

Fremtidens landmand

Alle tre vindere ved fremtidens landmand er andelsejere i Danish Crown. Læs et portræt af dem i bladet.
s. 7-11

OUA i Italien

OUA er lanceret under Danish Crown-brandet i Italien. Dermed kommer produktet helt ud til forbrugeren.
s. 19

SPF fylder 50

Fredag d. 12. marts var det 50 år siden, at SPF-selskabet kom til verden. Læs om virksomhedens historie og fremtid.
s. 12-13

Indsigt



Nye grise

Danish Crown har fjernet ventelisten for nye andelsejere. En øget slagtekapacitet åbner for flere grise uden, at det går udover servicen til eksisterende ejere.

s. 4-5



Danish Crown

Retningen er rigtig

Kære andelshaver

Efter lang tids stilstand begynder de europæiske noteringer på grise at flytte på sig igen. Den dyne, som COVID-19 lagde over markedet, er løftet, og det er især eksporten ud af Europa, som giver luft til, at priserne bliver flyttet op ad. Kreaturerne har endnu ikke fået samme lyst, men der er en tro på, at de også vil flytte sig, når restriktionerne på tværs af Europa lempes.

I selskabet bliver der lige nu arbejdet koncentreret med strategien for de næste fem år. Firehjulstrækkeren – altså 4WD-strategien – runder de fem år til efteråret, derfor er det tid til et hovedeftersyn, så vi kan fortsætte den positive udvikling.

Det er for tidligt at gå ind i hvilke håndtag, der skal rykkes i, men jeg kan konstatere, at der ikke er tegn på mæthed efter de gode resultater sidste år – tværtimod. Der er masser af energi og mod på mere i organisationen. Retningen er allerede sat, men hvor kræfterne skal lægges for at fortsætte udviklingen af Danish Crown i den kommende femårs periode, bliver der arbejdet på i disse måneder.

I Tyskland kæmpede de længere med en udbudspukkel af slagtegrise efter udbruddet af afrikansk svinepest. Puklen er væk nu, og det har lynhurtigt ændret markedet. Vi har dog stadig konkurrencekraften i behold takket være en stærk drift i alle dele af forretningen. Det er med til at sikre, at vi fortsat kan holde et forspring til det europæiske indeks.

Det er ikke kun på det tyske marked, at mængden af grise til slagtning er blevet mindre. En stor indsats af vores medarbejdere på slagterierne og de chauffører, som henter vores grise, gør,

“

Der er god interesse for at blive en del af Danish Crown. Vores selskab præsterer godt og vi har løftet vores service til andelsejerne.

”

at vi har indhentet de over 300.000 grise, vi var bagud efter jul og er begyndt at fremrykke op mod påsken.

Derfor har vi i bestyrelsen nu valgt at fjerne leverancekvoterne og åbne ventelisten for nye andelsejere. Vi har øget vores kapacitet for at sikre slagtningen af danske grise, og det betyder, at vi nu kan byde nye andelsejere velkommen i vores selskab.

Der er god interesse for at blive en del af Danish Crown. Vores selskab præsterer godt, og vi har løftet vores service til andelsejerne – både på daglig basis og gennem de tilbud, som vores Ejerservice-afdeling ligger inde med i form af rådgivning og digitale tilbud, der bliver ved med at udvikle sig.

Vi står med andre ord et godt sted. Nu handler det om at holde fast og fortsætte udviklingen, så vi også fremadrettet vil se gode resultater, når markederne for alvor åbner igen.

Med venlig hilsen

Erik Bredholt, formand i Danish Crown





← s. 6
Danish Crown Porks eksportafdeling har fokus på at skabe værdi af bæredygtighedsarbejdet. Derfor er alle sælgere på kursus i kernebudskaberne.



← s. 18
Dansk Kalv har fået et nyt koncept, der hedder Hjertekalv, og det er blevet lanceret på nemlig.com. Her er de to hjerter i Statens Dyrevelfærds-mærke i fokus.



← s. 16
Da Danish Crown Beef i Husum blev ramt af COVID-19 rykkede folk fra Pork-slagteriet i Essen hurtigt til undsætning. Dermed blev problemet løst som fælles koncern.

Indsigt

Danish Crowns blad til andelsejerne.
Udkommer 8 gange årligt.
Oplag på 8.500 stk.
Redaktør: Aske Gott Sørensen.
Ansvarshavende redaktør: Astrid Gade Nielsen.

Layout: Campfire & co.
Design/koncept: Kontrapunkt.
Tryk: Stibo Complete®.
Kontakt redaktionen på:
askgs@danishcrown.dk

Leder

2 Retningen er rigtig

Koncern

12 SPF fejrer 50-års jubilæum

14 SPF's historie

16 Act as one-samarbejde hjalp til løsning af COVID-19-situation i Husum

20 Nu kan du købe Danish Crown-tøj i Ejer-appen

Gris

4 Velkommen til de første landmænd fra venteliste

6 Undervisning skal gøre sælgere skarpe på bæredygtighed

7 Fremtidens landmand leverer til Danish Crown

8 Fremtidens landmand: Vi skal behandle jorden, som vi behandler dyrene

10 Fremtidens landmand: Hvid landrace til gastronomien

11 Fremtidens landmand: Præcisionsudstyr giver både besparelser og bedre miljø

17 Granuleret halm giver en mere bæredygtig grise-transport

19 Danish Crown har lanceret OUA i italienske kølediske

21 Stor interesse for bygge-webinar

24 Prisen for at fodre en gris

Kreatur

18 Hjertekalven får debut på Nemlig.com

Noter

22 Noter

Efter næsten et halvt år med stop for indmeldelse af nye griseandelsejere begynder Danish Crown nu at kontakte de første landmænd på ventelisten, så de kan blive andelsejere og begynde at levere grise.

Velkommen til de første landmænd fra venteliste

Tekst: Jens Hansen / Foto: Red Star



Kapaciteten på Danish Crowns slagterier er nu på et niveau, hvor bestyrelsen vurderer det forsvarligt at byde nye andelsejere velkommen, uden at det vil påvirke muligheden for at servicere de øvrige andelsejere nævneværdigt.

- Der er leveret en fantastisk indsats det sidste halve år. Særligt de chauffører, der henter grisene, og medarbejderne på slagterierne har virkelig gjort en forskel i bestræbelserne på at indhente det, vi var bagud. Derfor kan vi nu fremrykke grise inden påsken, og så mener vi også, det er forsvarligt at tage de første nye andelshavere ind fra ventelisten, siger Erik Bredholt, der er bestyrelsesformand i Danish Crown.

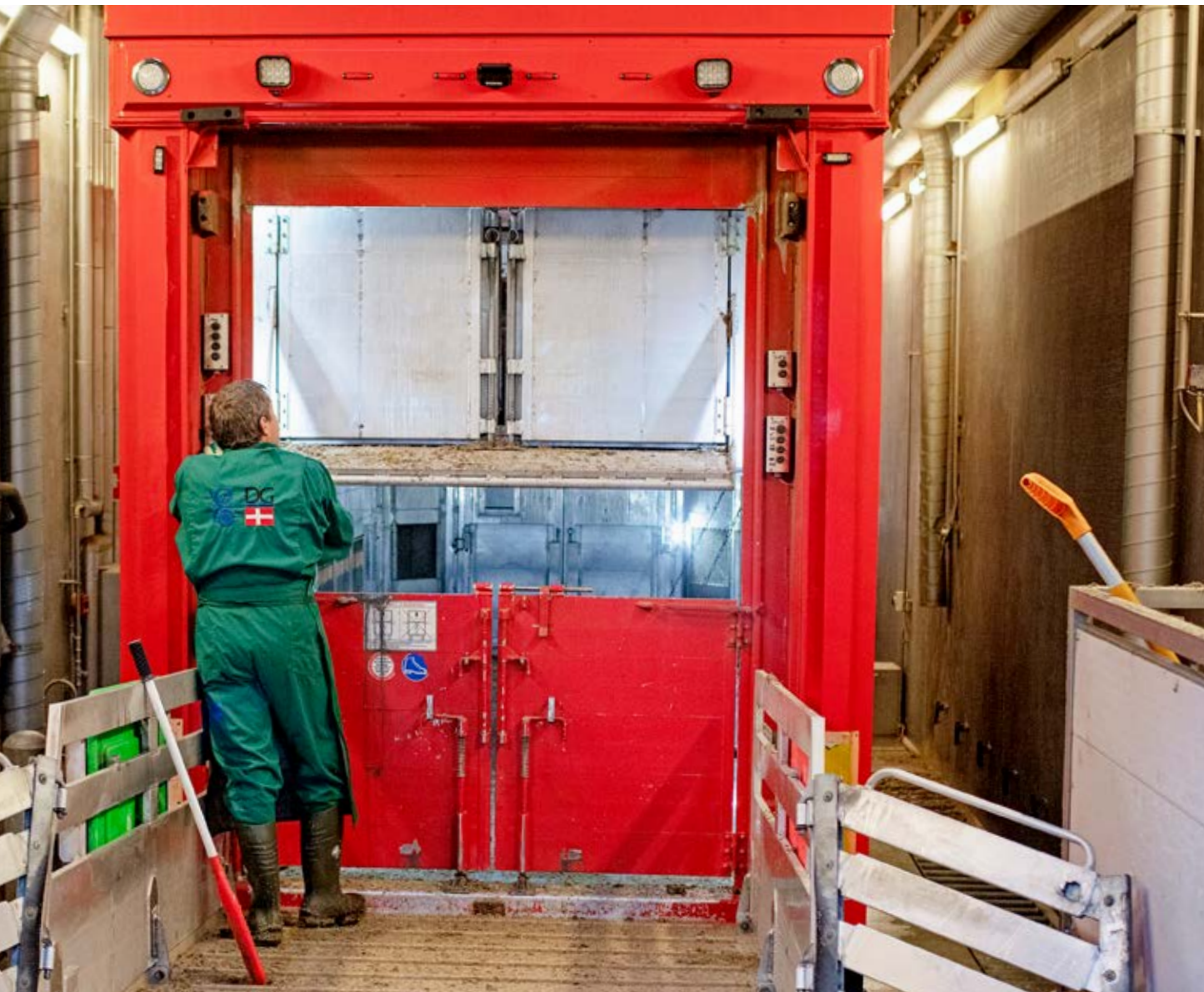
Det var et stigende pres på slagtekapaciteten, der i starten af oktober fik Danish Crown til at

indføre en midlertidig venteliste for optagelse af nye griseandelsejere. Tilførslerne af grise var allerede stigende inden udbruddet af afrikansk svinepest i Tyskland, og samtidig påvirkede omfattende forholdsregler mod COVID-19 slagtekapaciteten i negativ retning.

Med udsigt til endnu flere grise til slagtning valgte Danish Crowns bestyrelse at fokusere på at opretholde en god service for den eksisterende ejerkreds og samtidig oprette en midlertidig venteliste for nye andelsejere. Sideløbende blev der sat ind for at løfte slagtekapaciteten på koncernens danske slagterier.

- Udefra set kan det virke som en simpel opgave at slagte flere grise, men siden sidste forår er kapaciteten reelt løftet markant. Det er altså over 200 ekstra afhentninger af

↑
Horsens og de øvrige slagterier skal snart tage imod grise fra de andelshavere, som har stået på Danish Crowns venteliste. I første omgang hvad der svarer til 5-7.000 grise om ugen.



grise hos andelsejerne hver uge, og der er ansat over 500 nye medarbejdere på slagterierne for at løse opgaven. Lige efter jul var vi mere end en uge bagud med slagtningen, men nu er de over 300.000 grise indhentet. Det er meget tilfredsstillende, siger Erik Bredholt.

Status lige nu er, at der er mere end 70 landmænd på venteliste med en årlig produktion af over 700.000 slagtegrise. I første omgang åbnes der for nye andelshavere svarende til leverancer på 5000-7000 grise om ugen eller mellem 250.000 og 350.000 grise på årsbasis.

- Vi vil gerne tage ansvar, og vi håber forholdsvis hurtigt at kunne tage endnu flere ind, men det skal ske i et tempo, så det ikke går ud over vores evne til at servicere de nuværende andelsejere. Samtidig er vi optaget af at sikre plads til de



Siden sidste forår er kapaciteten reelt løftet markant.



landmænd, der har planer om eller er i gang med at bygge nye stalde til slagtegrise, så de kan begynde at levere, så snart de nye stalde står klar, siger Erik Bredholt.

Som udgangspunkt bliver nye andelsejere optaget efter dato for, hvornår de skriftligt tillkendegav ønske om at blive andelsejer i Danish Crown. Danish Crown - bestyrelsen har dog vedtaget at prioritere optagelse af de landmænd, som påbegynder eller allerede er ved at bygge nye stalde.

Danish Crown vil i de kommende dage kontakte alle, der er optaget på ventelisten, så de er opdaterede på udsigten til at kunne begynde at levere grise til Danish Crown. ●

Undervisning skal gøre sælgere skarpe på bæredygtighed

Danish Crown Pork vil være i front på at fortælle og formidle om bæredygtige initiativer over for kunderne, så de kan udnytte den forventede voksende efterspørgsel fra kunderne i fremtiden.

Det er Danish Crowns helt store mission at kunne producere kød klimaneutralt i 2050, og det betyder, at hele koncernen og andelsejerne hver dag kæmper for at blive mere bæredygtige.

Den indsats skal selvfølgelig styrke Danish Crown og skabe værdi, når der snakkes med og sælges til kunder. Derfor har Danish Crown Pork besluttet at sende alle sælgere på kursus i de bæredygtighedsinitiativer, som er i gang i koncernen, så de er klædt godt på til at videreformidle dem til kunderne.

- Vores bæredygtige tiltag og vores vej mod at komme til at producere klimaneutralt er et stort værdiskabende salgsargument, og det skal vi være skarpe på og være gode til at bruge. Bæredygtighed kan hurtigt blive teknisk, og derfor er det vigtigt, at vi får givet vores sælgere den viden og de redskaber, de har brug for, når de har dialogerne med kunderne, siger Lars Albertsen, eksportdirektør i Danish Crown Pork.

Morgendagens agenda

Selvom bæredygtig fødevarerproduktion fylder meget i Danish Crown, er det ikke alle steder i verden, at det er lige højt på dagsordenen.

Men undervisningen af sælgerne i Danish Crown Pork er vigtig for at have førertrøjen på området i takt med, at bæredygtighed kommer til at fylde mere og mere hos kunderne verden over.

- Det er især i USA og Vesteuropa, hvor der er meget fokus på bæredygtighed allerede. Det er blandt andet de store kæder i England, som viser interesse for det, og vi ser også større interesse i f.eks. Tyskland. Vi er dog helt sikre på, at fokus på bæredygtig kødproduktion bliver stort i fremtiden, og derfor er det vigtigt for os, at vi allerede nu bliver skarpe på området og kan drage fordel af det fremadrettet, siger Lars Albertsen.



↑
Det er ikke første gang, at eksportafdelingen har arbejdet med bæredygtighed. Her er det et foto fra et tidligere seminar.

“
Det er især i USA og Vesteuropa, hvor der er meget fokus på bæredygtighed.”
”

Skal blive trygge i at snakke bæredygtighed

Undervisningen foregår i sessioner. Fire sessioner til hver medarbejder i fire forskellige bæredygtighedsemner.

Det er Inge Marstrand Kristensen, senior manager i Strategi i Danish Crown Pork, der har planlagt og afholder sessionerne med stor hjælp fra EHS & Sustainability-holdet, som har været inde og bidrage med indhold til hvert af de fire områder.

Inge Marstrand Kristensen forklarer, at de fire sessioner i bund og grund skal være med til at lære sælgerne et sprog om bæredygtighed, hvor de er trygge og sikre i de vendinger, udtryk og fakta, de bruger over for kunderne.

- Vi kørte sessionerne som pilotprojekt med vores managing directors i Danish Crown Pork. De har været igennem nu, og om få uger begynder vi at køre resten af sælgerne igennem. En stor del af Danish Crown Porks kontaktflade med kunderne er sælgerne. De er dermed med til at tegne Danish Crown udadtil. Derfor er det meget vigtigt, at de forstår, at de repræsenterer en virksomhed, hvor strategien i høj grad handler om bæredygtighed, men de har også brug for at blive klædt ordentligt på, fordi det kan være indviklet at forstå og videreformidle, siger Inge Marstrand Kristensen. ●

Fremtidens landmand leverer til Danish Crown

Den virtuelle konference Agroweb kårede Fremtidens Landmand indenfor de tre kategorier bæredygtighed, teknologi og afsætning, og alle tre vindere er andelsejere ved Danish Crown.

Da Landbrugsmediernes afholdte den digitale konference Agroweb, skulle fremtidens landmand kåres.

Her var kategorierne bæredygtighed, teknologi og afsætning, og vinderne blev henholdsvis Michael Bundgaard, Klitgaard Agro, Hans Sørensen, Kærbygård og Carsten Rønde, Trige Vestermølle Økologi – alle tre andelsejere ved Danish Crown.

Det var direktør Anne Ahrnung i Landbrug & Fødevarer, der stod for at uddele prisen, og om de tre sagde hun:

- Det er dygtige og driftige landmænd, der er med til at skabe vækst og gøre landbruget bedre. Det er tre landmænd, der virkelig tør.

På de næste sider i bladet kan du læse mere om hver enkelt af dem.

Fremtidens landmand

Teknologiprisen

- Prisen gives til en landmand, der har udviklet sin eksisterende virksomhed via et teknologisk spring, som optimerer og udvikler forretningsmodellen.

Afsætningsprisen

- Prisen gives til en landmand, der enten alene eller i samarbejde med andre har succes med nye afsætningsmuligheder. Det kan både være et eksisterende eller nyt produkt, som afsættes via en eller flere nye salgskanaler.

Bæredygtighedsprisen

- Prisen gives til en landmand, der har udviklet og iværksat et eller flere bæredygtige initiativer i virksomheden og dermed styrket den økonomiske bundlinje. ●

“

Det er dygtige og driftige landmænd, der er med til at skabe vækst og gøre landbruget bedre.

”

Michael Bundgaard blev i slutningen af januar kåret som fremtidens landmand indenfor bæredygtighed, og han peger særligt på metoderne bag conservation agriculture som en måde, hvorpå dansk landbrug kan nå det ambitiøse klimamål og forsat være en sund forretning i fremtiden.

Fremtidens landmand:

Vi skal behandle jorden, som vi behandler dyrene

Tekst: Martin Christensen

Foto: Claus Petersen

Begrebet bæredygtighed opstod i 1987 i en FN-rapport og kan deles op i tre grupper: det sociale, det miljømæssige og det økonomiske.

Det er med de tre elementer i baghovedet, at Michael Bundgaard, andelsejer i Danish Crown og medejer af Klitgaard Agro, er gået til landbrugets klima- og miljøudfordringer, og det kastede i slutningen af januar en kåring som fremtidens landmand indenfor bæredygtighed af sig. Prisen vandt han blandt andet, fordi han har formået at indføre adskillige bæredygtige initiativer, som også har styrket bundlinjen.

- Jeg synes ofte, at man i brugen af begrebet bæredygtighed glemmer den økonomiske præmis. Et tiltag kan være nok så godt for miljøet og klimaet, men hvis der ikke er en økonomisk realisme i tiltaget, så er det ikke længere bæredygtigt, fordi det jo så ikke er noget, vi kan gøre over 10-20 år, siger Michael Bundgaard.

Fokusset er under jorden

Michael Bundgaard ejer Klitgaard Agro sammen med sin far, og til sammen leverer de årligt 120.000 slagtegrise til Danish Crown og driver 2.000 hektar med korn, raps, hestebønner og græsfrø. Derudover har de også fem vindmøller og 2 biogasanlæg.

Selvom der er et stort fokus på at gøre griseproduktionen så bæredygtig som muligt, så har Michael Bundgaard et særligt fokus på, hvad der sker under overfladen på markerne.

- Vi kan og skal blive bedre i staldene. Men der, hvor jeg lige nu ser det største potentiale for at gøre en forskel, er i markerne. Jeg er blevet meget inspireret af de amerikanske bønders fokus på, hvad der under overfladen, og derfor tror jeg meget på principperne bag conservation agriculture (CA), fordi jeg mener, de er en del af nøglen til at nå vores bæredygtigheds mål, siger Michael Bundgaard.

Levende plov og harve

CA bygger på principperne om, at man ikke pløjer eller harver jorden, og at den er tildækket af en afgrøde, eftergrøde eller afgrøderester året rundt. På den måde forstyrres jorden minimalt, og det giver bæredygtige resultater.

- Jeg plejer at sige, at min harve og plov er blevet levende, fordi jeg nu har orme, biller og andre mikroorganismer, som kan klare det arbejde, og de gør det endda gratis. Det er et fantastisk syn, når man med en spade vender lidt jord op, og det så vrimler med liv, eller når der letter 2000 støber fra marken, fordi det er blevet et spisekammer for dem. Jeg har endnu ikke fået et godt argument fra andre for, hvorfor jeg skulle bearbejde jorden, når den bliver så modtagelig overfor frø med denne metode. Vi skal blive bedre til at behandle vores jord lige så godt, som vi behandler vores dyr, siger Michael Bundgaard.

I dag bliver cirka 90 pct. af markerne i Klitgaard Agro behandlet ud fra principperne bag CA. Udover at øge dyrelivet og faunaen i marken, så holder jorden også meget bedre på kulstoffet og optager det bedre. En sideeffekt af de konstant dækkede marker er også, at der ikke blevet sprøjtet mod insekter de sidste to år.

Michael Bundgaard dyrker sine marker efter CA-principperne, som blandt andet betyder, at jorden ikke pløjes eller harves.



Plads til den vilde natur

Generelt går Michael Bundgaard meget op i, at naturen kan leve side om side med landbruget. Det forsøger han at opnå ved blandt andet at lægge dele af marker om til vild natur, hvor det ikke kan betale sig at have markbrug. Det giver plads til dyreliv og vild natur, men det giver også mening i kroner og øre.

- Jeg har en mark, der var 308 meter bred, og fordi jeg kører med 30 meter maskiner, så kørte jeg med et stort overlap på de sidste 8 meter og kørte uden formål retur igen. Det tabte jeg penge på, og det samme var tilfældet mange andre steder. I eksemplet stoppede jeg marken efter 300 meter og lagde resten sammen med det eksisterende læhegn, og nu kan man spotte småvildt dér fra tid til anden. Det er tankevækkende, hvor mange af os, der bare har kørt disse overlap i flere årtier og tabt penge på det, siger Michael Bundgaard.

Bæredygtighed i fremtiden

Eksemplet med at lægge dele af marker om til CA-principper er ifølge Michael Bundgaard gode eksempler på, hvordan økonomi og miljø kan og skal gå hånd i hånd, hvis der skal være tale om bæredygtighed. Et andet eksempel, han tror meget på, er droneteknologi.

“

Dansk landbrug har udfordringer, vi skal have løst, og det kommer til at kræve forandringer.

”

- Jeg har netop investeret i to dronefirmaer, fordi undersøgelser viser, at vi i nær fremtid med droners målinger af markens klorofylindhold kan begynde at tilpasse meget nøje, hvor meget gødning og andet behandling, der skal laves på bestemte områder. Med droner vil vi også kunne lave spotsprøjtning helt ned på 3x3 meter. Det vil sænke forbruget af kemi markant – det er godt for miljøet, og landmanden vil faktisk også kunne spare penge i de fleste tilfælde. Det er da bæredygtigt, smiler Michael Bundgaard.

Hos Klitgaard Agro er man generelt meget optimistisk på dansk landbrugs vegne. Der er en stærk tro på, at erhvervet kan finde den bæredygtige vej, der opfylder kravene til miljø og klima - uden at det behøver at tømme pengepungen.

- Dansk landbrug har udfordringer, vi skal have løst, og det kommer til at kræve forandringer. Men jeg og hele holdet hos Klitgaard Agro tror på, at vi kan, hvis ikke alle, så opnå rigtig mange af målene ved at tænke ud af boksen og slå os sammen for at finde de bedste løsninger ved at lære af hinanden og omverdenen. Og det skal ikke koste det hvide ud af øjnene, for så er det jo ikke bæredygtigt, slutter Michael Bundgaard. ●



Fremtidens landmand: Hvid landrace til gastro­nomien

Leverandør til Friland Økologi, Carsten Rønde, producerer udover 2.600 slagtegrise også en mindre mængde bevaringsværdige grise af hvid landrace anno 1970. Han er kåret til Fremtidens landmand i kategorien afsætning.

Tekst: Kasper Frank

Foto: LandbrugsMedierne

Med ca. 85 slagtegrise om året er Carsten Røndes bevaringsværdige besætning af hvid landrace anno 1970 en lille del af Frilands samlede volumen. Ikke desto mindre er det lykkedes at finde købere til grisene, der blandt andet er kendetegnede ved en højere fedtmarmorering end man kender fra den klassiske danske slagtegris anno 2021.

Til at begynde med inviterede Carsten kokke fra respekterede restauranter ud på gården, der ligger ca. 15 kilometer fra Aarhus centrum, og det blev starten på en helt anden afsætningsform end den traditionelle.

- Kokkene kan komme og plukke lidt grøntsager, lidt hyldeblomster i hegnet eller bær og hvad der nu er fremme. Når de ser det grønne hø i laden, som kører og grise får, bliver de inspirerede og køber også noget af det. De dygtige kokke er vilde med gode råvarer, Carsten Rønde.

Friland formidler afsætningen

Selvom det er den alternative afsætningsform, der har været udslagsgivende i forhold til prisen "fremtidens landmand", så har Carsten Rønde også en besætning med økologiske slagtegrise, hvor han årligt leverer 2.600 grise til Friland Økologi-konceptet.



“

Der er en rigtig god historie at kommunikere omkring produktet.

”

- Friland aftager de almindelige, økologiske grise, men de er også formidler af kødet fra de bevaringsværdige grise og kreaturer, som vi har på gården. Det er jo en lille virksomhed jeg driver, og der er rigtig meget arbejde med at skulle slagte, levere osv., så det er en fordel, at Friland står for den del af arbejdet, siger han.

Frilands direktør Claus Hein er også rigtig glad for både den positive eksponering og service, som Friland kan give til de foodservice-kunder, der gerne vil have lidt ekstra i forhold til almindelig økologi og frilands-produktion.

- Det betyder meget for Friland, som en understøttelse af den afsætning vi har i forvejen. Der er en rigtig god historie at kommunikere omkring produktet, både på den avlsmæssige side men også i forhold til spiseoplevelsen, som både kunder, kokke og en lang række af vores foodservice-kunder går meget op i, siger Claus Hein, der er direktør i Friland. ●

Fremtidens Landmand indenfor teknologi blev Hans Sørensen fra Kærbygård ved Kerteminde. Han bruger teknologi til at gøre sit arbejde i marken endnu skarpere.

Fremtidens landmand: Præcisionsudstyr giver både besparelser og bedre miljø

Tekst: Aske Gott Sørensen / **Foto:** Frederik Thaleitzer

Alle markmaskiner på Kærbygård nordvest for Kerteminde er udstyret med præcisionsudstyr, som sikrer, at Hans Sørensen og hans medarbejdere får det maksimale udbytte ud af deres arbejde i marken. For Hans Sørensen er der flere grunde til at blive mere præcis – udover det sjove i teknikken sparer han også kemikalier og får mere ud af ressourcerne.

- Vi får en bedre ensartethed på markerne og et større udbytte på sigt. Samtidig kan vi også spare omkring halvdelen på nogle af kemikalierne, og man kan med ro i sindet sige, at man gør noget for naturen og biodiversiteten. Vi har altid arbejdet meget med vildtpleje, blomsterstriber og vildtstriber, siger han.

Det store fokus på præcision sikrede Hans Sørensen titlen som årets landmand indenfor teknologi ved Agroweb, og selvom han præciserer, at mange kolleger er mindst lige så langt som ham, så er han glad for roserne.

- Vi havde ikke set den komme, for jeg mener ikke, vi gør meget anderledes end mange af kollegerne. Vi sætter tingene i system og bruger værktøjerne over det hele, og når vi bruger eksempelvis stråforkorter, så tager vi beslutningsstøtteværktøjer fra især SEGES indover sammen med konsulenten, så vi hele tiden ser, hvor vi kan spare.

“
**Vi skabte
også et
miljø for
naturen,
inden det
blev en
dagsorden.**
”

På Kærbygård dyrkes der 540 ha. med mange specialafgrøder, byg, hvede og raps. Derudover leveres der 14.000 slagtegrise til Danish Crown. Arbejdet med præcisionslandbrug begyndte i 2010 med at få markeret markerne op, og sidenhen er der bygget på. Selvom den øgede præcision passer i tidsåndens bæredygtighedsfokus, så er det ikke det afgørende for Hans Sørensen.

- Vi udnytter vores ressourcer bedst muligt og lader det andet få fred, og det har vi egentlig gjort i mange år, så det er ikke bæredygtigheden, der spiller en stor rolle. Vi skabte også et miljø for naturen, inden det blev en dagsorden, og vi har altid tænkt over, hvordan vi har brugt vores ressourcer, siger Hans Sørensen. ●



SPF fejrer 50-års jubilæum

Fredag den 12. marts var det 50 år siden, at Danske Slagterier oprettede SPF-organisationen. Det udviklede sig fra et sundhedssystem, som i de første år havde delte opfattelser blandt griseproducenter, til at blive banebrydende for udviklingen af den samlede konkurrencedygtighed i dansk griseproduktion.

Danske Slagterier tog tilbage 1971 initiativ til oprettelse af SPF, som et system der skulle minimere de sygdomsmæssige produktionsproblemer i dansk griseproduktion. Filosofien var etablering af et åbent sundhedssystem med lukkede produktionssystemer og fuld smittebeskyttelse i alle led.

I dag har SPF-Danmark udviklet sig til en daglig driftsplanlægning af ca. 200 grisebiler, hvoraf 148 lastbiler ejes af SPF-Danmark, og virksomheden beskæftiger 240 medarbejdere. Ifølge Jens Kongensholm, der er adm. direktør i SPF -Danmark, er der flere grunde til, at SPF har udviklet sig til en konkurrencedygtig virksomhed i branchen, men én grund fremhæver han som helt central.

- Det er uden tvivl vores medarbejdere, som er grunden til, at vi kan fejre 50-års jubilæum. Vi har rigtig mange dygtige ansatte med lang anciennitet, som hver eneste dag arbejder fleksibelt med omsætning af smågrise og transport af slagtegrise og søer. Sammen med vores loyale kunder udgør de fundamentet i vores forretning, siger han.

SPF står i dag som en af de virksomheder, der har klaret sig igennem en enorm strukturtilpasning i branchen. Tilbage i 2005 var der eksempelvis over 125 vognmænd indenfor slagtegrisetransport, og på nuværende tidspunkt har Danish Crown blot fem tilknyttede transportører tilbage.

- Vi er selvfølgelig stolte over, at vi har kunnet sikre den løbende konkurrencedygtighed i virksomheden. Vores største dyd har været at levere kvalitet og god service til vores ejere og kunder, uanset om det gælder slagtegrise, søer, smågrise eller avlsgrise, og det har for mig at se været afgørende, siger Jens Kongensholm.

Løbende udvikling

Gennem årene har SPF taget nogle ryk, som ifølge Jens Kongensholm har gjort, at virksomheden har en unik position i markedet. Først gennem det store arbejde med at få landmændene til at købe grise med kendt sundhedsstatus og efterfølgende vedligeholde sundheden gennem stærke og konsekvente smittebeskyt-

SPF-Danmark i tal

- 75 vogne i Dansk Grisetransport
- 3 transportører tilknyttet i Centralplanlægningen
- 66 SPF-vogne
- 180 Chauffører
- 10 mio. smågrise omsatte/transporteret
- Transport af 200.000 avlsgrise
- 6,6 mio. kørte slagtegrise
- Leveringsprocent 99,9 %
- Transportegnethed 0,0047 promille

I dag har 80 pct. af danske soholdere SPF-status.





Sådan fejres jubilæet

I første omgang skulle jubilæet være fejret på Drejervej i Vejen, hvor der var planlagt Åbent Hus. I stedet er der blevet produceret en jubilæumsfilm til medarbejdere og kunder, og derudover vil andelsejere og kunder også opleve, at det bliver markeret gennem uddeling af "corona-venlige" chokolader ved stald-døren i et par uger omkring jubilæet.



Transporten af slagtegrise kom til i 2005 og fylder i dag ca. halvdelen af SPF's forretning.

telsesregler beskrevet i SPF-systemet. Sundhedssystemet har gennem årene været med til at underbygge den vedholdende udvikling af et stærkt avlssystem i Danmark.

Derudover er der kørslen af slagtegrise, som kom til i 2005, og som passede som fod i hose, da Danish Crown tre år senere overtog majoritetsejerskabet i virksomheden.

- Kørslen af slagtegrise fylder omkring halvdelen af vores forretning i dag, og den kontakt, vi har med andelsejerne, giver en naturlig ambition om at gøre det godt hver eneste dag uanset, om det gælder transport af slagtegrise, søer, smågrise eller avlsgrise.



Vi er selvfølgelig stolte over, at vi har kunnet sikre den løbende konkurrencedygtighed.



En af de medarbejdere, der har set meget af udviklingen i SPF, er Henrik Ringskær, der er director, logistics. Han har været med siden december 1992, og han peger på nogle klare grunde til, at SPF stadig står stærkt i dag.

- Hele kulturen er stadig gennemsyret af de oprindelige værdier om, at vi ikke må gå på kompromis med rengøring og kvalitet. Det er hygiejne, præcision og ordentlighed, og den kultur kom med over i slagtegrisetransporten, da den blev startet op i 2005.

Tættere på koncernen

Da Danish Crown i 2015 overtog det fulde ejerskab af SPF, havde virksomheden været en del af samarbejdet i koncernen, og når Jens Kongensholm kigger på fremtiden, så er det også her, der er spændende perspektiver.

- Vi kigger meget på værdikædeoptimering. Lige nu er vi ved at udvikle et tættere samarbejde med Danish Crowns slagteri i Essen, hvor vi placerer os strategisk med et tættere samarbejde, så vi kender de omsættere, der hjælper slagteriets leverandører. Dermed skaber vores eksportarbejde værdi for Danish Crowns ejere, fordi det skaber synergier for virksomheden.

- Derudover er vi også i gang med et samarbejde med Sokolow, hvor vi leverer 150.000 grise til deres leverandører, og dermed gavner det også vores ejere og værdikæden, selvom grisene kommer ud af landet. ●



SPF's historie



1986:

Organisationen flytter fra det daværende hovedkontor på Axelborg til det nuværende i Vejen og ændrer navn til SPF-Selskabet. Derudover findes der filialer i Roskilde, Vodskov og Kjellerup, som senere også samles i Vejen.



1971:

SPF-Organisationen etableres under Danske Slagterier som et sundhedssystem til dansk svineproduktion. Planen var at holde besætningerne fri for nogle væsentligste specifikke sygdomme (Specifik Patogen Fri). I første omgang i avlspyramiden. Senere udbredes systemet til produktionsbesætningerne.



1990:

Avlssystemet omlægges fra primærstationer til nu at ligge direkte ved avlerne. Det gav mulighed for afprøvning og registrering af langt flere dyr og satte for alvor gang i avlsfremgangen.



2000:

SPF-systemet liberaliseres, og der gives bred adgang for øvrige omsættere og transportører af SPF-grise. SPF Danmark oprettes som paraplyorganisation for SPF-Selskabet og SPF-Sundhedsstyringen (SPF-SuS).



2005:

SPF-Danmark begynder at køre slagtegrise og søer til Danish Crowns slagterier under Dansk Grisetransport.



2007:

SPF-Danmark begynder at køre slagtegrise til Tican under Dansk Grisetransport.



2016:

Danish Crown overtager Ticans ejerandel af SPF-Danmark (10%).



2008:

I forbindelse med nedlæggelsen af Danske Slagterier overdrages SPF-Selskabet til Tican og Danish Crown i et P/S. Dette sker under navnet SPF-Danmark. SPF-SuS overdrages samtidig til L&F.



2017:

Avlsforretningen DanAvl bliver solgt fra.



2018:

Centralplanlægningen etableres i Vejen og omfatter alt transport af slagtegrise til Danish Crowns slagterier med undtagelse af Bornholm.



2021:

Driftsaktiviteterne har udviklet sig til daglig planlægning af ca. 200 grisebiler, hvoraf 145 ejes af SPF-Danmark. Den samlede omsætnings- og transportmængde af smågrise, avlsgrise og slagtegrise udgør ca. 15,5 mio. på årsbasis.

Act as one-samarbejde hjælp til løsning af COVID-19-situation i Husum

Danish Crown Pork i Essen var hurtige til at hjælpe Danish Crown Beef, da der kom et COVID-19-udbrud på slagteriet. Ivan Schmidt, produktionsdirektør i Danish Crown Beef, glæder sig over hjælpen og håber på mere samarbejde på tværs i fremtiden.

Tekst: Daniel Winther Pedersen

I begyndelsen af februar blev Danish Crown Beefs slagteri i Husum ramt af et større COVID-19-udbrud, som førte til, at slagteriet måtte lukke ned. Det betød, at der skulle reageres hurtigt for at tage hånd om situationen og få lagt en plan.

Men i stedet for selv at opfinde den dybe tallerken til at håndtere sådan en situation, blev der i bedste Act as one-stil kaldt på hjælp hos Danish Crown Pork i Essen, som tidligere har håndteret COVID-19-tilfælde på deres slagteri.

- Da vi blev ramt af COVID-19-udbruddet i Husum, gik vi med det samme i dialog med myndighederne omkring det. Det var klart, at vi skulle håndtere situationen hurtigt, så vi undgik flere smittede, og så vi igen kunne åbne fabrikken. Vi vidste, at de i Essen havde lavet en masse af det arbejde, vi nu stod overfor, så vi ringede til dem, og dagen efter var de i Husum for at hjælpe, siger Ivan Schmidt.

Havde en plan lynhurtigt

Det var Andreas Rode, som er fabrikschef på Danish Crown Porks slagteri i Essen, der blev kontaktet for at yde assistance i Husum. Andreas Rode ville selvfølgelig gerne hjælpe kollegaerne i Danish Crown Beef og sendte derfor Niklas Riemer afsted til Husum dagen efter.

Niklas Riemer er QS leader på slagteriet i Essen, og han havde erfaring med at lave de processer, som de skulle igennem i Husum.

- Det handler om hurtigt at få lavet hygiejnekoncepter og en plan for, hvordan sådan en situation skal løses. Det havde vi prøvet i Essen, hvor Niklas var primus motor i det, siger Andreas Rode.

“
**Vi har
så mange
dygtige
kollegaer i
koncernen, at
muligheden
for, at nogle
har stået i
den samme
situation
som én selv
er stor.**
”

Niklas Riemer blev i Husum i to dage, indtil der var styr på planerne, og de tyske myndigheder var tilfredse. Andreas Rode glæder sig over, at de kunne hjælpe Danish Crown Beef, fordi det styrker koncernen, når der samarbejdes på tværs.

- Det er jo en del af vores koncernstrategi, Act as one, og det er fantastisk, at vi kan gå ind og hjælpe. Der er ingen grund til, at Danish Crown Beef skal gennemgå det samme og finde løsningerne, når vi allerede havde fundet dem. Jeg tror, at det netop er de her samarbejder på tværs, som kan styrke Danish Crown-koncernen i forhold til vores konkurrenter, siger Andreas Rode.

Hurtig genåbning

I Danish Crown Beef er man naturligvis glade for den hurtige hjælp, som de fik fra Danish Crown Porks slagteri i Essen.

- Niklas Riemer var sammen med vores krisestab i Husum med til møderne med sundhedsmyndighederne, og vi fik hurtigt justeret vores planer til, så de virkede, og så myndighederne var tilfredse. Vi lavede samtidig mange tiltag både inden for og uden for fabrikken. Vi fik meget hurtigt den rigtige plan på plads, siger Ivan Schmidt.

Han glæder sig også over, at det kan give så godt et udbytte, når man bruger hinanden på tværs af forretningsenheder.

- Den her situation er jo i bund og grund et godt eksempel på, at der findes fantastiske muligheder på tværs i koncernen, og at det er en kæmpe styrke, når vi tænker i Act as one. Vi har så mange dygtige kollegaer i koncernen, at muligheden for, at nogle har stået i den samme situation som én selv er stor, derfor giver det bare god mening at række ud efter assistance, siger Ivan Schmidt. ●

Granuleret halm giver en mere bæredygtig grisetransport

I årevis har man brugt savsmuld i bunden af grisetransporterne, men fra januar 2021 er det skiftet ud med granuleret halm. Udover at være mere priseffektivt, så er det også en langt mere bæredygtig løsning.

Tekst: Martin Christensen

Foto: Kristoffer Hauervig Frederiksen

Alt tæller i kampen for at nå Danish Crowns ambitiøse bæredygtigheds-mål. Derfor har man i Danish Crown også kigget på koncernens mange transportere, som hver dag binder ejerne og slagterierne sammen.

I grisetransporterne er der i mange år blevet brugt savsmuld til at lægge i bunden af vognene, men nu har man fundet en mere bæredygtig løsning, som også giver en årlig millionbesparelse.

- Fra januar 2021 har vi i samarbejde med Dansk Grisetransport fået udfaset brugen af savsmuld i bunden af grisetransporterne, så vi fra nu af kun bruger granuleret halm. Det har vi gjort, fordi vi kan spare 2,5 millioner kroner om året, men ikke mindst fordi den granulerede halm er langt mere bæredygtig, siger Kian Aaboe Vigsø, der er senior strategic procurement specialist i Group Procurement i Danish Crown.

Halmen går i ring

Modsat den nye løsning med granuleret halm, så var brugen af savsmuld ikke særlig bæredygtig, da man var afhængig af træfældning, mens det også var en dyr proces at komme af med det brugte savsmuld.

Med den granulerede halm går processen derimod i ring på den måde, at det er halm i form af hvedestilke fra danske landmænd, der bliver til den granulerede halmstrøelse. Når det har været brugt i en grisetransport, bliver det solgt til lokale biogasanlæg, hvorefter det afgassede materiale bliver spredt som gødning.

- Vi er glade for at være blevet uafhængige af træ, og at vi har fået en løsning, som indeholder



↑
Udover god bæredygtighed giver skiftet til granuleret halm også bedre arbejdsmiljø for SPF's chauffører.

“
Selvom halmen faktisk er dyrere i indkøb, så kan vi alligevel opnå den fine millionbesparelse i det samlede regnskab.
”

en cirkulær og bæredygtig proces. Selvom halmen faktisk er dyrere i indkøb, så kan vi alligevel opnå den fine millionbesparelse i det samlede regnskab, fordi vi kan få en højere pris for den brugte halm, siger Kian Aaboe Vigsø.

Stærkt samarbejde på tværs

Udover bæredygtighed og økonomi har man også tænkt arbejdsmiljø ind i omstillingen. Derfor har EHS & Sustainability afdelingen i Danish Crown også været inde over arbejdet, og det betyder, at sækkene med den granulerede halm kommer i sække af 12 kg, hvor spandene med savsmuld førhen kunne veje langt over 20 kg. På den måde har man i samme omgang også fået forbedret arbejdsmiljøet for chaufførerne hos Dansk Grisetransport.

I det hele taget bærer tiltaget præg af, at man har arbejdet sammen på tværs af Danish Crown-koncernen og udnyttet hinandens spidskompetencer i jagten på det bedste resultat.

- Der er virkelig blevet investeret noget tid og ressourcer i projektet fra henholdsvis Dansk Grisetransport og Danish Crown Pork, og der har været en stor samarbejdsvillighed på tværs af afdelingerne. Projektet er et godt eksempel på, hvordan vi kan bruge hinandens spidskompetencer til gode for Danish Crown, siger Kian Aaboe Vigsø. ●

Hjertekalven får debut på Nemlig.com

Mindre plast, stor spisekvalitet og bedre dyrevelfærd. Det er nøgleordene, når Hjertekalven kommer til salg via Nemlig.com. Det nye koncept bygger på Dansk Kalv, som får to hjerter i Statens Dyrevelfærdsmærke.

Som noget nyt kan man nu købe kød fra Hjertekalve på Nemlig.com. Navnet kommer af de to hjerter, som kalvene får i Statens Dyrevelfærdsmærke, og alt kødet stammer fra udvalgte danske landmænd.

Ud over at være mærket med to hjerter for bedre dyrevelfærd, er kødet også pakket i en emballage, der reducerer plastikforbruget med 60 pct., fortæller Henning Sønnichsen, der er salgsdirektør i Danish Crown Beef:

- Hjertekalv bygger på Dansk Kalv og har derfor en rigtig god fortælling om bedre dyrevelfærd. Derudover har vi gjort en stor indsats for at sikre, at vi også håndterer og pakker det på den bedst mulige måde. Det betyder blandt andet, at produkterne kommer i en såkaldt skinpack, som har en markant plastikbesparelse, og som nemt kan skilles ad i plastik og pap, så det kan sorteres korrekt efter brug.

Statens Dyrevelfærdsmærke er en ordning, der stiller højere krav til dyrevelfærden end den danske lovgivning. Det betyder bl.a., at kalvene opdrættes med mere plads, og at der er krav om kortere transporttid fra gård til slagteri.

Mørt hver gang

Ud over arbejdet med mere dyrevelfærd og mindre plastikforbrug i Hjertekalve-konceptet, så er der naturligvis også fokus på spisekvalitet og inspiration til madlavningen, og med kalvekød er mørheden så godt som garanteret hver gang.

- Kalvekød er kendetegnet ved at være magret med en lav fedtprocent, men samtidig være enormt mørt efter tilberedning. Kødet har en finere struktur, som gør, at man næsten hver gang vil få en rigtig god spiseoplevelse, siger Henning Sønnichsen. ●

“
Det betyder blandt andet, at produkterne kommer i en såkaldt skinpack, som har en markant plastikbesparelse.
”



Fakta om hjertekalven:

- Sortiment af 100 % dansk kalvekød
- Kalvekødet har to hjerter i statens hjertemærkeordning for bedre dyrevelfærd
- Pakket i en emballage med 60 % mindre plastik
- Emballagen er sorteringsvenlig – plast og pap kan skilles ad og pap kan smides til genbrug
- Emballagen giver en længere holdbarhed på kalvekødet.

Danish Crown har lanceret OUA i italienske kølediske

Danish Crown Pork i Italien har netop lanceret tre pure pork-udskæringer i en italiensk supermarkeds kæde, og det er med Danish Crown-brandet på pakkerne, så italienerne skal til at lære Danish Crown at kende, når de handler ind.



at pure pork-produkter skal sælges i italienske supermarkeder under Danish Crown-brandet. Det er helt nyt, og det bliver utrolig spændende at følge, siger Peter Snedker, der er senior director for eksport til Italien i Danish Crown Pork.

400 butikker og 1 ton

Det er supermarkeds-kæden Deco, som Danish Crown Pork har indgået en aftale med. Det bliver i første omgang tre forskellige pure pork-produkter mørbrad, nakker og kamme, der kommer i køledisken.

Deco har cirka 400 butikker, som ligger i det sydlige Italien, og de har modtaget i alt cirka 1 ton produkter, som de fordeler ud i butikkerne. Peter Snedker fortæller, at italienerne de seneste år er blevet meget mere interesserede i kødprodukter, som kommer fra dyr, der er opdrættet uden antibiotika.

- Det er en tendens, vi ser i Italien. Den har primært været ført an af kyllinge- og æggeindustrien, som har sat fokus på sine produkter, hvor der ikke har været anvendt antibiotika til dyrene. Det er klart, at det bliver en udfordring fra start at få italienerne til at få kendskab til Danish Crown, men vi tror, at vi kan ride med på bølgen og langsomt få brandet styrket. Vi leverede første sending i slutningen af februar, så vi er spændte på at gøre status over starten midt i marts, siger Peter Snedker.

Tager tid at få Danish Crown-navnet kendt

Det er selvfølgelig klart, at det kommer til at kræve markedsføring for at få italienerne til at kende Danish Crown-navnet, når de står ved køledisken.

De første forbrugerundersøgelser og tilbagemeldinger giver dog optimisme hos Danish Crown Pork.

- Vi har testet vores produktkoncept og vores skinpack hos de italienske forbrugere i Syditalien, og vi fik positiv feedback tilbage. Cirka 70 pct. af de adspurgte havde interesse i at købe vores OUA-produkter. Vi kan godt mærke den øgede interesse i bæredygtighed og i produkter uden antibiotika, så det giver os en mulighed for at få en stærk position på netop OUA. Vi er også allerede i gang med at forsøge at få produkterne ud i supermarkeder i det nordlige Italien. Danish Crown-brandet er ukendt i den italienske detailhandel med detailpakket kød, så det er klart, at der venter os en stor opgave, siger Viktor Bekesi, der er sales manager på Danish Crown Porks salgskontor i Italien. ●

Tekst: Daniel Winther Pedersen

Foto: Danish Crown

På det danske marked er Danish Crown-brandet allerede på frem-march ude i kølediskene i detailhandlen, og der lægges et solidt markedsføringsstryk for at give danskerne et forhold til Danish Crown som forbruger-brand.

Nu er turen kommet til italienerne, der skal lære Danish Crown at kende som et forbruger-brand. I hvert fald i en mindre skala.

Det er nemlig lykkedes Danish Crown Pork at lave en aftale med den italienske supermarkeds-kæde Deco, som skal sælge tre pure pork-udskæringer, grise opdrættet uden antibiotika (OUA), under Danish Crowns eget brand i køledisken.

- Vi har lavet de her OUA/Pure pork-produkter i en rum tid, men det har kun været til industrikunder, som så har solgt det videre under eget brand. Det har været pølseprodukter, tørrede skinker osv. Nu er vi lykkedes med at lave en aftale, som betyder,

“
Vi har testet vores produktkoncept og vores skinpack hos de italienske forbrugere i Syditalien, og vi fik positiv feedback tilbage.
”

Nu kan du købe Danish Crown-tøj i Ejer-appen

Webshop gør det nu muligt for Danish Crowns andelsejere at bestille tøj og andet merchandise med Danish Crowns navn og logo på.

Tekst: Daniel Winther Pedersen

Foto: Jakob Lerche

Det har længe været et ønske fra flere andelsejere at få mulighed for at købe Danish Crown-tøj til f.eks. at arbejde i.

Det er nu blevet muligt, og det er endda gjort uhyre nemt.

Danish Crown har nemlig fået lavet en webshop, hvor der blandt andet er t-shirts, overtøj, kuglepenne osv. Alt sammen med Danish Crown-navn og -logo på.

- Vi arbejder hele tiden på at styrke Danish Crowns brand, og vi har løbende fået henvendelser fra ejere, som gerne vil have tøj, kuglepenne osv. med firmaets navn og logo på. Nu er det gjort nemt og enkelt at købe via en webshop, så ejerne også kan vise Danish Crown frem på deres t-shirts eller på deres jakke, siger Astrid Gade Nielsen, der er kommunikationsdirektør i Danish Crown.

Medarbejdere og andelsejere er ambassadører

På webshoppen, som har fået sin egen tile i Ejer-appen, kan alle købe Danish Crown-tøj og udstyr.

Webshoppen er ikke lavet for at tjene penge, men for at lave et centralt sted for ejere og medarbejdere til at købe Danish Crown-merchandise i stedet for selv at få det lavet.

- Alle medarbejdere og andelsejere er ambassadører for Danish Crown, og det skal være muligt for dem, som ønsker det, at bestille t-shirts, kasketter osv. Andelsejerne har af og til åbent hus-arrangementer eller foreninger på besøg, hvor nogle har haft ønske om at kunne vise Danish Crowns navn, farver og logo frem.

“

Vi vil meget gerne hjælpe landmændene, hvis de f.eks. skal have særlige arrangementer, åbent hus eller lignende.

”

Nu er der mulighed for at vise Danish Crown-logoet frem på tøjet.



Det kan de bedre gøre nu, fordi de ikke selv skal stå for at få tingene produceret, og samtidig sikrer vi, at det er i tråd med virksomhedens udtryk, siger Astrid Gade Nielsen.

Samarbejde om arrangementer

Primus motoren bag webshoppen er Charlotte Fussing. Hun fortæller, at der løbende bliver kigget på udvidelser til sortimentet på webshoppen.

Derudover opfordrer hun andelsejerne til at kontakte hende, hvis de har særlige ønsker til sortimentet eller har et arrangement, hvor de har en ide til et eller andet Danish Crown-udstyr.

- Vi vil meget gerne hjælpe landmændene, hvis de f.eks. skal have særlige arrangementer, åbent hus eller lignende. Der kan være særlige ønsker, ideer eller brug for hjælp til at give gæster en god Danish Crown-oplevelse, og der vil vi meget gerne hjælpe. Så hermed en opfordring til at bruge os. Det kan også ende med at være ideer, som kan komme andre landmænd til gode, siger Charlotte Fussing. ●





Tekst: Aske Gott Sørensen / Foto: Steffen Stamp

Stor interesse for bygge-webinar

Danish Crown Ejerservice afholdte tirsdag d. 23. februar bygge-webinar, hvor andelsejere kunne få de bedste råd fra Ejerservice og Danish Farm Design, og interessen for nybyggeri var umiddelbart stor.

Omkring 80 andelsejere var til stede digitalt, da Danish Crown Ejerservice afholdte bygge-webinar med fokus på forskellige muligheder for nybyggeri. I samarbejde med Danish Farm Design blev der gennemgået tanker og krav til fremtiden, de bedste erfaringer fra Danish Crown Complete, konkrete staldsystemer og hjælp i forbindelse med nybyggeri fra Ejerservice.

Nicolaj Nørgaard, der er direktør i Danish Crown Ejerservice, glæder sig over, at andelsejerne viste interesse for tiltaget.

- Det bekræfter os i, at der er andelsejere, der går i byggetanker, og der vil vi rigtig gerne vise, hvad vi kan bringe til bordet både i forbindelse med byggeprocessen, og når stalden står færdig. Vi fik mange spørgsmål til staldsystemer og fodring, og vi bidrager selvfølgelig med al den viden, vi ligger inde med, siger han.

Webinaret blev afholdt på Microsoft Teams, og det er derfor blevet optaget, så hvis du går med byggetanker eller gerne vil blive klogere på byggeri, så er der mulighed for at se en optagelse af det. Kontakt din ejerkonsulent for at få et link samt kodeord. ●

↑
Der var flere staldsystemer til debat på webinar, hvor Danish Farm Design gav sit bud på fremtidens stald.

“
Vi fik mange spørgsmål til staldsystemer og fodring, og vi bidrager selvfølgelig med al den viden, vi ligger inde med.
”

Skærpet fokus på indberetninger



Nogle andelsejere vil opleve strammere administration for, hvornår indberetningen skal være på plads. I dag gives der et tillæg på 10 øre pr kg, eller ca. 9 kr. pr gris for at sikre korrekt og rettidig indberetning. En korrekt indberetning skal laves senest otte dage efter, at grisene er indsat i slagtegrisestalden, og undtagelsesvis kan der rettes i den op til 30 dage efter indsættelse, hvis der opdages fejl.

- Langt de fleste af vores andelsejere bruger indberetningerne korrekt og skaber en masse værdifulde data, men vi har desværre en mindre gruppe, som ikke gør. Derfor skærper vi administrationen, hvis man bruger systemet på en måde, som ikke var hensigten. Så jeg vil gerne opfordre til, at andelsejerne får indberettet rettidigt og korrekt, og at man måske lige går sine produktionstal i Ejer-appen igennem og sikrer, at de er opdaterede, siger Nicolaj Nørgaard.

Det gamle slagteri i Tønder er solgt

Nærmest præcist på syvårsdagen for den sidste kreaturslagtning på slagteriet i Tønder har Danish Crown solgt både grund og bygninger til lokale kræfter.

- Vi ville gerne have solgt bygningerne for længe siden, men en kombination af beliggenheden og indretningen af bygningerne har krævet, at der skulle dukke en køber op, som enten havde en idé til, hvordan bygningerne kan få nyt liv eller

ville bygge noget nyt på grunden. For et par måneder siden kom jeg i kontakt med en, der havde mod på det første, og så blev vi faktisk hurtigt enige om vilkårene for en handel, siger Finn Klostermann, der er CEO i Danish Crown Beef.

Køberen af de næsten 26.000 kvadratmeter grund og de godt 5000 kvadratmeter bygninger er det lokale selskab Boysen I/S, som overtog slagteriet d. 1. marts.

Mangel på økologisk oksekød



Selvom tillæggene på det økologiske oksekød i øjeblikket ligger 1,25 kr. højere pr. kg. end samme periode sidste og forrige år, er det tæt på historisk svært at skaffe de mængder økologisk oksekød, som kunderne efterspørger.

- Vi ser en rigtig høj efterspørgsel på økologi i øjeblikket. Det gør sig gældende på både grise- og oksekødet, men særligt på oksekødet er vi meget udfordrede af det lave antal dyr til slagtning, siger Martin Rosenstand Bak Thomsen, der er eksportdirektør hos Friland.

- Det er faktisk hele vejen rundt, at vi godt kan sælge mere, end vi får ind. Både det hakkede kød og de ædle udskæringer sælges uden problemer, så længe det er økologisk, siger han.

Selvom en høj efterspørgsel er bedre end det modsatte, så risikerer Friland at komme i en situation, hvor man ikke kan levere de mængder, som de trofaste kunder efterspørger og forventer.



En god mælkepris holder mange af øko-kreaturene i stalden, men Friland opfordrer leverandørerne til at kigge efter, om nogle skulle være slagteklare.

Kendt brancheprofil bliver fabrikschef på slagteriet i Herning

Carsten Ole Hansen ansættes som fabrikschef på slagteriet i Herning pr. 1. april 2021. Han afløser Kaj Meldgaard, der har valgt at gå på pension pr. 1. maj.

Han kommer til Danish Crown fra en stilling som fabriksdirektør i den aarhusianske pålægs-virksomhed Defco A/S, og han har tidligere beklædt flere tunge ledelsesstillinger indenfor

fødevarerbranchen – bl.a. som produktionsdirektør hos Tican Fresh Meat, Scandi Standard og HK Scan Sverige.

- Jeg glæder mig til at komme "hjem" til Danish Crown, hvor jeg tidligere har arbejdet i mere end 20 år. Danish Crown er inde i en meget spændende udvikling, og jeg ser frem til at bidrage med mine erfaringer og input, siger Carsten Ole Hansen.

*Kristian Jensen er faglig rådgiver i Danish Crown Ejerservice.
Her giver han et bud på, hvordan du kan optimere på dine foderomkostninger.*

Prisen for at fodre en gris

De fleste kan svare på, hvad foderbruget i FE/kg. tilvækst er i jeres seneste E-kontrol. Det er færre, der kan foderomkostning i kr. pr. kg. tilvækst, men det er det, der afgør, hvad der er at betale regninger med.

Vi har en tendens til at måle effektivitet og succes i FE/kg og daglig tilvækst, men hvis foderomkostninger er tilsvarende høje, så kan de gode resultater forsvinde i omkostninger. Derfor er tallet så vigtigt at kende.

Den gris, der danner grundlag for den beregnede notering, har i øjeblikket en foderomkostning på 4,65 kr./kg. tilvækst, som en kombination af en foderpris på 1,71 kr./FEsv og en gennemsnitlig fodereffektivitet på 2,72 FEsv/kg tilvækst.

Et sted at starte, når der skal vurderes på, om det vil være en god idé at ændre i indholdet i en foderblanding, kunne være med en vurdering på, hvor godt grisene udnytter foderet i dag. Vil der f.eks. kunne forventes en mærkbar forbedring i foderforbruget ved at øge indholdet af aminosyre, eller modsat kan en besparelse på foderet ved et lavere proteinindhold opveje de forventede lavere produktionsresultater?

Råvaremarkedet stiger generelt i pris, og for de af jer, der ikke har lange kontrakter, skal man overveje, om man skal gå et hak ned i protein, da især sojaskrå er dyrere end tidligere.

Skal du købe sojaskrå, som er steget i pris, kan det måske betale sig at gå på kompromis med produktionsresultaterne af hensyn til foderomkostningerne. Hold derfor altid øje med dine foderomkostninger pr. kg. tilvækst.

Et eksempel kunne være, at vi har en kontrakt på protein, der løber ud, og nu skal vi betale 100 kr. mere pr. tønde sojaskrå. Det betyder konkret, at hvis vi bruger 16 % sojaskrå i blandingen, så stiger foderomkostningen alt andet lige med 16 kr. pr. 100 kg. foder.

Denne stigning kan vi ikke annullere, men det kan være her, man konkret skal ind og se på, om blandingen kan justeres, så vi eventuelt kan komme ned på 15 % sojaskrå og dermed modvirke lidt af den prisstigning der er.

Samtidig kan prisstigningen også minimeres med et endnu skarpere fokus på foderforbrug. Ligger man eksempelvis på 2,7 FE/kg, vil en reduktion til 2,6 eller 2,5 også være med til at få prisen i foderomkostning i kr. pr. kg. tilvækst nedad. Danish Crowns rådgivere vil altid være behjælpelige med en dialog omkring din nuværende foderstrategi og komme med input til optimering, så de stigende foderpriser ikke rammer i samme grad.

Overvejelserne vil være forskellige mellem besætningerne, og her er vi klar til at gå ind og hjælpe og sætte fokus på bedst mulig bundlinje – ved at fokusere på omkostningerne til at lave et kg. tilvækst. ●

“
**Danish
Crowns
rådgivere vil
altid være
behjælpelige
med en dialog
omkring din
nuværende
foderstrategi
og komme
med input til
optimering.**
”