

Stadig muligheder i UK
Lars Albertsen rykker til
Storbritannien for at sætte sig i
spidsen for ambitionerne i UK.
s. 6-7

Beef vokser på eksport
Asien og Nordamerika er vokset i
det netop afsluttede regnskabsår,
når Beef gør forretning op.
s. 8-9

Friland Naturplejes første kontrakt
Formanden for Dansk Kødkvæg
bliver første leverandør til
Friland Naturpleje.
s. 14-15

Indsigt

Nyt datasamarbejde

Danish Crown og Danish Agro har indgået samarbejde om datadeling, så ejere, der indkøber færdigt foder via Danish Agro, automatisk vil få dynamisk foderdata på dashboardet.

s. 4-5

Leder

- 3 Det næste skridt
-

Koncern

- 10 Fundamentet er lagt for nyt hovedkontor
- 19 Folketingspolitikere besøger Danish Crowns slagterier
-

Gris

- 4 Datasamarbejde skal give de danske landmænd mere viden
- 6 Mulighederne i UK er stadig store
- 12 Danish Crown justerer sin tilgang til det tyske marked
- 18 Husk webinar om miljøteknologi
- 20 Vedtægterne og afregningsreglerne er opdaterede
- 24 Tjek formalingsgraden og mavesundheden ved ny høst
-

Kreatur

- 8 Beef vokser i Asien og Nordamerika
- 11 Stor opmærksomhed om SPOOR
- 14 Friland Naturpleje laver kontrakt med sin første leverandør
- 16 Farmaceuten er blevet fabrikschef hos Scan-Hide
-

Friland

- 21 Landmandspar slog dørene op til produktionen af økologiske ungtyre

s. 11 → Scan-Hides brand SPOOR oplever stor interesse fra medierne, og efterspørgslen på sporbare huder er da også stigende ifølge Scan-Hides direktør.



s. 12-13 → Det tyske marked er skueplads for store omvæltninger i både forbrug og produktion. René M. Olsen er dog optimist, når det kommer til Danish Crowns rolle syd for grænsen.



s. 21 → Produktion af økologiske ungtyre med fokus på klima. Det var temaet, da Lene og Lars Jørgensen holdte åbent hus på Krogsagergaard.



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.com

Det næste skridt

Kære andelsejer
Vi har netop lukket bøgerne i regnskabsåret 2020/2021. Selvom den sidste del af året har været præget af vanskelige markedsforhold for grisene, så er de første indikationer, at vores fælles selskab trods alt laver en flot præstation, så vi fortsat kan beholde den europæiske førertrøje i noteringsræset.

For kreaturandelsejerne har det foregående regnskabsår budt på en positiv omvæltning, hvor afregningspriserne er stukket i vejret, og den trend har været fortsættende de seneste uger. Regnskabet bliver kommunikeret i detaljer i slutningen af november, hvor der også bliver sat tal på restbetaling mm.

D. 1. oktober markerede også datoen, hvor Danish Crown tager hul på den nye strategi "Feeding the Future". Der er selvfølgelig blevet arbejdet intenst med implementeringen, lige siden den nye strategi blev lagt, men den officielle skæringsdato er nu nået.

Det betyder samtidig, at to af vores største forretningsenheder Danish Crown Pork og Danish Crown Foods nu er lagt sammen på det operationelle plan. Den nye organisation kommer til at hedde Danish Crown i daglig tale, og den vil bestå af en Commercial-enhed, som skal have det fulde ansvar for salg af alt fra eksport til detail i Danmark. En Categories-enhed, som skal udvikle og markedsføre vores produkter, så vi kommer først med det nyeste. Og endelig en Operations-enhed, som får ansvaret for alle tidligere Pork- og Foods-fabrikker helt fra slagtning til færdigt produkt og dermed kan strømline værdikæden fuldstændig.

I den daglige kontakt med Danish Crown kommer vi stadig til at have vores vante indgang gennem Ejerservice, så på overfladen ændres der ikke noget for os som andelsejere. De store ændringer kommer til at ske under overfladen.

Der er sammensat en god og gennemtænkt plan i hele organisationen, hvor alle kender den

**“
D. 1. oktober
markerede
også datoen,
hvor Danish
Crown tager
hul på den
nye strategi
"Feeding the
Future".**

”

overordnede opgave og deres egen rolle i den. Strategien indeholder mange delelementer, men kort fortalt handler den om at vinde på de områder, som er i vækst.

Det betyder, at der fortsat skal vindes i bacon, konserves og pizza-topping. Derudover skal vi også tage innovations-førertrøjen på måltidsløsningerne og de plantebaserede kategorier, som lige nu er i vækst. Internt skal vi tage 1 mia. kroner ud i omkostninger gennem øget samarbejde i virksomheden, og sidst men ikke mindst skal vi fortsat vinde på vores strategiske markeder, som udover Polen, Sverige og Danmark også tæller Storbritannien, Tyskland, Kina og Japan.

Summen af det hele skal være en konstant, høj afregning til vi ejere, så vi fortsat kan producere grise og kreaturer i Danmark og samtidig investere i vores bedrifter, så vi hele tiden bliver mere effektive og bæredygtige.

Som tidligere nævnt er "Feeding the Future" mere evolution end revolution, og det er helt bevidst. 4WD tog os langt, og nu skal vi bygge ovenpå, så vi også ligger i front til næste år, når regnskabet gøres op.

Med venlig hilsen

Erik Bredholt, formand i Danish Crown



Datasamarbejde skal give de danske landmænd mere viden

De to andelsselskaber Danish Agro og Danish Crown går nu sammen i et datasamarbejde, som skal give de danske landmænd endnu bedre forudsætninger for at træffe effektive og bæredygtige beslutninger.



De andelsejere, der indkøber færdigt foder ved Danish Agro, slipper nu for at indtaste deres foderforbrug i Ejer-appen, hvis de vil have dynamiske foderdata på Dashboardet.



Tekst: Aske Gott Sørensen

Foto: Morten Faueryby

Griseandelsejere hos Danish Crown, der indkøber foder gennem Danish Agro, vil i fremtiden få adgang til mere værdiskabende data gennem de to virksomheder. Danish Agro og Danish Crown er sammen med IT-virksomheden IQinAbox gået sammen om at lave et data-samarbejde, der giver de omfattede landmænd data på en lang række centrale nøgletal på bedriften.

Helt konkret foregår det ved, at griseandelsejere, der indkøber foder via Danish Agro, automatisk vil få opdateret deres foderforbrug på bedriften, så de hurtigt kan danne sig et overblik over effekten af det indkøbte foder gennem fodereffektiviteten.

- Viden og effektivitet er vigtige forudsætninger for den moderne landmand, når der skal skabes værdi på bedriften. Netop derfor ser vi et stort potentiale i datasamarbejdet. Landmanden får dels automatiseret en række registreringer og får samtidig et endnu bedre indblik i, hvilken effekt hans indkøbte foder har på produktion og produktivitet, siger markedsdirektør i Danish Agro, Christian Laursen, og fortsætter:

- Vi tror fuldt og fast på at videndeling og deling af data er vejen frem, og med dette samarbejde får vi mulighed for at give landmanden indsigt i værdifulde data, der giver ham en række fordele. Samtidig vil dette integrerede samarbejde kunne

hjælpe os med at styrke vores produktudvikling, så vi kan skabe endnu mere værdi på bedrifterne, siger Christian Laursen.

Hos Danish Crown er direktør for Ejerservice, Nicolaj Nørgaard, glad for, at mængden af andelsejere med automatisk foderdata stiger. I godt et år har andelsejerne kunne se deres fodereffektivitet via Danish Crowns Dashboard, men det har indtil nu krævet, at foderdata blev tastet ind manuelt.

- Vi skal fjerne så mange manuelle trin som muligt for vores ejere, så derfor er vi hele tiden på udkig efter muligheder for at automatisere de datastrømme, vi har internt i virksomheden og dem, der kommer udefra. Der er samarbejdet med Danish Agro med til at sikre, at vores ejere endnu hurtige og mere præcist vil kunne overvåge deres grises fodereffektivitet, så eventuelle udsving kan fanges tidligt. Det vil skabe resultater både for økonomien og bæredygtighedsregnskabet på den enkelte bedrift, siger Nicolaj Nørgaard.

Samarbejdet er blevet til gennem hjælp fra IT-virksomheden IQinAbox, som leverer den tekniske udvikling, og direktør og medejer i virksomheden, Thomas Nejsum, glæder sig til at se løsningen i aktion.

- Det glæder os, at de danske andelsselskaber bakker bredt op om vores big data løsning. Jo flere selskaber, der bidrager med data, des større er værdien for griseproducenterne, siger Thomas Nejsum. ●



Danish Crown

Danish Agro

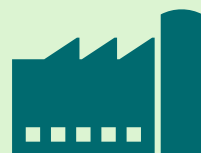
Sådan fungerer det:

Samarbejdet mellem Danish Crown og Danish Agro betyder, at alle andelsejere, der indkøber færdigfoder via Danish Agro, vil kunne få automatisk opdateret deres dynamisk foderforbrug på Danish Crowns Dashboard. Dette kræver naturligvis ejerens samtykke til datadeling. For at aktivere datadelingen skal ejeren give samtykke både hos Danish Crown og hos Danish Agro.

Mulighederne i UK er stadig store



640
Medarbejdere



5
Anlæg



Det er næsten to år siden, Danish Crown frasolgte det engelske datterselskab Tulip Ltd. Med i handelen fulgte en non-compete, men selvom Danish Crown ikke længere har brandede produkter i UK, er der stadig gode perspektiver på den anden side af Nordsøen.

Tekst: Aske Gott Sørensen

Den 1. oktober satte Lars Albertsen sig i spidsen for Danish Crown i UK som et led i den nye strategi Feeding the Future. Her er opgaven at få endnu mere ud af markedet i Storbritannien, og ifølge Lars Albertsen er udgangspunktet for at drive mere værdi i markedet godt.

- Corona har gjort, at bæredygtighed er kommet helt op på radaren både hos engelske retailers og leverandører til foodserviceindustrien. Vi har hele fortælling fra jord til bord og en stærk bæredygtighedsstrategi, vi har høje veterinære standarder, vi har en sojapolitik, og vi har vores UK-gris, som alt sammen adskiller os fra konkurrenterne. Det stærke narrativ skal vi forvalte på en professionel måde, for det bliver endnu mere tydeligt gående fremad, fortæller han.

Det britiske marked er i øjeblikket lige så stille på vej tilbage efter at have været lagt i fryseren af COVID-19, og det er fortsat et meget vigtigt marked i afsætningen af backs, skinker og kamme i Danish Crown.

En stærk leveringssikkerhed

Selvom en betingelse af salget af Tulip Ltd. var, at Danish Crown kun i meget lille omfang kan være til stede med brandede produkter i de engelske supermarkeder, og Brexit samtidig har gjort eksporten til Storbritannien mere besværet, så har det ikke ændret på, at trafikken af dansk grisekød over Nordsøen fortsat er stor.

“
Corona har gjort, at bæredygtighed er kommet helt op på radaren både hos engelske retailers og leverandører til foodserviceindustrien.
”

- Vi giver en sikkerhed i leveringen, fordi vi transporterer via Esbjerg, og derigennem kan komme udenom kanalen i Calais. Det betyder, at vi ikke har svigtet kunder på mængden, fordi vi samtidig gennem vores store erfaring med eksport til lande med meget papirarbejde har haft et forspring, når det kommer til eksporten efter Brexit. Det har været et issue for nogle af vores sydeuropæiske konkurrenter, og det har igen understreget vores rolle som preferred partner på det engelske marked, siger Lars Albertsen.

Han understreger, at forsyningsikkerheden spiller en kæmpe rolle på det engelske marked, hvor der kun er en selvforsyningsgrad på omkring 60 pct., når det kommer til grisekød. Derfor er nationalt fokus ikke et issue på samme måde som i andre lande, og historikken med blandt andet dansk bacon, der har været en fast bestanddel af engelske indkøb gennem verdenskrige, oliekrise, Brexit og andre udfordringer, har skabt et tilhørsforhold til dansk gris som 'the second national choice'.

Pladsen på hylden

Lars Albertsen har fra den 1. oktober fået ansvaret for det engelske marked og flytter i den forbindelse til England.

Den rolle er ikke uvant, for det var nemlig den samme, han sad i, før han blev flyttet til Randers for at blive global salgsdirektør i Danish Crown. Derfor er kendskabet til det engelske marked indgående, og han er ikke i tvivl om, hvor indsatsen skal fokuseres.

- Vi skal have pladsen i bevidstheden hos de engelske forbrugere. Det er groft sagt tre pladser, som er givet på forhånd. Det er britiske produkter, lam fra New Zealand og dansk bacon. Der skal vi tage vare på mandatet i UK på en professionel måde, for der ligger fortsat nogle muligheder for os, som vi kan udnytte til gavn for vores ejere og til gavn for den løbende notation, siger han. ●

An aerial, top-down view of a large shipping yard or port. The yard is filled with rows of colorful shipping containers in shades of orange, blue, red, and white. Yellow cranes are visible, some positioned over the containers. The ground is marked with yellow lines and letters like 'P5', 'P6', and 'P7'. The overall scene is one of intense industrial activity.

Beef vokser i Asien og Nordamerika



Det seneste regnskabsår har Danish Crown Beef øget forretningen i Fjernøsten med en tredjedel, og det er takket være en god udvikling på en lang række af vækstmarkederne. I samme periode har Nordamerika også vist sig som et attraktivt marked efter en frihandelsaftale mellem Canada og EU.

Tekst: Aske Gott Sørensen

Foto: Unsplash

Korea, Vietnam, Singapore, Japan, Hong Kong og Filippinerne i Asien og Canada i Nordamerika. Der er blevet flere markeder at vælge mellem, når Danish Crown Beefs eksportdirektør, Jacob Rahbek Pedersen, skal finde afsætning af oksekød fra slagterierne i Aalborg, Holsted, Teterow og Husum. Samtidig er det markeder i vækst, og derfor er både omsætning og tonnage også stigende.

- Vi har hævet vores forretning med en tredjedel på både tonnage og omsætning til Fjernøsten i det netop afsluttede regnskabsår. Det er nye, interessante markeder som Korea, hvor vi fik markedsadgang for dyr under 30 mdr. i slutningen af 2019, og hvor vi nu efter mange corona-nedlukninger er lykkedes med at lave et fast afskibningsprogram. Samtidig har vi et nyt marked i Vietnam, som tegner meget lovende, og som giver et rigtigt godt aftræk og bredere vifte af produkter i begge kategorier - både over og under 30 mdr., siger Jacob Rahbek Pedersen.

Det er ikke nyt, at Danish Crown Beef eksporterer til Asien, men hvor det tidligere har været en meget stor del, der gik til Hong Kong, så er eksporten nu spredt på flere markeder, og det er der en god grund til, fortæller Jacob Rahbek Pedersen.

- Hong Kong har tidligere tegnet sig for mellem 80 og 90 pct. af vores eksport til Asien, men aftrækket kunne svinge meget, og det var meget bundet op på biprodukter. Derfor har vi haft det som en strategisk målsætning af fjerne noget af afhængigheden af Hong Kong og samtidig øge vores andel af trimmings og delstykker til de asiatiske markeder, og der er de øvrige markeder med til at styrke vores forretning og øge udnyttelsesgraden af dyrene og dermed ikke mindst indtjeningen ved at splitte produkterne op i nye udskæringer, som giver nye forretninger.

Ikke kun biprodukter

En stor del af eksporten til Asien er selvsagt biprodukter, hvor Japan senest har meldt sig yderligere på banen med fjernelse af alderskravet på

30 mdr. for den danske eksport. Her er det især tungen, der er i høj kurs, men også trimmings og delstykker finder vej til eksportcontainerne, når det gælder de øvrige markeder.

- Et produkt som oksebryst, som vi har solgt som råvare til burgerproduktionen, er et højværdiprodukt, fordi vores kunder derude forarbejder dele heraf til ingredienser i f.eks. hot-pot-menuer eller korean barbecue. Samtidig melder de asiatiske indkøbere sig i højere og højere grad på banen på typiske europæiske produkter, hvilket betyder, at vi får et supergodt alternativ og flere nye, stærke spillere i markedet, siger Jacob Rahbek Pedersen.

- Potentialet for området som helhed er stort, fordi importbehovet er meget højt. Fjernøstens aftræk på verdenshandlen for oksekød øges år for år, i takt med at oksekødsforbruget stiger i området, men det kommer til at tage tid, fordi indkøberne generelt er meget konservative, når det kommer til at skifte oprindelsesland.

Canada på banen

Containerne fra Danish Crown Beef sendes ikke kun østpå. Også Nordamerika og mere specifik Canada har det seneste år vist sig som et attraktivt marked for eksport.

- Canada kom på banen sidste år, og der ligger en frihandelsaftale mellem EU og Canada, som har gjort, at vi kan lukre på den mulighed. Helt generelt har vi arbejdet på at etablere nye eksportmarkeder, siden 2014, hvor Rusland som det helt store marked forsvandt. Der har vi fundet et attraktivt nyt ståsted, hvor vi er lykkedes med at placere en god forretning og en trecifret millionomsætning i Asien og Nordamerika.

Et godt alternativ

Helt generelt glæder Jacob Rahbek Pedersen sig over den udvikling, som eksport-forretningen i Danish Crown Beef har taget de seneste år.

- Vores arbejde med vores skarpe klimamål samt stærke konceptualisering af vores slagtedyr er helt klar med til åbne døre. Vi står som et godt alternativ for indkøberne med høj veterinærstandard og ingen brug af væksthormoner og hormoner, så der er spændende perspektiver. ●

Fundamentet er lagt for nyt hovedkontor

Danish Crowns nye hovedkontor i Randers er godt undervejs. Byggeprocessen forløber helt efter planen. Til det nye år ventes bygningens elementer at være rejst.

Har man lagt vejen forbi Danish Crown Foods på Tulipvej, er det til at se, at der sker ting og sager på nabogrunden. Her bygges nyt hovedkontor for Danish Crown. Fra parkeringspladsen ses det tydeligt, hvordan håndværkerne de seneste måneder har arbejdet på fundamentet, som nu er i gang med at blive støbt efter en større udgravning, hvor der er fjernet masser af jord.

- Vi har fået støbt fundamentet, og arbejdet med kloaker er i fuld gang. Til oktober kommer de første elementer og derfra starter arbejdet på at bygge det udvendige af bygningerne. Vi forventer, at alle elementer er rejst i starten af det nye år, siger Kim Romme, Director of Pork Engineering, Danish Crown Group, som har ansvaret for hele den tekniske del af projektet.

Danish Crown og totalentreprenøren Raundahl & Moesby A/S står sammen med arkitektfirmaet CEBRA og det rådgivende ingeniørfirma Søren Jensen for opførelsen af et nye hovedkontor i Randers.

Byggeriet, der skal opnå DGNB's guld- og hjer-teordning, rummer bæredygtighed i både byg-geriet og i forhold til arbejdsmiljø. Bygningen bliver på omkring 13.000 kvadratmeter og huser arbejdspladser til cirka 550 medarbejdere.

Når først elementerne er rejst, starter arbejdet med de indvendige installationer, aptering samt vinduer og tag.

“
**Hoved-
kontoret
forventes at
være klar til
indflytning i
april 2023.**

”

- Vi følger tidsplanen. Selvom der er store udfordringerne generelt i byggeriet for leverandører, så kører vores byggeri på track. Uanset hvor meget priserne stiger, så har vi en fast pris på byggeriet, siger Kim Romme.

Entreprisensummen er på godt 200 millioner kroner, og det nye hovedkontor forventes at være klar til indflytning i april 2023.

Han og styregruppen bag byggeriet har blandt andet en 3D-model af byggeriet, som viser i detaljer, hvordan byggeriet kommer til at se ud. Det er også en af grundene til, at gruppen glæder sig over, at byggeriet skrider planmæssigt frem.

- Modellen gør, at det er lidt lettere at forholde sig til byggeriet. Det kribler helt for at vise resten af koncernen, hvor fedt det bliver, siger Kim Romme.

Danish Crown har nu modtaget det endelige udkast til hovedprojektet fra ingeniører og arkitekter, som styregruppen bag byggeriet nu sidder og gransker for at sikre sig, at kontoret lever op til det, som koncernen ønsker. Hovedprojektet skal endelig godkendes i oktober. Projektet indeholder blandt andet forslag til opdeling af rum, møbler og indretning af lokaler.

Det nye hovedkontor kommer til at byde på væsentlig flere mødelokaler og bliver en blanding af storrumskontorer og et par enkeltmandskontorer. Samtidig er der blandt andet også indtænkt et såkaldt masterchef-køkken og en slagterbutik med delikatesser, som skal være med til at vise Danish Crowns identitet i bygningen. ●



Stor opmærksomhed om SPOOR



Scan-Hides brand SPOOR har fået stor opmærksomhed de seneste uger i mediebilledet, ligesom man midt september indgik et nyt samarbejde med møbelproducenten Fredericia Furniture. Hos Scan-Hide mærker man da også den stigende efterspørgsel på det, som SPOOR kan levere.

Tekst: Martin Christensen

Foto: Roccamore

Scan-Hides brand SPOOR gør det muligt for forbrugeren at spore f.eks. deres lædersko helt tilbage til den enkelte ko, der har leveret huden til læderet. Man kan altså se, hvor og hvordan koen er vokset op, ligesom man på sigt ved hjælp af LCA-beregninger præcist vil kunne se, hvad skoen har af klimaaftryk og kemikalieforbrug.

Teknologien bag SPOOR-brandet har eksisteret siden starten af 2021, men de seneste ugers tid er brandet for alvor slået igennem i mediebilledet. Senest har man deltaget i TV-indslag på TV Midtvest, ligesom der er blevet skrevet en stor artikel om brandet i Børsen.

Ifølge direktøren i Scan-Hide, Michael Søndergaard, er det ikke overraskende, at opmærksomheden i medierne kommer lige netop nu.

- Vi mærker også en øget efterspørgsel og interesse fra markedet, fordi forbrugerne i stigende grad vil have et større kendskab til deres produkts aftryk og rejse her i verden. Det kan vi give dem med SPOOR. Vi tapper altså ind i hele

“
SPOOR
kommer til at
lave flere og
flere partner-
skaber, fordi
det er vejen
frem.

”

klima- og bæredygtighedsagendagen med det her produkt, og det er et punkt, hvor vi kan differentiere os fra konkurrenterne og øge værdien på vores huder, siger Michael Søndergaard.

Partnerskaber er fremtiden

Ved lanceringen af SPOOR havde man allerede indgået et samarbejde med designersko-mærket Roccamore, og i midten af september kunne man så løfte sløret for et nyt stort samarbejde med den klassiske møbelproducent Fredericia Furniture, som står bag produktionen af møbler designet af danske designere som Børge Mogensen og Wegner.

Partnerskaber som disse er da heller ikke de sidste af sin slags, fortæller Michael Søndergaard.

- SPOOR kommer til at lave flere og flere partnerskaber, fordi det er vejen frem. Vi er på vej til at blive en livsstils- og modevirksomhed, og i det felt er det allerbedst at være helt tæt på kunden for hele tiden at have føling med, hvad de vil have ud af dit produkt. Med det seneste partnerskab ser vi, at den del af forretningen vokser stille og roligt, og i fremtiden skal det være med til at løfte bunden på vores produkter, så vi øger vores samlede konkurrenceevne. ●

Danish Crown justerer sin tilgængelighed til det tyske marked

Det tyske marked er i hastig udvikling, som bliver accelereret af afrikansk svinepest, faldende eksport og nye forbrugsmønstre. Danish Crown er fast besluttet på at følge med den udvikling ind i fremtiden.

Tekst: Martin Christensen

Foto: Peter Rathmann

Tyskland er med sine over 80 millioner indbyggere, og som hjemland for flere store europæiske detailkæder, et af Danish Crowns allerstørste markeder.

Det tyske marked ændrer sig dog med hastige skridt lige nu, og det kræver, at Danish Crown justerer sin tilgængelighed til markedet, fortæller René M. Olsen, der er ansvarlig for salget i Tyskland.

- Tyskland har i løbet af de sidste ti-femten år udviklet sig fra at være et importland til at være et land med så stor en griseproduktion, at de blev det største eksportland i Europa. Men deres problemer med afrikansk svinepest har sat det under afvikling, og jeg tror, at Tyskland i fremtiden går tilbage til at være et primært importerende land. Det skal vi selvfølgelig tappe ind i, siger René M. Olsen.

Klimabevidste forbrugere

Ligesom produktionen af grisekød på tysk jord svinder ind, så er forbrugerne begyndt at

fravælge specielt fersk grisekød, som erstattes af fjerkræ og andre proteinkilder, ligesom veggiekategorien også vinder frem på bekostning af bl.a. grisekød.

René M. Olsen understreger dog, at grisekød stadig er den suverænt største varekategori i supermarkederne målt på omsætning. Han fortæller også, at Danish Crown står i en god position i forhold til debatten om økologi og dyrevelfærd, som for alvor er ved at tage fart i Tyskland.

- Vi skal udnytte disse skift i markedet, fordi Danish Crown står stærkt på f.eks. økologi, som lige nu kun fylder en brøkdel hos de tyske producenter. Vi ser også et støt stigende fokus og tilhørende krav til dyrevelfærd, hvor vi står rigtig godt i forhold til de tyske producenter, ligesom vi helt generelt kan bruge vores bæredygtighedsagenda til at agere mere succesfuldt strategisk på et marked, der kun bliver mere værdibaseret i fremtiden. Vi skal kort sagt udnytte, at vi er et skridt foran, siger René M. Olsen.



↑
I fremtiden kan de klassiske udskæringer som Haxe og Eisbein blive i en økologisk variant, som får mere og mere fokus i Tyskland.



Danish Crowns aktiviteter i Tyskland

Danish Crown er bredt repræsenteret i Tyskland med over 3.000 ansatte fordelt på flere forskellige lokationer. Der er et salgskontor i Hamborg, tre griseslagterier i henholdsvis Essen, Boizenburg og Oldenburg, et kreaturslagteri Husum, ligesom Danish Crown Foods har to fabrikker i Dinklage og Schütthorf.

Tyskland som marked er også en hjørnesten i forretningen, med bl.a. en markedsandel på over 50 pct. i bacon-kategorien.

“
Det tyske marked kun bliver mere værdibaseret i fremtiden.
”

Strategiske opkøb og automatisering

Som en del af den nye koncernstrategi, Feeding the Future, er Danish Crown i perioden frem til 2026 klar til at investere fem mia. kr. i produktionsapparatet i både ind- og udland. I Tyskland er det ikke utænkeligt, at en del af de penge lægges i automatisering for at opveje den massive mangel på arbejdskraft i Tyskland, ligesom opkøb heller ikke kan udelukkes, fortæller René M. Olsen.

- Fordi det tyske marked kun bliver mere værdibaseret i fremtiden, og at vi ser det som den primære vækstdriver de kommende år, så kan der også komme strategiske opkøb på tale, hvis det kan styrke os inden for de relevante værdibaserede kategorier og salgskanaler. Helt overordnet skal vi investere, hvis vi vil mere på det tyske marked. Hvad det "mere" skal indebære, det skal vi finde frem til i den kommende periode frem mod årsskiftet, siger René M. Olsen. ●

Friland Naturpleje laver kontrakt med sin første leverandør

Formanden for Dansk Kødkvæg bliver den første leverandør, der laver kontrakt med Friland Naturpleje. Han roser konceptet, som han mener passer godt ind i det, som producenterne gør på bedrifterne.

Tekst: Søren Eibye Svenstrup

Foto: Rene Schütze

Allerede kort efter offentliggørelsen af Danish Crown Beef og Frilands nye kødkvægskoncept, Friland Naturpleje, er aftalen med den første leverandør faldet på plads.

Det er Per Lyngø Laursen, der er formand for Dansk Kødkvæg, som har tegnet kontrakt med Friland Naturpleje. Han er meget tilfreds med det koncept, som Danish Crown Beef kommer til at administrere fra nytår.

- Fra Dansk Kødkvæg bifalder vi konceptet. Jeg mener, at der er en brugbar bredde i konceptet, og det er enkelt at gå til for producenterne, siger han og tilføjer:

- Vi har efterlyst i mange år, at der kom et koncept som dette, som producenterne kan se sig selv i. Vi taler om, at der er sjæl i kødet, og det vil vi gerne have, at de danske forbrugere oplever med dansk kød, siger Per Lyngø Laursen, der driver en bedrift med 30 limousinekøer ved Arden.

Formanden for Dansk Kødkvæg sætter stor pris på, at der nu kan markedsføres et koncept, der gør noget særligt for naturen og værner om biodiversiteten.

Per Lyngø Laursen er også særligt tilfreds med, at der i konceptet er lagt op til en højere afregning.

- Vi har længe håbet at få løftet afregningen, og mange af producenterne har været presset. Derfor er det også en stor styrke ved det nye

Per Lyngø Laursen blev den første andelsejer, der kunne skrive under på en kontrakt til Friland Naturpleje. Han håber, at det nye koncept kan løfte afregningen.



**“
Vi har efterlyst i mange år, at der kom et koncept som dette, som producenterne kan se sig selv i.
”**



koncept, at vi som producenter kan se frem til en højere afregning end tidligere, fordi konceptet passer til markedet, siger han.

Hos bestyrelsesmedlem i Danish Crown Beef og næstformand for Danish Crown Beefs kreaturleverandører, Jørgen Larsen, er der stor tilfredshed, at aftalen med den første leverandør er faldet på plads.

- Det er fedt, at Per Lynge Laursen vil gå med i konceptet. Med dette koncept får alle racerne ét koncept. Vi har op til lavet en stor forbrugeranalyse, hvor vi vil have klarhed over, hvad forbrugerne vil have. Det har vi nu. Tidligere har det været omvendt, men nu skal producenterne tilpasse sig til forbrugernes krav. Og det er så det, som skal afspejle sig i, at forbrugerne køber danskproduceret kød, siger Jørgen Larsen, der nævner, at mange af de ting, som forbrugerne efterspørger, er arbejdet ind i det nye koncept, som rulles ud efter nytår.

Det nye koncept kommer til at stille præcise krav til staldforhold, udearealer, kontakt mellem

“

Vi vil have klarhed over, hvad forbrugerne vil have. Det har vi nu.

”

kalve, transporttiden og vil blive uvildigt kontrolleret via Baltic. I forhold til biodiversitet og naturpleje ligger der i konceptet et pointsystem, hvor leverandøren skal optjene minimum 50 point på bedriften, for at være med i konceptet. Samtidig skal konceptet leve op til Fødevarerstyrelsens ordning for to hjerter.

Friland Kødkvæg og Dansk Kødkvæg dækker i dag over godt 1.400 andelsejere i Danish Crown. Begge grupper får mulighed for at flytte med over i det nye koncept. Derfor skal Danish Crown Beef nu i dialog med de mange landmænd, der skal give det nye koncept en stor volumen, som passer bedre til det nuværende marked, siger Finn Klostermann, CEO i Danish Crown Beef.

- Arbejdet startede for år tilbage, og derfor er det glædeligt, at vi nu står her i dag med et koncept og har lavet aftale med den første leverandør, siger Finn Klostermann, mens Jørgen Larsen supplerer:

- Der er over 20 forskellige kødkvægsracer i Danmark, og de kan nu forhåbentlig se sig selv i et koncept, siger Jørgen Larsen. ●



Farmaceuten er blevet fabrikschef hos Scan-Hide

46-årige Theresa Stenmann Hansen er fra september blevet fabrikschef hos Scan-Hide i Vester Skerninge. Hun glæder sig til opgaverne i jobbet, hvor hun i høj grad vil være en holdspiller.

Hos Scan-Hide i Vester Skerninge på Sydfyn har Theresa Stenmann Hansen siden starten af september kunnet skrive en ny titel på visitkortet, efter hun blev udnævnt som den nye fabrikschef. Hun kommer fra en stilling som QEHS-manager, hvor hun var ansvarlig for kvalitet, miljø og arbejdsmiljø i Scan-Hide.

Både virksomheden, kollegerne og en del af opgaverne kender hun, og derfor var det heller ikke et svært valg, da hun blev spurgt, om hun ville have jobbet som fabrikschef. Men der var overvejelser bag, siger hun.

- For det første er det mit første formelle lederjob, og det er en stor organisation at starte ud med. Men som én også sagde til mig, så har jeg været leder, siden jeg har været 15 år gennem mit engagement i foreningsliv. At lede og tanken om at løfte i flok har jeg faktisk altid praktiseret, siger Theresa Stenmann Hansen.

Samtidig var det en overvejelse, om hun ville gå ind i ledelse på et højt niveau, hvor det handler om at levere.

- Jeg har et godt samarbejde med teamet, men det med at træde ud af gruppen og et skridt op, skulle jeg vænne mig til. Jeg er, som jeg er, og jeg vil ikke lave mig om for at være leder. Jeg vil have det gode og tætte arbejde med mine medarbejdere, siger hun.

Det er helt essentielt for hende, at teamet spiller sammen. Derfor ligger det også Theresa Sten-

mann Hansen meget fjernt at skulle distancere sig, fordi hun har fået ledelsesansvar.

- Den dag jeg skal have en svær samtale, så må den være svær. Til gengæld har vi haft mange gode dage, hvor vi har arbejdet sammen som et hold. Jeg spiller mig selv ud. Det er ikke den gængse måde at være leder, men det er den måde, jeg har valgt, siger hun.

Hjem til Fyn

Theresa Stenmann Hansen har en baggrund som farmaceut og efter studiet på Københavns Universitet underviste hun på uddannelsen. Det var også tanken, at hun skulle lave en ph.d. I stedet havnede hun hos Novo Nordisk, hvor hun bl.a. fik muligheden for at tage efteruddannelse inden for LEAN og procesoptimering.

Arbejds- og familielivet omkring København med tre børn og mand fik dog en ende, da familien valgte at tage hjem til Fyn, hvor både Theresa Stenmann Hansen og hendes mand stammer fra. Basen blev Faaborg, hvor familien stadig bor.

Inden hun startede hos Scan-Hide i 2020, havde hun også et job på et apotek samt hos Universal Robots i Odense, hvor hun sad med kvalitets-sikring. Hun fik nys om en lignende stilling hos Scan-Hide, og da tilbuddet blev konkret, takkede hun ja med det samme.

Theresa Stenmann Hansen ser det som en stor fordel, at hun kan starte i sit lederjob med det store kendskab, hun allerede har til forretningen og arbejdspladsen.

- Det er guld for mig, at jeg kender forretningen og menneskene i virksomheden. Det, som jeg bringer ind, er, at jeg kan se, hvor vi skal være om fem år. Både teknologisk, strukturelt og systematisk. Jeg har et pejlepunkt og ved, at det kan lade sig gøre, siger Theresa Hansen.

Her kommer det hende til gavn, at hun har en LEAN-uddannelse med i bagagen inden for forandringsledelse. Derfor mener hun også selv, at Scan-Hide om fem år er et helt andet sted end i dag.

- Om fem år er der nok ikke brug for mig. Så er det de sidste ti procent, der skal rettes til i detaljerne. Der er jeg ikke god. Jeg er god i et konstant forandrende miljø og til at få folk med, så vi sammen lander et godt sted. Når vi skal flytte decimaler, er jeg ikke perfekt. Jeg er bedst

“
Jeg er, som jeg er, og jeg vil ikke lave mig om for at være leder. Jeg vil have det gode og tætte arbejde med mine medarbejdere
”



før kommaet, siger Theresa Stenmann Hansen med et smil.

Tæt på medarbejderne

Medarbejderne kommer i højere grad til at blive inddraget i problemløsningerne i fabrikken, for alle skal føle, at de reelt kan gøre en forskel for Scan-Hide. Derfor handler det om at få brudt målene ned i mindre bidder, så de bliver konkrete for medarbejderne, fortæller Theresa Stenmann Hansen.

Det er også vigtigt for Theresa Stenmann Hansen, at Scan-Hide får flyttet problemløsningen tættere på, hvor problemet opstår. På den måde håber hun, at mindre tekniske problemer i fremtiden kan blive løst af medarbejderne selv i stedet for at tilkalde teknikere. Det skal blandt andet sikre en mere stabil produktion.

Scan-Hide har også mange forholdsvis nye medarbejdere og derfor også mange opgaver med oplæring og opkvalificering. For at man kan lykkes bedre med det, så skal der ændres i kulturen, mener Theresa Stenmann Hansen, og alle de ting, der knytter sig til det, har en høj prioritet hos hende.

- Rekruttering, fastholdelse og efteruddannelse ligger højt i bunken af opgaver på mit bord. Vi skal have en anden tydelighed, så vi kan løse problemerne og arbejde med mål. Vi får flere

↑
Rekruttering, fastholdelse og efteruddannelse ligger højt på Theresa Stenmann Hansens prioriteringsliste.

“
Jeg har gjort det klart, at jeg ikke vil have jobbet for at være en del af en kvoteordning.
”

tavlemøder og opfølgning på målene. Men det er jo også sådan, at du får, hvad du måler. Det flytter fokus, og derfor er vi bevidste om, hvad vi sætter i gang, siger hun.

Kvindelig fabrikschef

Udnævnelsen som fabrikschef betyder også, at Theresa Stenmann Hansen for nuværende er den første kvindelige fabrikschef i Danish Crown, som ejer Scan-Hide. Det er dog på ingen måde noget, som har fyldt for hende, da hun blev spurgt, om hun ville påtage sig opgaven.

- Det betyder noget på mit køns vegne, synes jeg. Jeg har gjort det klart, at jeg ikke vil have jobbet for at være en del af en kvoteordning. Vi er seks kvinder i produktionen, og 15 på hele fabrikken ud af 140 ansatte, så jeg får ikke de andres respekt bare på grund af et køn. Nu kan jeg dog godt ranke ryggen og være lidt stolt, men når det kommer til stykket, så vil jeg bare gøre en forskel, når jeg går på arbejde. Titel, løn og firmabil betyder ikke det samme, som hvis en medarbejder tager fat i mig og siger, at jeg har gjort en forskel, siger hun.

Den nye fabrikschef nævner til slut, at hun særligt ser frem til arbejdet med en yderligere digitalisering af virksomheden, som er i fuld gang, ligesom der bliver arbejdet med nye it-systemer, der skal lette arbejdet og bringe mere databaserede beslutninger ind i fremtiden. ●

Husk webinar om miljøteknologi

D. 11. oktober inviterer Danish Crown Ejerservice til webinar omkring miljøteknologi i slagtegisestalde. Webinaret vil fokusere på de teknologier, der er til rådighed i dag, udgifterne til dem samt fremtidens muligheder.

I forlængelse af staldstudieturene blev der efterspurgt et webinar, som kunne gå i dybden med mulighederne indenfor miljøteknologi samt økonomien i de enkelte tiltag.

Derfor inviterer Ejerservice til et online-webinar d. 11. oktober fra 15.00-17.00, hvor Bent Ib Hansen, der er chefkonsulent for husdyrinnovation ved SEGES og Per Knudsen og Thomas Abildgaard fra Ejerservice vil gennemgå mulighederne.

Webinaret vil komme ind på hvilke teknologier, der er til rådighed i dag, deres effekt på emission (ammoniak, klimagasser og lugt), samt investerings- og løbende driftsomkostninger udtrykt som omkostning per gris afhængigt af, om der bygges 2.000, 8.000 eller 12.000 stipladser. ●

**“
Ejerservice
inviterer
til et online-
webinar
d. 11. oktober
fra 15.00-
17.00.
”**



Dagsorden:

- Hvilke teknologier er der til rådighed i dag afhængigt af, om der er krav om ammoniak og/eller lugtreduktion?
- Hvad er effekten af de enkelte teknologier?
- Hvad er i investerings- og løbende driftsomkostninger udtrykt som omkostning per gris?
- Er der sidegevinster, der kan medregnes ved de enkelte teknologier?
- Er der nye ting i pipeline?
- Spørgsmål

Indleder: Bent Ib Hansen, SEGES

Panel: I spørgerunden vil Thomas A. Rasmussen og Per Knudsen fra Danish Crown Ejerservice også deltage.

Ønsker du at deltage et i webinaret, kan du tilmelde dig på mail ved at skrive til anno@danishcrown.com.



Tekst: Martin Christensen / Foto: Claus Petersen

Folketingspolitikere besøger Danish Crowns slagterier

Som et led i en indsats for at styrke Danish Crowns dialog med omverdenen har slagterierne i Horsens og Holsted dannet rammerne for besøg af flere ministre på få uger.

Det er ikke hver dag, at politikere fra Folketinget tager forbi en af Danish Crowns arbejdspladser for at se og høre mere om, hvad Danish Crown-koncernen går og arbejder med.

Det har dog alligevel været tilfældet den sidste tid, hvor slagteriet i Horsens den 23. august havde besøg af skatteministeren Morten Bødskov, hvorefter man havde den konservative partileder Søren Pape Poulsen på besøg den 6. september.

Senest var det formanden for Nye Borgerlige Pernille Vermund, der den 13. september besøgte slagteriet i Holsted. Her blev hun vist rundt af CEO i Danish Crown Beef, Finn Klostermann, og formanden for Danish Crown, Erik Bredholt, og efter hendes besøg var hun ikke i tvivl om vigtigheden af de arbejdspladser, som Danish Crown skaber.

- Det er utrolig vigtigt, at vi som politikere forstår landbrugets betydning for både beskæftigelse og velstandsskabelse i de mindre samfund. Alene slagteriet her i Holsted tilføjer over 300 jobs til egnen, og jeg er ikke i tvivl om, at slag-

**“
Det er utrolig vigtigt, at vi som politikere forstår landbrugets betydning for både beskæftigelse og velstandsskabelse i de mindre samfund.
”**

teriet som virksomhed betyder langt mere end bare de jobs her i lokalområdet, siger Pernille Vermund.

Imponerede politikere

Da skatteministeren Morten Bødskov besøgte Horsens og blev vist rundt af Group COO Preben Sunke og driftsleder Lasse Lindsted, var han meget imponeret.

- Jeg synes, at Horsens slagteri er en imponerende arbejdsplads og virksomhed. Slagteriet er et unikum i ikke bare Danmark, men på verdensplan, og det jeg lige har set, understreger meget godt, hvorfor vi i Danmark er verdensførende inden for fødevarerproduktion. Jeg var særligt overrasket over de store mængder, man formår at håndtere her, og lige så imponerende er det næsten, hvor kontrolleret og roligt, det hele foregår, fortæller Morten Bødskov.

Morten Bødskov var ligesom Pernille Vermund meget enig i vigtigheden af at huske, hvilken værdi Danish Crown tilføjer i form af arbejdspladser ude i lokalområderne, hvor han understregede, at man ikke blot skulle fastholde, men udvikle de arbejdspladser.

Partileder Søren Pape Poulsen fra Det Konservative Folkeparti var også begejstret, da han besøgte slagteriet i Horsens med fabrikschef Jesper Frandsen og Group COO Preben Sunke som værter. Han var især imponeret over sporbarheden i produkterne.

- At man kan spore så meget, tror jeg er et punkt danske fødevarer skal vinde på fremadrettet. Det er et vinderprojekt, at man helt præcist kan finde ud af, hvor de enkelte ting stammer fra. Det er virkelig et eksempel til efterfølgelse for andre, siger Søren Pape Poulsen.

De mange besøg er resultatet af en øget indsats i at styrke dialogen med omverdenen, hvor Danish Crown i højere grad blandt andet gerne vil fortælle om koncernens engagement i den grønne omstilling.

- Dialogen med omverdenen er vigtig for Danish Crown, som i disse år er i gang med en grøn omstilling. Den omstilling vil vi meget gerne fortælle politikere, NGO'ere og andre aktører indenfor fødevarerområdet om, og derfor arbejder vi på at få endnu flere besøg i kalenderen, siger Astrid Gade, der er kommunikationsdirektør i Danish Crown. ●

Vedtægterne og afregningsreglerne er opdaterede

Gældende fra d. 1. oktober er afregningsreglerne, vedtægterne, og regulativerne for administration af ejerkonti og andelsejerkonti opdaterede.

Tekst: Aske Gott Sørensen

Foto: Morten Fauery

Representantskabet i Danish Crown har vedtaget opdateringer af vedtægterne og afregningsreglerne og samtidig er ordlyden i regulativerne for administration af andelsejerkonti og ejerkonti blevet ændret.

- Der er tale om formalitetsændringer i vedtægterne. Vi har opdateret ordlyden til at afspejle

vores hverdag og den måde, som vi omtaler hinanden og produktionen. I afregningsreglerne har bestyrelsen hørt, hvad der blev udtrykt på repræsentantskabsmødet og kredsmøder i foråret og har justeret mængdetillægget til en balanceret midte. Derudover er væksttillægget og introduktionstillægget udfaset, fortæller Nicolaj Nørgaard, der er daglig leder i Ejerservice.

Du finder de opdaterede dokumenter, som alle er gældende fra 1. oktober 2021 på Danish Crowns hjemmeside under ejer → griseleverandør → regler og vedtægter → leverandørregler. ●

I seneste nummer af indsigt kunne du læse om detaljerne i de opdaterede afregningsregler, og pr. 1. oktober er de nu trådt i kraft.



Landmandspar slóg dørene op til produktionen af økologiske ungtyre

Lene og Lars Jørgensen havde besøg af over 30 interesserede, der ville høre mere om deres produktion af økologiske ungtyre, som de sælger til Friland.

Tekst og foto:

Søren Eibye Svenstrup

Der var gode erfaringer og råd at komme efter, da Lene og Lars Jørgensen inviterede til åbent hus om produktion af økologiske ungtyre. I de sidste to år har parret arbejdet med at optimere produktionen særligt med fokus på et lavere klimaaftryk i samarbejde med Center For Frilandsdyr.

Lars Jørgensen startede dagens program med en introduktion til parrets bedrift, der består af 70 økologiske malkekøer på Krogsagergaard uden for Randers. For fem år siden så han, at Friland efterlyste producenter af økologiske ungtyre.

- Vi tænkte, at det kunne vi få noget ud af. Vi synes, at det var spændende at lave økologiske ungtyre. Vi kunne se, at det var en mulighed for at tjene lidt ekstra og samtidig tage ansvar for mælkeproduktionen. Tyrekalve er en del af produktionen og dermed også en måde at tage ansvar på, fortalte han blandt andet.

Sænkning af klimaaftryk

Bedriftens tyrekalve går mellem fire og seks måneder sammen med køerne på græs. Herefter kommer de i hold til parrets bedrift ved Auning, som Lars Jørgensens forældre tidligere har drevet.

- Vi var næsten ikke kommet i gang med produktionen, før Center For Frilandsdyr rakte ud til os. De har været med siden og startede med at kigge på adfærd. De seneste to år, hvor projektet har kørt, har det været klima, som har været i fokus, uddybede Lars Jørgensen.

“

Vi var næsten ikke kommet i gang med produktionen, før Center For Frilandsdyr rakte ud til os.

”

Det er forhåbningen, at arbejdet med ungtyrene kan sænke klimaaftrykket med ti pct. per kilo kød.

- Projektet har vist, at økologiske ungtyre har et lavere klimaaftryk end stude har. En højere fodereffektivitet giver et lavere klimaaftryk, lød det fra Kirstine Flintholm Jørgensen, projektleder i Center For Frilandsdyr.

Fokus på fodring

Det er blandt andet fodringen, som parret sammen med deltagerne i projektet har arbejdet på at optimere. Det fortalte Per Spleth fra SEGES mere om til arrangementet. Han kunne fortælle de fremmødte om, at det er blandingen af græs og korn, som landmændene skal være særligt opmærksomme på for at sikre et højt nok proteinindhold i foderet.

Samtidig har Per Spleth kigget på, hvornår dyrene er sendt til slagtning.

- Målet er jo at ramme en vægt på omkring 450 kilogram, når ungtyrene er 14 måneder gamle og kan gå til slagtning. Men det handler også om klima, for jo længere tid du beholder dyrene, jo mere foder bruger dyret til at vedligeholde vægten. Vi kan se siden 2019, at der er sket et fald i levetiden på fire måneder. Det gør jo, at kalvene er her kortere tid, og dermed ikke bruger så meget foder, og det er også en gevinst for klimaet, sagde han blandt andet.

Også Arne Munk fra SEGES holdt et oplæg om projektet for de fremmødte. Hans fokus var særligt på de økonomiske resultater og muligheder i produktionen af økologiske ungtyre, ligesom han satte fokus på at tilpasse produktionen efter at ramme de kontraktillæg, der er i Frilands koncept. ●



Kompensation for overførte grise



Regnskabsåret blev afsluttet d. 30. september 2021.

For grise og søer, der er tilmeldt til slagtning i det netop afsluttede regnskabsår, men først slagtes i det nye regnskabsår, ydes der en rentekompensation frem til næste restbetaling.

Kompensationen er beregnet til 5 øre/kg for grise og 5 øre/kg for søer ud fra gældende kontraktrente på 4,0 pct. og sidst kendte restbetaling på 135 øre for grise og 120 øre for søer.

Frilandmand i bestyrelsen hos Innovationscenter for Økologisk Landbrug



Hans Erik Jørgensen, der sammen med sin hustru Kirsten Rasmussen, driver Risbjerg Landbrug på Fyn og leverer grise til Friland, er blevet valgt til bestyrelsen for Innovationscenter for Økologisk Landbrug.

Bestyrelsen har konstitueret sig med Helle Borup Friberg, direktør i Økologisk Landsforening

som formand, mens Hans Erik Jørgensen, der også er formand for Økologisektionen i Landbrug & Fødevarer, er med i bestyrelsen.

Det nye innovationscenter er en selvstændig virksomhed med egen bestyrelse, som ejes af Landbrug & Fødevarer og Økologisk Landsforening i fællesskab.



Danish Crown Beef får ny kommunikationspartner

Per 1. oktober har Danish Crown Beef ansat en ny kommunikationspartner. Det er 33-årige Kristoffer Væggerby, der senest har været ansat som journalist ved Dansk Handelsblad.

I Danish Crown Beef skal Kristoffer stå for den interne og eksterne kommunikation. Organisatorisk er han placeret i kommunikationsteamet og referer til kommunikationsdirektør Astrid Gade Nielsen, men Kristoffer får sin daglige gang i Holsted.

Kristoffer Væggerby har tidligere arbejdet med kommunikation hos bureauet Publico samt hos København Fur.

Mulighed for mere salg til Japan

Japans import af oksekød er stor, og derfor var det en positiv nyhed for Danish Crown Beef, da det blev offentliggjort, at de japanske myndigheder ophævede alderskravet på 30 måneder. Det giver mulighed for at øge den mængde, som virksomheden i dag sender til Japan, fortæller Jacob Rahbek Pedersen, der er eksportansvarlig i Danish Crown Beef.

- Vi mærker umiddelbart en positiv effekt, da det giver øget volumen. Markedet i Japan er lukrativt, når det kommer til biprodukter, og allerede i denne uge startede vi produktionen af forskellige biprodukter. Det er især et produkt som tunge, der får fokus, siger han.

Hvor det i første omgang er biprodukterne, der mærker effekten, så arbejdes der også på at skabe flere muligheder for trimmings og delstykker, men her er udfordringerne større.

- Vi arbejder selvfølgelig for en åbning af delstykker og trimmings, men det er en svær nød at knække. De japanske indkøbere er meget svære at overbevise om at skifte oprindelsesland, men vi holder øje med alle muligheder for at komme tættere på det japanske marked, fordi importbehovet er stort, siger Jacob Rahbek Pedersen.

Det viser, hvor vigtigt det er, at vores myndigheder hele tiden arbejder for at åbne verdensmarkederne for det danske oksekød. Det har helt konkret værdi for Danish Crown Beef, at vi nu kan arbejde tættere sammen med japanerne, og den værdi ender i sidste ende hos vores ejere, siger Jacob Rahbek Pedersen om den nye åbning til Japan



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

Tjek formalingsgraden og mavesundheden ved ny høst

For de fleste af jer vil I formentlig være godt i gang med ny høst til grisenes foder. I den forbindelse ser vi i ny og næ, at formalingsgraden ændrer sig noget, og for den enkelte besætning er der ret stor værdi i at få lavet foderet så fint, som grisene kan tage det, så vi holder foderudnyttelsen så god som muligt.

Især i dette fodringsår, hvor priserne på foderkomponenter er steget kraftigt, skal vi være opmærksomme på at få udnyttet det dyre foder optimalt. Laver du større ændringer i din formalingsgrad, så vil vi altid anbefale at følge det op med en USK, så mavesundheden bliver konkretiseret.

Det nemmeste ville være at udstikke en helt klar retningslinje for formalingsgraden, men indenfor to besætninger med helt samme sigteprofil kan mavesundheden være vidt forskellig.

Det kan der være flere årsager til, men i meddelelse 1225 har vores kolleger ved SEGES kigget på de forskellige sigtemetoder og formalingsgrader.

Undersøgelsen foregår i al sin enkelthed ved at teste to besætninger med hhv. slaglemølle og skivemølle, udtage foderprøver ugentligt og sigte hver foderprøve gennem en Bygholm-sigte, en

Skiold-sigte og en Retsch-sigte. I besætningen med slaglemølle er forskellen ikke til at se, men når vi går over til besætningen med skivemølle, så er resultatet mere interessant.

Forskellen på Bygholm-sigten, der måler volumen, og de to øvrige sigter, som kræver vejning, er +15 procentpoint, når vi kigger på andelen af partikler under 1 mm. Det er en ganske markant forskel, som kan have en effekt på grisene. Ved vejning af sigtefraktionerne er anbefalingen dermed som udgangspunkt ændret til, at der ved skivemøllen nu skal vejes 72 % i andelen af partikler under 1 mm.

Vores anbefaling vil derfor være at veje fraktionerne i sigten, så sigteprofilen bliver angivet som en vægtfordeling i pct. Den bedste måde at tjekke, om man er på den rigtige formalingsgrad, vil altid være at få lavet en USK, så hvis du er i tvivl, så få syn for sagen ved slagtning.

Der er ofte en diskussion, om der skal sigtes på korn eller færdigfoder, hvor jeg oplever, at nogle ikke får sigtet ofte, da det er vanskeligt at udtage korn – her er konklusionen også klar, nemlig at de forskellige sigtemetoder fint kan praktiseres på færdigfoder, som blot kan fiskes op af automaten. ●



“
Den bedste måde at tjekke, om man er på den rigtige formalingsgrad, vil altid være at få lavet en USK.
”