroner.
- Der er identificeret yderligere muligheder for besparelser på indkøb og potentiale for øget indtjening i koncernens datterselskaber, som potentielt kan bidrage med op til 500 mio. kroner.

Effektiviseringsplanen kommer på et tidspunkt, hvor størstedelen af Danish Crown-koncernen faktisk har udviklet sig positivt gennem en årrække, men kerneforretningen, der er organiseret i det, der hedder BU Danish Crown, og som står for slagtingen af grise i Danmark og Tyskland samt forædlingen af først og fremmest grisekød, er udfordret.

Presset på den del af forretningen er først og fremmest udløst af et usædvanligt langvarigt og dybt dyk i eksporten til nøglemarkeder som Kina, Japan, USA, Australien og Sydkorea. Tidligere har Danish Crown altid været i stand til at finde alternative salgskanaler uden for Europa, hvis et eller flere af de attraktive eksportmarkeder svigtede i en periode. Men når priserne på frossent grisekød på verdensmarkedet ligger markant under priserne på fersk grisekød i Europa, kan Danish Crown ikke opretholde konkurrencekraften, fordi omkostningerne på grund af det høje danske lønniveau til at slagte, opskære og udbene grise i Danmark er over 1 krone højere pr. kilo end i lande som Tyskland, Polen og Spanien.

Danish Crown skal derfor sælge mere i et i forvejen konkurrencepræget europæisk marked med præference for lokale produkter. Løsningen er at redefinere forretningsmodellen og fokusere alle kræfter på at producere og sælge produkter, der kan sælges til en tilstrækkelig høj pris til at kompensere for de højere produktionsomkostninger i Danmark, ellers vil dansk grisekød være andetvalg i forhold til lokale produkter med en lavere salgspris og vores højere produktionsomkostninger.

- Vi kan ikke løse vores udfordringer med besparelser og effektiviseringer alene, da det her også er et spørgsmål om forretningsmodel, men vi skylder vores andelsejere at skære helt ind til benet i den nuværende situation. Det vil i første omgang bidrage til at lukke en del af gabet til de andre europæiske lande. Samtidig er det et faktum, at effektivitet og maksimal udnyttelse af produktionsanlæggene er vejen til at tjene penge i fødevarerbranchen. Det er ikke nyt for os, men efter vi samlede vores griseslagterier og forædlingsaktiviteter i én forretningsenhed for to år siden, har vi ikke været skarpe nok, så det retter vi op på nu, siger Jais Valeur.

Som en konsekvens af effektiviseringsplanen sker der med øjeblikkelig virkning en række markante ændringer i ledelsen og organisationen af BU Danish Crown.

- Vi har en række talenter, som allerede kender vores virksomhed i detaljen. Nu får de - flankeret af en række bundrutinerede kolleger - mere ansvar, og jeg er ikke i tvivl om, at det hold kommer til at skrive sig ind i Danish Crowns historie, som dem, der flyttede Danish Crown fra at være et slagteri til at være en værdiskabende, moderne fødevarer virksomhed for både kunder og forbrugere, slutter Jais Valeur. ●

Horizon

Her er planen, der skal løfte forretningen

Danish Crown har siden foråret 2022 oplevet et stigende pres, og der er behov for at sætte turbo på transformationen og genvinde konkurrencekraften.

Tekst: Line Berg-Stærk & Jems Hansen
Foto: Jesper Søhof

Horizon bliver navnet på den transformationsplan, der skal sikre et løft i indtjeningen på minimum 1,5 mia. kr. inden for to år. Danish Crowns konkurrencekraft skal genetableres, så afstanden til den tyske notering indsnævres til under én krone. Planen vedrører primært aktiviteter i den største forretningsenhed, BU Danish Crown.

Der skal fart på eksekveringen

Horizon skal sætte mere fart på processen med at flytte Danish Crown fra slagteri med stordrift som omdrejningspunkt til at være en moderne fødevarer virksomhed. Hovedtrækkene i planen er:

- Administrationen og supportfunktionerne skal effektiviseres, så omkostningerne på årsbasis reduceres med minimum 250 mio. kr.
- En forbedret udnyttelse af kapaciteten på slagterier og fabrikker samt et mere strømlinet og højteknologisk setup skal nedbringe produktionsomkostningerne med mindst 500 mio. kr.
- Salgsindsatsen skal fokuseres på kernekunder inden for retail, foodservice og industri, så der opbygges partnerskaber med kunder, der stiller krav til datadrevet sporbarhed og bæredygtighed, så indtjeningen øges med 500 mio. kr.
- Rentabiliteten i de tyske slagteriaktiviteter og på vores forædlingsfabrik i Kina skal sammen med færdiggørelsen af investeringen i den nye baconfabrik i Storbritannien bidrage med 250 mio. kr.
- Der er identificeret yderligere muligheder for besparelser på indkøb og potentiale for øget indtjening i koncernens datterselskaber, som potentielt kan bidrage med op til 500 mio. kr.



← Det er især forretningsenheden BU Danish Crown med Tim Ørting Jørgensen i spidsen, der skal levere i Horizon.

Forretningen skal geares til fremtiden

Omstillingen af Danish Crown blev igangsat, da Pork og Foods blev fusioneret i 2021, og der kom yderligere retning på sidste sommer, da Group EVP Tim Ørting Jørgensen tiltrådte. Den overordnede plan er således den samme, men der sættes nu endnu mere fart på eksekveringen.

- Vi har løbende tilpasset vores produktionskapacitet i forhold til faldende råvaremængder, men isbjerget er smeltet hurtigere, end vi har tilpasset os. Et mindre råvaregrundlag betyder, at vi også skal geare vores forretning til den nye virkelighed og den fremtid, vi tror på. For vi skal forædle mere, og vi tror på, at vi skaber størst værdi for både vores kunder og ejere ved at bruge vores ejerers råvarer, understreger Tim Ørting Jørgensen.

I det seneste år er Danish Crown kommet langt med flere ting. Forædlingsgraden er løftet og en state-of-the-art forædlingsfabrik i Rochdale i England står snart klar. Der er købt 14.000 m² bygninger i Vejen, der åbner mulighed for at sætte mere på måltidskomponenter og færdigretter, og salgsorganisationen arbejder nu kanalbaseret.

- Det næste skridt omfatter både noget, vi skal gøre mere af, og noget, vi skal strømline endnu mere. Vores fokus på alt det, der skal bringe

os fremad, er intakt; innovation, digitalisering, branding, premium produkter og bæredygtighed. Men vi kommer til at lave radikale ændringer i performanceopfølgningen, en ny prissætningsstrategi og en ny prioritering af de strategiske kunder. Og så kommer vi til at tilpasse vores organisation, for der er meget kompleksitet og for mange dobbeltfunktioner, siger Tim Ørting Jørgensen.

Detaljerede planer fremlægges

Omorganiseringen starter på øverste niveau, og dermed blev det samtidig annonceret, at der kommer ændringer i Tim Ørting Jørgensens lederteam og på produktionsområdet. Formålet er at stå stærkest muligt til det kommende arbejde med at eksekvere på Horizon-planen.

- Mit nye lederteam får som første opgave at lave detaljerede handleplaner, og vi har nogle intensive uger foran os. De ændringer, vi skal lave, fikser ikke fortiden, men former fremtiden. Transformation af en stor virksomhed som Danish Crown er ikke noget, der sker over natten - eller i løbet af få år. Den sker gennem en vedholdende indsats og læring af både succeser og fejl, slutter Tim Ørting Jørgensen. ●

1,5 mia skal Horizon som minimum løfte Danish Crown med

Farvel til ledelseslag og en markant profil

En reorganisering af ledergruppen i Danish Crowns kerneforretning skal give ny energi og sikre gennemførelsen af effektiviseringsplanen Horizon, hvor der blandt andet skal findes besparelser for et stort trecifret millionbeløb.



Som en del af den nye organisering nedlægges Søren F. Eriksens stilling, og han forlader Danish Crown

Den stilling har vi besluttet at nedlægge, da vi vil bringe ledelsen af produktionen tættere på de strategiske beslutninger og den kommercielle del af forretningen. Det betyder desværre et farvel til Søren, og det betyder også en ændring af organiseringen af produktionsområdet, siger Tim Ørting Jørgensen.

Mens Per Alan Jensen fortsætter som produktionsdirektør med ansvar for Danish Crowns forædlingsfabrikker, så bliver den tidligere fabrikschef i Sæby, Jesper Sørensen, nu produktionsdirektør med ansvar for griseslagterierne. Han overtager posten fra Per Laursen, der overgår til en rolle som Special Advisor, hvor han skal sikre gennemførelsen af konkrete projekter.

- Dette generationsskifte ser jeg som et billede på den transformation, vi skal i gang med. Jeg har den største respekt for den måde, produktionen er blevet ledet på tidligere, hvor både råvaregrundlaget og markedssituationen var en anden. Verden ser anderledes ud nu, så vi har brug for nye perspektiver, siger Tim Ørting Jørgensen.

Den sidste væsentlige ændring i ledergruppen er, at Per Fischer Larsen forlader Danish Crown. Den del af salgsapparatet, han har haft ansvaret for, bliver lagt sammen med andre funktioner, og derfor nedlægges stillingen.

- Per kom til Danish Crown, da han solgte sin virksomhed DK Foods til os i 2018. Han fortsatte som leder af fabrikken i Thorning og blev siden ansvarlig for først toppings til QSR og senere en større del af vores salgsmaskine. Han har virkelig rykket pepperoni-kategorien med en forbilledlig indsats og sideløbende bidraget med en bred viden og indsigt i branchen, siger Tim Ørting Jørgensen. ●

Med et ønske om at sætte yderligere fart i transformationen af Danish Crown har CEO for BU Danish Crown, Tim Ørting Jørgensen, ændret sin ledergruppe. Søren F. Eriksen fratræder stillingen som koncernproduktionsdirektør, og den stilling genbesættes ikke.

- Først og fremmest vil jeg sige tak til en stor profil i Danish Crown. Søren har været med siden år 2000 og er en af dem, der har imponeret med en intern karriere fra projektchef på byggeriet af slagteriet i Horsens over til teknisk direktør og produktionsdirektør, inden han blev CEO for Danish Crown Pork frem til sammenlægningen med Foods for to år siden, hvor han blev produktionsdirektør med koncernansvar.

“ Dette generationsskifte ser jeg som et billede på den transformation, vi skal i gang med. ”

”

Herunder svarer Jais Valeur på nogle af de spørgsmål, som planen Horizon kaster af sig. Han kommer blandt andet ind på strategien, afregning til andelsejerne og markedssituationen.

Jais Valeur: "Vi skal reducere kompleksiteten og genvinde konkurrencekraft"

Tekst: Søren Eibye Svenstrup
Foto: Martin Christensen

Onsdag den 16. august blev en større effektiviseringsplan i Danish Crown meldt ud. Den indeholder en række initiativer, som en ny ledelsesgruppe i Danish Crown BU de kommende uger skal arbejde videre med. Vi har stillet Group CEO, Jais Valeur, en række spørgsmål til planen.

Hvad er den udløsende faktor til, at I sætter planen i værk?

- Vi ved, at vi har et fald i antallet af grise. Det gør, at vi også skal have reduceret kompleksiteten i organisationen og gøre os mere effektive. Der vil vi se på, om vi kan reducere kompleksiteten i vores salgsarbejde og fokusere endnu mere på de kundesamarbejder, der virkelig skaber værdi. Der er mange penge i at reducere kompleksiteten.

- De eksportmarkeder, som vi er dybt afhængige af ud af Europa, er historisk svage på grund af en stor kinesisk egenproduktion, svag købekraft og ikke mindst lave priser fra Brasilien og USA. Der har tidligere været perioder med op- og nedture. Men det her er dybere og længere, end vi nogensinde har set før på eksportmarkederne. Det gør, at vi skal sælge mere på det europæiske marked.

**"Penge
begynder
allerede at
rulle ind nu,
men det kommer
til at tage
to år at gennemføre
alle besparelser
og forbedringer."**

"

Hvordan vil du beskrive den nuværende situation?

- Vi må bare sige, at tingene er fuldstændig ude af balance. Selv om der er rekordnoteringer, er produktionen faldet i år med 8,8 pct. i Europa. Det er jo ikke normalt. Lige nu er vi 1,60 kroner bag den tyske og 2,06 kroner efter det europæiske gennemsnit. De europæiske priser er faldet de seneste uger, og jeg forventer, at det kan fortsætte. Jeg forventer, at vores relative konkurrencekraft i løbet af efteråret vil forbedres. Men det betyder ikke nødvendigvis, at vi kommer til at matche på den korte bane.

- Man kan glæde sig over, at der i værdikæden generelt set bliver tjent penge. Men det vil da være sjovere, at vi kommer op og matcher dem, end at de kommer ned. Men jeg har svært ved at se en upside i det europæiske marked lige for øjeblikket. Og så skal vi have besparelserne til at rulle ind.

Hvornår kommer Danish Crown til at levere en konkurrencedygtig afregning?

- Jeg kan forsikre om, at ledelse og 25.000 medarbejdere arbejder 24/7 for at rette op på de markedsforhold. Jeg synes, jeg kan se nogle tegn på forbedring, men jeg vil ikke sætte dato på hvornår. Det er så uforudsigelige og unormale markedsforhold, at det kan vi ikke.

Hvornår får andelsejerne pengene at se?

- Pengene begynder allerede at rulle ind nu, men det kommer til at tage to år at gennemføre alle besparelser og forbedringer. Pengene ligger ikke på gulvet og flyder. Kan vi gøre det hurtigere, så gør vi det, men realistisk vil det tage to år. Vi har kun en vej; det er at spare, hvor der spares kan. Og så skal vi skabe værdi igen, hvor vi kan. Jeg er fortrøstningsfuld.

Har det været oppe at vende, om strategien er den rigtige?

- Vi har sammen med bestyrelsen haft eksterne konsulenter på hen over sommeren for at være sikre på, at vi gør det rigtige. Vi har syretestet, om vi ikke bare laver en fejl og fortsætter. Derfor er vi helt overbeviste om, at vores strategi er den rigtige.

Har I overvejet at skifte strategi for at levere mere til nærmarkederne i Europa?

- Europa er ikke stort nok til at absorbere de enorme mængder, vi leverer. Vi slagter 6 pct. af

alle grise i EU. Men vi skal sælge mere i Europa. Der har vi den udfordring, at vi har et meget lille hjemmemarked. Dansk kød vil altid være andet valg på markederne, fordi svenskerne, tyskerne og englænderne gerne vil spise lokalt kød. Derfor kan du ikke få det til at hænge sammen i Europa, medmindre vi leverer en bedre kvalitet eller med mere værdi. Det vil være en håbløs strategi, hvis ikke vi har flere markeder.

Kommer effektiviseringsplanen til at koste stillinger?

- Samlet set har vi alene i Danmark reduceret antallet af medarbejdere med 1.200 det seneste år – heraf kom en stor del med lukningen af slagteriet i Sæby. Jeg venter, at den aktuelle plan i løbet af de kommende uger munder ud i, at der skal nedlægges yderligere omkring 100 stillinger inden for administration, supportfunktioner og salg, og det vil både være i Danmark og i udlandet. ●

Planen blev præsenteret for medarbejderne i Danish Crown, efter den var blevet meldt ud til andelsejerne.





Ny aftale med Subway åbner døre til 2.222 britiske restauranter

I 2022 leverede Danish Crown som en vigtig leverandør af produkter til Subway cirka 1.500 tons til de 700+ restauranter i Tyskland, Østrig og Schweiz. En nyudviklet pølsebøf fra fabrikken i Låsby har nu åbnet dørene til Subway's 2.222 restauranter i Storbritannien med en årlig mængde på 500 tons.

Flere produkter er allerede på vej.

Subway er den fastfoodkæde med flest restauranter i verden og har knap 37.000 restauranter fordelt over 103 lande. Danish Crown begyndte oprindeligt at levere kogt skinke og kalkun til restauranterne i Tyskland, Østrig og Schweiz i 2020 og leverer nu også salami, pepperoni og kogt oksekød i disse tre lande.

For omkring 10 måneder siden ønskede Subway at udvikle en helt ny "pølsebøf" til en ny produktserie på det britiske marked, herunder syv nye sandwiches. Siden da er tingene gået hurtigt på fabrikken i Låsby, hvor hele udviklingen og produktionen af pølsebøffen finder sted.

- Det er det første helt nye produkt, vi har skabt sammen med Subway, og det har været en stor succes. Testene i 45 restauranter begyndte i november 2022 og blev udvidet til 200 og 400 butikker i henholdsvis januar og marts, inden det blev udrullet til alle 2.222 britiske restauranter i maj. Årligt vil de købe omkring 500 tons pølsebøffer til deres nye 'Breakwich'-sandwich, siger Kevin Peacock, der er Sales Director for de britiske foodservice- og industrielle kunder.

Flere konkurrencefordele baner vejen

Kevin Peacock fortæller videre, at Subways fremtidige strategi er at konsolidere deres forretning med få store leverandører i stedet for mange forskellige. I den henseende står Danish Crown stærkt.

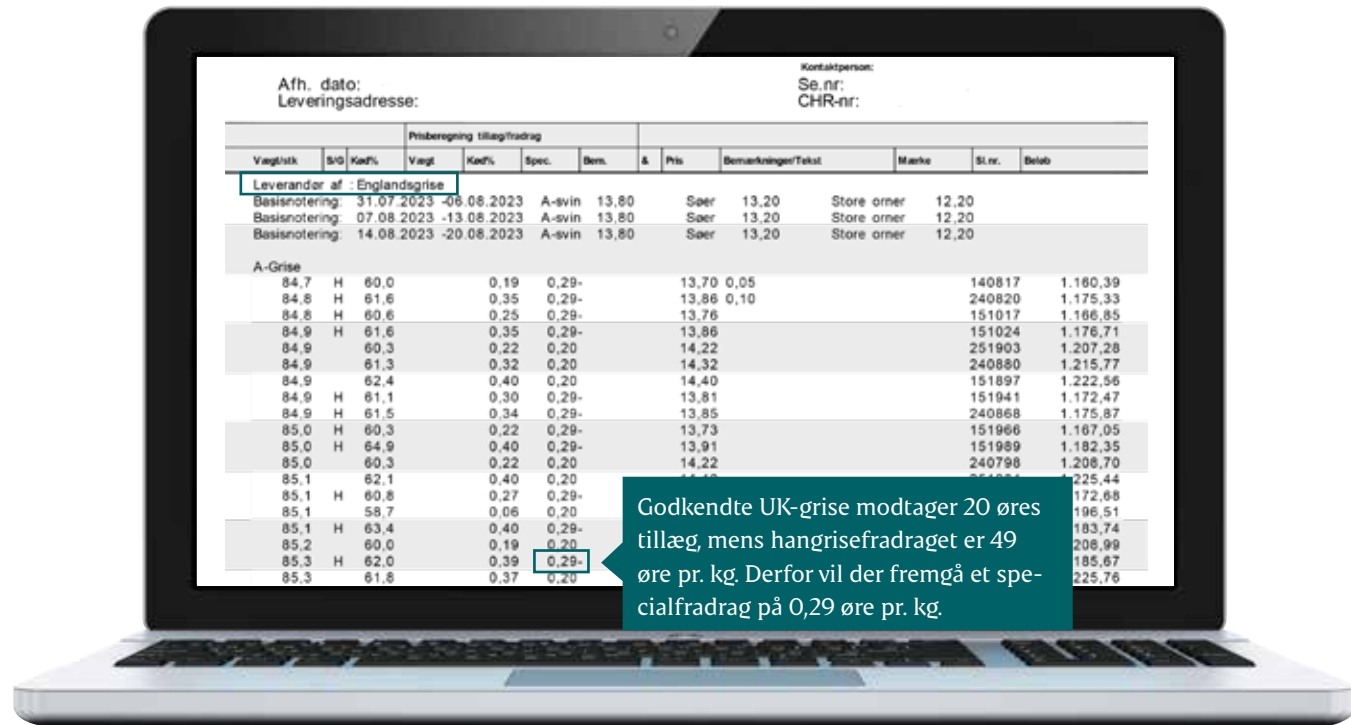
- Danish Crown har flere fordele, herunder vores integrerede værdikæde, bæredygtighedsprofil og generelle troværdighed som partner. Vi har været i stand til at producere nogle af deres nøgleprodukter perfekt og har erstattet nogle af deres andre leverandører. I 2021 modtog vi prisen som bedste nye leverandør, hvilket er en meget god indikation af, at begge parter er interesserede i fremtiden for dette partnerskab, siger Kevin Peacock. Et andet eksempel på det voksende partnerskab

er en anden aftale, hvor produktet er skiveskåret kylling, der produceres på Danish Crowns fabrik i Dinklage. Produktet er til en start kun på det tyske marked med en årlig mængde på cirka 200 tons. Hvis testningen er en succes, bliver den skiveskårede kylling udrullet til alle restauranter i Tyskland, Østrig og Schweiz i november 2023.

- Ligesom pølsebøffen er dette et produkt, vores egne produktudviklere, Peter Johansen og Jan Haugaard Steffensen, har udviklet fra bunden i samarbejde med Subway. Taget i betragtning af at vi konkurrerede mod en meget anerkendt integreret polsk leverandør, er det virkelig en stærk præstation, der baner vejen for fremtidig udvidelse af vores partnerskab med Subway, siger Kevin Peacock. ●

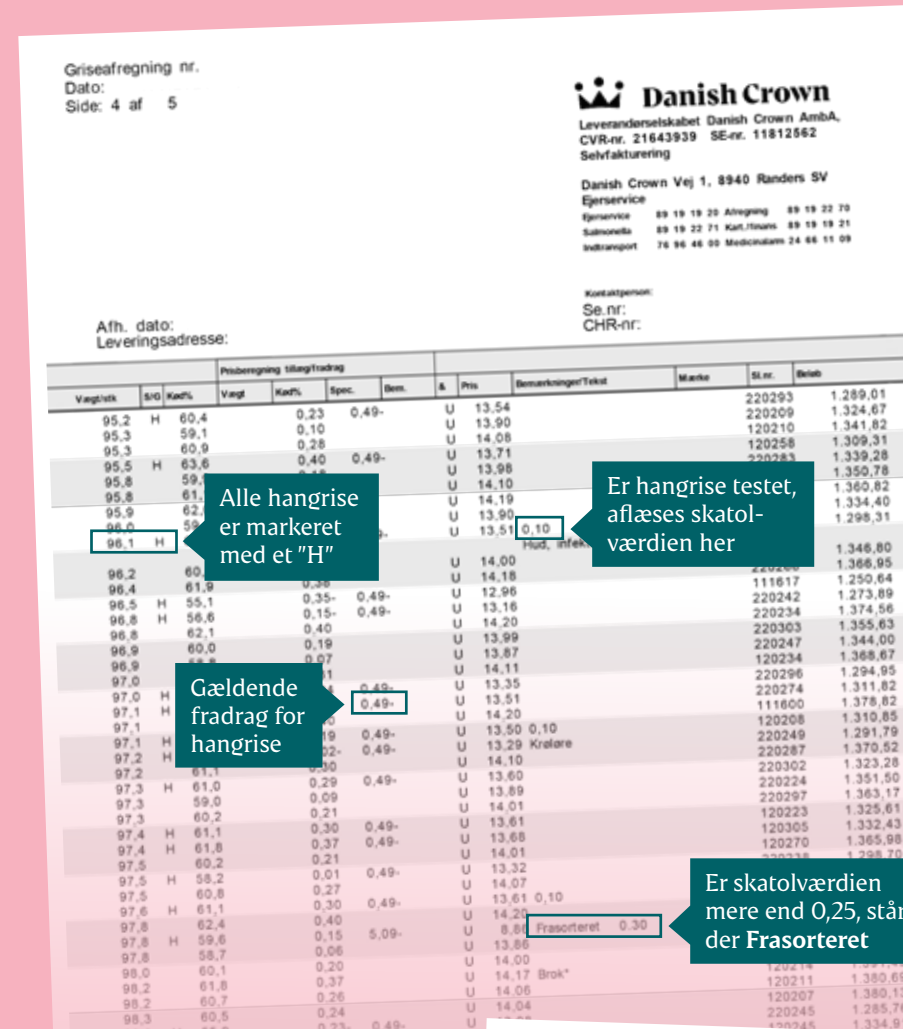
**“
Danish Crown har flere fordele,
herunder vores integrerede værdi-
kæde, bæredygtighedsprofil og gene-
relle troværdighed som partner
”**



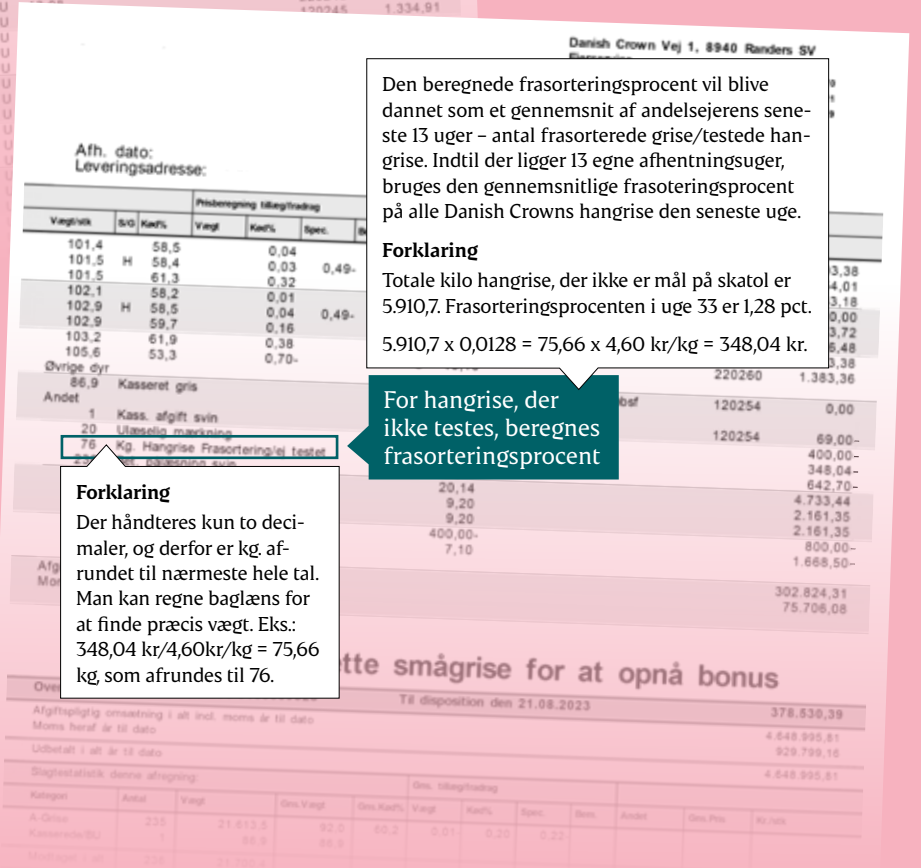


Sådan læser du en hangriseafregning

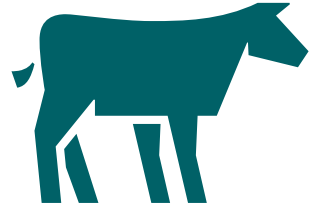
Danish Crown har udvidet slagtingen af hangrise markant, og derfor ser en række afregninger nu anderledes ud. Herunder kan du få en forklaring af, hvordan hangrise fremgår på din afregning.



Har du spørgsmål til afregningen, kan Ejerservice kontaktes



Forklaring
Der håndteres kun to decimaler, og derfor er kg afrundet til nærmeste hele tal. Man kan regne baglæns for at finde præcis vægt. Eks.: 348,04 kr/4,60kr/kg = 75,66 kg, som afrundes til 76.



Danish Crown Beef er en del af projektet FutureBeefCross, hvor der lige nu udvikles en række avlsværdital, som skal forbedre potentialet i krydsningsdyr. Det første tal er for fodereffektivitet, mens de resterende introduceres i løbet af 2023.

FutureBeefCross: Fodereffektivitet indgår i avlen

Tekst: Anders Fogh, Huiming Liu, Mahmoud Shiral, Reni Hvam Nielsen, Line Hjortø og Kevin Byskov / Foto: Red Star

Projektet FutureBeefCross, som Danish Crown Beef er en del af, arbejdes der med at udvikle avlsværdital, der kan forbedre det avlsmæssige niveau for fodereffektivitet, metanudledning og spisekvalitet hos Angus, Blåkvæg og Charolais. Avlsværditalene for disse egenskaber introduceres løbende i 2023, og det første, der tages i brug, er avlsværdital for fodereffektivitet.

Det betyder, at et avlsværdital for fodereffektivitet fremadrettet indgår ved screening af kødkvægskalve hos VikingGenetics. Sikkerheden er stadig lav på avlsværditallet, og det offentliggøres derfor ikke på nuværende tidspunkt.

Avlsværditallet for fodereffektivitet skal bruges ved udvælgelsen af de kødkvægskalve, som bliver fremtidens insemineringstyre. Der er stadig et begrænset datagrundlag bag avlsværditallet,

“
Avlsværditallet for fodereffektivitet skal bruges ved udvælgelsen af de kødkvægskalve
”

og sikkerheden er derfor lavere end de avlsværdital, vi kender. Derfor vil avlsværditallet i første omgang kun blive tilgængeligt for VikingGenetics. Projektet afsluttes i efteråret 2023, og på det tidspunkt vil der være flere kalve med registreringer og dermed en højere sikkerhed. På sigt, når sikkerheden bliver højere, vil det også blive tilgængeligt på udskrifter og hjemmesider og i afregningsmodulet.

Betydelig gevinst ved de bedste tyre

Avlsværditallet for fodereffektivitet er baseret på data fra fem slagtekalveproducenter, hvor kalvenes foderoptagelser og vægt bliver målt. Slagtekalveproducenterne bruger både pelletteret foder og fuldfoder, og deres foderplaner er som hos hovedparten af danske slagtekalveproducenter. Kalvene får målt foderoptagelse ved 5-7 måneders alderen.



↑
Projektet FutureBeefCross har til formål at udvikle verdens bedste slagtekalv og et lavere klimaaftryk.

Avlsværditallet beregnes som foderoptagelsen, når der er fratrukket det forventede foderforbrug til tilvækst og vedligehold. De avlsmæssigt bedste tyre vil give afkom, som fordøjer og udnytter foderet mere effektivt og dermed optager mindre foder end forventet, mens det modsatte er tilfældet for de avlsmæssigt ringeste tyre.

Analysen af foderdata viser, at arvbaheden for fodereffektivitet er lav (11%). Der er en væsentlig forskel på fodereffektiviteten blandt Blåkvægstyre, som har mange kalve med foderdata. Afkom efter de 10 avlsmæssigt bedste tyre bruger således godt ½ kg foder mindre pr dag end afkom efter de 10 avlsmæssigt ringeste tyre.

Det svarer til, at kalvene efter de bedste tyre bruger 8% mindre foder med samme tilvækst. Der er dermed en betydelig gevinst at hente ved at bruge de bedste tyre.

Økonomisk potentiale i fokus

I VikingGenetics vil avlsværditallet for fodereffektivitet blive anvendt fremadrettet ved udvælgelse blandt de fødte renracede kødkvægskalve. SEGES Innovation beregner avlsværdital ud fra en vævsprøve fra kalvene. Herefter vil VikingGenetics ud fra en samlet vurdering af X-indekset og indeks for fodereffektivitet vælge de kødkvægskalve, som giver krydsningsafkom med det største økonomiske potentiale i praksis.

FutureBeefCross projektet involverer VikingGenetics, VikingDanmark, SEGES Innovation, Allflex, Aarhus Universitet, Danish Crown og Frontmtec. ●



DAT-Schaub klar med ny COO

52-årige Jesper Johansen tiltrådte den 14. august stillingen som COO i DAT-Schaub. Han kommer fra en stilling som direktør i Novasol.

Tekst: Astrid Gade Nielsen

Foto: Novasol

Jesper Johansen bliver som medlem af direktionen ansvarlig for aktiviteterne i DAT-Schaubs europæiske selskaber samt produktionen i Europa. Sideløbende skal han stå i spidsen for forretningsenhedens IT og Business Development med udgangspunkt i Danmark.

- Jesper har både stor international erfaring og en bred erhvervmæssig baggrund. Derfor er han godt klædt på til at træde ind i for ham en helt ny branche, så jeg er sikker på, at vi har fundet den rigtige profil til at stå i spidsen for den fortsatte udvikling af DAT-Schaubs europæiske forretning, siger Jan Roelsgaard, der er CEO i DAT-Schaub.

Efter en barndom i Hillerød flyttede Jesper Johansen som 14-årig til Japan, hvor han gik på gymnasiet. Derefter blev han uddannet i USA på Dartmouth College, hvor han tog en bachelor i

økonomi og government. Herefter var han 23 år i Procter & Gamble, hvor han startede i Holstebro, inden det blev til næsten 20 år rundt omkring i Europa.

I 2017 flyttede han tilbage til Danmark hvor han tiltrådte en stilling som COO i distributivfirmaet Sæther, inden han blev direktør i kosmetikfirmaet Isadora. Senest har Jesper været direktør i Novasol. Jesper har en bred erfaring inden for operations, salg og marketing og ser frem til at lære en ny branche at kende.

Jesper Johansen er 52 år og bor i Charlottenlund med sin kone Catharina og 2 teenagedrenge. I sin fritid bruger Jesper tid på familien og venner samt cykling, skiløb og vandreture.

Jesper Johansen afløser Kasper Bremer Orloff, der i juni stoppede for at tiltræde et job hos Dansk Flygtningehjælp. ●

“
Jesper har både stor international erfaring og en bred erhvervmæssig baggrund.
”

Vi sætter barren endnu højere

Tekst & Foto: Søren Eibye Svenstrup

Ole Jakobsen driver økologisk planteavl med en produktion af økologiske stude og kvier, der blandt andet bruges hos Friland Økologi Unique.

En sommeraften, hvor Ole Jakobsen fra Vildbjerg kører i marken for at se til sine dyr, er noget af det bedste, han ved. Roen, naturen og dyrene, der græsser, får også ham til at slappe af og nyde livet som økologisk planteavler og producent af økologiske stude og kvier. Kreaturerne bruges blandt andet i Friland Økologi Unique.

Han lagde om til økologisk produktion i 2007, og det har han på ingen måde fortrudt. På gården drives der 350 hektar planteavl med forskellige afgrøder. Samtidig har en produktion af studer, kvier og krydsningskalve. Fra kalvene er 8-9 måneder kommer de på naturarealer, hvor de går fra det tidlige forår og helt frem til midten af november, mens de om vinteren er på stald.

Ole Jakobsen har dyrene, til de er omkring 24 måneder, hvor de sendes til Friland. Den økologiske landmand har især haft god succes med at have udsætterkøer, der bruges som ammentanter til kalvene.

- Det er en super god måde at starte kalvene op på. De bliver stimuleret hos koen, der tager kalven til sig, som var dens egen. Koen omdanner foderet til rigtig god kost for kalvene. Det betyder, at vi kan lave alt vores foder selv og er 100 procent selvforsynende, siger Ole Jakobsen.

Han ser det også som en sidegevinst, at kalvene lærer adfærd af køerne. Det vil sige, at der er mere ro, og de er vant til at være ude i store dele af året.



Vi skal have forbrugerne med

Tiden som økolog har kastet mange erfaringer af sig, for som Ole Jakobsen siger, så er der meget, man som økolog selv skal finde ud af at løse. Men som tiden er gået, er der nu langt flere succeser både i mark og blandt dyrene, end der er ting, som ikke lykkedes.

For Ole Jakobsen betyder det særligt noget at kunne værne om natur og miljø. På hans gård er der egen vandforsyning, så det er en af grundene til, at han glæder sig over at kunne dyrke markerne uden brug af sprøjtemidler.

- Håndværket at være planteavler er spændende, og jeg er glad for at have dyr. Det er terapi at komme ud på de naturarealer, hvor dyrene går. Årstiden nu her i sommerhalvåret er bare fantastisk, og det er dejligt at komme ud og se til dyrene, siger Ole Jakobsen.

I efteråret blev Ole Jakobsen valgt ind i Frilands bestyrelse på vegne af de økologiske kreaturleverandører. Det har været en spændende oplevelse for ham. Han har som en af ambitionerne for sit arbejde i bestyrelsen, at der kan laves et stærkere koncept for økologiske kvier og stude.

- Jeg håber, at vi kan sætte barren endnu højere, og et af de mål er, at vi får tre-hjertet kød. Jeg har ikke opgivet håbet om at styrke konceptet, og jeg fornemmer også, at flere kan se ideen. Men lige nu er vi udfordret af, at vi skal have forbrugerne med, siger Ole Jakobsen. ●

Kristian Jensen er leder af den faglige rådgivning i Danish Crown Ejerservice. Her giver han et bud på, hvor du kan finde optimeringer.

Lav analyser og korrigerer foderet hvis nødvendigt

Vi har nu set de første foreløbige analyser på det nyhøstede korn, og det viser nogle svingende niveauer på protein. Der vil være noget tid til de første landstal ligger klar, og det ville være ærgerligt at køre med forkerte værdier på noget, der kan tilpasses for få midler og lille indsats. Derfor kan en NIT-analyse være en god rettesnor til at lave en tilpasning, indtil man sammen med foderleverandør eller rådgiver laver den endelige optimering.

Ligger proteinniveauet skævt, vil det kunne justeres med sojaskrå i mellemtiden, hvor +/- 1 pct. sojaskrå svarer til ændring på cirka 0,3 pct. råprotein, eller cirka 3 g. ford. råprotein pr. FEsv.

Kigger vi på vårbyggen, er den mange steder præget af en uens modning med mange grøn-skud. Der er ikke meget næringsværdi i de skud, men de kan udgøre en udfordring under lagring

hvis der opstår lommer, hvor det er svært at tørre dem helt. Derfor skal man være opmærksom på omrøring i amerikanersiloen, mens den gæstætte silo vil danne CO₂ i processen, men her vil en forsikring være at efterfylde med CO₂, når der er forbrugt noget korn.

Kaster vi et blik på de nuværende slagtedata fra jer andelsejere, så kunne noget tyde på, at nogle af jer kan få lidt værdi ud af nogle ekstra kilo på grisene. Det nuværende bytteforhold tilsiger en højere slagtevægt, som vi dog ikke rigtig ser realiseret. Hvis pladsen i stalden giver mulighed for det, kunne der være noget indtjening af hente på at levere grisene lidt tungere. Dette gælder specielt de grise, man vælger i starten, og her er ugerapporten/dashboard et godt værktøj at bruge tirsdag formiddag i kaffepausen for at evaluere om sidste uges leverancer giver anledning til ændringer, eller om det ønskede niveau er ramt. ●



*Kristian Jensen
Leder af faglig
rådgivning*