



DC UPDATE

SEPTEMBER 2010

SLAGTER FOR ALTID

DEBAT OM STRATEGI OG SELSKABSFORM

GÅR ET SKRIDT DYBERE

Danish Crowns repræsentantskab gik på onsdagens repræsentantskabsmøde et skridt dybere i debatten om selskabets strukturelle udvikling. Koncernen står overfor at forny strategien frem mod år 2015, og i den forbindelse var det væsentligt at få vendt alle sten med hensyn til finansieringen af en eventuel kommende vækststrategi.

- Strukturel fornyelse og finansiering hænger uløseligt sammen. Da vi i år 2000

besluttede os for en forædlingsstrategi, finansierede vi det via indbetaling på de personlige konti. Uden den beslutning ville vi i dag ikke have aktiviteterne i Polen, UK, Sverige og til dels Tyskland. Aktiviteter der i dag bidrager særdeles positivt til selskabets samlede resultat. I forbindelse med udarbejdelsen af strategiplan DC2015 er det naturligt at drøfte hvordan den fremtidige vækst skal finansieres, siger formanden for Danish Crown Niels Mikkelsen.

I løbet af sommeren har både den kommende strategi og eventuel fornyelse af selskabsformen været diskuteret på kredsmøderne, hvor ejerne fik præsenteret den overordnede problemstilling. Tilbage-meldingerne herfra indgik i debatten på mødet i Vejle, og bestyrelsen og repræsentantskabet vil arbejde videre hen mod en beslutning i løbet af efteråret.

KLS UGGLARPS
VOKSER I SVERIGE

Danish Crowns datterselskab i Sverige, KLS Ugglarps, fortsætter med at vokse. Ifølge den seneste officielle slagtestatistik fra Kött och Charkföretagen for andet kvartal i år er KLS Ugglarps andel af den svenske landslagtning steget markant i forhold til samme periode sidste år.

Således er antallet af slagtede svin steget med 20 procent, antallet af

kreaturer er steget med 11 procent, og antallet af lam er steget med hele 21 procent.

- Vi er meget tilfredse med vores vækstplan, som har forløbet særdeles tilfredsstillende. På flere punkter ser det ud til, at vi er foran planen, og det er med til at styrke vores konkurrenceevne i Sverige, hvor vi startede som en lille to'er, men nu er vokset til en stærk

to'er, siger Karsten Deibjerg Kristensen, direktør i DC Nordic.

KLS Ugglarps er Sveriges næststørste slagterivirksomhed med faciliteter i Ugglarp ved Trelleborg, Kalmar og i Hörby (kreaturslagteri). Virksomheden slagter på årsbasis godt 500.000 svin, cirka 70.000 kreaturer og omkring 20.000 får og lam og beskæftiger omkring 450 medarbejdere.

DC Update er Danish Crowns månedssblad til andelshaverne. Bladet udkommer 11 gange om året og trykkes i 10.700 eksemplarer.

Redaktion
Frank B. Winther, redaktør
Anne Villemoes, ansvarshavende redaktør

Kontakt redaktionen på 8919 1478 eller fbwi@danishcrown.dk

Design og tryk
Datagraf, Auning

KINA ÅBNER FOR MERE IMPORT FRA DANISH CROWN

En ny aftale mellem Danmark og Kina åbner for eksport af forarbejdede varer som pølser og konserver fra Danish Crown. Og det giver helt nye muligheder for at øge salget til et af koncernens vigtigste markeder, forklarer bestyrelsesmedlem hos Danish Crown og formand for virksomhedsbestyrelsen hos Landbrug & Fødevarer, Asger Krogsgaard.

Han har sammen med blandt andet HKH Prins Henrik og fødevarerminister Henrik Høegh stået i spidsen for det handelsfremstød, der for nylig var i Shanghai for at promotere danske fødevarer.

- Det er en vigtig aftale og et meget vigtigt skridt i retning af at styrke vores handelsforbindelser til Kina. Med den nye aftale kan vi se frem til at sælge

egentligt forarbejdede produkter ved siden af den meget store eksport af biprodukter, siger Asger Krogsgaard.

I dag sælger Danish Crown hovedsageligt biprodukter som ører, tæer og maver til Kina. Mængderne har været stigende, og Kina er indenfor de senere år blevet det fjerdestørste marked målt på antal kilo. Samtidig er der ved at opstå et nyt og købedygtigt publikum, der efterspørger den vestlige fødevarer-kvalitet.

- Vi har nu i en årrække haft adgang til markedet på grund af vores høje fødevarer-sikkerhed, og det vil vi bruge som afsæt, når vi fremover skal sælge høj kvalitetsprodukter. Kunderne er der, og de efterspørger vestlige kvalitetsfødevarer med høj fødevarer-sikkerhed, siger Asger Krogsgaard.



KLS UGGLARPS OG ATRIA I SAMARBEJDE OM UDBENING



KLS Ugglarps har indgået en samarbejdsaftale med den svenske fødevarer-virksomhed Atria Supply.

Aftalen løber fra d. 4. oktober og indebærer, at Atria Supply skal hjælpe med at udbene et mindre antal delstykker for KLS Ugglarps i de næste to år.

- Vi har fået flere svin til slagtning, og ved at flytte en del af udbeningen til Atria kan vi holde tempoet oppe. Det er glædeligt, at vi oplever en øget efterspørgsel efter vores kød, og vi arbejder på at udvide vores forretning baseret på vækst, siger Johan Andersson, administrerende direktør i KLS Ugglarps.

I den første periode vil der være medarbejdere fra KLS Ugglarps på plads hos Atria for at sikre det optimale udgangspunkt for samarbejdet.



KINA UDVIDER MENUKORTET

Når kineserne i dag sætter tænderne i griseører, -tær og -tryner, så er der stor sandsynlighed for, at råvarerne kommer fra Danish Crown, som gennem de senere år har øget eksporten af biprodukter til verdens næststørste økonomi markant. Alene det seneste år er eksporten øget med 20 procent. I fremtiden er der udsigt til, at der også kommer helt nye produkter fra Danish Crown på den kinesiske indkøbsseddel.

Kineserne er selv verdens største producenter af svinekød, men langt den største del af produktionen foregår lokalt ude på landet og når ikke ind til det voksende, købedygtige publikum i de store byer langs østkysten. Derfor har den seneste åbning af det kinesiske marked for forarbejdede produkter stor betydning for de fremtidige satsninger i landet, fortæller Søren Tinggaard, projektchef i Danish Crown.

- Vi har gennem mange år haft en stigende eksport af biprodukterne, og den nylige handelsaftale åbner nu for salg af pølser og konserves. Aftalen er nu på vej mod den endelige godkendelse. Og det giver helt nye muligheder og kan forhåbentligt være med til at lukke op for salg af egentligt højkvalitetsprodukter på længere sigt, forklarer Søren Tinggaard.

Søren Tinggaard fortæller, at der i de store byer langs kysten er en voksende middelklasse, der er villig til at betale en betydelig merpris for vestlige fødevarer med en høj grad af fødevarer sikkerhed. Baggrunden er blandt andet fødevarer-skandalen med melamin blandet i mælkepulver.

- I dag finder vi allerede vestlige varer på de kinesiske hylder til meget høje priser. Udbuddet er stadig begrænset til et fåtal af supermarkeder og lignende, men vokser hele tiden. Derfor er det meget interessant at se på mulighederne for at afsætte egentlige udskæringer som nakke, kamme, koteletter og lignende, siger Søren Tinggaard.

For at styrke arbejdet med at etablere kontakter til kinesiske kunder har Danish Crown netop udnævnt Arnth Henriksen til eksportchef med ansvar for Kina. Han kommer til at have base i Hong Kong efter at have solgt varer fra Randers til Kina de seneste tre år. Han fortæller, at der som noget helt nyt for nylig, således er blevet solgt et parti trimmings til Kina.

- Danish Crown har, som et af de få udenlandske selskaber, haft direkte adgang til Kina gennem flere år, og det har sikret det direkte flow af varer uden fordyrende mellemlid, og vi har derfor etableret gode handelsrelationer, som nu her i første fase skal udvikles yderligere. Der er stadig et stykke vej, inden vi ser svinemørbrad og lignende i de kinesiske butikker, men det er målet, siger Arnth Henriksen.

Ud over de handelsrelaterede udfordringer så er det i Kina også et spørgsmål om madkultur.

- Ligesom vi elsker frikadeller, så kan mange kinesere godt lide, at der både er lidt brusk og knogler i maden. Og det er også grunden til, at de kinesiske forbrugere i øjeblikket betaler stort set det samme per kilo for svineører og for koteletter.

SMAGEN AF JAPANSK SKOLEMAD

HVER DAG SPISER 15 MILLIONER JAPANSKE SKOLEBØRN I DEN LOKALE SKOLEMADSORDNING. OG DE JAPANSKE SKOLEBØRN ELSKER SVINEKØD. DERFOR ER DET ET STORT OG MEGET INTERESSANT MARKED FOR BÅDE DANISH CROWN OG TULIP.



Maden til de japanske skolebørn bliver tilberedt lokalt, men menuen bliver bestemt centralt i det japanske undervisningsministerium af diætister, der følger ministeriets retningslinjer. Og netop syv diætister fra centralregeringen har været på besøg hos både Danish Crown og Tulip for at smage på de danske råvarer.

Og det bragte dem blandt andet til Tulips Inventorium i Vejle. Det er et eksperimenterende køkken, hvor der blandt andet udvikles helt nye produkter. Her står en lille mand med store visioner. I den ene hånd har han en kniv, i den anden et godt stykke dansk brystflæsk. Forklædet er trukket godt til, og han stråler af begejstring.

- Sådan ser et helt stykke brystflæsk ud, inden vi skærer det til, så det passer til baconproduktion i Japan. Og sådan ser det ud, når jeg skærer det overflødige væk, forklarer Jørn Sølvsten fabrikschef i Hadsund.

Med fire hurtige og præcise snit fremstiller han et perfekt stykke brystflæsk

udskåret efter japanske specifikationer.

- Det afskærne er i dag spild, og det er synd. Der er mange muligheder for at optimere på den resterende udskæring, så I kan anvende den i jeres skolemad til en attraktiv pris.

De japanske diætister lytter interesseret, da tolken oversætter til japansk. De er på en større rundtur i Danmark for at se på nye muligheder for at variere menuen i de japanske skoler. Med på turen er Karsten Bruun Rasmussen markedschef i Landbrug & Fødevarer.

- Diætister sidder centralt placeret i det japanske undervisningsministerium og træffer beslutninger, der rækker ud på alle japanske skoler. Det drejer sig om 15 millioner børn, der dagligt spiser skolemad. Det er dog også et politisk reguleret område, der dels har til hensigt at sikre den sundeste mad til børnene, dels sikre at der i en stor udstrækning tages hensyn til lokale interesser, siger Karsten Bruun Rasmussen.

Også Tulip var med til at præsentere produkter for de japanske beslutningstagere. Projektleder og ernæringskonsulent

Mette K. Iversen fortalte blandt andet om principperne for Den Grønne Slagter og Tulips produkter til skole- og institutionsmad.

- Jeg er kommet lidt tættere på, hvad japanere tænker omkring skolemad og generelt mad til børn, og hvilke ernæringsmæssige krav de stiller. Og det er stort set de samme krav og principper, som vi allerede i dag lever op til i f.eks. produkterne fra Den Grønne Slagter med hensyn til lav fedt, lav salt, få tilsætningsstoffer og minus allergener, siger hun.

Og det var netop smagsprøver fra både Tulip og Danish Crown, der var på frokostbordet. Men det var de håndlavede hotdogs med japanske pølser, der vakte størst begejstring.

- Der er et stort potentiale i at levere skolemad på et regelmæssigt grundlag. Udfordringen er at tilbyde nogle sunde og attraktive produkter, der kan sikre, at vi bliver godkendt som leverandør, siger Jørn Sølvsten.



PANDESTEGT GRISEHJERNE HITTER I MEXICO

STEGT, STÆRKT KRYDRET OG PAKKET IND I TORTILLAS ER GRISEHJERNER ET STORT HIT PÅ ETHVERT GADEHjørNE I DET SYDLIGE MEXICO.

Når mexicanere føler trang til et hurtigt mellemmåltid falder valget ofte på Taco Sesos. Eller på dansk – tacos med hjerne – blandt andet grisehjerne. Hjerne bliver som oftest kogt og efterfølgende stegt med løg, tomater, koriander og chili og derefter pakket ind i tortillas med passende dressing.

- Vi har i en lang årrække haft en god og stabil afsætning af grisehjerne til Mexico, hvor det er en meget efterspurgt delikatesse, fortæller Peter Frederiksen, eksportchef i Danish Crown med ansvar for Sydamerika.

Danish Crown slagtede sidste år godt 16 millioner svin i Danmark, og langt de fleste hjerne sendes – med resten af hovedet – til især Kina. Danish Crown er et af de få europæiske slagterier godkendt til eksport af hjerne til Mexico, der også aftager store mængder fra blandt andet USA.

- Hjerne bliver leveret fra tre af vores slagterier, hvor de kan håndtere de halve hoveder og pille hjerne ud. Det

kræver lidt ekstra plads og mandskab, og derudover sender vi hovederne fra de øvrige slagterier direkte til markeder som Kina, siger Peter Frederiksen.

Han fortæller, at Mexico aftager godt 65 procent af de hjerne, der bliver taget fra. Det samme gælder børene, der også er en stor lokal delikatesse.

Begge dele sælges gennem det nordjyske trading-selskab Nowaco, der har mange års erfaring med handel til hele verden.

- Vi kan sælge alle de hjerne og børene, vi kan få fingrene i. Markedet dækker både slagtere, grossister og restauranter. Og jeg har selv haft fornøjelsen for nylig, hvor jeg smagte det som tapas. Det var en oplevelse. Stærkt og krydret. Og en af den slags retter jeg spiste med lukkede øjne, fortæller Mikkel Egelund Hanghøj, der er salgschef hos Nowaco.



- JEG ER GLAD FOR MIT ARBEJDE, SÅ HVORFOR IKKE VISE DET

Michael Fechtner har fast plads ved organudtageren i Blans. Han skærer for og kontrollerer, at robotten gør arbejdet rigtigt, når indvoldene skal tages ud. Tidligere har han også været i udbeningsafdelingen, i skæreafdelingen og på kamlinjen. Han kan udfylde alle pladser på et slagteri, og så elsker han sit arbejde.

- Jeg har været i Blans i fire år, og det er den bedste arbejdsplads, jeg har været på. Arbejdsklimaet er super, kollegerne og mesteren er venlige, og så er lønnen bedre end i Tyskland, siger Michael Fechtner.

Han har været slagter i 28 år - kun afbrudt af en kortere periode som skovarbejder.

- Det er mit drømmejob. Jeg har altid elsket at være slagter, og i dag har jeg ikke lyst til at være andet, siger Michael Fechtner.

Drømmejobbet var tidligere på året årsagen til, at han fik endnu en tatovering på sin allerede rimeligt dekorerede krop. Med store svungne bogstaver står der nu Butcher for ever - 3589. Nummeret refererer til hans medarbejdersnummer.

- Jeg er glad for mit arbejde, så hvorfor ikke vise det. Og den bedste måde, jeg kunne vise det på, var ved at få endnu en tatovering, fortæller Michael Fechtner, der fik den første for over 20 år siden. I dag indeholder samlingen ud over den med medlemsnummer og kødkser også kinesiske skrifttegn, dødningshoveder, en hyldest til det tyske rockband Rammstein og meget andet.

- Flere af mine kolleger synes, det ser lidt sejt ud. Men jeg har endnu ikke hørt, at det har inspireret nogen af de andre til også at få en, smiler Michael Fechtner.



EFFEKTIV, NEM OG SKÅNSOM AFHENTNING AF SVIN

Hver dag kører Danish Crowns vognmænd godt 340 ture til andelshaverne for at hente svin til koncernens slagterier. Det er både små og store ture blandet sammen. I gennemsnit er der godt 175 svin per læs, og den gennemsnitlige læssetid er 15 sekunder per gris. Men det dækker over meget store forskelle, fortæller Anna Caspersen, afdelingsleder i DC Ejerservice.

- Når vi ser på statistikken, kan vi se, at der er en meget stor spredning i den tid, det tager at hente grisene. Der er både små og store ture. Og der er mange forskellige forhold, der gør sig

gældende på de enkelte ejendomme, forklarer hun og fortsætter:

- Men tager vi to sammenlignelige ejendomme, hvor der bliver hentet over 200 svin i et helt læs, så bliver forskellene meget tydelige, siger hun.

Anna Caspersen tager to eksempler frem fra statistikken. På den ene ejendom tager det 32 minutter at hente det hele læs, mens det tager 75 minutter på den helt sammenlignelige afhentning på en anden ejendom. Forskellen opstår, fordi udleveringsforholdene er meget forskellige.

Jacob From, der er leder af Dansk Grisetransport, som blandt andet henter grise for Danish Crown, mener, at der mange steder stadig er gode muligheder for forbedringer.

- Vores chauffører fortæller, at der mange steder er blevet gjort rigtig meget for at optimere udle-

veringsforholdene. Der er etableret udleveringsfolde og -rum, og nogle steder fungerer det stadig bedst med udleveringsvogne. Men der er styr på udleveringen, og dyrene er bare klar, når vi kommer, fortæller Jacob From.

Men det er ikke tilfældet alle steder. Jacob From siger, at der stadig er udleveringsforhold med dårligt lys, glatte gulve og uhensigtsmæssig indretning. Forhold der gør afhentning langsom, og som i sidste ende koster landmanden penge.

- Der kan være penge at spare. Samtidig vil en optimal indretning af udleveringsfaciliteterne være med til at sikre en nem og skånsom udlevering, så dyrene kommer frem til slagteriet uden at have lidt overlast på nogen måde, fortæller Martin Villadsen, slagterikon-sulent i DC Ejerservice.

Han opfordrer andelshavere, der overvejer at forbedre udleveringsfaciliteterne, til at kontakte vognmanden for at få gode råd eller til at kontakte DC Ejerservice på 8919 1920.



INFO FRA VIDENCENTER FOR SVINEPRODUKTION

DRIVNING AF SVIN

Effektiv, skånsom og let drivning er en fordel for både svinene, producenten og transportøren. Ved at tage hensyn til svins adfærd og ved at indrette drivgange, udleveringsfaciliteten og ramper derefter, kan håndteringen lattes. Udnyt forhold, som svinene trives med og foretrækker.



- Start drivningen i så god tid som muligt og undgå at presse eller skræmme svinene unødigt. Stress kan gøre svin usikre og genstridige.
- Svinenes flokinstinkt er en god faktor at udnytte. Det er lettest at flytte alle svin fra deres sti til udleveringsfaciliteten på én gang.
- Svin søger automatisk opad og mod lyse områder. Der bør derfor være mest lys ved udgangen, eller i de rum svinene drives til. Undgå dog skarpt sollys. Svinene er nemmere at drive på plane flader eller flader, der går lidt opad end på flader, der går nedad.
- Stigninger bør højst være 20 cm pr. m.
- Alle gulve skal være skridsikre.
- Låger og døre mv. bør placeres i et hjørne, så svinene ikke kan vige udenom og helst være lige så brede som drivgangen, så svinene ikke kan kile sig fast.
- Brug kun dertil egnede drivredskaber. Raslere har god effekt i nogle besætninger men dårlig i andre. El-drivere må ikke bruges, ligesom skovle og koste ikke er egnede drivredskaber. Svinene må gerne røres og klappes, men ikke slås.
- Bunden/gulvet i drivgange bør være af samme materiale og underlag fra stien til udleveringsfaciliteten og fra udleveringsfaciliteten til læsseområdet. Selv lyd- og farveforskelle kan få svinene til at stoppe. Svin kan generelt blive usikre og stoppe, hvis underlaget giver genlyd.
- Har svinene gået på strøelse, kan det være en fordel at strø overgangen mellem sti til gang.
- Undgå niveauforskelle på drivgange. Kan det ikke undgås, udlignes niveauforskelle med beton eller fastliggende plader, der ikke giver genlyd fra klovene.
- Svin går helst ikke mod træk. Læsseramper og drivgange indrettes, så træk undgås – fx ved at undgå vestvendte ramper. Træk fra åbne døre, ventilation mv. bør også undgås. Overvej evt. at slukke ventilationen, mens svinene drives mellem forskellige staldafsnit eller ud af stalden. Husk at tænde ventilationen igen efter endt drivning! Afskærm evt. den udendørs del af rampen ved hjælp af et slusehus.
- Svin er nysgerrige dyr. Gør derfor omgivelserne omkring drivgange og ramper uinteressante, fx ved at lave lukkede sider. Sørg for at svinene kan se fremad i drivretningen, ellers vil de tøve med at gå frem. Installer, monter og stil ikke ting – for eksempel drivbrædder, fodervogne eller koste – på drivgangen. Det vil standse dyrene.

Læs mere på: [www.vsp.lf.dk](http://vsp.lf.dk) <<http://vsp.lf.dk/Viden/Produktionssystemer/Udlevering%20af%20svin.aspx>>

MEDDELELSE FRA VIDENCENTER FOR SVINEPRODUKTION

STIGENDE FODERPRISER OG FALDENDE SMÅGRISENOTERING

Stigninger på foderet medfører et fald på 30 kg smågrise med 17,30 kr. og 7 kg smågrise falder med 12,54 kr. ved uændret notering. Ændringen træder i kraft fra mandag den 6. september.

Foderpriserne er steget kraftigt i løbet af august måned, derfor kommer der forholdsvis store reguleringer af foderpriserne på trods af, at prisen blev reguleret for bare 4 uger siden.

Slagtesvinefoder stiger således med 21 øre pr FEsv (1,65 kr pr FEsv), sofoder stiger med 19 øre pr FEsv (1,63 kr pr FEsv), og smågrise foder stiger med 11 øre pr FEsv (2,00 kr. pr FEsv).

For hver 10 øre foderprisen ændres påvirker det smågriseprisen med ca. 7 kr.

Foderpriserne i Den beregnede Smågrisenotering er et gennemsnit af 3 måneders kontraktpriser og løbende dagspriser. Kontraktpriserne ændres således hver 3. måned, og dagspriserne

ændres hver måned. Foderpriserne følger således den løbende prisudvikling, og foderpriserne bliver reguleret igen til oktober, hvor den gennemsnitlige dagspris for september indgår.

Udvalget for Den beregnede Smågrisenotering

FODERBLANDING, KR. PR FES	AUGUST	SEPTEMBER
Søer	1,44	1,63
Smågrise bl 1	2,79	2,88
Smågrise bl 2	1,70	1,81
Smågrise gennemsnit	1,89	2,00
Slagtesvin	1,44	1,65



DANISH CROWN

**Eksport?
Privatslagteri?**

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

Ring og hør om mulighederne

DC Ejerservice

89191920

SLAGMÆRKER PÅ AFREGNINGEN

Koderne for slagmærker har siden januar 2010 været delt i to koder, hvor den ene er menneskepåførte slag.

- I første omgang valgte vi ikke at tage bemærkningen med på afregningen – blandt andet på grund af manglende kalibrering af slagteststederne, siger Vagner Bøge, underdirektør i DC Ejerservice.

Kalibreringen og procedurerne på slagteststederne er nu kommet så langt, at det er besluttet, at bemærkningen "slag" vises på afregningen fra og med mandag den 9. august.

- Vi har haft stor fokus på området og har derfor i dialog med fødevaremyndighederne arbejdet på at ensarte kategoriseringen af slagmærkerne, siger Vagner Bøge.

Han fortæller, at i de tilfælde Danish Crown er blevet gjort opmærksom på, at der er blevet indleveret grise med slagmærker, er reglerne fra Code of Practice blevet taget i anvendelse.



PRODUCENTEN SKAL DÆKKE UDGIFTER TIL FASTKØRTE LASTBILER

Selvom det efterhånden er længe siden, så husker vi alle forrige vinters megen sne og frost, som betød fastkørte lastbiler mange steder. Det medførte store forsinkelser i indtransporten, og en del lastbiler måtte have hjælp til at komme fri. Det resulterede i en del udgifter for transportørerne.

Derfor har SPU på det seneste udvalgsmøde besluttet, at det er den enkelte andelshaver, der skal dække udgifterne til at trække lastbilerne fri, hvis de sætter sig fast på privat grund, dvs. privat vej og læsseplads.

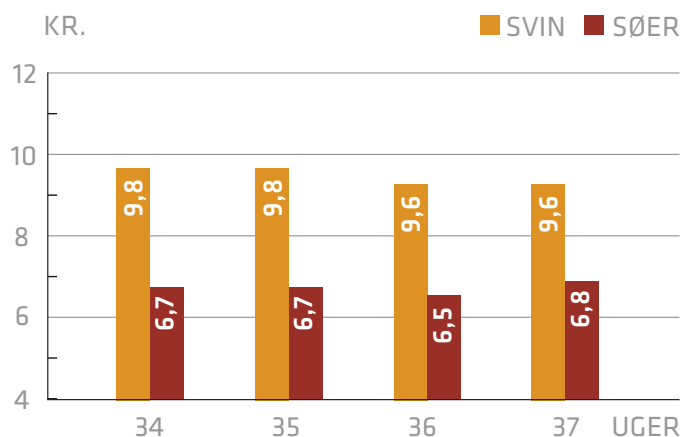
- Det er vigtigt, at man i sådanne situationer har en god kommunikation med sin vognmand, så man undgår forsinkelser. Tilkørselsvejene skal ryddes og læsse- og vendeplads skal være ryddet og gruset – gerne med skærver eller nøddesten, forklarer Vagner Bøge, underdirektør i DC Ejerservice.

MARKEDSANALYSEN

Markederne i Europa er fortsat præget af et stort udbud af kød. Vi ser lige nu en god efterspørgsel på skinker, kamme og bacon, der opvejer det store udbud. På trimmings og nakker ser vi faldende priser. Vi må også forvente, at priserne på de øvrige ferske produkter i Europa vil falde om 1-2 uger, når kunderne har fået fyldt deres lagre op efter sommerferien.

Vores samlede indtjeningssituation forstærkes af afsætningen til vores 3. lande, hvor Kina, USA, Rusland og Japan, som de mest betydende markeder, er uforandrede i priserne.

NOTERINGER DE SIDSTE FIRE UGER



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



DAKA KØLEBRØND

TIL OPBEVARING AF DØDE DYR



ET MILJØRIGTIGT
VALG, DER GIVER
30% RABAT
PÅ AFHENTNINGS-
GEBYRET

En kølebrønd fra Daka er en tidssvarende løsning, der

- Skjuler dyrene
- Sikrer mod ræve m.v.
- Forhindrer fordævelse af dyrene og reducerer lugtgener
- Mindsker afhentningsfrekvensen
- Giver mulighed for opsamling af de små mængder væske og gødning, der eventuelt frigives fra dyrene
- Ikke anvender kemikalier eller andre miljøfremmede stoffer

Kølebrønden fremstilles i to størrelser:

L: 3,94m, B: 2,84m, H: 1,50m samt en kølebrønd med siderne 2,34m x 2,34m og højden 1,50m. Alle mål er udvendige

Leveres samlet

Begge typer anlæg leveres i samlet stand og placeres i den på forhånd aftalte udgravning, som landmanden selv graver. Ligeledes skal landmanden fremføre el-kabel og eventuel vandledning. Den aktuelle pris på det store anlæg, inkl. transport og afsætning i hul, er kr. 60.000,- ekskl. moms.

Den aktuelle pris på det lille anlæg, inkl. transport og afsætning i hul, er kr. 45.000,- ekskl. moms.

30 % i rabat

Når kølebrønden er korrekt installeret, giver Daka 30% rabat på afhentningsgebyret for alle dyr afhentet fra kølebrønden. Rabatten kan kun opnås ved anvendelse af kølebrønd, der er godkendt af Daka. Det forventes, at Fødevarestyrelsen tillader samling af døde dyr fra flere CHR-numre, hvor der anvendes kølebrønd.

Hvis du vil vide mere

Daka er behjælpelig med at levere materiale til myndighedsansøgning.

Læs mere om kølebrønden på www.dakabioindustries.dk under "landmandsservice", eller ring til Jens Jørgensen på tlf. 79 28 42 98 for at høre om de mange fordele ved at anvende kølebrønd til de døde dyr.

Henvendelse kan også ske på mail: jj@daka.dk eller kontakt Daka Bio-Industries, Kronjydevej 8, 8960 Randers SØ.



DANISH CROWN DC EJERSERVICE

DANISH CROWN 

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, returslagtinger, 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.



ALTERNATIV TIL

HANDYRPRÆMIEN

Danish Crowns Oksekødsdivision starter nyt kalveprojekt, der skal afklare økonomien i produktion af krydsningsdyr under 8 måneder.

I løbet af efteråret vil Oksekødsdivisionen løbe et nyt projekt i gang, der skal kaste lys over produktionsøkonomien i krydsningsdyr under 8 måneder. Baggrunden er, at handyrpræmien vil blive reduceret eller helt afskaffet efter 2012. Og derfor ser Danish Crown på nye muligheder for fortsat at styrke produktionen af kalvene.

- Selv om det ikke er helt afklaret, hvordan fremtiden ser ud for kalveproduktionen, vil vi gerne så tidligt som muligt tilbyde vores andelshavere nogle alternativer, så de kan nå at indrette produktionen. Med projektet håber vi at kunne fremskaffe et fornuftigt beslutningsgrundlag for producenterne og samtidig få undersøgt afsætningsmulighederne i Europa, siger divisionsdirektør Lorenz Hansen.

Til oktober vil interesserede landmænd få tilbudt at få Jersey og HF insemineret med sæd fra Limousine og Belgisk Blåhvidt fra Viking Genetics. I alt 500-1000 dyr vil være med i den første fase. Danish Crown vil købe dyrene som små og dernæst sørge for opfedningen.

Kalvene vil blive fodret med lyse fodermidler for at kødet skal blive så lyst som muligt. Der skal være minimal brug af græsprodukter efter 4 måneder, og der må ikke være jern i vandet. Der vil ikke være yderligere krav til opstaldning. Dyrene skal slagtes inden de bliver 8 måneder, for at kødet kan leve op til EU's kalvekødsdefinition.

- Kalvekød af den rigtige kvalitet er en efterspurgt vare. Vi har på hjemmemarkedet haft gode erfaringer med vores kalvekoncept Dansk Kalv. Konceptet har været med til at nedbringe eksporten af kalve, og forbrugerne har fået smag for den gode smagsoplevelse. Derfor håber vi med det nye kalveprojekt at styrke vores position uden for landets grænser, samtidig med at det gerne skulle forbedre producenternes økonomi, siger Lorenz Hansen.

Danish Crown vil i projektet afholde omkostningerne til indkøb af småkalve, opfodring og slagtning, og Danish Crown beholder også værdien af slagtedyrene efter salg.

DANISH CROWN RELANCERER KØDKVÆGS-KONCEPT

- Der er tale om kvalitet frem for alt, fortæller salgsschef i Danish Crown Kaj Verner Nielsen om Oksekødsdivisionens koncept Dansk Kødkvæg, som netop nu ligger i kølediskene i helt ny emballage og med et helt nyt logo.

Dansk Kødkvæg er en relancering af Friland Kødkvæg med ganske få justeringer. I det nye koncept kan leverandørerne levere alle de dyr, de ønsker, bare de overholder vægtkravet og formklasse.

Samtidig har butikkerne mulighed for at aftage delstykker mod før, hvor de skulle aftage sæt, hele eller halve kroppe.

- Vi har gjort konceptet mere konkurrencedygtigt og fleksibelt for både producenter og kunder. Det, håber vi, kan være med til at øge salget, siger Kaj Verner Nielsen.

For at kunne levere til Dansk Kødkvæg skal dyrene være 12-24 måneder gamle, de skal minimum være klasse 8 og veje mellem 260-340 kg. Alle kødracer kan godkendes.

- Vi har været i dialog med kunderne omkring opstart af konceptet, og de har store forventninger til salget. Efterspørgslen på møre og saftige bøffer er steget de senere år, og tendensen ser ud til at fortsætte. Derfor har vi lagt et produktionsniveau her i starten, hvor vi har mulighed for at øge produktionen i takt med et stigende salg, fortæller Kaj Verner Nielsen.



AT SE EN KO FRA TO SIDER

Det er en af årets første efterårsdage. Solen står allerede markant senere op. Duggen sidder som små perler i græsset, og gør skoene våde i snuden. I dag er der ingen vind her sydvest for Randers, i byen Houlbjerg. Så køernes ånde hænger længe i luften, når de hilser med et morgenbrøl.

Her bor Betina H. Christensen og hendes mand Henrik. De er andelshavere i Danish Crown, og så arbejder Betina hos Danish Crown som sælger i Hjemmemarkedsafdelingen.

- Det er så hyggeligt, når dyrene kommer helt herop til huset. De er så flotte, nysgerrige og rolige, siger Betina.

I dag er kreaturerne lokket af nedfaldne æbler. Andre gange kommer de, når Henrik fløjter.

- Jeg plejer bare at gå ned til den nye stald og pifte ud over engen, så kommer de løbende, siger Henrik, mens han håndfodrer en af køerne med et æble.

Henrik og Betina købte Tjærbæk Limousine, som gården hedder i dag, tilbage i 1997. I første omgang ikke fordi de skulle være kvægproducenter.

- Henrik var dengang helt vild med amerikanerbiler, så han ville have værksted i den ene længe. Men der stod en rød lille Massey Ferguson og fyldte. Og så var han bare solgt, for den skulle jo bruges til noget, fortæller Betina.

Der blev derfor aldrig bygget gamle biler i den firlængede gård, men i stedet købt fire limousine-køer. I dag er bestanden vokset til omkring 50 køer, to avlstyre og lidt over 50 kalve.

- Vi har udvidet produktionen stille og roligt. Først i de eksisterende bygninger og i 2007 byggede vi den nye løsdriftstald, siger Henrik, der startede som andelshaver helt tilbage i Vestjyske og fulgte med over i Danish Crown, da de to selskaber fusionerede i 1998

- Det var et helt naturligt valg dengang at blive andelshaver og medejer. Og det har jeg været meget glad for. I dag leverer vi til Limousine Unik og er meget tilfredse med noteringen, som ligger tæt på 30 kr. Og dertil kommer efterbetaling på omkring 1,50 fra både Oksekødsdivisionen og fra Limousine Unik, fortæller

Henrik, der i år har ændret på foderblandingen. Og det har givet gode resultater.

- Vi har flere kalve på 11 måneder, som ligger på omkring 340 kg - og de er alle klasse 11-12 stykker og opefter. Og så kan det ikke blive meget bedre. Hemmeligheden er, at man skal være skarp i marken, og så skal man kende sine dyr og holde øje med, hvordan de trives, siger Henrik, der ikke er uddannet landmand. Men har lært de gode tricks hen ad vejen. I dag er han også skraldemand ved siden af, for at økonomien kan hænge sammen. Men målet er at blive fuldtids kvægavlere med tiden.

Betina har dog ingen planer om at kvitte jobbet som sælger hos Danish Crown og blive fuldtids landmandskone

- Jeg tager mig af hus og have, og lader Henrik om at passe dyrene. Men jeg springer gerne til, hvis det er nødvendigt. Som for eksempel en nat, hvor en ko skød livet ud midt om natten. Dyr lægen kom, og vi stod med hele svineriet i armene, mens han syede koen sammen igen. Det var lidt voldsomt. Men koen har

født to kalve siden, fortæller Betina og griner lidt af begivenheden.

Betina kom til Danish Crown to år før parret blev andelshavere. Først som ferieafløser og vikar og siden som fast sælger. I dag sælger hun mest svinekød til hjemmemarkedet, men det bliver også til en snak om oksekød en gang i mellem, når hun servicerer slagterne i Gourmet Slagter-samarbejdet.

- Jeg er rigtig stolt over at arbejde for Danish Crown og at være andelshaver på

samme tid. Det giver en ekstra dimension af glæde og slutter faktisk ringen for mig. At jeg både er med til at producere dyrene, og så at jeg også kan være med til at hjembringe den bedste pris til ejerne. Jeg ser ligesom koen fra to sider, siger Betina.

Kreaturerne har spist de sidste æbler og slentrer ned ad skråningen. En enkelt

ko bliver tilbage med en kalv, der blev født for et par dage siden. Det er tydeligt, hun passer på hende, inden de også lunter ned mod bunden, hvor Tjærbækken har sit udspring og sørger for at græsset altid er saftigt.



FERIEN SLUTTEDE MED HAKKEBØFFER OG GRYDERETTER

Det blev igen hverdag for danskerne, da ferien var overstået. Arbejdet kaldte, og børnene var startet i skole. Mange danskere havde brugt mange penge i ferien, og det kunne mærkes, når der skulle handles ind i supermarkederne. Mange valgte derfor at købe de lidt billigere kødprodukter som hakket oksekød, når der skulle købes kød til aftensmaden, fortæller Finn Klostermann salgsdirektør i Danish Crowns Oksekødsdivision.

- Vi startede august med fuld tryk på hakkemaskinerne i Skjern. Mange af vores store danske kunder kørte kampagner på hakket kød, og det skabte ekstra

travlhed, siger Finn Klostermann.

Stigningen i produktionen af hakket oksekød kom efter en lidt mere stille periode, hvor familien Danmark har været på ferie.

- Danskerne gjorde ligesom de plejede. Vi havde mindre travlt, mens ferien stod på, og når de så kom hjem, stod den på de kendte gode danske retter. Vi elsker hakket oksekød, så måske noget af forklaringen også var, at de mere eksotiske retter fra feriestederne blev skiftet ud med opskrifterne fra Frk. Jensens kokebog, forklarer Finn Klostermann.

DANISH CROWN SLAGTEDE REKORDMANGE KREATURER

6.898 dyr blev der i uge 32 slagtet i Oksekødsdivisionen. Og det er ny rekord for koncernens tre danske slagterier.

- Vi har haft en stor tilgang af nye andelshavere, og det giver helt naturligt mange dyr til slagtning. Samtidig var der lidt oprydning efter ferien og en lille rest udsatte dyr fra uge inden, fortæller Lorenz Hansen direktør i Oksekødsdivisionen.

Ejerne bakker op om Danish Crown

Normalt slagter Danish Crown godt 5500 kreaturer om ugen i Danmark – og omkring 6000, når det går rigtig

godt. Derfor har den rekordstore tilmelding givet anledning til en god portion optimisme hos divisionsdirektøren.

- Vi har ført en særdeles attraktiv noteringspolitik, hvor vi hen over regnskabsåret har tilbudt en notering, der har ligget helt i top. Det er kommet vores andelshavere til gavn og har også øget interessen for at blive ny andelshaver i selskabet. Så vi ser i dag meget lyst på fremtiden, siger Lorenz Hansen.

Flere på prøve

En del af de nye andelshavere har

først været bonusleverandør, hvor de i en prøveperiode leverer til Danish Crown og får noteringen plus en bonus på 70 øre uden ret til efterbetaling. Langt de fleste vælger at tage skridtet fuld ud og melder sig ind som ejer efterfølgende.

- Mange vil gerne lige ind og snuse til andelsselskabet, inden de beslutter sig. De fleste er på prøve i seks måneder, og den hyppigste årsag til, at de melder sig ind, er, at de er meget tilfredse med vores service, fortæller afdelingschef i DC Ejerservice, Ejvind Kviesgaard.

KONTRAKTFINANSIERING AF SLAGTEKALVE

Danish Crowns Oksekødsdivision tilbyder fra 1. oktober som noget helt nyt muligheden for kontraktfinansiering af slagtekalve. Initiativet henvender sig til andelshavere, der skal købe kalve i alderen op til 3 måneder, og som nu kan blive finansieret af Danish Crown på kontrakt.

- Vi tilbyder kontraktfinansieringen som et alternativt til de mere traditionelle lånemuligheder. I realiteten kommer det til at fungere på den måde, at Danish Crown overtager ejendomsretten over kalven, og det er kun kalvens indkøbspris, der finansieres, forklarer Ejvind Kviesgaard, afdelingsleder i DC Ejerservice.

Når kalven slagtes hos Danish Crown vil det lånte beløb inklusiv renter blive modregnet i afregningen. Renten bestemmes af Danish Crown og er i øjeblikket og frem til 1. januar 2011 på 3 % p.a. Dertil kommer et administrationsgebyr per kalv på 20 kr, som betales ved indgåelsen af kontrakten.

Har du behov for yderligere oplysninger, eller ønsker du at gøre brug af kontraktfinansiering af slagtekalv, så kontakt Ejvind Kviesgaard, tlf 8919 2437.

MARKEDSANALYSE

Rolig handel med okse- og kalvekød

Markedet for okse- og kalvekød kan betegnes som roligt i indeværende uge.

Der er fyldt op på hylderne efter ferien, og kunderne afventer forbrugernes købelyst.

Salget på hjemmemarkedet forløber tilfredsstillende med kalve- og ungvægkød, hvorimod der spores en vis mæthed med flere oksekødsprodukter.

Eksporten til Sydeuropa er uændret i forhold til sidste uge. Der er stadig en pæn interesse for rygge og rygprodukter, og bagfjerdinger sælges til uændrede priser.

Forfjerdingsmarkedet er ligeledes uændret ved salg til såvel EU-markeder samt 3. lande.

Udsigten for den kommende uge lyder på uforandret handel.

Oksekødsdivisionen slagter i indeværende uge 5900 dyr.



TILLÆG PÅ KREATURER TIL FRILAND

Uge 36

Økologi	Tilæg til DC-notering	
Kategori		Kr./kg
Ungtyre u/12mdr.		2,35 ¹
Kvier og Stude	Variabelt tillæg	4,50 ¹
	Kontrakttillæg*	1,80 ¹
Køer		3,75 ¹
Restgruppe		1,75 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*	2,50 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 36

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	+0/100**
340 Kg.	24,85	23,65	22,95	19,65	16,95	+0/100**
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	-
--	-------	-------	-------	-------	-------	---

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

400 Kg.	25,10	23,15	21,30	19,60	17,40	-
300 Kg.	24,85	22,75	20,65	18,55	16,00	-
240 Kg.	24,05	21,95	19,85	17,75	14,70	-
180 Kg.	21,55	19,45	17,25	15,25	12,70	-

Køer og kvier på 42 mdr. og derover

400 Kg.	24,00	22,50	21,00	19,50	17,15	-
300 Kg.	20,80	19,30	17,80	16,30	14,00	-
240 Kg.	16,90	15,40	13,90	12,90	12,20	-
180 Kg.	16,00	14,50	13,00	11,70	11,40	-

* Skal opfylde fedme 3 og 4, samt farve 3

** Tillæg på 1,00 kr pr kg for kødkvægsungtyre under 24 mdr for formklasse R/8 og højere vægtgruppe 260-340 kg.

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

Tilmelding af kreaturer til slagting, returslagtinger, 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



TULIP I ORKANENS ØJE

NETOP NU ER DET ORKANSÆSON I OMRÅDET OMKRING PUERTO RICO. DET BETYDER STOR EFTERSPØRGSEL EFTER TULIPS POPULÆRE KONSERVESPRODUKTER

Når solen skinner i Danmark, bliver der spist flere pølser, og derfor tilpasser Tulip i Danmark løbende produktionen og bemandingen efter vejrudsigten. Sådan er det også andre steder i verden, men hvor det i Danmark mest handler om antallet af solskinstimer, er vejret anderledes afgørende, når det handler om eksempelvis orkaner. Det mærkes tydeligt hos Tulip, som er en af verdens største producenter af kødkonserver.

- Den periode, vi er inde i netop nu, er meget vigtig for Tulip, for det er orkansæson i området omkring Puerto Rico, som er et af vores største markeder, fortæller brand manager i Tulip, Tina Roed Garza.

Orkansæsonen varer fra 1. juni til 30. november, og i den periode er det afgørende, at der er varer på lager, fordi efterspørgslen stiger eksplosivt, når en orkan nærmer sig.

- Myndighederne opfordrer alle borgere til at have konserver og drikkevarer til en uge, så når der kommer et orkanvarsel, bliver butikkerne hurtigt tømt for varer, fortæller Tina Roed Garza.

Hun følger selv med i vejret præcist som befolkningen i Puerto Rico og på de omkringliggende øer.

- Mange har et kort derhjemme, hvor de løbende indtegner de varslede storme, så de hele tiden er up to date med situationen. I tilfælde af alvorlig orkan vil disse områder blive hårdt ramt, og så er det afgørende, at alle familier har mad, så de kan overleve, indtil hjælpen når frem, siger Tina Roed Garza.

Derfor reklamerer Tulip, ligesom en række andre firmaer, også på The Weather Channel, der er meget set i orkansæsonen, og Tulip har en speciel reklame, der bliver aktiveret og derefter sendt hvert kvarter i tilfælde af et orkanvarsel.

- Orkaner kan jo have meget alvorlige konsekvenser, og derfor er det afgørende, at befolkningen køber tilstrækkelig med konserver, hvis det værste skulle ske, forklarer Tina Roed Garza.

Orkanen Earl har netop passeret tæt forbi Puerto Rico og fik sat både beredskabet og indkøb i gang, men heldigvis udrettede Earl ikke større skader.



RENE DIF SOM SLAGTER I HORSENS

Musikeren René Dif besøgte forleden slagteriet i Horsens som led i sin landsindsamling til fordel for foreningen Familier med kræft-ramte børn.

- Det er altid noget, at du siger, du har set værre, sagde René Dif grinende til sin mester, før han igen rettede opmærksomheden mod forenden og kniven i sine hænder.

- Jeg ville gerne gøre det hurtigere, men hvis jeg sætter farten op, snitter jeg mig bare i fingrene, fortsatte René Dif, der var gæsteslagter på Danish Crowns slagteri i Horsens.

René Dif, der mest er kendt som musiker i det danske band Aqua, kom på besøg i forbindelse med et støtte-projekt til fordel for foreningen Familier med kræft-ramte børn, hvor han gik fra København til Skagen.

Ved besøget arbejdede han en lille times

tid i forendeafdelingen og blev stille og roligt bedre og bedre til at lægge de rigtige snit. Nu er slagterarbejdet da heller ikke et fuldstændigt fremmed område for Dif, for som 14-15-årig var han faktisk tæt på at komme i mesterlære netop som slagter.

- Jeg synes, at han gjorde det fint.

Man kan godt se, at han har haft en kniv i hænderne før, for han er ikke så forsigtig og nervøs, fortalte forendemester Frank Wolff.

Som "løn" for sit arbejde på DC fik René Dif 5000 kroner fra personaleforeningen i Horsens, og DC-koncernen har valgt at supplere op, så han i alt kunne tage fra slagteriet med hele 15.000 kroner som støtte til det gode formål. I alt samlede han godt 450.000 kroner ind på den 500 kilometer lange gåtur.