



Få nyheder
og noteringer
på SMS

› Læs mere side 12

DC
UPDATE

MAJ 2010

STÆRKT HALVÅRSRESULTAT EFTER ET ÅR MED DC FUTURE

Danish Crown fremlagde onsdag den 5. maj et stærkt halvårsresultat for bestyrelsen. Med en omsætning på 21,8 mia. kr. og et nettoresultat på 604,4 mio. kr. har virksomheden bevist, at det seneste års indsats på alle fronter har skabt en øget konkurrencedygtighed.

- Vigtigst er det, at vi på nuværende tidspunkt er konkurrencedygtige, når det handler om afregningen til virksomhedens ejere. Efter et år med DC Future kan vi se, at alle selskaber som minimum leverer de ambitiøse mål, der er sat – og at en del af dem leverer mere end det, og det er meget positivt, siger CEO i Danish Crown Kjeld Johannesen.

› Læs mere på side 2

JOHANNESSEN MØDER MEDVEDEV



Foto: Claus Bjørn Larsen

Den russiske præsident, Dmitry Medvedev, har netop været på et historisk statsbesøg i Danmark, hvor der var talrige møder med det politiske og det officielle Danmark. I den forbindelse blev

der holdt en stor dansk-russisk erhvervs-konference, hvor CEO for Danish Crown, Kjeld Johannesen, havde mulighed for at møde Dmitry Medvedev i en samtale med statsminister Lars Løkke Rasmussen.

- Rusland ligger i top fem over de vigtigste markeder for Danish Crown, og inden for det seneste år har vi fordoblet vores eksport af svinekød til landet. Samtidig er der også sket en betydelig stigning i eksport af både genetik og know-how, som samlet set er med til at styrke de tætte handelsrelationer vi har med vores russiske partnere, siger Kjeld Johannesen, der fortsat ser et stort potentiale for samhandlen med Rusland.

LÆS OGSÅ:

SOMMERENS KREDSMØDER ... 3

**KLS UGGLARPS
ØGER PRODUKTIONEN ... 5**

NÅR SVINEKØD HANDLES I YEN ... 6

**DC AFREGNING
GIVER RESULTATER ... 8**

OD FORBEDRER SMS-SERVICE ... 12

VOKSEVÆRK I SDR. FELDING ... 18

DANMARKS DYRESTE STUD ... 23

STÆRKT HALVÅRSRESULTAT EFTER ET ÅR MED DC FUTURE

Danish Crown fremlagde onsdag den 5. maj et stærkt halvårsresultat for bestyrelsen. Med en omsætning på 21,8 mia. kr. og et nettoresultat på 604,4 mio. kr. har virksomheden bevist, at det seneste års indsats på alle fronter har skabt en øget konkurrencedygtighed.

- Vigtigst er det, at vi på nuværende tidspunkt er konkurrencedygtige, når det handler om afregningen til virksomhedens ejere. Efter et år med DC Future kan vi se, at alle selskaber som minimum leverer de ambitiøse mål, der er sat – og at en del af dem leverer mere end det, og det er meget positivt, siger CEO i Danish Crown Kjeld Johannesen.

Faldende omkostninger

Overordnet set er omkostningerne i Svinekødsdivisionen reduceret med 30 øre per kilo, og divisionens globale afsætningsstrategi har demonstreret sin værdi.

- Vi har generelt en meget stærk afsætning på markederne, og vores tilgang til de forskellige markeder demonstrerer, at vi kan tilpasse os efter,

hvor der er en betydelig merpris, siger Kjeld Johannesen.

Også i Oksekødsdivisionen er der skabt stærke resultater det seneste halvår. Her er omkostningerne ligeledes reduceret betydeligt som følge af især udflagning, og samtidig leverer både datterselskaber og forædlingsaktiviteter i divisionen flotte resultater.

Færre renteudgifter

I samme periode har Danish Crown oplevet lave renteomkostninger, som ligeledes bidrager til et godt resultat.

- Vi har valgt at bruge rentebesparelsen på at sikre, at vi kan gennemføre plan B – og samtidig levere en konkurrencedygtig notering i andet halvår uden at sætte årets indtjening under pres, siger Kjeld Johannesen.

Det første år

DC Future planen blev sat i gang i maj 2009 med en løbetid på 18 mdr. for at nå en forbedret indtjening og en styrket konkurrencedygtighed på samlet 1,3 mia. kr. Hertil kommer lettelse af politiske særbyrder for i alt 300 mio. kr.

- Vi kan slå fast, at vi når de overordnede mål med DC Future – sådan som vi har lovet ejerne. Men hvor nogle områder bidrager mere end forventet, så er der andre områder, vi skal arbejde med i en lidt længere periode. Når vi ser på lønomkostningerne, når vi en reduktion på 10 pct. gennem effektiviseringer og besparelser, og her skal vi – efter overenskomstens udfald – finde andre måder at nå de sidste 10 pct., siger Kjeld Johannesen.

Stærke resultater

Overenskomstresultatet bliver på kort sigt opvejet af stærke resultater i især forædlingselskaberne, hvor Tulip Ltd. i England igen har leveret et flot resultat. Samtidig har Tulip Food Company leveret et meget imponerende halvårsregnskab med øget indtjening på næsten alle markeder og en markant positiv effekt af virksomhedens sparetiltag. - Sammen med rentebesparelserne er de gode resultater fra forædlingselskaberne med til at sikre, at vi er foran med planen, siger Kjeld Johannesen.

DANISH CROWN GENÅBNER IKKE SVINESLAGTERIET I HOLSTEBRO

Danish Crowns bestyrelse har besluttet endegyldigt at lukke svineslagteriet i Holstebro. Produktionen på slagteriet blev indstillet sidste sommer, og slagteriet lagt i mølposen, så anlægget kunne startes op, hvis råvaregrundlaget igen skulle stige. Det er endnu ikke sket, og der er ikke udsigt til, at produktionen af slagtesvin i Danmark på kort sigt vil stige tilstrækkeligt til, at det kan retfærdiggøre at afdelingen fortsat ligger stille. Beslutningen kommer til at berøre nogle få medarbejdere, der vil blive tilbudt andet job i det omfang, det kan lade sig gøre.

- Siden sidste sommer har vi haft anlægget i Holstebro på stand by, og det vurderer vi nu ikke længere er nød-

vendigt. Fire medarbejdere har løbende vedligeholdt alle installationer for at de kunne være funktionsdygtige ved en ny opstart. Men det er omkostningstungt at vedligeholde et tomt slagteri, siger Arthur Petersen, produktionsdirektør i Svinekødsdivisionen.



Beslutningen om endeligt at lukke Holstebro skal ses i lyset af, at der, efter den bebudede lukning af aftenholdet i Esbjerg, i løbet af den kommende tid vil være mulighed for igen at øge den samlede kapacitet med forholdsvis kort varsel, forklarer Arthur Petersen.

Han fortæller, at der er igangsat et analysearbejde, der skal danne grundlag for, hvad der videre skal ske på slagterigrunden.

Danish Crowns kreaturslagteri, der ligger i den modsatte ende på samme matrikel, vil ikke blive berørt af nedlukningen af svineslagteriet og fortsætter uden ændringer.

TILMELDING TIL SOMMERENS KREDSMØDER

TIL ALLE
ANDELS
HAVERE

Møde nr.	Dato	Mødested	Sted
30	21. juni	Randers	Agerskelle's Selskabslokaler
31	22. juni	Nibe	Lundbæk Landbrugsskole
32	16. juni	Herning	Herning Kongrescenter
33	17. juni	Agerskov	Agerskov Kro
34	21. juni	Ringsted	Ringsted Kongrescenter
35	22. juni	Middelfart	Comwell Middelfart
36	24. juni	Rønne	Danish Crown

Du kan tilmelde dig via www.landmandsportalen.dk - vælg mødetilmelding - eller via sms til 1241. Skriv dcmode leverandørnummer møde-nummer antal.

Husk mellemrum - se eksemplet her:

dcmode 93211 37 2

Hvis du ikke har mulighed for at bruge internet eller sms, så kontakt et DC Ejerservice kontor.

SÆSON FOR KØKKENDIALOG:

DANISH CROWN I KONTAKT MED FORBRUGERNE

Flere gange hvert år tager Danish Crown det interaktive køkken med ud for at møde forbrugerne til en snak om gode bøffer, stegeteknik og sikker håndtering af mad. Store og små plejer at stå i kø for at lære de nyeste køkkenfif og for at kunne smage på de lækre nye retter.

- Det er vigtigt for os, at forbrugerne har en god oplevelse af og med Danish Crown og de produkter vi sælger. Det får de, når vi møder dem over en snak om gode råvarer, siger Kirsten Meisner, som er projektkoordinator i Danish Crown og ansvarlig for alt det praktiske i forbindelse med messer og udstillinger, hvor køkkenet bliver brugt.

I år vil der igen være mulighed for at møde køkkenet i helt nye sammenhænge. Sidste år var det MAD i Århus, der blev prøvet af - i år kan køkkenet også ses og opleves på Kulinarisk Sydfyn i Svendborg.

- Vi har valgt at være med de steder, hvor vi bedst kommer i kontakt med forbrugerne set i forhold til omkostningerne. Samtidig har vi valgt at sprede vores aktiviteter over flere forskellige arrangementer, og det betyder så også, at der er steder, hvor vi ikke vil være til stede i år. Vi vil ikke længere per automatik være de samme steder år efter år, men lade det komme an på en vurdering hver gang, siger Kirsten Meisner.

Hun nævner Kulinarisk Sydfyn som et nyt og spændende sted, hvor forbrugerne både møder Danmarks førende fødevareproducenter og små specialproducenter. Kulinarisk Sydfyn er en forening, som har til formål at synliggøre og markedsføre regionale råvarer, producenter og spisesteder for at skabe en national bevidsthed om Sydfyn som værende et af landets førende kulinariske områder.

Her kan du se, hvor du kan møde det rullende køkken:

26. – 27. juni:

Kulinarisk
Sydfyn Fødevaremarked
i Svendborg

1 – 3. juli:

Landsskuet i Herning

4 – 8. august:

Skanderborg Festivalen

27 – 8. august:

EAT2010

8 – 10. oktober:

MAD i Århus

NU HEDDER GRILLBAKKERNE GRILL'IT

De fleste af os satte havemøblerne frem, da vi gik over til sommertid, og nu er det så også blevet tid til at støve grillen af. De nye grillprodukter fra Danish Crown er landet i kølediskene, og det sker i en helt ny indpakning.

- I år introducerer vi Grill'it - vores helt nye grillkoncept, der med ny indpak-

ning og en meget genkendelig flammeskrift, skal fortælle forbrugerne, at her vælger de kvalitetskød fra Danish Crown til grillen, siger Torben Pedersen, salgschef i Svinekødsdivisionen.

Grill'it bliver solgt i stort set alle landets detailhandelsbutikker, og serien indeholder et både bredt og klassisk udvalg af okse- og svinekødsprodukter i kendte og nye udskæringer og marinader. Blandt nyhederne er der i år marinerede flanksteaks af både skinke- og oksekød, whisky-marinerede nakkekoteletter og kalvemignon og en grillbakke med

kantkrydrede hakkebøffer og oksemøddaljoner.

- Grill'it er sammensat efter forbrugernes smag. Sidste år stillede vi, i vores store grillundersøgelse, dem, der står med grilltængerne i hånden en lang række spørgsmål. Deres svar og tilbagemeldinger har vi brugt til at trimme sortimentet efter, og derfor er vi i år meget spændte på, hvordan Grill'it vil blive modtaget blandt forbrugerne. Detailhandlen har allerede taget godt imod det, siger Torben Pedersen.

The logo for 'Grill'it' features the brand name in a stylized, bold font. The letters are white with a gradient of orange and red, giving it a fiery appearance. The logo is set against a black background that is tilted slightly to the right.

KLS UGGLARPS ØGER PRODUKTIONEN I ET FALDENDE MARKED

KLS Ugglarps, som er en del af DC Nordic, har haft stor succes med at indfri ambitionerne om at vokse på slagtingen af både kreaturer og svin på det svenske marked.

Således er slagtingerne på anlæggene i Kalmar og i Ugglarp, i årets første tre måneder sammenlignet med samme periode sidste år, steget med cirka 12 procent på kvæg, 24 procent på svin og 19 procent på lam. Det er sket på trods, at produktionen af svin i landet er faldet med fire procent i samme periode, forklarer Karsten Deibjerg Kristensen, direktør i DC Nordic.

Nye kontrakter

- Vi har været i stand til at indgå en række nye kontrakter med svenske svineproducenter, som er blevet fritstillet

af deres tidligere aftaler. Vi har haft en klar strategi om at vokse betydeligt på det svenske marked, og derfor er jeg meget taknemmelig for den tillid som de svenske producenter har vist os, siger Karsten Deibjerg Kristensen.

Han fortæller, at stigningen i slagtingerne placerer KLS Ugglarps på en behagelig andenplads over de største slagterier i Sverige på slagting af konventionelle dyr. Dertil kommer slagtingen af langt hovedparten af de svenske økologiske grise, som KLS Ugglarps skal slagte efter, at Friland kort før jul indgik aftale med langt de fleste producenter af økologiske grise.

Klar strategi

- Vi har meget gode relationer til alle detailhandelskæder og udvikler vores

koncepter i tæt samarbejde med dem. Det øger vores salg, og vi oplever en stigende efterspørgsel på vores produkter, siger han.

KLS Ugglarps stræber efter at blive den mest attraktive forretningspartner for svenske grise-, kvæg- og lamme-producenter. Sammen med kunder og leverandører udvikles det fælles forretningsgrundlag for at opnå en endnu bedre indtjening, forklarer den administrerende direktør for KLS Ugglarps, Johan Andersson.

- Det er vigtigt, at primærproduktionen i Sverige udvikler sig godt for på lang sigt at sikre en god råvaretilgang i takt med, at vi vokser på det svenske marked. Vi satser derfor fortsat meget offensivt i konkurrencen og betaler derfor en god pris for dyrene, siger Johan Andersson.



NÅR SVINEKØD

Hver dag forlader 20 containere Danish Crowns fabrikker med kurs mod Japan. 100 om ugen eller omkring 5000 containere om året. I alt eksporterer Danish Crown mere end 120.000 ton frosne kamme, nakker, sider af brystflæsk og specialproduktioner til det japanske marked og indtager dermed førstepladsen over de største svineködseksportører til landet – foran USA og Canada. Danish Crowns samlede eksport udgør årligt mellem 3-4 mia. kr.

Et stærkt brand

Det danske salg af svineköd til Japan startede i 1973. Danske slagterier blev som nogle af de første godkendt til at sælge på det ellers lukkede marked, hvor det dengang skete gennem Ess-Food. I dag er der flere om budet. Men Danmark indtager stadig en særstatus.

- Japanerne foretrækker i stor grad kødet fra Danish Crown, fordi vi har verdens højeste fødevarerikkerhed. Der er ingen medicinrester i kødet, det er magert,

eller afkorter brystflæsk, så det størrelsesmæssigt passer optimalt ind i den japanske kundes produktionsapparat. Flere af slagterierne får løbende besøg af japanske kontrollører og kunder, som ved selsyn vil inspicere verdens mest moderne slagteri.

- Kvalitet er alfa og omega i Japan, og japanerne har sans for detaljen. Og derfor arbejder vi hele tiden på at forbedre vores interne processer og vores krav til produktionen. Vi har for nyligt haft 4-5 nøglepersoner fra hvert slagteri på virksomhedsbesøg i Japan for at se, hvordan vores produkter bliver brugt i den japanske produktion og for at møde japanerne og høre mere om deres krav, fortæller Kjeld Johannesen.



Nummer ét på frossent kød

- Vi er nummer ét i landet på frossen köd, hvor vores markedsandel ligger på lidt over en fjerdedel. Vores eksport til Japan har nu i en årrække ligget på niveau med Danmarks samlede import fra landet. Men krisen har også sat sine spor på den danske import, og aktuelt ligger vores eksport derfor omkring 800 mio. kr over importen af blandt andet biler og elektronik, siger Kjeld Johannesen, CEO i Danish Crown.

meget ensartet og vi kan levere i meget store mængder. Det gør os til en af de stærkeste udbydere på markedet, når vi i bogstaveligste forstand skræddersyr produkterne til de japanske fabrikker, forklarer Kjeld Johannesen.

Høje kvalitetskrav

Og det sker blandt andet i Horsens, hvor slagteriarbejdere med præcise og rutinerede snit udskærer kamme, så de højest svinger nogle få gram i vægt

I tæt dialog

Langt den største del af salget foregår fra hovedkontoret i Randers. Herfra er der kontakt til japanske handelshuse, der sælger videre til detail og industri. Men den direkte kontakt ud til fabrikkkerne bliver stadigt mere vigtig, fortæller eksportchef Jens Bech fra Svineködsdivisionen

- Vi arbejder på at styrke vores kontakter med de enkelte fabrikker, så vores fabrikschefer og deres fabrikschefer går direkte i dialog, hvis der er behov. På længere sigt håber vi, det kan være med til at styrke vores handelsrelationer, fortæller Jens Bech.

Stigende salg

Danish Crowns eksport til Japan udgør 10 procent af koncernens samlede tonnage. Men i kroner og ører udgør salget mellem 15-20 procent af omsætningen,

HANDLES I YEN

og derfor har eksporten til Japan en betydende indflydelse på Danish Crowns afregning til ejerne.

- Japan er et af vores allervigtigste markeder. Men vi har det ikke alene. Vi oplevede en stigende konkurrence fra lande som USA og Canada, da dollaren var lavest. Aktuelt er situationen dog i bedring med en stigende dollarkurs, som gør de amerikanske produkter dyrere i Japan. Sammenholdt med vores

andre initiativer ser vi derfor nu en opadgående kurve for vores salg inden for de kommende måneder, siger Kjeld Johannesen.

Tætte bånd

Det synlige bevis for de nære bånd til Japan står foran hovedkontoret i Randers. Her fortæller en brysthøj chrysantemumblomst, at her ligger Japans general-konsulat i Århus. Men også politisk er

der stor interesse for Danish Crowns samhandel med Japan. Således var Kjeld Johannesen med da statsminister Lars Løkke Rasmussen stod i spidsen for en større erhvervsdelegation, der havde møder med kunder og det politiske system i starten af marts måned. Og i slutningen af maj tager Danish Crowns bestyrelse til Japan for blandt andet at være vært for et større arrangement på den danske ambassade.

Fra et af de seneste besøg i Japan, hvor produktionsdirektør Arthur Petersen (tv) og eksportschef Jens Bech (th) står sammen med repræsentanter fra Prima Ham, som er en af Danish Crowns vigtige kunder i Japan.



EFTER DE FØRSTE 6 MÅNEDER:

DC AFREGNING GIVER DE ØNSKEDE RESULTATER

Stort set alle andelshavere har efter de første seks måneder taget brug af et eller flere af elementerne i DC Afregning. Alt afhængig af produktionsform og størrelse er det forskellige muligheder, der tages i anvendelse, og det er helt efter planen, forklarer underdirektør i DC Ejerservice, Vagner Bøge.

- Vi kan se, at mangfoldigheden og valgmulighederne i DC Afregning virker efter hensigten. Ejerne vælger de løsninger, der netop passer til deres bedrift. Og vi får flere og flere positive tilbagemeldinger, siger Vagner Bøge, og fortsætter:

- Vi hører fra flere ejere, at de oplever DC Afregning nemmere at planlægge efter, end de forventede, og at deres modstand over for ændringerne i starten måske var større end reelt begrundede, siger han.

Vagner Bøge fremhæver især DC Logistik som det element, der har mødt

størst interesse blandt andelshaverne. Men også DC Marked og muligheden for sektionsvis levering under DC Kontrakt – eventuelt kombineret med rullende tilmelding – har været med til at tiltrække flere nye andelshavere.

DC Afregning blev indført ved starten af regnskabsåret for både at give ejerne mulighed for at optimere deres produktion og for at gøre indtransporten mere effektiv. I dag viser statistikker, at den gennemsnitlige læshestørrelse er steget fra 188 til 197, at antallet af svin per afhentning er øget med over 20 procent og at antallet af restgrise per læs er faldet med 30 procent i ugerne 49-51 set i forhold til året før.

- Omkostningerne til indtransporten falder i takt med effektiviseringerne slår igennem, og de besparelser vi her opnår, bliver sendt videre til styrkelse af noteringen, siger Vagner Bøge.



NYT FRA DC EJSERVICE

KONTROL AF ALARM- ANLÆG

Der er krav om, at alle stalde med mekanisk ventilation skal have et alarmanlæg.

Ud over at det er krav rent lovgivningsmæssigt, så er det også en "forsikring" imod uheld.

Lav en fast procedure så alarmanlægget kontrolleres én gang ugentligt.

Ved Danish og UK kontrolbesøg er det en fast procedure, at kontrolanten afprøver alarmanlægget og kontrollerer, at der er en fast procedure for kontrol af anlægget.

Forsikringselskaberne stiller desuden som betingelse, når der skal tegnes en forsikring mod ventilationssvigt, at alarmanlægget opfylder forsikringselskabernes fælleskrav som er nærmere beskrevet i Skafor Vejledningen.



NYT FRA DC EJERSERVICE

HOLD ØJE MED MÅLENE

Strategi og målsætning i en moderne slagtesvineproduktion er en forudsætning for at være blandt de bedste producenter. Ikke blot den højeste afregningspris er vigtig, men den totale effektivitet og bedst mulig udnyttelse af arbejdsressourcer er en forudsætning for god totaløkonomi.

- De typiske fokusområder for slagsvineproduktion er foderforbrug, dødelighed, tilvækst og kødprocent. Et nylig offentliggjort projekt har vist et gennemsnitlig øget DB på 12 kr. pr. gris med størst gevinst ved minimering af foderforbrug og dødelighed, siger Søren Højby, andelshaverkonsulent i DC Ejerservice.

Udvid fokusområdet

Men også fokus omkring sammenkobling af ejendomme, optimal slagtevægt, afhentningskrav, rullende tilmel-

ding og valg af den rigtige kontrakt og produktionsform har indflydelse på afregningsprisen, fortæller han.

- Når man vil optimere sin slagtesvineproduktion er det vigtigt at lave mål for sin produktion. Man skal helt tydeligt definere, hvilke mål der betyder mest i sin produktion. Alene ved fastsættelse af mål omkring afhentning med fokus på antal, rullende tilmelding og afhentningskrav kan omkostningen minimeres med ca. 7 kr. pr. gris, siger Søren Højby.

Gør målene konkrete

Han opfordrer til at opsætte et whiteboard med måltavle i forrummet, for at bevare et samlet overblik over alle målene. Det gør det også nemmere for medarbejderne at følge med i opnåelsen af de enkelte mål.

Målene kunne være:

- Optimal slagtevægt
- Udvejningsvægt 4 dage før
- Godkendelsesprocent
- Kødprocent sogrise
- Kødprocent galtgrise
- Hel læs antal
- DC Logistik antal

- Det er afgørende, at alle ansatte bliver orienteret og arbejder sammen som team for at nå målene. Aftal hvilke tiltag, der skal til for at ramme målene, hvem gør det og hvordan.

Den ugentlige opfølgning er vigtig. Aftal hvem, hvordan og hvornår det gøres. For hvordan skal man kunne ramme målet, hvis man ikke ved hvad målet er, lyder rådene fra Søren Højby.

Vil du vide mere, kontakt DC Ejerservice på 8919 1920.



DANISH CROWN

Eksport?
Privatslagteri?

PRØV
Danish Crowns nye
afregningssystem!
DET ER BEDRE END DU TROR

Ring og hør om mulighederne

DC Ejerservice

89 19 19 20

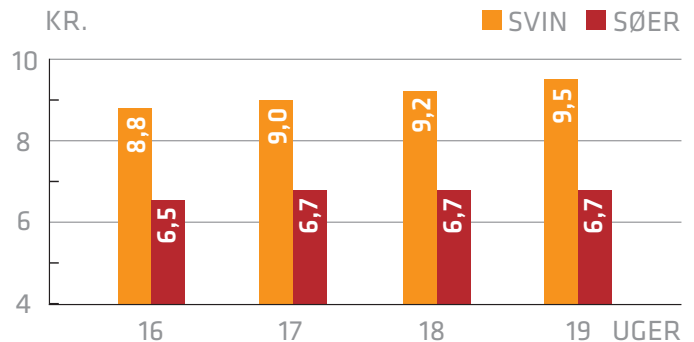
DEN ØVRE VÆGTGRÆNSE STIGER IGEN

Danish Crown udvider basisvægten med yderligere 1 kg, når den øvre vægtgrænse igen hæves fra og med uge 22. Den øvre vægtgrænse bliver herefter på 87,9 kg og der vil allerede fra uge 21 være grundlag for at flytte slagteklare svin til uge 22, forklarer Vagner Bøge fra DC Ejerservice.

- Det er nu anden gang, vi hæver den øvre vægtgrænse, og det gør vi blandt andet, fordi vi ser nogle afsætningsmæssige muligheder for de lidt tungere delstykker. Samtidig håber vi, at det lidt større vægtinterval kan være med til at påvirke produktionsøkonomien på bedrifterne positivt, siger Vagner Bøge.

Det nye vægtinterval gælder for multigrise og for UK – alle andre specialproduktioner og kontrakter er undtaget.

NOTERINGER DE SIDSTE FIRE UGER



Læs den udvidede svinenotering her:
www.danishcrown.dk/svinenoteringen

MARKEDSANALYSEN

Markederne i Europa viser fortsat fremgang. Vi kommer igennem med prisstigninger på baconmarkedet i UK.

Der er prisstigninger på kamme, nakker og forender i EU. Pæne afskibninger til Japan samt et stabilt marked i Kina og Rusland, giver fortsat en positiv afsætningsituation.

POSITIV START PÅ ANDET HALVÅR

De meget positive tendenser i Danish Crown fortsætter - også efter, at resultaterne efter det første halvår er blevet offentliggjort.

Således var der også i april måned en meget positiv udvikling i salget, og det har netop medført, at noteringen for svin for tredje uge i træk bliver hævet - denne gang med 30 øre. I den forbindelse siger CEO i Danish Crown og fungerende divisionsdirektør Kjeld Johannesen:

- Vi registrerer en opadgående tendens i verdensmarkedspriserne. Samtidig er der i øjeblikket et behersket udbud af svinekød generelt, og det gør det muligt at afsætte udskæringerne på de mest profitable markeder. Her kommer vores brede og globale afsætningsapparat os til gavn, siger Kjeld Johannesen, der også kan konstatere, at stigningerne i både dollars og yen bidrager positivt til en styrkelse af Danish Crowns notering.



KJARGÅRDEN I/S SØGER KALVE

300 kalve årligt søges med fast aftale,
fast afhentning hver 14. dag, fast afregning.
Kalvene skal være under 3 mdr.

Hentes i Midtjylland.
Kontakt Karsten Willumsen, 20951875

SOMMERFERIE PÅ KREATURSLAGTERIERNE

Danish Crowns kreaturslagterier afvikler i løbet af sommeren ferie i følgende uger:

Holstebro **uge 27 og 28**

Ålborg **uge 30 og 31**

Tønder holder **ikke** ferielukket .

I uge 29 slagtes der på alle tre steder.



OKSEKØDSDIVISIONEN FORBEDRER

SMS-SERVICE

Danish Crowns Oksekødsdivision har gennem en årrække tilbudt en gratis SMS-service med blandt andet ugens noteringer og nyt om afhentning af dyr direkte på mobiltelefonen.

Nu udvider Oksekødsdivisionen tjenesten, så det fremover bliver muligt at abonnere på nyt inden for flere kategorier. Det sker for at målrette kommunikationen til leverandørerne inden for de områder, man har særlig interesse for.

- Vi vil gerne have en tættere kontakt med andelshaverne og vi ved, at mange af vores ejere er rigtig glade for at få noteringer og andet på mobilen. Det er hurtigt og nemt og frem for alt billig kommunikation. Og det vil vi gerne gøre bedre. Fremover kan den enkelte landmand selv sammensætte de services, han vil modtage, siger Ejvind Kviesgaard fra DC Ejerservice.

TILMELD DIG NU!!

Deltag i konkurrencen om en Webergrill og lækre oksekødspølser.

Er du hurtig på tasterne, og har tilmeldt dig SMS tjenesten inden 15. maj, er du med i lodtrækningen om:

- 1 stk. Webergrill incl. 5 kg. oksekødspølser
- 5 stk. præmier med 5 kg. oksekødspølser

Du kan tilmelde dig eller rette din nuværende tilmelding via Danish Crowns hjemmeside på adressen www.danishcrown.dk/sms



SMS

Få nyheder
og noteringer
på SMS

DANISH CROWN 

DANISH CROWN

DC EJERSERVICE

Den direkte vej er altid den korteste. Men hvem er det nu lige jeg skal tale med? Det er vor hensigt at løse de daglige opgaver så let og effektivt som muligt, med det bedste resultat. Derfor finder du her navn, oplysninger og ansigt på dine kontaktpersoner i Danish Crown.

VI SIDDER KLAR VED TELEFONEN:
Mandag - torsdag kl. 8.00 - 16.00
Fredag kl. 8.00 - 15.00

HERNING - 89 19 24 00



EJVIND KVIESGAARD
Tlf 89 19 24 37
Mobil 21 68 94 21
ejkv@danishcrown.dk



ERLING JOHNSEN
Tlf 89 19 24 46
Mobil 20 48 72 85
erjo@danishcrown.dk

HOLSTEBRO - 89 19 28 50



FRANK ANDREASEN
Tlf 89 19 28 51
Mobil 24 79 64 90
fran@danishcrown.dk



EVA CULMSEE
Tlf 89 19 28 55
eca@danishcrown.dk

ÅLBORG - 89 19 26 60



PALLE D. SØRENSEN
Tlf 89 19 26 61
Mobil 29 49 03 35
pds@danishcrown.dk



JØRN OLE JENSEN
Tlf. 89 19 26 70
Mobil 20 13 21 07
jjj@danishcrown.dk

TØNDER - 89 19 32 70



PER S. KNUDSEN
Tlf 89 19 32 71
Mobil 20 53 31 33
pskn@danishcrown.dk



KURT BRADE
Tlf 89 19 32 72
Mobil 20 46 29 33
ktb@danishcrown.dk

Tilmelding af kreaturer til slagting, returslagtninger, mv.

www.landmandsportalen.dk ind på Danish Crown eller
Landmandsservice 7013 3131, eller
Ring til slagteri/ Friland 8919 2763

Oplysninger om priser, markedsforhold mv.

www.danishcrown.dk/landmand og www.friland.dk
Servicetelefon 7010 1919 eller
DC Ejerservice på nærmeste slagteri, Herning eller Friland.

Bestilling af øremærker

7015 1333

Nødslagtinger

Henvendelse til nærmeste slagteri.

Tilmelding af døde dyr - DAKA

7022 5544 eller 8795 9222

Tilmelding af kreaturer senest torsdag klokken 13.00 til kommende uge.
Afhentning af akutte dyr eller til indeværende uge - ring direkte til slagteriet.
Tilmelding af kreaturer til Friland dog senest onsdag klokken 14.00.

KAN DET BETALE SIG?

Som kvægproducent står man ofte med valget, når en ko skal tages ud af bedriften og sendes til slagteriet, om den skal hentes med det samme eller om den skal fedes op inden afhentning. I flere sager kan en hurtig afhentning være en nødvendig, hvis der er opstået akutte problemer. Men ellers er der ekstra penge at tjene, mener Ejvind Kviesgaard fra DC Ejerservice i Oksekødsdivisionen.

- Den lineære vægtafregning sikrer, at hvert ekstra kilo giver en højere

afregningspris. Fordelen er, at en ko på eksempelvis 270 kg og form 3,50 aktuelt vil koste 13,65 kr. per kg, mens koen ved 271 kg ved uændret form vil koste 13,68 kr. pr kg og dermed give en marginal værdi alene ved sidste kilo på 22 kr. mere for koen, da de 270 kg første kilo også tillægges 3 øre per kg, siger Ejvind Kviesgaard.

Flere faktorer

Spørgsmålet, om hvorvidt en færdigfed-

ning kan betale sig, afhænger dog også af flere faktorer og kan ikke besvares entydigt. Nogle køer vil ikke trives og andre skal bare af sted på grund af problemer med yveret eller benene.

- Arvemassen er jo fastlagt lang tid før slagtetidspunktet, og for malke-racerne er det ikke slagteværdien, der har haft den største prioritet i avlen, men derimod forhold som mælkeydelse, temperament, kælvningsevne, sundhed og holdbarhed. Som følge heraf får vi



Tablet 2, Økonomien i færdigfedning af slagtekøer.

Levende vægt	500	550	600	650	700	750
Slagteprocent	43,5	45,1	46,5	47,6	48,8	49,8
Slagtet vægt	217	248	279	310	342	375
Klass. Form	1,61	2,33	3,04	3,75	4,46	5,14
Kl. fedme	1,4	2,0	2,6	3,2	3,7	4,2
Kr./kg sl. vægt	10,11	11,26	13,61	15,69	16,97	18,17
Kr./ko i alt	2194	2792	3797	4864	5804	6814
Marginal værdi						
- kr./ko		598	1005	1067	940	1010
- kr./kg lev. vægt		11,96	20,10	21,34	18,80	20,20
- kr./kg slagtet vægt		19,29	32,42	34,42	29,38	30,61
Marginal DB, kr./kg						
- 10 FE/kg tilv. Gold		98	505	567	440	510
- 5 FE/kg tilv. i lakt		348	755	817	690	760

da også ind imellem nogle kreaturer, der hele livet igennem ser magre ud og som man ofte blive skuffet over, hvis man prøver at fodre disse dyr færdige til slagt – de æder noget mere, men trives stort set ikke, siger han og fortsætter:

- Andre kreaturer kommer derimod til at stortrives lige så snart, der er energi-overskud, altså er de disponeret for en god foderudnyttelse til kødproduktion, og vil således oftest være økonomisk attraktive at fodre færdige til slagt.

Slagteriernes Forskningsinstitut har tidligere undersøgt effekten af færdig-fedning af SDM køer ved goldning og 4 måneder frem. Tabel 1 viser måleresultater fra undersøgelsen.

Tablet 1, Færdigfedning af slagtekøer

Færdigfedning	Ingen	2 måneder	4 måneder
Antal SDM Køer	43	41	41
Slutvægt, kg.	550	623	697
Afregningsvægt	249	295	337
Slagteprocent	45,1	47,3	48,6
EUROP-form	2,3	3,4	4,4
EUROP-fedme	2,0	3,0	3,7
Intramuskulært fedt	3 %	4 %	6 %
Kød-/talgarve	3,5	3,1	3,0
Smagsvurdering	*	**	***

Kilde: SFI slutrapport "færdigfedning af slagtekøer"

Resultaterne viser tydeligt, at en målrettet færdigfedning af slagtekøer giver en højere slagtevægt, en højere slagteprocent, en bedre form-, fedme- og farveklassificering, samt ikke mindst en bedre smag. Det store spørgsmål er dog som altid, hvordan økonomien er for producenten – for uden økonomisk belønning er der ikke basis for en ekstra indsats.

I tabel 2 er der lavet en beregning af den økonomiske effekt af færdigfodring af slagtekøer med udgangspunkt i resultaterne fra tabel 1, samt noteringen for køer i uge 18,2010.

Den marginale værdi viser sig at være størst, hvis man kan flytte sin slagteko fra vægtintervallet omkring 600 kg op i vægtintervallet omkring 650 kg. Tilvæksten af disse 50 kg levendevægt giver en værditilvækst på 1067 kr. eller 21,34 kr. per kg levende vægt.

Stigende DB

Med en foderomkostning på 1 kr. pr FE vil DB ved at øge slagtevægten 50 kg opad, mens koen stadig malker, kommer over 850 kr. I goldperioden vil DB for samme stigning i vægten være 250 kr. lavere, da foderudnyttelsen her vil være forringet.

Forudsætningerne for færdigfedning skal være til stede med ledig staldkapacitet, billig foder, trivelige og sunde køer, plads i kvoten og endelig, at priserne på udsætterkøer ikke falder for meget. Men alt i alt må det vurderes at være økonomisk interessant at lægge flere kilo på kroppen af koen, konkluderer Ejvind Kviesgaard.

47 ÅR I SLAGTERIBRANCHEN OG STADIG GLAD FOR AT GÅ PÅ ARBEJDE. ALLIGEVEL SIGER PRODUKTIONSDIREKTØR VAGN D. SØRENSEN STOP.

Han er afklaret og beslutsom. Nu skal det være slut. Heldigvis er det hans eget valg, og det er han glad for.

- Jeg føler mig privilegeret over, at jeg har været med hele vejen igennem i en turbulent branche, som har været gennem en rivende udvikling, og hvor DC's oksekødsdivision står som en meget markant

spiller på markedet og er godt rustet til den fremtidige konkurrence om dyrene.

- Jeg føler mig også privilegeret over, at jeg selv har fået lov at bestemme, hvornår jeg stopper, siger Vagn D. Sørensen.

Han takker af som produktionsdirektør i Danish Crowns Oksekødsdivision ef-

ter 47 år i slagteribranchen. Formelt sker fratrædelsen 1. august, men omkring 1. juni regner han med at have ordnet de sidste ting og ryddet sit skrivebord i Herning.

Plads på holdet

I en branche, hvor fusionerne er kommet

- VI SKULLE KUNNE TÅLE EN

SKIDEBALLE

i byer med et par års mellemrum, er Vagn D. Sørensen den eneste leder, der har holdt hele vejen. Han har oplevet tre direktører blev afskediget på én gang i et selskab, hvorefter han blev bedt om at tage over. Men for ham har titler ingen betydning.

- Hvilken plads i lederteamet, jeg har haft, er ikke vigtigt for mig. Jeg er ekstremt glad for, at man har kunnet og villet bruge mig, og jeg føler mig privilegeret over, at der har været en plads til mig, siger han beskedent.

Ordet privilegeret går igen, når 63-årige Vagn D. Sørensen fortæller om sit liv. Han synes, det er et privilegium at have haft dygtige medarbejdere og et arbejde, han har været glad for at stå op til. Også

da han skulle op ved tre-fire-tiden om morgenen for at mærke dyr op, så de var klar til at blive hentet.

Nej til bankjob

Som 16-årig begyndte han i lære på kreatur- og svineslagteriet Midtjylland i Grindsted i 1963, selv om han efter sin realeksamen fik tilbudt et job i en bank.

- Men jeg kunne først begynde et halvt år senere, så jeg valgte lærepladsen på slagteriet. Det har jeg aldrig fortrudt, siger Vagn D. Sørensen med et venligt smil, mens tankerne går på langfart tilbage i tiden.

- Dengang skulle vi kunne tåle en skideballe. Hvis man ikke kunne tåle mosten, så skulle man finde noget andet

at lave. Der kunne godt falde en af til lærlingen, selv om det måske egentlig var en svend, der skulle have haft den, mindes han.

Handel i blodet

I 1971 blev han "næstkommanderende", som han kalder det, på slagteriet, hvor han begyndte at handle kreaturer. Det var lige ham. Ud på landet og på markeder for at opkøbe dyr, og når kødet var solgt finde ud af, om det var en god handel. Det elsker han.

Det var den første af tre milepæle, Vagn D. Sørensen nævner fra sit liv i branchen. Den anden kom et lille tiår senere, da han blev sendt på italiensk-kursus i 14 dage og efter et kort ophold på svine-

slagteriets Genova-kontor kom tilbage til Grindsted, hvor han som 30-årig var ansvarlig for at drive fabrikken, og samtidig fik ansvaret for salget af okse- og kalvekød for Tulip på det italienske marked. Det kunne man godt dengang og var en kæmpe fordel, mener han.

Den tætte kontakt med kunderne med tre-fire samtaler om dagen gjorde, at man kom til at kende hinanden næsten som familie. Dengang var der ingen langtidskontrakter, man handlede fra dag til dag, og det skete uden dokumentation på skrift. Et ord var et ord, og det var godt nok.

Fusion efter fusion

Oxexport lokkede ham til Kolding i 1986-91, og så begyndte fusionsbølgen at rulle. Oxexport, Danish Crowns kreatursektion og FNK i Aalborg blev til Dane Beef, og Vagn D. Sørensen fik ansvaret for fabrikkerne i Grindsted, Vojens og Skjern. Et par år efter kom den næste fusion med Iversen Syd, og i Iversen-Dane Beef blev han produktionsdirektør.

Da økonomien brast, købte Danish Crown resterne, og Vagn D. Sørensen blev udpeget som divisionsdirektør i '96. Det var den tredje milepæl, for det var markant anderledes og en stor udfordring at stå i spidsen for hele oksekødsdivisionen, synes han.

Da fusionen med Vestjyske Slagterier kom i '98, blev Lorenz Hansen divisionsdirektør og Vagn D. Sørensen produktionsdirektør. Det var han fuldt tilfreds med, og respekten er gensidig.

- Vagn kan sit kram. Han har altid sat faglighed højt, og han kan sit håndværk, siger Lorenz Hansen.

Med Vagn D. Sørensens farvel bliver oksekødsdivisionen organiseret på en ny måde. Lorenz Hansen overtager det overordnede ansvar for fabrikkerne og for personale, mens lønningsafdelingen kommer til at høre under regnskabschef Gitte Thomsen. Samtidig oprettes en ny afdeling, produktionsteknisk afdeling,



Vagn D. Sørensen:
- Jeg har altid været glad for mit arbejde. Foto: DC.

som skal ledes af den hidtidige kvalitetschef Tina Morgen Madsen.

Gamle biler

For Vagn D. Sørensen bliver der nu bedre tid til alt det derhjemme på gården i Sdr. Omme. De 38-39 hektar jord med skov skal passes, og motionsraceren skal luftes, for han lægger vægt på at holde sig i form. Også køreture på motorcyklen, den gamle Jaguar og i sportsvognen fra

Daimler kan blive hyppigere.

Når hans kone, Kanna, får afhændet sin børnetøjsforretning i Grindsted, får både farfar og farmor endnu bedre tid til de syv børnebørn mellem 2 og 19 år, som de nyder at være sammen med. Sådan at sidde i skovbrynet med et par børnebørn en tidlig morgen for at tælle vildtet eller i ny og næ skyde én giver gode oplevelser for både små og store.

BANKEKØD OG

MØRE BØFFER

I HERNING

Det blev et brag af en boksekamp i Herning, da Mikkel Kessler forleden genvandt titlen som verdensmester, da han besejrede den engelske WBC-verdensmester Carl Froch. Og mens der var seje bøffer i ringen, så havde Catering-afdelingen i Oksekødsdivisionen fundet det møre kød frem på tallerknerne. Der blev i alt konsumeret 400 kg supermørt oksemørbrad under middagen.

- Vi havde håndplukket de bedste udskæringer til arrangementet. Og det har vi efterhånden rigtig gode erfaringer med. Gennem de senere år er vi blevet fast leverandør af både kalve og oksekød til de store arrangementer i Messecenter Herning, siger Erling Jensen, salgschef i Oksekødsdivisionen.

VOKSEVÆRK

I SDR. FELDING

Oksekødsdivisionens forædlingsfabrik i Sdr. Felding står foran en nødvendig udvidelse. Pladsen på det godt to år gamle anlæg er blevet for trang, fordi produktionen af Tulips Pålækker-serie og af Danish Crowns nye grillkoncept, Grill'it, medfører mere og mere emballage. Og i øjeblikket optager emballagen kostbar produktionsplads, forklarer salgsdirektør Finn Klostermann.

- Fundamentet for en udvidelse er til stede med det nuværende produktionsniveau, og med udsigten til en øget

produktion er den helt nødvendig. Et nyt emballagelager vil frigøre vigtig produktionsareal, eller sagt på en anden måde, så ville vi blive nødt til at drosle ned for produktionen, hvis vi ikke udvider, siger Finn Klostermann.

Uden for de eksisterende bygninger er soklen ved at blive støbt. Det nye lager skal stå færdigbygget og klar til brug i begyndelsen af juni, hvor der for alvor er kommet fart på grillsæsonen.



ØJE FOR DE RIGTIGE INGREDIENSER



Afdelingschef Kim Smed og innovationsmedarbejder Pia Mejl Krautwald bruger ægte whisky i marinaden til de nye grillprodukter til Danish Crowns grillkoncept Grill'it. Her hældes whisky'en i blandingen efter godt gammeldags øjemål.

De nye grillprodukter fra Oksekødsdivisionen er populære ude i handlen. Især de whiskymarinerede produkter går forrygende, fortæller salgsdirektør Finn Klostermann. Og han har også et bud på en forklaring.

- Vi bruger ægte whisky i marinaden for at tilføre en mere autentisk smag. Sidste år var vi ikke helt tilfredse med den færdigkøbte marinade-blanding, og derfor har vi i år udviklet vores helt egen af slagsen – baseret på den ægte vare, siger Finn Klostermann.

Marinaden er udviklet i et tæt samarbejde mellem afdelingen i Sdr. Felding og innovationsmedarbejder Pia Mejl Kraut-

wald fra Oksekødsdivisionen. Når marinaden skal blandes, bruges der godt fire liter skotsk whisky til omkring 800 kg kød, fortæller hun.

- Der breder sig en liflig duft, når vi marinerer kødet. Og det giver altid grund til lidt ekstra morskab. Men jeg kan forsikre, at alle dråber ender i marinaden, siger Pia Mejl Krautwald med et smil.

De våde varer købes hjem i større partier og befinder sig bag lås og slå på fabrikken i Sdr. Felding, hvor produkterne bliver produceret, og flaskerne kommer kun frem, når den hemmelige marinade skal blandes.

TILLÆG PÅ KREATURER TIL FRILAND

Uge 18

Økologi	Tilæg til DC-notering
Kategori	Kr./kg
Ungtyre u/12mdr.	2,10 ¹
Kvier og Stude	Variabelt tillæg 4,25 ¹
	Kontrakttillæg* 2,50 ¹
Køer	3,50 ¹
Restgruppe	1,50 ¹

Frilands-koncepter	Tilæg til DC-notering
Kategori	Kr./kg
Friland Limousine Unik	
Tyre og Kviekalve u/12 mdr.	Variabelt tillæg 1,50 ¹
	Kontrakttillæg* 1,00 ¹
Angus Kødkvæg	Variabelt tillæg 0,75 ¹
Friland Kødkvæg (75% race)	Variabelt tillæg 1,00 ¹
Friland Kødkvæg (krydsninger)	Variabelt tillæg 0,75 ¹

*) Kvalitetsgodkendte dyr på kontrakt afregnes med variabelt tillæg + kontrakttillæg

1) Tillæggene gives til, dyr som overholder veldefinerede kvalitetskrav

Priserne er excl restbetaling

Spørgsmål til koncepter; kontakt:

Friland A/S, Marsvej 43 8960 Randers SØ, TLF 8919 2763

KREATURNOTERINGEN

Uge 18

Formkode	14	11	8	5	2	Ændr.
	E	U	R	O	P	Øre/kg

Dansk Kalv

160 - 205 Kg.	25,80	25,80	25,80	24,30	-	-
---------------	-------	-------	-------	-------	---	---

Ungtyre u. 24 mdr. og kvier u. 14 mdr.

160 Kg.	22,40	21,20	20,60	19,70	16,50	-
260 Kg.	24,85	23,65	22,95	21,40	18,70	-
340 Kg.	24,85	23,65	22,95	19,65	16,95	-
400 Kg.	23,15	21,45	20,50	18,20	15,00	-

Tyre på 24 mdr. og derover

	17,95	16,90	15,85	14,80	12,45	+50
--	-------	-------	-------	-------	-------	-----

DS-Kvier og stude fra 14 til 42 mdr. *

230-340 Kg.	27,15	25,05	22,95	20,85	-	-
-------------	-------	-------	-------	-------	---	---

Kvier og unge køer u. 42 mdr. samt stude

360 Kg.	24,60	22,65	20,80	19,10	16,90	+50
300 Kg.	24,35	22,25	20,15	18,05	15,50	+50
240 Kg.	23,55	21,45	19,35	17,25	14,20	+50
180 Kg.	21,05	18,95	16,75	14,75	12,20	+50

Køer og kvier på 42 mdr. og derover

400 Kg.	23,50	22,00	20,50	19,00	16,65	+50
300 Kg.	20,30	18,80	17,30	15,80	13,50	+50
240 Kg.	16,40	14,90	13,40	12,40	11,70	+50
180 Kg.	15,50	14,00	12,50	11,20	10,90	+50

* Skal opfylde fedme 3 og 4, samt farve 3

Linær vægtafregning - Under/over laveste/højeste vægt medfører uændret pris

Tilmelding af kreaturer til slagning, returslagninger, mv.

Via hjemmesiden www.landmandsportalen.dk ind på Danish Crown Servicetelefonen 7013 3131

eller

Ring til et af slagterierne

Aalborg 8919 2660 • Holstebro 8919 2850 • Tønder 8919 3270

samt administrationen:

Herning 8919 2400 • Friland 8919 2763

NÅR MAN BESTILLER RETURSLAGTNING

Når man ønsker returslagtning, skal der gives besked til slagteriet om det ved tilmeldingen. Ved afhentning af dyret til slagtning skal vognmanden gøres tydeligt opmærksom på, hvilket dyr man ønsker returslagtet.

Herefter ringer man til slagteriet og aftaler, hvor længe kroppen skal hænge og modne, samt om dyret skal retur i π kroppe, eller om der ønskes en partering og/eller hakning til fars.

Farsen må af veterinære årsager først hakkes, når man er til stede ved udleveringen, hvilket medfører, at udleveringen vil tage lidt ekstra tid.

Andelshavere har ret til to årlige returslagtninger til en favorabel pris.

Ved slagtning af flere end to dyr årligt stiger slagteprisen og dyrene bliver afregnet normalt og derefter betales for dyret inklusiv slagteomkostninger.

Yderligere oplysninger kan fås ved slagteriet eller ved afdelingsleder i DC Ejerservice, Ejvind Kviesgaard tlf 8919 2437.

MARKEDSANALYSE

Afsætning af ungvæg er generelt uændret

De sydeuropæiske markeder melder om langsom handel, og interessen samler sig hovedsageligt om rygprodukter og mørbrad. Kødracedyr er fortsat vanskelige at afsætte til fornuftige priser.

Grillvejret lader stadig vente på sig, men alligevel er der lidt lettere handel med oksekød. I Italien og Spanien er der bedre efterspørgsel efter rygge af god kvalitet, men også øvrige udskæringer af bagkødet sælges til bedre priser på forskellige markeder. Forkødet er uændret.

Afregningsprisen for køer er hævet med 50 øre pr. kg. Øvrige kategorier afregnes uændret.

Udsigten for den kommende uge lyder på uændret handel.

Danish Crowns Oksekødsdivision slagter ca. 5900 dyr i løbet af ugen.

SMÅ SKIVER HITTER I MADPAKKEN



De mindste har talt. Børnene har taget godt imod de små skiver i det nye madpakkepålæg fra Den Grønne Slagter

Små skiver til små fingre. Det er filosofien bag det nye madpakkepålæg fra Den Grønne

Slagter, der er specielt lavet til børn både hvad angår smag og størrelse.

Og såvel børn som voksne har taget så godt imod det nye pålæg, at der allerede arbejdes med nye varianter til skolestart i år.

- Vi har solgt mere end forventet, og vi har fået rigtig mange input fra forbrugere, der er glade for pålægget og gerne vil have flere varianter at vælge imellem. Det er vi rigtig glade for, og vi arbejder videre med alle de input, vi får, så vi kan opfylde så mange forbrugerønsker som muligt, siger Brand Manager i Tulip, Kamilla Wetke.

Allerede i forbindelse med skolestart i august er Tulip klar med flere varianter af det populære børnepålæg, der fra begyndelsen er blevet udviklet i tæt samspil med forbrugerne.

- Vi lavede en undersøgelse om, hvad forældre gerne ville bruge i madpakken, og de udfordringer forældre kan have med at lave en spændende madpakke hver dag. Den dannede grundlag for udviklingen, og det er selvfølgelig meget tilfredsstillende, at det er lykkedes at lave et nyt produkt, som både børn og voksne er glade for, siger Kamilla Wetke.

TWINDOG HAR INDTAGET DANMARK

Der har været stor interesse for den nye twindog, som Tulip har lanceret hos Shell. Både P3, Facebook-brugere og Anders Lund Madsen forholder sig til den nye dobbelthund.

I sin klumme i Morgenavisen Jyllands-Posten har entertaineren og talkshow-værten Anders Lund Madsen beskrevet den som knappenålen, der har stukket hul i den luftballon, der udgør den vestlige civilisation.

P3's morgenværter er vilde med dobbeltdyret, og på Facebook kan man finde en instruktionsvideo i, hvordan man deler en twindog til to almindelige franske hotdogs.

Twindog'en er banket gennem mediemuren, og brand manager i Tulip, Lene Grosen, glæder sig over, at den massive opmærksomhed også gavner salget.

- Twindog'en sælger rigtig godt. Faktisk så godt at april tegner til at give ny omsætningsrekord for Tulip salg inden for det her område. Det er selvfølgelig meget tilfredsstillende og et bevis på, at twindog'en falder i danskernes smag, siger Lene Grosen.

Den nye twindog er en fransk hotdog i ekstra stort brød og med to pølser, som kan kombineres frit ud fra sortimentet hos Shell, og den mulighed er der altså rigtig mange, der benytter.

Twindog'en vil også i den kommende tid blive markeret på de danske Shell-stationer, men den sælges kun i en begrænset periode, så har man endnu ikke smagt den, er det med at komme i gang.

DE TÆNKER

STORT PÅ RØMØ

Der skal bruges flere end 1.000 bøffer, når Café Midtpunkt i Lakolk Butikscenter bygger verdens største burger på Rømø

Godt nok er burgerne store i USA, men der er ingen, der kan måle sig med den, der Kristi Himmelfartsdag bliver serveret på Rømø, når Jimmy Frederiksen og de ansatte fra Café Midtpunkt på Rømø folder sig ud.

1.000 bøffer, burgerboller og alt hvad der ellers kræves, skal der bruges under tilberedningen af verdens største burger, der tager hele to timer at lave.

- Vi vil gerne lave noget, der tiltrækker folk til øen, og det ved jeg, at det her gør. Tidligere har vi lavet en hotdog på 78 meter, og en kagemand på 6 gange 7 meter, og begge gange har der været

sort af mennesker, der gerne ville kigge på og smage, fortæller Jimmy Frederiksen.

Det koster nemlig ikke noget at smage på burgeren, når den er færdig.

- Alle fremmødte får lov til at smage gratis. Vi gør det, fordi butiksejerne i Lakolk Butikscenter gerne vil skabe noget aktivitet på øen, og heldigvis har vi også fundet nogle sponsorer, der gerne vil hjælpe. Blandt andet sponsorer Steff-Houlberg 1.000 burgerbøffer, som gør det muligt at lave det store projekt, fortæller ejeren af Café Midtpunkt.

Han håber, at rigtig mange vil komme og overvære tilberedningen af kæmpeburgeren, der finder sted ved Café Midtpunkt i Lakolk Butikscenter på Rømø.



DANMARKS MEST EKSKLUSIVE STUD SOLGT FOR 74.350 KRONER

Den hidtil dyreste dansk-producerede stud blev onsdag solgt til den københavnske gourmet-restaurant Umami. Det var Friland, som solgte Danmarks første eksemplar af den eksklusive Wagyu-kvægrace for 74.350 kr. – den hidtil højeste salgspris for et dansk slagtedyr.

Der var tale om en knap to år gammel stud med en slagtet vægt på 340 kg. Den samlede pris for dyret svarer til, at for eksempel oksefileten løber op i omkring 800 kr. per kg.

– Vi har brugt fire år på at etablere en dansk besætning af renracet Wagyu. Vi føler, vi er kommet rigtig godt fra start med salget af denne stud. Det er et flot resultat i vores første forsøg med Wagyu, siger direktør Karsten Deibjerg Kristensen fra Friland.

Wagyu-kødet, som også kaldes Kobe-kød, har hidtil kun kunnet bestilles på nogle få restauranter, som har importeret det dyre – men meget velsmagende oksekød. Wagyu-kvæget stammer fra Japan, og kødet er kendetegnet ved en helt unik fedtmarmorering, som giver kødet en meget værdsat smag.

– Jeg er overordentlig glad for, at det er nu er muligt at skaffe dansk-produceret Wagyu. Det vil forhåbentlig hjælpe til at øge forbrugernes fokus på kvalitet, når de køber kød, siger Francis Cardenau, som prøvesmagte oksekødet under vurderingen og fremhævede det som "slik", som han glæder sig meget til at servere i sin restaurant.



For at finde prisen på det første danske Wagyu-kød måtte Friland og restaurant Umami tage en japansk klassificeringsmodel i brug, hvor der fokuseres særligt på fedtmarmoreringen. Den særlige klassificering går fra 1 til topkarakteren 12, som kunne have udløst en salgspris på over 300.000 kr. Det første forsøg med Wagyu fik en marmoreringsgrad på 5, hvilket køberen Francis Cardenau betegner som meget fint.

Restauratøren finder ikke prisen på næsten 75.000 kr. afskrækkende.

– Det ligger på niveau med det, man kan forvente af kød i den klasse, og som jeg tidligere har måttet importere fra andre steder i verden, siger Francis Cardenau, som håber, at det vil lykkes Friland at etablere en egentlig produktion af Wagyu-kød.

Udover den netop slagtede Wagyu har Friland yderligere 10 kreaturer af racen i Danmark. Den næste Wagyu-slagtning ventes omkring august-september.





På billedet ses det glade team fra Noma ved kåringen i London
(Foto: Restaurant Magazine)

GRISEHALER OG BRISLER TIL VERDENS BEDSTE RESTAURANT

Guldrummet i Kolding sørger for specialiteter til Noma - verdens bedste restaurant.

For første gang nogensinde er en dansk restaurant kåret til verdens bedste. Det blev en kendsgerning, da Restaurant Noma løb med den store hæder ved San Pellegrino Awards i London i mandags. Nummer to blev legendariske El Bulli fra Spanien, mens The Fat Duck fra England blev nummer tre.

Guldrummet ønsker tillykke

Noma er en forkortelse for "nordisk mad". Og det er netop det kompromisløse fokus på nordiske kvalitetsråvarer, der med rekordfart har slået Nomas navn fast i gastronomiens absolutte verdenselite.

Danish Crowns Guldrum i Kolding leverer flere specialiteter til Noma, og herfra lyder et stort tillykke til restauranten.

- Vi er utroligt glade for kåringen af Noma. Det er fuldt fortjent efter et kæmpe arbejde for at sætte nordisk gastronomi på verdenskortet, og vi er selvfølgelig meget stolte af at være leverandør til verdens nummer et, siger Rone Stokholm Kruse, der er daglig leder af

Danish Crowns Guldrum i Kolding.

Guldrummet leverer blandt andet delikatesser som Duroc-gris, brisler, grisehaler med haleben og de specielle kalve-marvpibeben, som Noma bruger til at lave marvpibe-karameller af.

- Det er typisk, de lidt skæve ting, Noma efterspørger hos os. Det er de særlige udskæringer og specialiteter, der passer fint ind i Nomas helt unikke menuer og brug af sjældne nordiske råvarer, siger Rone Stokholm Kruse.

Bred anerkendelse

Noma åbnede i 2003 med køkkenchef Rene Redzepi og Claus Meyer som ejere. Siden er det gået stærkt med flere internationale anerkendelser af den danske restaurant. Mandag kulminerede det så med titlen som verdens bedste spisested, og det har vakt opsigt overalt i både danske og internationale medier.

Restaurant Noma har to stjerner i Michelin-guiden, og køkkenchef Rene Redzepi blev kåret som Kokkenes Kok i Danmark i 2008.