

Juli 2016 // DET HANDLER OM MAD



# indsigt

DANISH CROWN ANDELSHAVERBLAD



## I KINA SPISE DE GRISE

# FORSKELLIGHEDEN ER VORES STYRKE

Kære andelshaver  
Nogle forbrugere vil have cervelatpølse til en tier pakken, andre er klar til at købe økologisk bacon, som koster 250 kr. kiloet.

I Danish Crown skal vi ikke bare kunne levere begge dele. Vi skal også være stolte af evnen til forskellighed og stå sammen om den. For takket være vores alsidighed kan vi ramme flere forbrugere og derved øge vores indtjening.

Derfor skal vi blive bedre til at forstå hinandens forretninger på tværs. Hvorfor?

Fordi vi alle er landmænd, og fordi der er plads til alle – uanset om vores bedrift er konventionel, er en OUA-produktion, er en del af Friland eller noget fjerde.

Mangfoldigheden er nemlig en styrke for Danish Crown og koncernens andelshavere. Vi lever af at servicere forbrugerne, som er en broget skare med vidt forskellige behov, ønsker og økonomisk formåen. Som følge deraf er det godt, at vi som landmænd kan ramme så mange forskellige typer af forbrugere som muligt med vores produkter.

Dermed være sagt, at vi – når vi markedsfører en del af forretningen, der henvender sig til en bestemt målgruppe – alle skal byde tiltaget velkomment. At rose et initiativ i en sektion af Danish Crown betyder jo

ikke, at vi taler dårligt om andre dele af koncernen. Tværtimod er det kun en fordel, at vi har forskellige produkter til flere forskellige prispunkter.

Derfor ser jeg gerne, at Danish Crown kan levere produkter til endnu flere prispunkter end på nuværende tidspunkt, da det vil åbne for en bredere kundekreds.

Kan vi magte denne udfordring? Så afgjort. For i arbejdet med til stadighed at udvikle nye produkter giver engagementet og forskelligheden i ejerkredsen os et forspring i forhold til mange andre virksomheder.

Tænk bare på det unikke i, at man i en virksomhed, der omsætter for 60 milliarder kroner om året, stadig snakker om øre per kilo på tværs af de forskellige forretningsområder. Denne indsigt og detailviden er en stor styrke, når det handler om at få nye varer i kølediskene. Uanset om det gælder en cervelatpølse til lavpris eller en pakke økologisk bacon i den allerdyreste ende.

I dette nummer af indsigts kan du blandt andet læse om produktudvikling i Sønder Felding, fitness til benskadede grise og voldsom vækst i eksporten af svinekød til Kina.

God læselyst og på gensyn i august.

Med venlig hilsen  
Erik Bredholt,  
Formand for Danish Crowns bestyrelse

## 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  
14-16

**STOR VÆKST I EKSPORT  
AF SVINEKØD TIL KINA**



SIDE  
20

**HVAD KAN VI LÆRE  
AF EN KONFLIKT?**



SIDE  
8-9

**FULD GAS HOS  
DANISH CROWN BEEF**



SIDE  
18

**KREATURFORUM FIK  
SYN FOR SAGN**



SIDE  
10-11

**SPECIALPRODUKTER  
STYRKER BUNDLINJEN**



SIDE  
4-7

**FITNESS GIVER  
SUNDE GRISE**





# FITNESS GIVER SUNDE GRISE

---

Charlotte Duus har indrettet sygestien som et fitnessrum på Hønsnapgård ved Kruså og bruger sin uddannelse som fysioterapeut til at tjekke sine dyrs sundhed.





*Charlotte Duus er uddannet fysioterapeut og bruger dagligt sin fysiologiske viden i sit arbejde i stalden.*

**S**å, du! Se så at komme op at stå, så du kan komme ud at røre dig.

Ordene kommer fra Charlotte Duus, mens hun med et rødt drivbræt får en so til at rejse sig og humpe fra sin sygeboks og ud på et gangareal i stalden på Hønsnappgård ved Kruså.

- Nøjagtig som med mennesker er det vigtigt, at grise med benproblemer – og andre fysiske skader – får bevæget sig i stedet for at ligge stille i sygestien i små bokse, hvor de ikke kan røre sig nok. Derfor har vi indrettet stien, så lågerne til boksene åbner til større områder, hvor grisene kan gå, forklarer Charlotte Duus.

Hun er uddannet fysioterapeut i København, men flyttede med sin mand tilbage til det sønderjyske i 2005 for at overtage sine forældres gård. Hendes nu 76-årige far passer fortsat Hønsnappgårds 250 ha jord, mens Charlotte Duus og fire medhjælpere står for opgaverne i

stalden. Desuden afholder hun kurser i fysioterapi og sund træning.

Erfaringerne fra fysioterapien – samt håndlaget fra barn- og ungdommen på Hønsnappgård – har hun megen gavn af i arbejdet med 450 landracesøer og et årligt salg af 5.500 YL-polte.

---

*Nøjagtig som med mennesker er det vigtigt, at grise med benproblemer – og andre fysiske skader – får bevæget sig.*

*Charlotte Duus, Hønsnappgård*

---

- Når jeg skal vurdere, hvordan en polt går, står og rejser sig, bruger jeg mit kliniske blik, min tavse viden – et pædagogisk begreb – og mestrelæren fra tiden med min far i stalden, siger Charlotte Duus og fortsætter:

- Ligger dyret eksempelvis anderledes end vanligt, rejser det sig langsomt eller halter, er jeg ekstra opmærksom og giver eksempelvis polten en dosis flydende smertestillende medicin. I de første 24 timer efter en skade er ro og hvile vigtig, for at kroppen kan hele. Derefter er aktivitet meget vigtig.

#### **Boksende grise**

Langt fra alle fysisk svækkede dyr på Hønsnappgård havner i sygestien.

- Når vi fører et nyt hold søer, som ikke kender hinanden, hen til transponderen, vil de slås og bokse med hinanden. Bagefter minder nogle af søerne om en person, som har spillet en hård fodboldkamp eller løbet et langt løb, hvor man er stiv i kroppen. Den slags grise får noget smertestillende. Men halter en gris på et senere tidspunkt, hvor dyrene har vænnet sig til hinanden, begynder jeg at tænke anderledes, fortæller Charlotte Duus.





*Charlotte Duus tjekker de dyr, hun synes opfører sig anderledes end vanligt.*



*Drivbrætter er uundværlige, når der skal dyrkes "fitness" - derfor hænger de let tilgængelige i stalden.*

Den alternative tænkning har rod i såkaldt nudging; et begreb, der handler om at skabe en ændret adfærd ved hjælp af et 'usynligt' indgreb. I den sammenhæng er drivbrætter uundværlige i opgaven med at få grise, polte og søer til at bevæge sig.

- Derfor har vi mange drivbrætter hængende rundt om i stalden, så de er nemme at få fat i og ikke skal flyttes, når stalden skal vaskes. Det handler om, via LEAN, at systematisere arbejdet og indføre rutiner, som gør det nemt for både mennesker og dyr, påpeger Charlotte Duus.

Eksempelvis har hun gode erfaringer med at slukke lyset i den del af stalden, et hold grise skal forlade.

- Det er en gammel landmandsstrategi, som på nudansk kan kaldes nudging. Dyrene vil søge hen mod lyset i det afsnit, hvor vi vil have dem hen. Metoden letter arbejdet og nedsætter risikoen for at stresser grisene, siger Charlotte Duus, inden hun må have gang i drivbrættet igen for at få en liggende so til at røre skankerne.

Fitness er nemlig godt for både grise og mennesker.



*Stien er indrettet, så lågerne til boksene åbner til større områder, hvor grisene kan gå.*

## Massage på staldkontoret

I staldkontoret på Hønsnappgård ved Kruså hænger medhjælper Otto Tanko foroverbøjet i et rygtræningsapparat og bliver masseret nederst på ryggen af sin chef, Charlotte Duus.

- Jeg fik et hold i ryggen for nogen tid siden og måtte tage en sygedag. Da jeg kom på arbejde igen, tilbød Charlotte at behandle mig. Dels for at lindre smerterne, dels for at forebygge et nyt hold i ryggen, fortæller Otto Tanko og skærer en grimasse af lige dele smerte og glæde, da et ømt punkt masseres af Charlotte Duus.

Den sønderjyske opformeringsavler bruger gerne sine kompetencer som uddannet fysioterapeut til at forebygge og behandle fysiske skader hos sine medarbejdere. Både af menneskelige og økonomiske årsager.

- Et vigtigt aspekt af ledelse er personalepleje - også af den fysiske slags, når medarbejderne, som hos os, er udsat for træk, vridd og løft, der belaster kroppen. Desuden er sygedage dyre, påpeger Charlotte Duus og understreger, at hendes tilbud om behandling er valgfrit.

- Jeg pådutter ikke medarbejderne noget. De skal kunne vælge fra eller til, understreger hun.



# Danish Crown Beef sætter fuld gas på synligheden

23 lastbilanhængere dekoreret med lækre billeder af krogmodnede bøffer har siden 1. juni gjort trafikanter på de danske veje opmærksomme på Danish Crown Beefs kvalitetsprodukter.

**A**dvarsel til alle danske bilister. Tænderne kan let komme til at løbe i vand, hvis man møder en af Danish Crown Beefs 23 anhængere.

Langsiderne af trailerne er nemlig prydet med lækre billeder af krogmodnede bøffer, sloganet "Dansk landbrug! Kød i verdensklasse" og Danish Crowns røde krone. Bagenderne lægger også op til skærpet appetit med et billede af en tilberedt krogmodnet rib eye-steak flankeret af Danish Crowns brand.

Jacob Snog Ærenlund, Business Development Manager, kalder anhængerne for kørende reklamesøjler, der giver god eksponering.

- Det er vigtigt, at vi bliver mere synlige på det danske marked, hvor forbrugerne i stigende grad efterspørger danske varer ifølge vores undersøgelser. Og så må vores kommunikation gerne vække opmærksomhed, så forbrugerne ser, at vi har nogle fantastiske produkter, forklarer Business Development Manager Jacob Snog Ærenlund.

- De nye trailere er mere energieffektive, støjsvage og er en del af en ny, samlet transportaftale, vi har indgået med DSV, siger Niels Aage Bjerring-Bak, Senior Manager Logistics.

De 23 trailere trillede ud på landevejene 1. juni. Den dag præsenterede Danish Crowns CEO Jais Valeur de nydekorerede anhængere på koncernens repræsentantskabsmøde i MCH Herning Kongrescenter. Ejerne kvitterede med stor tilfredshed, og især sloganet "Dansk landbrug! Kød i verdensklasse" skabte glæde i salen.



## To vognmænd slipper speederen

Pr 1. juni har Snedsted Vognmandsforretning overdraget sin vognmandspraksis til Frans Jensen & Sønner. De kan træffes på tlf. 30973623.

Pr 1. juni har vognmand Niels Ove Nymann overdraget sin vognmandspraksis til Simested Vognmandsforretning. Indehaver Morten Bach kan træffes på tlf. 40739254.





**Vores kommunikation  
må gerne vække opmærksomhed.**

*Jacob Snog Ærenlund,  
Business Development Manager.*



**Detailhandelen har tillid  
til Danish Crown, fordi vi er  
kendt for høj kvalitet.**

*Pia Mejl Krautwald, produktudvikler.*



*Oksemedaljoner af tyksteg eller inderlår omviklet med bacon blev udviklet til grillsæsonen 2012, men blev så stor en succes, at produktet fortsat er på programmet.*



# Produktudvikling med høj træfsikkerhed

I Sønder Felding mestrer man kunsten at udvikle nye produkter, der bliver en succes i kølediskene.

**H**ellere en lille og vaks speedbåd end en stor og tung super-tanker. Den parole gælder for Danish Crown Beefs afdeling i Sønder Felding. En relativt lille bemanding og en kreativ udvikling af nye produkter gør afdelingen i stand til at reagere hurtigt på nye strømninger i markedet.

- Vi er kun 80 medarbejdere og kan hurtigt omstille os til at tage imod en specialordre. Desuden sparrer vi med folkene i produktionen om nye idéer, så alle får ejerskab. Læg dertil, at alle kender hinanden. Det skaber en helt særlig holdånd, hvor man er klar til at tage et ekstra nap og hjælpe hinanden, siger produktudvikler Pia Mejl Krautwald.

Hun fremhæver endvidere, at man i Sønder Felding mestrer kunsten at få detailhandelen til at aftage nye produkter, så de havner direkte i supermarkedernes kølediske.

- Detailhandelen har tillid til Danish Crown, fordi vi er kendt for høj kvalitet. Samtidig ved vores sælgere, hvad kunderne efterspørger, samtidig med at de kan optræde som kødeksperter og sammen med detailhandelen teste innovative produkter. Samlet betyder det, at vi – uden de store omkostninger – kan få afprøvet vores nye produkter i butikkerne. Desuden får vi opmærksomhed og synlighed ved, at supermarkederne markedsfører produkterne i tilbudsaviserne i stedet for at blive overset i et hjørne af køledisken, forklarer Pia Mejl Krautwald.

Som et eksempel på et samarbejde nævner hun parløbet med Dansk Supermarked om udviklingen af burgerbøffen Dansk Dry-aged princip!, der sælges i føtex og Bilka over hele landet.

- Blandt andet gav føtex' og Bilkas slagtere smagsprøver på burgerbøffen og lavede Super Bowl-begivenheder med bøffen i butikkerne. Desuden er Danish Crowns logo på bøffens emballage med til at skabe opmærksomhed om vores Dry-Aged koncept, fortæller Pia Mejl Krautwald.

Hun har erfaring for, at forbrugerne gerne vil have det så nemt som muligt.

- Det skal vi forstå at udnytte ved at tilbyde produkter, som afspejler forbrugernes præferencer for friske råvarer og får dem til at synes, at de stadig selv har tilberedt maden, påpeger Pia Mejl Krautwald.

Eksempler herpå er formede hakkebøffer omviklet med bacon, marinerede flanksteaks og sprængt kalvebryst med urter i en pose.

- Det kræver lidt ekstra arbejde at lave den slags produkter, men forholdsmæssigt giver de os en højere indtjening end en bakke hakket oksekød, siger Pia Mejl Krautwald.

Butikkernes udvidede åbningstider giver også Danish Crown en mulighed for ekstra indtjening.

- Det er umuligt at have en slagter i butikken fra 9 morgen til 9 aften. Det giver os berettigelse til at lave nogle mere "spændende" produkter, som supermarkederne ellers ikke ville give sig i kast med, påpeger Pia Mejl Krautwald og stopper ved båndet, hvor man pakker oksemedaljoner af tyksteg eller inderlår omviklet med bacon.

Produktet var egentlig tiltænkt grillsæsonen 2012, men medaljonerne blev en succes, som fortsatte længe efter, at de sidste grillkul var brændt ud. Sidste år solgtes således to millioner pakker med medaljoner, der også hitter i år.

- Folk føler, at de får meget for pengene ved at købe medaljoner med bacon. Desuden er mange glade for ikke at skulle røre alt for meget ved kødet, som jo blot skal på grillen, panden eller i ovnen. Men at medaljonerne blev så populære, havde vi ikke regnet med. Man kan ikke forudsige alt, konstaterer Pia Mejl Krautwald med et smil.

---

---

*Det er umuligt at have en slagter  
i butikken fra 9 morgen til 9 aften.  
Det giver os berettigelse til  
at lave nogle mere "spændende"  
produkter, som supermarkederne  
ellers ikke ville give sig i kast med.*

*Pia Mejl Krautwald, Produktudvikler*

---

---



# Kom i øjenhøjde med forbrugerne

L&F har på opfordring fra Danish Crown Beef undersøgt, hvordan forbrugerne opfatter dyrevelfærd for kreaturer for at finde veje til, hvordan landbruget og oksekødsbranchen kan forbedre sit image hos danskerne.

**S**æt kreaturerne på græs i sommerhalvåret, giv dem nem adgang til foder og vand og sørg for, at dyrene kan gå frit. Så er dyrevelfærden for landets kreaturer sikret. Sådan lyder forbrugernes opskrift på, hvordan man efter deres mening giver landets malkekøer, køer, kødkvæg og kalve et godt liv, indtil de skal slagtes.

Oplysningen kommer fra Nina Preus, forbrugersociolog for Landbrug & Fødevarer (L&F). For nylig præsenterede hun resultaterne af undersøgelsen "Dyrevelfærd i forbrugernes perspektiv – forbrugernes holdninger til og viden om dyrevelfærd".

- Overordnet viser undersøgelsen, at dyrevelfærd spiller en stadig større rolle for forbrugerne. Når det gælder kreaturer, peger 70 procent af et repræsentativt udsnit af de danske forbrugere på, at dyrene kommer på græs i sommerhalvåret som den vigtigste parameter for god dyrevelfærd. Derpå følger nem adgang til foder og vand samt muligheden for at gå frit, siger Nina Preus.

Hun begrunder undersøgelsen med et behov for at blive klogere på forbrugernes opfattelse af dyrevelfærd.

- For at kunne fortælle danskerne om dyrevelfærd i alle produktionsformer – ikke kun økologi – må vi forstå forbrugerne, så vi kan tale deres sprog. Derfor har vi brug for input fra dem for at vide, hvad de mener, og hvordan de handler på baggrund af deres holdninger, forklarer Nina Preus.

Med den viden kan landbruget tage ejerskab af begrebet "dyrevelfærd".

- Vi vil kunne fortælle, at dyrevelfærd eksisterer i alle produktionsformer, og at vi satser på gode produktionsformer overalt på en måde, som giver mening for forbrugerne. For det er ikke sikkert, at vi når dem ved tale om færre sygdomme, faldende dødelighed, reduceret medicinforbrug og andre fagtermer, forklarer Nina Preus.

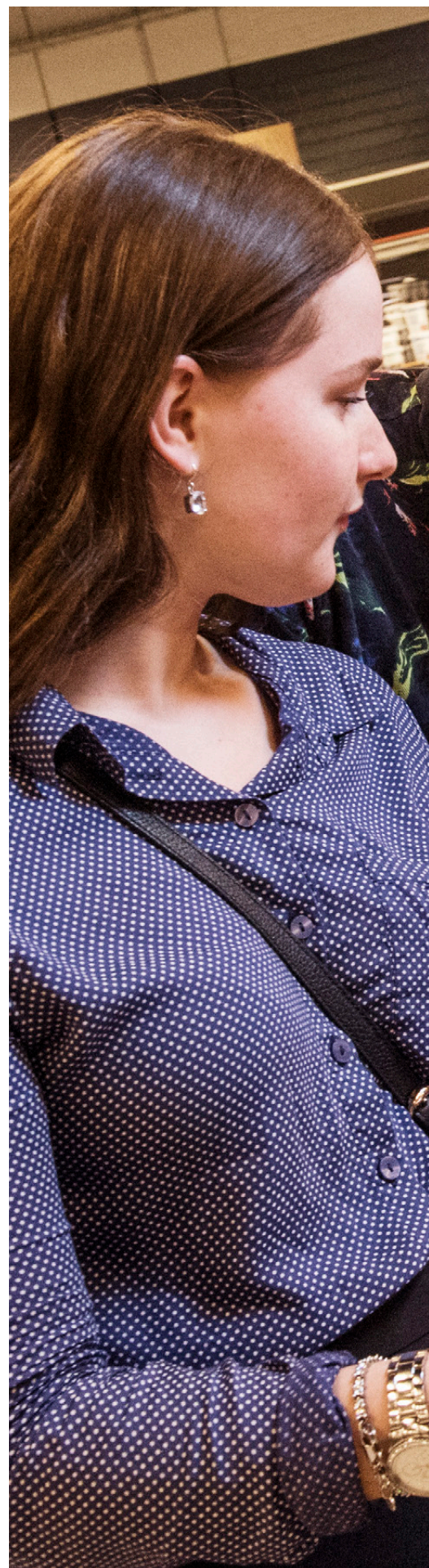
## Hyppige fejlfortolkninger

Som eksempel på forbrugernes anderledes forståelsesramme nævner hun den del af undersøgelsen om dyrevelfærd, hvor deltagerne blev præsenteret for tre udsagn om kreaturers liv. Et af dem handlede om, hvorvidt dyrene står bundet i stalden. 30 procent svarede ja, 40 procent ved ikke og 30 procent nej.

- Og et billede af køer, der stikker hovedet ud gennem et forværk for at æde, tolkes som om, at de står bundet. Mange danskere ved ikke, at bindestalde er udfaset, og at køerne kan gå frit omkring og æde, når 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, påpeger Nina Preus.

Hos Danish Crown Beef kalder senior manager Ejvind Kviesgaard resultaterne af undersøgelsen "Dyrevelfærd i forbrugernes perspektiv" for interessante.

- Den nye viden fra undersøgelsen, som vi bestilte hos L&F, styrker vores evne til at kommunikere om dyrevelfærd for kreaturer i et sprog og en tone, som forbrugerne forstår, siger Ejvind Kviesgaard.





For at kunne fortælle danskerne,  
at dyrevelfærd eksisterer i alle  
produktionsformer – og ikke kun  
økologi – må man tale i et sprog,  
forbrugerne forstår.

*Nina Preus, forbrugersociolog, L&F.*



# I Kina spiser de grise

欧洲品质 安全美味



选择欧盟猪肉的6大理由

更高标准的食物安全在丹麦皇冠的各个环节得到保证。

- ✓ 欧洲法规规定猪肉生产不得使用瘦肉精等物质。
- ✓ 生猪养殖过程中，不得使用抗生素生产促进剂。
- ✓ 严格执行全球红肉制品加工标准，保证产品质量安全。
- ✓ 客户随时使用民生集团质量追溯平台，随时了解产品来源。
- ✓ 每年超过10万头猪只接受严格检测，确保安全无抗生素残留。
- ✓ 严格执行100%门控检测，保证猪肉质量安全符合100%门控。

肉品



现在只要 8 惊喜 10

9



本次推广  
由欧盟及丹麦王国赞助支持

DANISH

欧洲品质 安全美味!

I årets første kvartal har Kina importeret 75 procent mere svinekød end i 2015. Væksten, som opvejer det tabte salg i Rusland, forventes at fortsætte året ud.

**W**ǒ ài zhūròu. Sådan siger man "Jeg elsker grisekød" på kinesisk, og det gør en stor del af de knap 1,4 milliarder indbyggere i Kina. Faktisk er kineserne så vilde med svinekød, at landets egenproduktion – som udgør halvdelen af den globale produktion – ikke længere kan følge med efterspørgslen.

Det har fået importen af alle produkter og udskæringer fra grisen til at eksplodere. Således importerede Kina i årets første kvartal 75 procent mere svinekød end i 2015. Det gavner Danish Crown.

- Kina forbruger halvdelen af alle grise i hele verden. De er mange mennesker, og de elsker svinekød. Det gør landet til et virkelig stort marked for os lige nu, og det vokser og vokser. Det er store mængder til rigtig attraktive priser – den nuværende situation er uden sidestykke i mange år, siger Søren Tinggaard, underdirektør i Danish Crowns eksportafdeling.

At svineproduktionen i Riget i midten har fået åndenød, hænger sammen med de lokale forhold. En stor del af de kinesiske grise bliver til ved baggårdsproduktion eller landsbyproduktion.

- Frem til 2015 blev svinepriserne presset, og flere og flere af de helt små producenter opgav deres lille produktion, fordi de ikke kunne tjene penge på det. Man gennemførte med andre ord en voldsom reduktion af so-bestanden hen over 2015 og ind i 2016, forklarer Søren Tinggaard.

#### **Strammere krav**

Samtidig ønsker man fra det offentlige Kinas side at professionalisere svineproduktionen og omstrukturere den. Man strammer kravene til fødevarer kvaliteten og -sikkerheden betydeligt, hvilket får mange af de mindre producenter til at give op.

Samlet giver det en stor mangel på svinekød i Kina, som for alvor gik op for operatørerne sidst i 2015.

- Lige nu mangler de kød i Kina, og det har givet et kæmpe marked. Ikke kun for os i Danmark, men også producenterne i USA, Tyskland og Spanien. I dag går halvdelen af den europæiske svineeksport til Kina. Det er sket på meget kort tid, siger Søren Tinggaard og understreger, at man i dag sælger alle dele af grisen til de kinesiske kunder.

- Oprindeligt solgte vi specialprodukter, de såkaldte Kina-produkter, som tæer, hoveder og haler. Men i dag sælger vi blandt andet også bryst, bov, forender og nakker. Efterspørgslen er enorm, og priserne i Kina er mere attraktive. Så så snart vi har sat et salgsskilt på kødet, ryger det af sted, fastslår Søren Tinggaard.

Kødets lange rejse til Kina spiller ikke den store rolle.

- Vi leverer kødet frosset, og med de priser, vi får, kan det sagtens hænge sammen, selv om vi skal transportere varerne til Kina og sikre frysekæden hele vejen, konstaterer Søren Tinggaard.

#### **Præference for importeret kød**

En flytning til Kina af produktionen er ikke på tale. Det hænger sammen med de kinesiske kunders klare præference for importeret kød.

- Danmark er kendt som et rent og produktionsmæssigt sikkert land. Hvis vi rykker produktionen til Kina, risikerer vi at sætte den tillid over styr, forklarer Søren Tinggaard.

I første kvartal af i år var Kina Danish Crowns næststørste marked, kun overgået af Storbritannien. Derved udgør Kina nu 10 pct. af koncernens svinekødsomsætning. Denne procentdel vil stige gennem 2016, anslår Søren Tinggaard.

---

*Efterspørgslen er enorm,  
og priserne i Kina er mere attraktive.*

*Søren Tinggaard,  
underdirektør i Danish Crowns eksportafdeling.*

---

Derefter forventer han et fald i afsætningen til Kina i 2017.

- Det enorme kinesiske marked kan flytte sig meget hurtigt alt efter, hvad landets regering beslutter. Man arbejder på selv at opbygge sin egen primærproduktion af svin, og når kineserne beslutter den slags, rykker de. Mit bud er, at produktionen vil være oppe i gear, når vi når ind i 2017. Så vil den nuværende helt ekstreme situation tage af, vurderer Søren Tinggaard.

Kina vil dog fortsat være et vigtigt marked for Danish Crown, da landet er verdens største marked for svinekød.

- Lige nu har det mere end kompenseret for det salg, vi tabte efter handelskonflikten med Rusland. Nu må vi håbe, at overgangen til Kinas egenproduktion bliver glidende, så vi ikke i vores forretning pludselig står med et nyt massivt dyk som efter Rusland-konflikten – bare dobbelt op, fastslår Søren Tinggaard.



# Succes med sideeffekt

**D**anish Crowns succes med at sælge svinekød til Kina har givet udfordringer på slagterierne. Her har man nemlig måttet bruge lørdage på at producere ekstra varer til Riget i midten.

Det beklager Søren Tinggaard, underdirektør i Danish Crowns eksportafdeling.

- Det har været et klart valg at prioritere afsætningen til Kina. Priserne har været attraktive, og samtidig har det været vigtigt at løfte eksporten af svinekød ud af Europa. Men det ærgrer os, at vi ikke har været i stand til at begrænse de gener, som vores leverandører oplever, når vi må udsætte afhentningen af grise, siger Søren Tinggaard.

Tidligere blev en langt større del af de danske grise solgt ferske til kunder i Europa, hvor der eksempelvis kan hænge over 2.000 skinker i en enkelt køletrailer. Når de i stedet skal pakkes i kartoner og sendes til indfrysning, kræves en større omstilling på slagterierne.

- Omvendt er vi glade for, at vores strategi er lykkedes, så vi i starten af året kunne holde en stabil notering og nu har været i stand til at løfte den en krone den seneste måned, siger Søren Tinggaard.







# Ny app sikrer nem tilmelding

Ud over at lette tilmeldingen af slagtesvin og søer skal Danish Crown-appen "Ejer" bruges til at indberette indsatte smågrise i besætningen. Det forbedrer koncernens prognoser og mindsker udsættelser.

**D**anish Crown Ejerservice lancerede midt i juni appen "Ejer" til smartphone og tablet, så man hurtigt og nemt kan tilmelde slagtesvin og søer til slagtning hos Danish Crown.

Ud over tilmelding af slagtesvin og søer skal appen bruges til at indberette indsatte smågrise i besætningen til Danish Crown. Det er med til at gøre Danish Crowns slagteprognoser bedre og dermed mindske udsættelser. Indkøber man smågrise hos SPF, foretages indberetningen automatisk til Danish Crown.

Den nye app skal hentes 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.

Efter at have logget ind på [danishcrown.dk/ejer](http://danishcrown.dk/ejer) kan man under "Nyttige links" se videoer om, hvordan man installerer app'en i sin telefon samt hvordan man hhv. indberetter smågrise samt tilmelder slagtesvin og søer. Når man tager appen i brug, skal man bruge samme login, som man bruger på Danish Crowns Ejerside. Et glemt login kan erstattes af et nyt ved at klikke på "Glemt Kodeord".

Medarbejdere kan naturligvis også installere og bruge appen på deres smartphones via deres medarbejderlogin, så de også kan tilmelde slagtedyret og indberette smågrise. Man kan oprette et personligt login til en ansat i besætningen under "Administration" på Ejersiden.

Husk, at man skal have forbindelse til nettet for at kunne bruge appen.

## Fakta om indberetning af smågrise

Ved indberetning af smågrise skal der indtastes dato for indsættelse, vægt og antal. Ud fra grisenes vægt og den gennemsnitlige daglige tilvækst beregnes en forventet slagtedato. Du kan også selv indtaste en forventet slagteuge.

## Prognose

Ud fra de indberettede smågrise beregnes en prognose for antallet af slagtesvin i den pågældende uge. Antallet er grise med en beregnet slagtedato i en vis periode omkring den aktuelle uge. Antallet af grise er reguleret med gennemsnitlig dødelighed i stalden.

## På stald d.d.

Ud fra de indberettede smågrise beregnes antallet af grise på stald. Dette tal beregnes som alle indberettede smågrise med en forventet slagtedato fra dags dato og frem. Tallet er således beregnet og ikke nødvendigvis 100 procent korrekt.



# Kreaturforum oplevede tysk effektivitet



Medlemmerne af Kreaturforum fik indblik i forholdene på slagteriet i Husum, hvis nye kølerum øger kapaciteten og giver store besparelser.

**P**å slagteriet i Husum forstår man at levere varen. Det kunne medlemmerne af Kreaturforum konstatere under et besøg på det nordtyske slagteri i maj.

- Det er spændende at få et indtryk af slagteriet. Jeg er imponeret af det høje tempo og den orden, der hersker på stedet. Og så er jeg overbevist om, at man med Flemming Christensen som kommerciel direktør for slagteriet har den rigtige mand på posten. Han er snusfornuftig, har en god kommunikation med tyskerne og ved, hvad der rører sig hernede. Og så er han konsekvent og kan lave resultater, sagde Martin Kristensen, som har 450 malkekøer på sin bedrift ved Lønborg.

#### Topkarakter til stalden

Martin Kristensens betragtninger var Ole Brandt Jensen fra Skive enig i. Under en rundvisning på slagteriet bed han blandt andet mærke i Flemming Christensens præsentation af slagteriets nyindviiede kølerum.

- At det både har fordoblet lagerkapaciteten og medført en månedlig besparelse på 50.000 kr. i udgifter til vask af emballage, er en imponerende effektivisering, konstaterede Ole Brandt Jensen.

Slagteriet i Husum har cirka 230 medarbejdere og får leveret dyr fra Tyskland, primært Slesvig-Holsten. Man slagter

i omegnen af 2.000 kreaturer om ugen samt et mindre antal lam og får. Inden slagtingen opholder dyrene sig i slagteriets stald. Den fik topkarakter af Martin Kristensen.

- De høje vægge i drivgangen forhindrer dyrene i at kunne se hinanden. Når kreaturerne samtidig kun opholder sig højst to timer i stalden, får man et lavt stressniveau. Det kunne vi mærke på dyrene, som var meget rolige, påpegede Martin Kristensen.

#### Fanget af hovedfiksering

Ole Brandt Jensen roste endvidere hovedfikseringen i skydeboksen.

- Det er smart, fordi det gør skydningen mere kontrolleret, understregede Ole Brandt Jensen.

Efter rundvisningen stod Danish Crown Beefs CEO Finn Klostermann for skud i en debat i et af Husum-slagteriets mødelokaler. Her var krydsningskalve, afhentning af dyr, økologi samt usikkerheder og potentialer i markedet blandt emnerne.

- Der blev gået til stålet. Det er jeg glad for, for det er vigtigt at have en åben debat med ejerne og få en fornemmelse af deres holdninger og ideer. Det er med til at give os en emnebank, vi kan bruge i vores udvikling af koncernen. Så den slags indspark er guld værd, sagde Finn Klostermann.

Han glædede sig endvidere over muligheden for at vise ejerne slagteriet i Husum.

- Det er vores forpligtelse, så andels haverne kan se, hvad vi investerer nogle af vores penge i, fastslog Finn Klostermann.



# Første runde med Jais

**F**ølger af strejken i Horsens, nye muligheder i markedet, potentialer og udfordringer i Kina samt hævnning af vægtgrænsen for grise. Det var nogle af emnerne, som Jais Valeur i juni diskuterede med andelshaverne på fem halvårsmøder som CEO for Danish Crown.

- Jeg kan godt lide at komme ud og møde ejerne og mærke deres kæmpe engagement. Det rækker lige fra, hvad der er tæt på en selv i form af spørgsmål om afhentninger af grise til de tiltag, vi gør for at stå stærkere i markedet. Og så er det super, at man som direktør kan tale direkte med ejerne af en virksomhed. Det er unikt for Danish Crown, sagde Jais Valeur efter det første halvårsmøde i Middelfart.

Over for de cirka 100 andelshavere på Hotel Comwell beklagede han, hvad han kaldte "den dårlige service med afhentninger af grise".

- Vores serviceniveau er ikke tilfredsstillende. Det beklager vi og arbejder hårdt på at indhente forsinkelserne. Blandt andet ved at sende grise til Tyskland. Hvad strejken har kostet os, regner vi stadig på, påpegede Jais Valeur.

Han besvarede blandt andet spørgsmål fra Svend Amstrup Jensen fra Foldingbro, producent af 40.000 UK-grise og 1.400 Dansk Kalv årligt på sin bedrift.

- Det var mit første møde med Jais Valeur. Jeg kan godt lide den korte afstand til direktøren og synes, at han gjorde det rigtig godt. Han leverede en fin gennemgang af Danish Crowns halvårsresultat og strategi. Desuden tror jeg, at han har mange gode idéer med sig fra sin tid i Arla, sagde Svend Amstrup Jensen.

## Taler landmændenes sprog

Han hæftede sig ved Jais Valeurs forståelse for landmændene.

- Han taler vores sprog. Selvfølgelig kan der være ting, vi er uenige om, men man kan mærke, at Jais Valeur har de rette intentioner over for os landmænd, har respekt for os og har en positiv tro på fremtiden. Det er meget vigtigt, fastslog Svend Amstrup Jensen.

Slagtesvineproducent Troels Clausen fra Sønder sø var enig.

- Jais Valeur har godt styr på forholdene i Danish Crown. Han kom ikke til kort på noget tidspunkt, men leverede tværtimod en overbevisende indsats, sagde Troels Clausen.

Ud over sin hustru havde han 6 af sine 10 medarbejdere med til halvårsmødet.

- Det tilbud får vores folk hvert år, så de har muligheden for at høre, hvad der foregår i Danish Crown, og få indsigt i arbejdet på slagterierne. Og så kan de også hente viden i den faglige del af halvårsmødet, kontaktede Troels Clausen med henvisning til indlæggene fra Ejerservices konsulenter.

Indlæggene, som indledte mødet i Middelfart, handlede blandt andet om OUA-produktion, foder, salmonella samt ledelse og management. Her nikkede slagtesvineproducent Kim Weber fra Sommersted bifaldende til konsulent Henning Ambys forslag om at styrke den interne kommunikation med et whiteboard i stalden.

- Vi sætter en tavle op, hvor vi kan skrive beskeder og daglige rutiner. Det kan være med til at øge forståelsen og samarbejdet, sagde Kim Weber.

Jeg kan godt lide at komme ud og møde ejerne og mærke deres kæmpe engagement.

*Jais Valeur, CEO for Danish Crown.*

## HVAD KAN VI LÆRE AF EN KONFLIKT?

I de seneste uger har jeg haft fornøjelsen af at møde mange af Danish Crowns andelshavere på de halvårsmøder, der er en af vore fine traditioner.

Som debutant i denne sammenhæng har jeg følt mig godt modtaget og i godt selskab hos en aktiv, interesseret og vidende ejer- og leverandørkreds. Min oplevelse er, at der er glæde over Danish Crowns halvårsresultat – og at der naturligvis er særlig tilfredshed med den forbedrede notering og vores øgede konkurrencekraft over for det tyske marked.

Naturligvis stiller en velorienteret, aktiv ejerkreds også kritiske spørgsmål til de ting, der går knap så godt.

Her har det navnlig været følgerne af hele to aktuelle, overenskomststridige strejker på slagterierne – først fødevareteknikerne i hele landet og dernæst vore egne medarbejdere i Horsens – der trænger sig på.

Helt forståeligt – for vore svineandelshavere betyder strejkerne omgående negative konsekvenser i form af en dårligere service med afhentninger af grise og mange problemer i dagligdagen, både praktisk og økonomisk, når grisene hober sig op i staldene.

Det bringer mig naturligt hen til at kommentere strejke-ugen i Horsens lidt. Den kan vi for mig at se lære tre ting af:

- Vi skal undgå overenskomststridige arbejdsnedlæggelser. Der er kun tabere i sådan en konflikt. Landmændene kan ikke komme af med deres grise, andre leverandører bliver ramt, kunder mister tillid til Danish Crown,

medarbejdere mister løn og skal betale bod. Det er ødelæggende for virksomheden.

- Vi skal blive bedre til dialog og anerkendelse. Danish Crown skal være en ordentlig arbejdsplads, hvor alle trives, og hvor alle kan sige deres mening. Vi skal blive bedre til at sikre, at frustrationer i dagligdagen bliver fanget af det omfattende kompleks af samarbejdsudvalg, talsmænd og tillidsrepræsentanter, vi har overalt på produktionsstederne. Og vi skal blive bedre til at anerkende den ekstra indsats, det gode forslag og de små og store sejre i dagligdagen.
- Vi skal fortsat have fokus på omkostninger. Vi kommer aldrig nogen sinde til at skulle opgive den daglige kamp for at arbejde mere effektivt, producere i endnu højere kvalitet, blive endnu mere lønsomme. Hele forudsætningen for, at vi kan fastholde det nuværende antal arbejdspladser – i et land, hvor lønniveauet er langt højere end hos de nabolande, vi konkurrerer med – er, at vi er mere effektive.

Danish Crown er baseret på sammenhængskraft. Vi skal huske, at vi alle er tæt forbundne. Vores ejere og råvareleverandører ude på gårdene skal have en afregning, de kan leve af, og som er konkurrencedygtig. Ellers vandrer grisene andre steder hen – og dermed er der risiko for, at også jobs forsvinder.

Sagt på en anden måde: Giver vi køb på den daglige jagt på effektivitet, ender det med dårligere økonomi, faldende notering, færre grise – og en risiko for et svagere Danish Crown over for de dygtige udenlandske konkurrenter.



JAIS VALEUR, GROUP CEO

Jeg vil gerne forpligte mig selv og den øvrige ledelse på den dagsorden, der hedder stærkere dialog, bedre motivation og mere trivsel. Her har vi et stykke arbejde at gøre, og det er allerede gået i gang.

Men jeg regner med, at vi alle samtidig vedkender os forpligtelsen til hele tiden at gøre Danish Crown sundere, mere effektiv og konkurrencedygtig – til gavn for både vore ejere og vores ansatte.

Og med den pligt følger også pligten til at undgå overenskomststridige konflikter, hvor ingen vinder, og alle taber.