

indsigt

DANISH CROWN ANDELSHAVERBLAD



MASSER AF PROTEINER TIL FACEBOOK

Danish Crown Beef lancerer Facebook-siden Dansk Oksekød

SIDE 4-9



Vi ses på Facebook

Kære andelshaver

Det handler om mad, og det handler om at fortælle forbrugerne de gode historier om dansk kalve- og oksekød. For at få videregivet de mange gode fortællinger til så mange som muligt gik Danish Crown Beef 1. oktober på Facebook med siden Dansk Oksekød.

Hvorfor det? Fordi Facebook er et af danskernes foretrukne måder at kommunikere på. To ud tre danskere mellem 16 og 89 år er på Facebook. Det gør os til nogle af Verdens ivrigste Facebook-brugere. Så ved at være aktivt til stede i dette sociale medie kan vi give forbrugerne nyttig information om kød og kødproduktion.

Det er tiltrængt. Ikke kun for at udbrede budskabet om, at danske landmænd producerer noget af det bedste okse- og kalvekød i verden. Vi kan også gøre op med myter og fejlopfattelser samt fortælle om andelshavernes høje fokus på dyrevelfærd. Et område forbrugerne har et stadig større fokus på.

Ved på den måde at oplyse om de reelle, og gode, forhold for dyrene i de danske stalde kan vi ikke bare overraske forbrugerne positivt. Vi kan tillige forstærke den præference, som de ifølge undersøgelser har for dansk kalve- og oksekød.

Ud over at bruge vores Facebook-side til at fortælle om moderne dyreproduk-

tion kan vi bruge Dansk Oksekød til at give indsigt i, hvilke forskellige typer kalve- og oksekød der findes, lige som vi kan give bud på den bedste måde at tilberede kødet på.

For at gøre Dansk Oksekød til en reel kanal, der kan nå ud til de forbrugere, vi gerne vil have fat i, kan du som andelshaver, din familie og dine venner give en hånd. Hvordan? Ved at finde siden på Facebook og trykke på "Synes godt om".

At det giver pote og ikke er svært at bruge Facebook, kan kalveproducent Anders Peter Jensen bekræfte. Eksempelvis har han i løbet af i år med jævne mellemrum informeret sine 238 Facebook-venner om, hvordan hans byggeri af en ny stald skred frem.

Hvordan han laver et Facebook-opslag, og hvad han får ud af det, kan du læse om i dette nummer af indsigt. Her fortæller Anders Peter Jensen også om sit staldbyggeri, som vil give ham en årsproduktion på 1.100 dyr mod de nuværende knap 600 dyr.

Et bevis på, at der er tro på fremtiden for dansk landbrug. Det kan man kun "synes godt om".

Med venlig hilsen

Finn Klostermann

CEO for Danish Crown Beef

indsigt

- er Danish Crowns blad til andelshaverne
- udkommer 10 gange årligt
- har et oplag på 8.500 stk.

Redaktion: Henrik Lomholt Rasmussen, ansvarshavende redaktør
Design/opsætning: Rilla Jensen, Danish Crown Marketing
Tryk: Scanprint

Kontakt redaktionen på 8919 1541
eller helra@danishcrown.dk





SIDE
19

**FRILAND SØGER
ØKOLOGISKE UNGTYRE**



SIDE
14-15

**MØD MÅNEDENS
ILDSJÆL**



SIDE
12-13

**ÅBEN STALDDØR
FOR KINA**



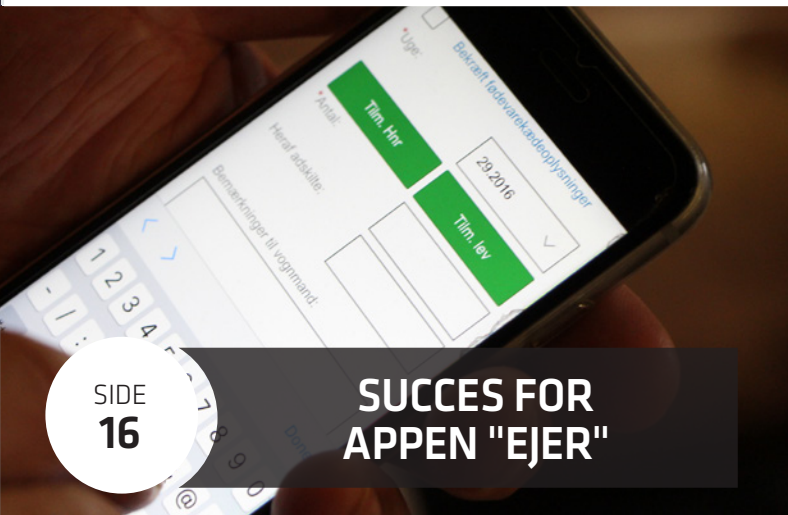
SIDE
10-11

**HØJERE PRODUKTION
- MINDRE ARBEJDS
TID**



SIDE
4-9

**TEMA: DANISH CROWN
BEEF PÅ FACEBOOK**



SIDE
16

**SUCCESS FOR
APPEN "EJER"**



SIDE
17-18

**PLANLÆGNING
ER NØGLEN**

TEMA

Danish Crown Beef nyt talerør med



Dansk Oksekød
@danskoksekoed

Startside

Om

Billeder

Synes godt om

Videoer

Opslag

Opret en side



Synes godt om Besked Del Mere



Organisation

Søg efter opslag på denne side

PERSONER

158 Synes godt om

OM

<http://www.danishcrown.dk/>

BILLEDER



skaber Facebook

Facebook-siden Dansk Oksekød er en realitet. Den skal fortælle alle de gode historier om okse- og kalvekød og være et sted, hvor Danish Crown Beef kan kommunikere med forbrugerne.

Nu går Danish Crown Beef på Facebook med siden Dansk Oksekød. Hvorfor det? For at fortælle forbrugerne alle de gode historier om dansk okse- og kalvekød og for at få en kanal, hvor Danish Crown kan kommunikere med forbrugerne for at give dem nyttig information om kød og kødproduktion.

- De danske landmænd producerer noget af det bedste okse- og kalvekød i verden. Det vil vi gerne hjælpe dem med at fortælle om. Samtidig ved vi, at det er vigtigt at fortælle forbrugerne, at dyrevelfærd betyder meget for landmændene og Danish Crown. At give konkrete eksempler derpå vil vi også bruge Facebook-siden til, siger Finn Klostermann, CEO i Danish Crown Beef, og tilføjer:

- På den måde kan Facebooksiden gøre forbrugerne klogere på, hvor enestående det danske landbrug er. Samtidig vil vi med garanti også modtage mangeartede kommentarer fra forbrugerne. Det glæder vi os til, fordi vi tror på, at dialog fremmer forståelsen.

Oksekødseksperter

Ud over at fortælle om moderne dyreproduktion skal Facebook-siden Dansk Oksekød også fortælle forbrugerne om okse- og kalvekød ifølge Maria Frank, Communication Manager.

- Vi ligger inde med en kolossal viden om okse- og kalvekød. Både hvordan vi producerer det, hvilke forskellige typer oksekød der findes, og hvordan det bedst tilberedes. Desuden kan vi give lang række andre informationer inden for områder som sundhed, ernæring og smag. Derfor er det kun naturligt, at Danish Crown tager rollen som ekspert over for forbrugerne. Det er selvfølgelig også derfor, vi går på Facebook med siden 'Dansk Oksekød', forklarer Maria Frank.

Hun hæfter sig ved, at danskerne ikke alene er blandt de ivrigste Facebook-brugere i verden. De bruger i høj grad også det sociale medie til deling af viden.

- Vi ved af erfaring, at Facebook-brugere i høj grad deler fakta og information. Det kommer Dansk Oksekød-siden til gavn, siger Maria Frank og understreger, at Facebooksiden ikke vil støve til i knastør information.

- Konkurrencen på de sociale medier er hård. Derfor er det vigtigt, at vores historier også er informative, af høj kvalitet og har et glimt i øjet. Forbrugerne læser og "synes godt om" alene det, der giver dem værdi. Hvis vi skal have mange til at følge vores side, er det nødvendigt at give dem noget, de kan lide hele tiden, fastslår Maria Frank.

3,6 millioner visninger

Danish Crown Beef har som mål, at indholdet af siden Dansk Oksekød skal vises 3,6 millioner gange for Facebook-brugerne i løbet af det første år. Et ambitiøst tal, erkender Erik Eisenberg, Vice President, Group Communications.

- Men skal Dansk Oksekød være en reel kanal, der kan nå ud til de forbrugere, vi gerne vil ramme, er det nødvendigt at få kontakt med så mange som muligt. Derfor kan vi ikke opfordre nok til, at den enkelte landmand, hans familie og venner samt alle i Danish Crown "synes godt om" siden, understreger Erik Eisenberg.



SÅDAN GØR DU
FOR AT "SYNES GODT OM"
FACEBOOK-SIDEN DANSK OKSEKØD

- 1: Log ind på Facebook
- 2: Søg på Dansk Oksekød
- 3: Klik på "Synes godt om"

Du kan også invitere dine Facebookvenner til at "synes godt om" siden ved at dele siden.

Tryk på 'del' og send til dine venner på Facebook.

"SYNES GODT OM"



Facebook invaderer de danske stalde

Jævn vækst i antallet af landmænd, der bruger Facebook. Flere vil komme til i takt med, at landmænd og rådgivere bruger sociale medier i faglig sammenhæng.

Danske landmænd er ikke så flittige til at bruge Facebook som danskere generelt – men brugen er i fremgang. Således viser SEGES-undersøgelsen 'Landmandens brug af sociale medier' en jævn vækst i antallet af landmænd, der bruger Facebook.

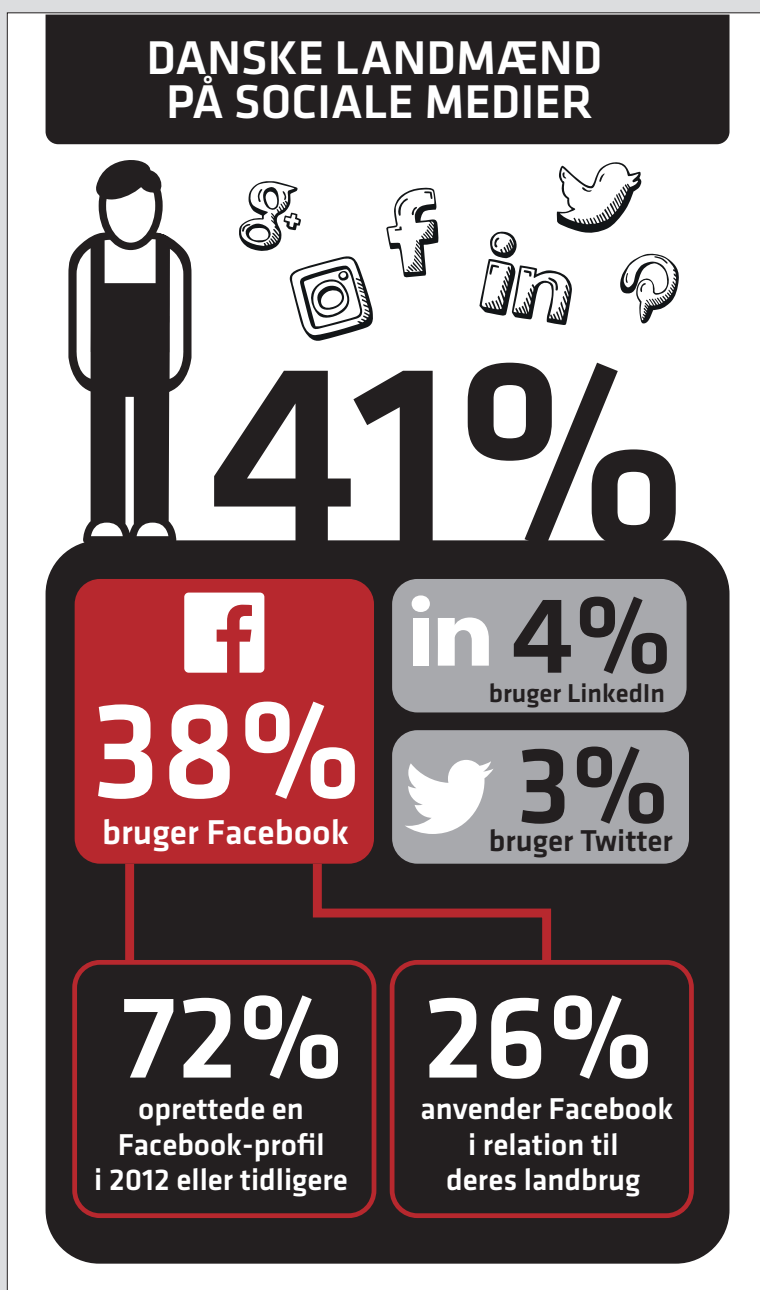
Det skyldes, at Facebook er ved at blive 'voksen' ifølge Maria Frank, Communication Manager.

- I takt med at landmænd og rådgivere begynder at anvende sociale medier som en alternativ måde at 'snakke' med hinanden på, vil de få en voldsomt stigende betydning i formidlingen af faglig information og sparring, siger Maria Frank.

Hun kalder det positivt, at Danish Crown andelshavere benytter de sociale medier.

- Vi håber, at lanceringen af Dansk Oksekød kan få endnu flere landmænd til at oprette en Facebook-profil, siger Maria Frank.

Ifølge SEGES-undersøgelsen 'Landmandens brug af sociale medier', som bygger på besvarelser fra knap 6.000 landmænd, er 41 pct. af landmændene tilknyttet et socialt netværk online mod 67 pct. af danskerne generelt.



Kilde: Rapporten "Landmandens brug af sociale medier", SEGES, december 2014



Hurtig respons og plads til "nørderi"

Tre landmænd har gode erfaringer med at have været med i en Facebook-gruppe, der fokuserede på yversundhed.

Facebook er et hurtigt og effektivt redskab i stalden. Det siger Brønderslev-landmand Torben Carton-Sørensen efter at have været med i Cow Power North, en erfargruppe under LandboNord, der i et forum på Facebook fokuserede på yversundhed.

- Man får hurtig respons på Facebook. Havde jeg et problem, skrev jeg om det på siden. Var andre medlemmer på, fik jeg svar efter kort tid. Det betyder, at man kan handle her og nu uden at skulle bruge tid på et besøg, siger Torben Carton-Sørensen, der bliver Dansk Kalv-leverandør i januar næste år.

Mikkel Mikkelsen, fodermester på Ågård ved

Bindslev, fik også stort udbytte af at være med i Facebook-gruppen om yversundhed.

- Vores celletal faldt fra 180.000 til et snit på 90.000. Facebook-gruppen fik mig til at holde fokus på opgaven og blive bedre til at få de fem ansatte til at gøre det samme, siger Mikkel Mikkelsen og fortsætter:

- Eksempelvis ved at præcisere, at man skulle holde blikket fast på koens yver ved for- og efterspraying i stedet for at se andre steder hen.

En anden motiverende faktor i Cow Power North var konkurrenceelementet.

- Det var jo sjovt at kunne vise de andre i gruppen en mejeriseddel med et celletal på 60.000, husker Mikkel Mikkelsen.

Fodermester Steffen Dahl Olesen fra Skævadgaard ved Hjørring hæfter sig ved, at man kunne nørde i Cow Power North.

- Vi skrev om hvilke malkeklude, der er bedst. Jeg foretrækker dem af mikrofiber. Modsat de billige holder de længere og skal kun skiftes to-tre gange om året. Og så kan man bedre tørre overflødig klatter af koens patter med dem. Vi havde også en debat om, hvor meget sæbe man skal bruge, når man vasker kludene, konstaterer Steffen Dahl Olesen med et grin.

Opgør med myterne

Danskernes generelle viden om okse- og kalvekød er lav og præget af fordomme. Det kan Facebooksiden Dansk Oksekød rette op på.

Sødmælks-kalve, bindestalde og manglende adgang til madrasser for malkekøer. Sådanne fejlagtige forestillinger om dårlige forhold for kreaturer i danske stalde er udbredt blandt forbrugerne ifølge en undersøgelse foretaget i foråret af L&F på opfordring fra Danish Crown Beef. Tilsvarende kender mange ikke til hvordan kvæg produceres i Danmark.

- Eksempelvis tolkes et billede af køer, der stikker hovedet ud gennem et forværk for at æde, som om dyrene står bundet. Mange danskere ved ikke, at bindestalde stort set er udfaset, og at køerne kan gå frit omkring

og æde, som de vil. I stedet mener man, at friheden favnes af at være "på græs". Sådan et sted kan vi sætte ind og fortælle gode historier samt overraske med "ny" viden, siger Nina Preus, forbrugersociolog for L&F.

I den sammenhæng kan Danish Crown Beefs nye Facebook-side Dansk Oksekød blive en vigtig kanal til at informere forbrugerne om kreaturhold samt dansk okse- og kalvekød.

- Vi ved, at forbrugerne overraskes positivt, når de får saglig viden om de reelle forhold for kreaturerne i de danske stalde. Samtidig har undersøgelser vist, at danskerne foretrak-



ker at købe dansk okse- og kalvekød. Denne præference kan vi forstærke ved at informere dem om fordelene ved produktionen af dansk okse- og kalvekød. Blandt andet via Facebook, som danskerne er blandt de største brugere af i verden. Det er selvfølgelig også derfor, vi har kaldt siden Dansk Oksekød med tryk på "Dansk", siger Maria Frank, Communication Manager.





Anders Peter Jensens opskrift på et godt opslag til Facebook lyder på et par linjer tekst – højst – med et glimt i øjet og et billede.

Glem Janteloven og skab glæde

En nordjysk leverandør af Dansk Kalv får megen positiv respons på sine Facebook-opslag.

Hør nu her, landmandskolleger. Glem Janteloven. Vær stolte af det, I laver, og læg det på Facebook. Det kommer der kun noget godt ud af. Det ved Anders Peter Jensen, leverandør af Dansk Kalv fra Sindalsgaard ved Asaa og Facebook-bruger siden 2012.

- Da vi gik i gang med at bygge en ny stald sidst i marts, traf jeg et aktivt valg om, at mine Facebook-venner skulle kunne følge udviklingen i byggeriet. Det har jeg fået rigtig megen positiv respons på. Blandt landmænd er der en tendens til, at vi ikke må vise, at vi er glade for det, vi laver. Det er at prale, mener nogen. Men det passer ikke. At vise noget positivt frem handler om at være stolt af sit fag, fastslår Anders Peter Jensen.

Den holdning har været en succes i forbindelse med staldbyggeriet.

- Jeg har fået mange flere likes, end jeg havde drømt om. Og så er det dejligt, at familie og venner, der bor langt væk, kan se, hvordan arbejdet skrider frem. Så behøver vi ikke bruge en halv time på at tale om, hvad vi har lavet, men kan koncentrere os om det, vi er i gang med, forklarer Anders Peter Jensen og gør op med idéen om, at Facebook er en tidsrøver.

- Jeg slår kun noget op, når der efter min mening er noget spændende nyt at fortælle, for man skal ikke overfodre folk. At lave et opslag tager kun 10-15 minutter, men selvfølgelig går jeg af og til og tænker på, hvad det næste opslag skal handle om, konstaterer Anders Peter Jensen.

Glimt i øjet

Hans opskrift på et opslag lyder på et par linjer tekst - højst - med et glimt i øjet og et billede. Helst uden mennesker på.

- Ellers skal man til at spørge dem, om man må bruge billedet på Facebook. Derfor fokuserer jeg på billeder af byggeriet, forklarer Anders Peter Jensen.

Det seneste kapitel i byggehistorien på Facebook startede i uge 35, hvor dyrene flyttede ind i stalden. Tidligere har Anders Peter Jensen blandt andet lavet opslag om det første spadestik, støbningen af staldens fundament samt rejsegildet midt i juni.

- Jeg inviterede udelukkende folk via Facebook. 100 dukkede op. Vi havde en sjov dag, husker Anders Peter Jensen.

Blandt landmænd er der en tendens til, at vi ikke må vise, at vi er glade for det, vi laver. Det er at prale, mener nogen. Men det passer ikke. At vise noget positivt frem handler om at være stolt af sit fag.

*Anders Peter Jensen,
slagtekalveproducent, Gerå.*

En undersøgelse foretaget af SEGES i 2014 viste, at 41 procent af de danske landmænd bruger Facebook, mens tallet er 67 procent blandt de øvrige danskere.



Fordoblet produktion skal give mindre arbejde

Anders Peter Jensen fra Gerå overvejede at stoppe som slagtekalveproducent efter 17 år. Sådan kommer det ikke til at gå, for nu fordobler han sin produktion med en 2.200 kvadratmeter stor barmarksstald med 352 sengebåse.

Kan man udvide produktionen for at få mindre at lave? Det mener Anders Peter Jensen, slagtekalveproducent ved Gerå i det østlige Vendsyssel. Derfor begyndte han i foråret at opføre en 2.200 kvadratmeter stor stald, som snart står færdig.

- Stalden skal fordoble min produktion. Da jeg blev skilt for tre år siden, gjorde jeg op mig selv, om jeg ville fortsætte et liv med en uges sommerferie om året og fri hver tredje weekend, som jeg havde gjort i 17 år. I første omgang besluttede jeg at afvikle produktionen over tid, men skiftede mening og valgte i stedet en strategi, hvor jeg udvidede produktionen for at få plads til en fuldtidsansat og selv få mere fritid. Det er skønnere at tale om en udviklingsplan i stedet for en afvikling, forklarer Anders Peter Jensen.

Derfor gik han i gang med et barmarksprojekt for halvandet år siden.

- Jeg købte en ejendom i et tyndt befolket område, som var velegnet til staldbyggeri. Desuden var jorden flettet ind i min jord som et skakbræt, så det passede fint, fortæller Anders Peter Jensen, som er glad for chancen for at kunne begynde helt fra bunden.

- Det er en helt fantastisk proces at være med fra begyndelsen. Hvornår får man lige lov til sådan noget?, spørger Anders Peter Jensen retorisk.

Efter at have fået en byggetilladelse samt søgt om og fået støtte fra hhv. Danish Crowns nybygningstillæg og moderniseringsordningen tog han en tur til Falster.

- Der besøgte jeg Søren Koch, som opførte en stald med sengebåse sidste år, og fik god inspiration til mit byggeri, fortæller Anders Peter Jensen.

Det første spadestik blev taget sidst i marts. For nylig lukkede Anders Peter Jensen sine dyr ind i stalden.

Vi landmænd bør ikke organisere noget, hvor målet er at arbejde mere end gennemsnitsdanske.

Vi skal også have en tålelig hverdag med tid til børn, familie og fritid.

*Anders Peter Jensen,
slagtekalveproducent, Gerå.*

- Det var en slags eksamen, for nu skal vi se, om noget skal ændres, konstaterer Anders Peter Jensen om sin nye stald.

Den opfylder de seneste BAT-standarder, har skraber under spalterne og fuldautomatisk gyllehåndtering. Desuden har Anders Peter Jensen forsynet stalden med trådløst internet og inden- og udendørs videoovervågning.

- Den nye stald ligger tre kilometer fra hovedejendommen, men da jeg ikke kunne drømme om at gå i seng uden at have set til mine dyr,

fik jeg sat et kamera op, som jeg kan styre med telefonen hjemmefra. Jeg kan zoome ind på de enkelte dyr samt gylleskraberen og -pumpen, hvis der opstår problemer, efter jeg er kørt hjem, siger Anders Peter Jensen.

Nybyggeriet, som vil give ham kapacitet til en årsproduktion på 1.100 dyr mod de nuværende knap 600 dyr, skal fungere som en slutfedestald.

- Det gamle anlæg bliver til starterne og de halvstore kalve. Selvfølgelig bliver der noget ekstra arbejde for mig i begyndelsen, men på sigt skal min medhjælper, som er på halv tid nu, op på fuld tid, så jeg kan holde lidt mere fri. Vi landmænd bør ikke organisere noget, hvor målet er at arbejde mere end gennemsnitsdanske. Vi skal også have en tålelig hverdag med tid til børn, familie og fritid, fastslår Anders Peter Jensen.



Anders Peter Jensens har fået installeret et kamera, så han kan se til bedriften døgnet rundt.



Selvfølgelig bliver der noget ekstra arbejde for mig i begyndelsen, men på sigt skal min medhjælper, som er på halv tid nu, op på fuld tid, så jeg kan holde lidt mere fri.

Anders Peter Jensen, slagtekalveproducent, Gerå.



Jeg er imponeret over, at Bent Munk med kun tre medarbejdere kan klare en produktion med 1.500 søer. Det – som vi endnu ikke kan præstere i Kina – skyldes god management og teknologi.

Yan Quan, Sales president, Kong An Agro Development Co. Ltd.



Åben stald dør for Kina

10 repræsentanter for tre store detailhandelsfirmaer i det svinekødshungrende Kina var højlydt begejstrede over de høje standarder på I/S Tandergaard ved Mårslet.

哪里是甜的, jubler Zhang Xiao Jin, da hun får en nyfødt gris i favnen på I/S Tandergaard ved Mårslet.

Da hun er kommet sig over den største glæde, slår hun over i engelsk.

- Jeg sagde 'Hvor er den sød!'. Jeg har aldrig været i en svinestald før og er virkelig imponeret over forholdene her på gården. Dyrene har god plads, og her er rent og ordentligt. Det vidner om dansk svineproduktions høje standard. Den slags har stort fokus blandt de kinesiske forbrugere, som er vilde med grisekød, siger Zhang Xiao Jin.



Hun er general manager assistant i Hangzhou Lianhua Co., Ltd., en af Kinas største super- og hypermarkedskæder, og er en del af en delegation på 10 kinesiske Danish Crown-kunder, der besøger svineavler Bent Munk ved Mårslet. Han har ofte gæster i form af blandt andet kunder og skoleklasser.

- For os er det en naturlig del af arbejdet at have åbne døre og vise vores produktion frem til alle former for gæster. Vi danske svineproducenter har meget at være stolte af og har forhold, som Verden misunder os. Men vi skal blive bedre til at vise, hvor varen kommer fra. Det kan gavne vores afsætning, fastslår Bent Munk.

En påstand, som Yuan Quan, sales president i Kong An Agro Development Co. Ltd., bekræfter.

- Besøget hos hr. Bent Munk vil helt klart stå som et eksempel på fordelene ved at importere grisekød fra Danmark. Hans bedrift er effektiv og moderne og har højt fokus på fødevarer-sikkerhed. Og så er jeg imponeret over, at Bent Munk med kun tre medarbejdere kan klare en produktion med 1.500 søer. Det – som vi endnu ikke kan præstere i Kina – skyldes god management og teknologi såsom vådfoderanlægget, konstaterer Yuan Quan, mens han filmer en flok smågrise med sin iPhone.

Løsgående søer

Kort forinden sidder han til bords med sine landsmænd i den store og lyse kaffestue på Tandergaard. Her fortæller Bent Munk om sin, samt broren Ole og dennes søn Brian Munks, bedrift.

- Svinene har adgang til halm som beskæftigelse, og vi har løsgående søer i alle staldafsnit fra regnet fire dage efter færing. En so får i gennemsnit 2,3 kuld om året og bliver slagtet efter sit sjette kuld, siger Bent Munk og retter fokus mod Tandergaards medicinforbrug.

- Det er lavt i forhold til gult kort-ordningen – som giver et fantastisk overblik over, hvor vi ligger – og rapporterer forbruget til en offentlig myndighed (VetStat, red.). Desuden har vi faste

kontrolbesøg af en dyrlæge hver fjerde uge, fortæller Bent Munk.

De kinesiske gæster får også indblik i forholdene for medarbejderne.

- De får løn efter overenskomsten. Når vi holder pause, er det forbudt at tale om grise – det kan vi gøre i stalden – og at bruge mobiltelefoner. De forstyrrer sammenholdet. Det styrker vi ved at drøfte, hvad der rører sig i samfundet, lige som vi er fælles om at dække bord og rydde op efter spisepauserne. Maden sørger vi for, så medarbejderne ikke behøver at tage madpakker med, fortæller Bent Munk.

Den kinesiske delegation forlader heller ikke Tandergaard med tomme maver. Efter rundvisningen i stalden serverer Bent Munks kone, Pia Munk, nemlig hjemmelavet kage. På vej ud til den ventende bus mindes Yoyo Dou sit første møde med levende svin.

- Smågrisene er søde, men søerne var lige lovligt store efter min smag, siger hun med et smil.

Ud over visitten hos Bent Munk besøgte den kinesiske delegation også slagterierne i Ringsted og Horsens i løbet af gruppens seks dage i Danmark først i oktober.

HISTORISK INTERESSE FOR SVINEKØD

Efterspørgslen efter grisekød i Kina er historisk høj for tiden. Men kinesernes lyst til nakke, kam og koteletter er der ikke noget nyt i. Indbyggerne i Riget i Midten har nemlig spist kød fra svin i mange hundrede år ifølge retail manager Leon Guo, ESS-Food i Shanghai.

- I tiden under Song-dynastiet (960-1127) indførte man et forbud mod at spise oksekød, da kvæg var et vigtigt arbejdsdyr til eksempelvis transport og pløjning. Når en ko døde, blev den begravet. Det banede vej for at spise kød fra svin, som desuden var, og er, lette at holde, fordi de er stort set altædende og kan leve snart sagt hvor som helst. Det var en fordel for indbyggerne i Song-dynastiet, der holdt til på den tørre og næringsfattige højslette langs Den gule flod, forklarer Leon Guo.

At præferencen for svinekød hang ved, bevises af, at Kina i dag – trods en status som producent af halvdelen af verdens svin – ikke kan mætte hjemmemarkedets behov for svinekød i alle afskygninger. Det kommer blandt andet danske svineproducenter og dansk eksport til gode.



Poul Bruhn, som hidtil har rådført sig med dyrlægen og en snak med naboerne i ny og næ, bestilte to gratis Rådgivningsprøvebesøg på opfodrning fra sin bror.



SUCCESSFUL RÅDGIVNING

Siden Ejerservices lancering af Rådgivning i sommeren 2014 har over 600 svineproducenter tilmeldt sig ordningen. Den store interesse for Rådgivning har resulteret i ansættelser af flere konsulenter. Blandt dem er Lisette Poulsen, som begyndte i Ejerservice i maj 2015.



Med en ildsjæl i svinestalden

Allerede som barn fik Lisette Poulsen en interesse for svin. Siden blev hun faglært landmand samt jordbrugstekniker og har 10 års praktisk erfaring, bl.a. som driftsleder. Det kommer hende til gode som konsulent i Ejerservice.



Som konsulent for Ejerservice tager Lisette Poulsen sig af Rådgivningsbesøg hos andelshavere i det sydlige og vestlige Jylland.

- Det er da det, vi skal gøre! Godt, at du sagde det, udbryder integreret producent Poul Bruhn begejstret i sin klimastald på Beierholm ved Haderslev.

Glæden skyldes Ejerservice-konsulent Lisette Poulsens forslag om at forøge antallet af smågrise i hver enkelt sti ved indsættelse.

- Dermed får du en tom sti til senere opsamling. Og så vil jeg forslå dig at sortere de mindste grise fra i hver sti ca. to-tre uger efter indsættelse, når du begynder at kunne se en spredning, og tage dem over i den tomme sti. Her kan du give de mindste grise ekstra foder og lidt ekstra fokus, så de får bedre vilkår for at komme med de resterende grise i flokken, siger Lisette Poulsen.

Hun understreger vigtigheden af at få grise-
ne godt i gang med at spise.

- Jo større mulighed er der for, at de kommer helt til slag - med et noget bedre foderforbrug, påpeger Lisette Poulsen, der har beskæftiget sig med grise siden barndommen.

- Jeg er født og opvokset på en mindre svineejendom på Lolland og var ofte i stalden med min far. Så allerede fra barnsben blev det naturligt for mig at færdes på staldgangen. Og jeg var aldrig i tvivl om, at det var i den retning, jeg skulle fortsætte i, fortæller Lisette Poulsen.

Hun er faglært landmand, har 10 års praktisk erfaring, bl.a. som driftsleder, og har desuden en uddannelse som jordbrugstekniker. Med sin baggrund forstår hun mange af de udfordringer, som andelshaverne står med i det daglige.

- For jeg har selv stået i de samme situationer. Min praktiske erfaring kombineret med min teoretiske viden er et godt redskab, når

jeg er på rådgivningsbesøg, forklarer Lisette Poulsen.

Tager erfaringer med

Som en af de positive ting ved Rådgivning fremhæver hun sine og sine kollegers besøg hos mange landmænd med forskellige produktioner.

- Så kan vi tage deres gode erfaringer med os fra stald til stald. Desuden er jeg glad for konceptet med at møde landmanden på staldgangen. Det oftest er, her dialogen kommer godt i gang. Vi kan måske ikke altid give et endeligt svar på et problem, men vi kan sætte gang i en tankerække hos landmanden og komme med nogle mulige løsninger, siger Lisette Poulsen.

Det kan Poul Bruhn på Beierholm bekræfte. Ud over ideen om flere smågrise i stierne har Lisette Poulsen også foreslået ham en øget systematik ved fodring af slagtesvinene, så der bliver sat fokus på at presse grisene noget mere i starten af vækstperioden.

- Der er meget at holde rede på, men det er dejligt at få nogle gode ideer til arbejdet i stalden, når man som min kone og jeg er ene om bedriften. Så ryger man hurtigt ind i nogle rutiner, som måske ikke alle er lige optimale, siger Poul Bruhn.

Over en kop kaffe i stuehuset aftaler han og Lisette Poulsen en dato for et nyt besøg først i 2017.

- Jeg er godt klar over, at vi har været rundt om mange emner i dag. Det er en stor mundfuld, men jeg skriver hovedpunkterne i en rapport, som jeg sender dig. Så har du en rettesnor i arbejdet med at optimere din produktion, siger Lisette Poulsen.

- Jeg glæder mig til at komme i gang. Vi ses, siger Poul Bruhn med et smil.





Tilmeldings-appen vil på sigt komme til at erstatte Servicetelefonen og sms.

Succes for den nye tilmeldings-app "Ejer"

Tre måneder efter introduktionen sker godt 20 procent af tilmeldingerne af slagtesvin med Danish Crown-appen "Ejer". Den gør arbejdsdagen mere effektiv ifølge en andelshaver, som bruger appen.

Danish Crowns app "Ejer" til tilmelding af slagtesvin og indberetning af smågrise har hurtigt vundet indpas hos andelshaverne. Godt tre måneder efter lanceringen af den gratis app sker således godt 20 procent af tilmeldingerne af slagtesvin via "Ejer".

I Ejerservice glæder manager Anna Caspersen sig over appens succes.

- Siden introduktionen af appen midt i juni i år har cirka 1.000 andelshavere har downloadet "Ejer" i deres smarttelefoner. Godt halvdelen af dem bruger den til at melde svin til slagting. Det svarer til godt en femtedel af det samlede antal ugentlige tilmeldinger. Et højt og glædeligt tal, som vi forhåbentlig vil se vokse yderligere, konstaterer Anna Caspersen.

At appen gør arbejdsdagen nogle procenter mere effektiv, ved Claus Lohmann Poulsen på Egemark Gods på Vestsjælland.

- Jeg fik downloadet appen til telefon for nogen tid siden, men skulle lige vænne mig til at bruge den. Det er jeg kommet i gang med nu, og det er jeg glad for. Appen er let tilgængelig, og når man først har indtastet log ind-oplysningerne i telefonen, handler det bare om at åbne appen og indtaste det antal grise, der skal tilmeldes, siger Claus Lohmann Poulsen.

Større fleksibilitet

Også fodermester Jens Peter Schøler på Edelslund ved Skødstrup har gavn af appen.

- Mine kolleger og jeg har alle fået installeret

app "Ejer". Det gør arbejdet mere fleksibelt og lidt hurtigere, fortæller Jens Peter Schøler, som typisk får oplysningerne om tilmelding af slagtesvin pr. sms af den medarbejder, som vejer dyrene.

- Før skulle jeg rende ind på staldkontoret og gå ind på Danish Crowns hjemmeside for at tilmelde grisene. Nu kan jeg klare opgaven på et par minutter, uanset hvor jeg er. Også selv om jeg ikke er på en af Edelslunds tre ejendomme, men er til et møde eller noget i den stil, siger Jens Peter Schøler.

Hent appen i App Store eller Google Play (Play Butik). Søg efter "Danish Crown Ejer". Appen er tilgængelig for telefoner med minimum version 4 af Android og minimum version 8 af iOS.



Stor efterspørgsel resulterer i ændrede vægtgrænser frem mod jul

Danish Crown ændrer vægtgrænserne for at imødekomme udsigten til en stor efterspørgsel efter koncernens varer i november og december.

Udsigt til en stor efterspørgsel efter Danish Crowns varer til jul og nytår er årsagen til, at koncernen ændrer vægtgrænserne i november og december.

- Vi har spurgt vores kunder, hvad de skal bruge i julen, og fik svar, som peger i retning af en stor afsætning. Derfor ser vi et behov for at trække grise frem, så vi kan slagte så mange dyr som muligt, forklarer Kurt T. Pedersen, Vice President, Supply Chain, om

grunden til ændringerne i vægtgrænserne. Fremrykningerne er vigtige for at sikre maksimal udnyttelse af slagterierne. Samtidig optimeres salget, så der kan sælges flest kilo før jul, hvor priserne erfaringsmæssigt er højst.

Da vægtgrænseændringerne gælder allerede fra uge 44, betyder det, at der skal tages godt med allerede fra uge 43.

Vægtgrænserne i tabellen herunder gælder for Multigrise, Englandsgrise og Flexlevering. Vægtgrænserne for Antoniusgrise og Bornholmergrisen ændres også. Det får leverandørerne direkte besked om. Vægtgrænserne for Øko-grise og Frilandsgrise ændres ikke.



UGE	ALM. VÆGTGRÆNSER (KG)
43	72,0 - 94,9
44	70,0 - 92,9 (-2 kg)
45	70,0 - 92,9
46	68,0 - 90,9 (-2 kg)
47	68,0 - 90,9
48	68,0 - 90,9
49	68,0 - 90,9
50	68,0 - 90,9
51	68,0 - 90,9
52	68,0 - 90,9
1 og fremefter	72,0 - 94,9 (+4 kg)

Specialproduktion	Vægtgrænseændring
Multigrise	Følger alm. vægtgrænseændringer
Englandsgrise	Følger alm. vægtgrænseændringer
Flex levering	Følger alm. vægtgrænseændringer
Tungsvin	Ændrer vægtgrænser - se nedenstående
Sektionsvis Levering	Ændrer vægtgrænse for gennemsnitsvægt - se nedenstående
Alt ind Alt ud m/rådgivning	Ændrer vægtgrænser - se nedenstående
Antonius	Ændrer vægtgrænser - får direkte besked
Bornholmergrisen	Ændrer vægtgrænser - får direkte besked
Frilandsgrise	Ændrer ikke vægtgrænser - får direkte besked
Øko-grise	Ændrer ikke vægtgrænser - får direkte besked

KONTRAKTEN ALT IND ALT UD MED RÅDGIVNING FÅR ÆNDRET VÆGTGRÆNSEN TIL:	
Uge 43:	72,0 - 96,9 kg
Uge 44-52:	70,0 - 94,9 kg (-2 kg)
Uge 1:	72,0 - 96,9 kg. (+2 kg)

KONTRAKTEN TUNGSVIN FÅR ÆNDRET VÆGTGRÆNSEN TIL:	
Uge 44-45:	93,0 - 97,9 kg (-2 kg)
Uge 46-52:	91,0 - 95,9 kg (-2 kg)
Uge 1:	95,0 - 99,9 kg (+4 kg)

KONTRAKTEN SEKTIONSVIS LEVERING GENNEMSNITSVÆGTEN ÆNDRES FRA 83,0 - 87,9 KG TIL:	
Uge 44-45:	82,0 - 86,9 kg
Uge 46-52:	81,0 - 85,9 kg
Uge 1:	83,0 - 87,9 kg





Fremgang kræver tilpasning af markedsordningerne

Diverse markedstiltag blev gennemgået på Danish Crown Beefs bestyrelsesmøde sidst i september.

Slagterierne i Aalborg og Holsteds succes med slagtninger skaber både glædelig og behov for overvejelser af Danish Crowns forskellige markedsordninger. Det sagde bestyrelsesformand Peder Philipp på Danish Crown Beefs bestyrelsesmøde sidst i september.

- Der er en pæn fremgang i antallet af slagtninger i indeværende regnskabsår, der afsluttes 1. oktober. Specielt slagteriet i Holsted slagter flere og flere dyr, hvilket tiltrækker nye andelshavere. Det er meget positivt, men giver selvfølgelig grund til at overveje de forskellige markedsordninger, konstaterede Peder Philipp.

Disse overvejelser betyder blandt andet, at introduktionstillægget på 1 kr. pr. kg kød ændres fra to år til et år. Samtidig skal bemærkes, at man ikke må være udmeldt af Danish Crown Beef på udbetalingstidspunktet for tillægget. Ingen tidligere andelshavere kan få introduktionstillæg, lige som nuværende andelshavere, der har indgået i et I/S eller vil indgå et I/S, ikke kan få tillægget.

Nybyg, ombyg og genetablerings-tillæg fortsætter uændret med 50 øre i fem år. Endvidere kører prøveleverandørordningen uændret videre med mulighed for at prøve Danish Crown Beef

af i op til halvt år med et tillæg på 1 kr. pr. kg. Markedstillægget justeres også. Bundgrænsen for at modtage tillægget forbliver uændret og vil fortsat være 15.000 kg, men intervallet 40.000-60.000 kg reguleres ned med 5 øre til 35 øre. De følgende vægtintervaller er således også reguleret tilsvarende. Der vil fortsat være en gennemsnitlig maksimumgrænse på 40 øre pr. kg.

Ændringerne træder i kraft pr 1. oktober 2016 med virkning fra næste regnskabsår.



IndFRI dine økologiske ungtypes potentiale med gratis rådgivning

Friland mangler økologisk oksekød og tilbyder, i samarbejde med Økokød, andelshavere gratis og individuel rådgivning om produktion af økologiske ungtyre.

- Vi kan tilbyde 15 andelshavere et rådgivningsbesøg, hvor de kan få vurderet deres potentiale for at producere økologiske ungtyre, siger Frilands business supporter Henriette Guldager.

Rådgivningen vil blive udført af Erik Andersen og Mads Ebdrup Mortensen fra Økologirådgivning Danmark.

- Vi ser frem til at bidrage til en afklaring af, om en eventuel eksisterende produktion med fordel kan lægges om, eller om der vil være god økonomi at gå i gang med en produktion af økologiske ungtyre, siger Erik Andersen.

Et rådgivningsbesøg af ham eller Mads Ebdrup Mortensen kan blandt andet indeholde en vurdering af mulighederne med en andelshavers nuværende staldforhold, en beregning af produktionsøkonomien samt grundlæggende

information om fodring og effekter på klassificering af slagtedyr.

Gavner flere parter

Hidtil har der ikke været den store fidus i at producere økologiske ungtyre, hvorfor mange af de tyrekalve, der fødes økologiske, ikke opvokser som økologiske dyr.

- Men fordi vi nu har brug for mere økologisk kød, må vi tænke i andre baner. Derfor ønsker Friland, at flere økologiske tyrekalve fra mælkeproduktionen bliver i økologien. Det vil både være til gavn for forbrugerne, som kan få det kød, de vil have, og til gavn for landmanden, fordi dyrene kan blive i økologien, forklarer Henriette Guldager.

Hun understreger, at initiativet gælder ungtyre af malkerace med lav form der er meget velegnede til hakkekød.

- Da dyrene samtidig kan udligne sæsonudsvingene på antallet af malkekøer indleveret til slagt, kalder vi dem "hakkedrenge", tilføjer Henriette Guldager.

Flere tiltag

Friland har gennemført flere tiltag for at sikre økonomien i produktionen af økologiske ungtyre. Blandt andet ved at hævet det variable tillæg fra 1,25 kr./kg til de nuværende 5,25 kr./kg på to år.

- Desuden indførte vi i foråret muligheden for kontrakttillæg, hvorved man kan opnå op til 2,50 kr. ekstra pr. kilo kød for økologiske ungtyre i sommermånederne, hvor behovet for at få tilført flere kilo er størst, påpeger Henriette Guldager.



ØKOLOGISKE UNGTYRE - ER DER GOD ØKONOMI I DET FOR DIG?

Tilbud om gratis rådgivningsbesøg, der kan indeholde:

- Gennemgang af regler for øko-ungtyreproduktion
- Vurdering af muligheder i nuværende staldforhold
- Vurdering af behov for miljøansøgning
- Grundlæggende information om fodring og effekter på klassificering af slagtedyr
- Beregning af produktionsøkonomien

Læs mere om gældende kvalitetskrav for økologiske ungtyre her: www.friland.dk/landmand

GIVTIG SENSOMMER

September var en positiv oplevelse – både hvad angår vejret, og hvad angår situationen i vores branche, hvor der nærmest også er sommerstemning.

Specielt for vore ejere er det godt og gunstigt, at et positivt verdensmarked for svinekød resulterer i noget tiltrængt luft i økonomien.

Læser man kun mediernes ofte lidt unuancerede beretninger, kan det faktisk virke, som om alle svinebønder pludselig har udskiftet gylletanken med en pengetank. Det vil givetvis overraske mange af vore ejere, men sandt er det, at mange står i en bedre situation efter et par rigtigt hårde år.

Sandt er det også, at mange i Danish Crown har arbejdet stenhårdt og dygtigt for at "få pengene hjem" til vore ejere. Det er jo vores arbejde og ikke noget, vi i sig selv bør angle efter ros for. Men jeg er sikker på, at vore ejere værdsætter indsatsen. De ved godt, at en veldrevet virksomhed er forudsætningen for en velfungerende økonomi hjemme på gården.

Der er stadig masser af brug for en fokuseret indsats fra os alle. Der er få uger til årsafslutningen – og dermed kun kort tid til at få drevet de prisstigninger igennem, der er en nødvendig konsekvens af de stigende noteringspriser på grisekød. Når vore ejere nyder godt af en stigende notering, rammer det jo vore forædlingsaktiviteter i form af stigende udgifter til råvarerne.

Det skal vi helst have dækket via priserne overfor vore kunder. De sætter ikke priserne

frivilligt op af sig selv – der er kun os til at lægge dette pres og få halet de nødvendige prisjusteringer hjem – og selv med få uger tilbage af regnskabsåret er der ikke råd til at, at vi falder bagud på dette punkt.

En anden, konstant udfordring, der fylder meget i min kalender, er situationen i Tulip UK Ltd. Vores vigtige, britiske datterselskab har fået ny ledelse i form af CEO Steve Francis, der nu skal anvende sin store erfaring fra både kødbranchen og i den svære kunst at refokuserer et udfordret selskab til at få lavet røde tal om til sorte.

Det vil tage nogen tid, men Steve er allerede godt i gang med at forenkle Tulip UK's ledelsesstruktur og få genskabt fokus på kunderne og deres krav. Mange på tværs af Danish Crowns organisation har allerede ydet en stor indsats for at bistå vores britiske kolleger, og jeg opfordrer alle til at støtte op om arbejdet med at få Tulip Ltd. "back in black".

Endnu er det for tidligt at sige noget konkret om årets resultat. Men når jeg ser tilbage på året, er der mange ting, jeg er ganske tilfreds med. Især har det glædet mig at se, hvordan min opfordring fra januar til alle om at samles og skabe stolthed om vores hovedbrand Danish Crown øjensynligt har vundet genklang. Væk er i hvert fald mange mystiske forkortelser og silotænkning – og i stedet nyder jeg at se nye produkter, lækre madbilleder på vores lastbiler og fine, populære og kunderettede aktiviteter på SmukFest, Food Festival, Sol over Gudhjem og andre steder.

Som madproducent bliver vi mere og mere afhængige af have et godt omdømme i om-



JAIS VALEUR, GROUP CEO

verdenen. Det vil være en strategisk prioritet for Danish Crown i de kommende år at fastholde og forbedre et godt omdømme blandt forbrugere, kunder og den øvrige omverden. Jeg tror, vi er godt på vej. Fra mine kontakter i fødevarersektoren hører jeg i hvert fald ofte et udsagn om, at "der sker rigtig meget lige nu hos jer". Og det har de jo ret i.

Lad mig slutte af med et par ord om den nye strategi, der skal bringe Danish Crown frem mod år 2021 som et endnu stærkere firma. Den færdige strategi – som ikke bare bliver et par smarte sætninger, men er en omfattende, gennemanalyseret og dokumenteret plan med klare mål og konkrete handlingsplaner for enhver del af forretningen – bliver endeligt godkendt af vores bestyrelse 31. oktober og lanceret for hele organisationen, vore ejere og omverdenen 8. november.

Sæt kryds i kalenderen – for det bliver stort.

Med venlig hilsen
Jais Valeur