

Dansk Kalv relanceres
I samarbejde med Coop får Dansk Kalv nyt udtryk, der skal endnu tættere på forbrugeren.
s. 16-17

Halvårsmødet bliver digitalt
Forsamlingsforbuddet gør, at Danish Crowns halvårsmøde i stedet kommer til at foregå online.
s. 12-13

Vægtgrænsen hæves
I uge 24 hæves vægtmasken med et kilo i top og bund for at justere for helligdage og pinse.
s. 14-15

Indsigt



**Corona-krise
kaster skygge over
rekord-halvår**

s. 4-11

Leder

- 3 Godt første halvår
– Nu skal vi sikkert ud af coronaen

Koncern

- 4 Corona-krise kaster skygge over rekord-halvår
- 12 Halvårsmødet bliver digitalt

Gris

- 14 Vægtgrænsen hæves med et kilo fra uge 24
- 18 Første webinar om Danish Crowns digitale tilbud
- 20 Brug benchmarkværktøjet på dashboardet
- 24 God udvikling i effektiviteten

Kreatur

- 6 Danish Crown Beefs fremgang på pause
- 8 Scan-Hide skal bruge sporbarhed og bæredygtighed som konkurrencefordel
- 16 Relancering skal gøre Dansk Kalv mere synlig for forbrugerne

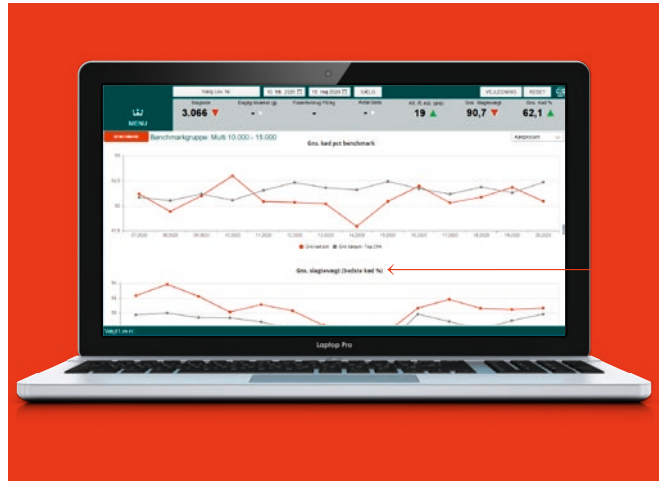
Friland

- 10 Ny direktør, nye markeder og et koncept mindre
- 19 Landmanden er frontfigur i kampagne

Noter

- 22 Noter

s. 20 → Danish Crowns Dashboard har en funktion, hvor du kan benchmarke din produktion op mod andre lignede for at se, hvor mulighederne for optimering er. I dette blad kan du finde en guide.



s. 8 → Scan-Hide har været ramt af, at Norditalien, som er centrum for verdens hudemarked, blev lukket ned af corona-virus, men en ny strategi skal være med til at løfte selskabet.



s. 18 → Danish Crown Ejerservice har afholdt første webinar om Dashboardet. Næste gang er det Ejer-appen, der bliver taget under behandling.



Indsigt

Danish Crowns blad til andelshaverne. 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

Godt første halvår – Nu skal vi sikkert ud af coronaen

Kære andelshaver
Vi har netop lukket bogen for første halvår i 2019/2020, og det blev et historisk godt resultat for Danish Crown. Virksomheden har leveret en stærk præstation, hvor nettoresultatet er steget 46 pct. til 1.391 mio. kroner. Det kommer oveni en gennemsnitlig notering for grisekød, der ligger 112 øre foran EU-indekset, som vi sammenligner os med.

Kina fylder stadig meget i afsætningen, men det er ikke Asien, der bærer det hele. Frasalget af Tulip Ltd i England sammen med en god drift i de enkelte forretningsenheder er den primære motor i det gode resultat. Det kan du læse meget mere om på de næste sider i bladet. Du kan også høre mere om resultatet og de enkelte forretningsenheder på årets sommermøde, som vi har valgt at streame digitalt i år. Det kan du også læse mere om på side 12 i dette blad.

Når det er sagt, så er der ingen tvivl om, at vi ser ind i et meget uforudsigeligt 2. halvår. Corona-virus og de medfølgende nedlukninger overalt i verden har påvirket hele fødevarersekto- ren. Senest har vi set prisfald på grisekødet, hvor vores afregning ikke er faldet ligeså meget som nogle af vores konkurrenters, men desværre er afregningen på oksekød hårdere ramt.

Jeg ved, at man i hele Danish Crown Beef arbejder hårdt for at vende udviklingen, og at de første måneder af halvåret så ganske positive ud. Mange af initiativerne i Danish Crown Beef virkede, men markedet for okse- og kalvekød er mere volatilt, når det kommer til foodservice – altså afsætningen til restauranter, kantiner og cafeer – og det ser vi desværre resultatet af nu.

“
**Vi har
netop lukket
bogen for
første halvår
i 2019/2020,
og det blev et
historisk godt
resultat.**
”

De første europæiske lande er begyndt at signalere genåbningsstrategier, og heri ligger der også en mulighed for, at grebet omkring fødevarer- sektoren løsnes. Det kan forhåbentlig medvirke til, at noteringen på både grise og kreaturer bliver løftet igen.

Når det er sagt, så synes jeg, det er vigtigt, at vi hæfter os ved, at Danish Crown i en svær periode takket være en stor indsats fra både vores egne medarbejdere og medarbejderne fra fødevarer- styrelsen har kunnet opretholde vores service over for jer. Vi har haft meget få driftsforstyrrelser på vores anlæg og en klar og tydelig plan for, hvordan vi ville løse opgaverne.

Det betyder også, at vi har gode forudsætninger for at navigere os igennem den kommende tid, hvor der uden tvivl vil komme overraskelser og uforudsete konsekvenser af corona-virussen.

Med venlig hilsen

Erik Bredholt, formand i Danish Crown



Corona-krise kaster skygge over rekord-halvår

Mens corona-krise satte Europa på standby, lukkede Danish Crown regnskabsbøgerne for det stærkeste halvår i koncernens historie. Nettoresultatet vokser 46 procent og lander på næsten 1,4 mia. kroner.

Tilfredsheden med det bedste halvår i Danish Crowns historie, hvor både bundlinjen og afregningen for ejernes grise blev løftet markant, har ikke fyldt meget i selskabet de seneste uger. Stort set samtidig med afslutningen på første halvdel af regnskabsåret 2019/20 fik corona-krise konsekvenser for afregningen til selskabets ejere.

- Vi har haft et virkelig stærkt halvår med en bredt funderet fremgang, der bygger på en kombination af en fortsat god afsætning af grisekød til Kina, frasalget af Tulip Ltd i Storbritannien og ikke mindst en generelt stærk performance i koncernen. Det er der ikke nogen, der kan tage fra os, men lige nu er alt fokus rettet mod at styre Danish Crown sikkert igennem corona-krise, siger Group CEO i Danish Crown, Jais Valeur.

Danish Crowns omsætning er steget 18 procent fra 26.987 mio. kr. i 2018/19 til 31.834 mio. kr. båret af særligt en stigning i råvarepriserne på grisekød. Resultatet af den primære drift går 43 procent frem fra 1.220 mio. kr. til 1.750 mio. kr., mens bundlinjen løftes 46 procent fra 950 mio.

kr. til 1.391 mio. kr. Selskabets ejere er i perioden afregnet 13,72 kr/kg i gennemsnit for deres grise mod 9,40 kr/kg i samme periode sidste år. Det er en fremgang på 46 procent.

Samlet set har Danish Crown i perioden skabt et resultat, der ligger over målsætningen i 4WD-strategien på +60 øre/kg i forhold til det EU-indeks, som Danish Crown måler sig op mod. Forudsat en uændret restbetaling ligger Danish Crowns afregning for ejernes grise i første halvdel af regnskabsåret 112 øre/kg foran EU-indekset.

Koncernens netto rentebærende gæld var ved udgangen af halvåret 2,7 gange resultatet af den primære drift før afskrivninger. Det er markant lavere end samme tidspunkt sidste år, hvor det tilsvarende tal var 3,7.

- Det er klart, at eksporten til Kina er en hjørnesten i vores fremgang, men samtidig viser den platform, som Danish Crown har opbygget over årene, nu for alvor sin styrke. Bredden i vores forretning og produktportefølje er historisk stærk, og samtidig har vi en større spredning

Danish Crowns omsætning er steget med

18%

Resultatet af den primære drift er steget med

43%

↑
Udover en god afsætning til Kina, så er det især den underliggende drift, der er motoren i det gode resultat. Hele Danish Crowns platform har vist sin styrke i sidste halvår.

“
Vi har haft et virkelig stærkt halvår med en bredt funderet fremgang.
”

Fremgang i netto-resultatet

46%

Indtjeningsfremgang i alle Business Units Tulip Ltd tynger ikke længere resultatet

både geografisk og på produktkategorier end tidligere. Det er vigtigt, for det er vejen til at sikre en attraktiv afregning til vores ejere fremadrettet, siger Jais Valeur.

Danish Crown Foods er bredt set lykkedes med at indarbejde de stigende råvarepriser på grisekød i salgspriserne. På det svenske og det polske hjemmemarked har KLS Ugglarps og Sokolow haft en god efterspørgsel på lokale produkter, og deres markedspositioner er styrket. DAT-Schaub har øget salget til pharma-industrien, og det har bidraget til fortsat fremgang i både omsætningen og indtjeningen.

Markedet for okse- og kalvekød er desværre fortsat udfordret. Priserne har været stabile, men på et lavt niveau. Underliggende har der været fremgang i driften af Danish Crown Beef, men udbruddet af Covid-19 har øget usikkerheden og sat den positive udvikling i blandt andet hudekselskabet Scan-Hide på pause.

Myndighedernes omfattende nedlukninger over stort set hele verden som følge af Covid-19 vil få konsekvenser for Danish Crowns indtjening

“
**Bredden
i vores
forretning
og produkt-
portefølje
er historisk
stærk.**
”

i 2. halvår. Det er især det manglende salg til restauranter og andre aktører i foodservice, der påvirker store dele af fødevarerektoren og skaber turbulens i markedet.

Priserne på oksekød blev mod slutningen af halvåret ramt først. Siden er priserne på grisekød fulgt med, og hvornår markedet vender vil afhænge af, hvor hurtigt særligt Europa bliver genåbnet.

I Covid-19 krisens første måneder har særligt Danish Crowns medarbejdere i produktionen leveret en helt ekstraordinær indsats for både at passe på hinanden og for at opretholde produktionen af sikre fødevarer til forbrugerne.

- Det kræver stor fleksibilitet og omstillingsparathed at navigere i et turbulent marked. Det er kernekompetencer i alle led af koncernen, så trods uroen holder vi fast i vores strategi om at styrke positionen på vores hjemmemarkeder, fortsætte vores globale satsning på udvalgte kategorier samt forfølge vores målsætning om at skabe en fuldt ud bæredygtig produktion, siger Jais Valeur. ●

Første halvdel af regnskabsåret forløb længe helt efter planen i Danish Crown Beef. De iværksatte initiativer i særligt Teterow og Scan-Hide bar frugt. Driften i koncernens forædlingsselskaber udviklede sig også positivt, men så kom corona-krisen og udhulede fremgangen.

Danish Crown Beefs fremgang på pause

Tekst: Aske Gott Sørensen & Jens Hansen

Foto: Anja Overgaard Haupt Nielsen

Da corona-virussen fik de europæiske regeringer til at lukke samfundene ned, ramte det i høj grad foodservicebranchen, der blandt andet leverer til kantiner, restauranter og cafeer. Ud over at koste på afsætningen af okse- og kalvekød gik salget af huder også næsten i stå.

Derfor fik afregningen for ejernes leverancer af kreaturer et dyk, og det ærgrer Finn Klostermann, CEO i Danish Crown Beef. Indtil da var der nemlig rigtigt meget, der gik den rigtige vej.

- De første fem måneder af halvåret var efter bogen, og alt tydede på, at vi havde set bunden af priserne på både okse- og kalvekød. Det har corona-krisen desværre ændret på, men omvendt har vi vist, at vi evner at omstille os lynhurtigt, og derfor er vores afregning til landmændene faldet væsentligt mindre end i resten af Europa, siger Finn Klostermann, der er CEO i Danish Crown Beef.

Scan-Hide og Teterow vendt

Årsregnskabet for 2018/2019 var mærket af lave priser på huder samt et tysk marked i ubalance, hvor især Teterow-slagteriet i Mecklenburg-

Vorpommern ikke bidrog som forventet. En målrettet indsats i Scan-Hide samt en nedlukning af griseslagtingerne i Teterow skabte dog hurtigt fremskridt.

- Nedlukning af griseslagtingen på vores slagteri i Teterow i det østlige Tyskland i slutningen af sidste år var det helt rigtige valg. Driften er markant forbedret gennem en fokuseret indsats, og samtidig har vi iværksat en række projekter, der giver grobund for yderligere fremdrift, siger Finn Klostermann.

Scan-Hide har efter flere andelshaveres udmeldelse sidste år og ændringer i organisationen igen styrket sit råvaregrundlag og været på vej frem. Den nye ledelse har udstukket en klar kurs, som var begyndt at vise klare resultater, da corona-krisen satte fremskridtene på pause. Scan-Hide har sine største kunder i Italien, og derfor har afsætningen af huder stort set stået stille, siden Norditalien blev lukket ned i slutningen af februar.

Stærk dansk drift

Driften i den danske del af forretningen har i første halvår været god, og det blev især synligt, da corona-krisen indtraf.





- Medarbejderne har over en bred kam leveret en helt fantastisk indsats under corona-krisen. På få timer fordoblede vi mere eller mindre kapaciteten på hakket oksekød og formåede stort set til fulde at imødekomme detailhandlens efterspørgsel. Den agilitet er en enorm styrke, og den skal vi holde fast i, når vi begynder at bevæge os ud af krisen, for det er vejen til igen at kunne løfte afregningen for ejernes leverancer, siger Finn Klostermann.

Samtidig har ejernes forståelse for situationen også været vigtig. Ved at sende færre dyr til slagtning har de bidraget til at holde udbuddet af dansk okse- og kalvekød på et niveau, hvor langt det meste, trods det manglende salg til foodservice, er blevet afsat løbende.

Derfor ser Finn Klostermann også frem til at kunne arbejde videre med de initiativer, som kan bidrage til at løfte afregningen på kreaturer, når krisen er drevet over. Det er blandt andet en klimacertificering af kalvene, som ser meget positiv ud og Statens Dyrevelfærdsmærke, der skal synliggøre de gode initiativer ude i kølediskene.

- Kalveproducenterne er i fuld gang med at lade sig klimacertificere. De første tal indikerer, at produktionen under Dansk Kalv hører til i den absolutte verdenselite. Samtidig bakker vi op om Statens Dyrevelfærdsmærke, der er bedst kendt som 'Hjertemærket'. Udrulningen mod forbrugerne er i fuld gang. Oksekød fra Friland ligger allerede i kølediskene med to hjerter, og det vil Dansk Kalv også have om få måneder, siger Finn Klostermann.

Den gennemsnitlige afregning for kreaturer har i det første halvår af regnskabsåret 2019/20 været 19.91 kr/kg. Det er 1 procent mindre end i den tilsvarende periode sidste år. ●



Det er især de kreaturer, som normalt vil gå til gastronomien, der har skullet finde andre afsætningsmuligheder i corona-perioden. Det har sat bremsen i en ellers god udvikling i Danish Crown Beef.

Scan-Hide skal bruge sporbarhed og bæredygtighed som konkurrencefordel

Efter et halvdårligt regnskabsår i 18/19 har Scan-Hide arbejdet hårdt på at genrejse sig selv. Det arbejde viste sig at give pote, indtil corona-pandemien lagde verden ned og ramte Scan-Hide hårdt. I mellemtiden har man dog også arbejdet med en helt ny strategi for selskabet, og den er nu ved at blive rullet ud.

Tekst: Martin Christensen

Foto: Claus Petersen

Danish Crown-selskabet Scan-Hide har siden det halvdårlige regnskabsår i 18/19 arbejdet hårdt på at genrejse sig selv. Det lykkedes mere eller mindre og gav selskabet et godt momentum i starten af året. Det fik dog hurtigt en ende, da corona-pandemien kom ind fra højre og satte hele verdens hudemarked i stå.

- Afsætningen var jo faktisk rigtig god helt op til den 23. marts. Men den dag, hvor verdensmarkedet for alvor lukkede ned, mistede vi omkring 80 pct. af vores omsætning. Vi omsatte for mere på under en uge i marts, end vi gjorde i hele april måned. Det har været rigtig hårdt, siger Michael Søndergaard, CEO for Scan-Hide.

“
Alle tandhjulene i koncernen skal køre rundt, hvis det hele skal gå op i en højere enhed.”

”



Nu er der gået over ni uger, og det globale hudemarked er så småt ved at åbne igen. Men der kommer til at gå lang tid, før markederne bliver normale igen. Det har derfor også stillet nogle krav til medarbejderne.

- Medarbejderne skal have en stor tak for deres indstilling og tilgang til tingene i de her tider. Deres indsats er grunden til, at vi fortsat kan holde snuden i sporet. Det har virkelig været et eksemplarisk holdarbejde, siger Michael Søndergaard.

Michael Søndergaard fortæller videre, at Scan-Hide trods omstændighederne har taget imod huder igennem hele perioden. Det har givet en stor lagerbeholdning, men det har været en nødvendighed.

“
**Selvom
den her
pandemi ikke
var en del af
planen, så er
vi nu klar til
at rulle den
nye strategi
fuldt ud.**
”

- Hvis vi ikke tager imod huderne, så kan slagterierne ikke komme af med dem, og så ender de med at gå i stå. På den måde er vi altså afhængige af hinanden. Alle tandhjulene i koncernen skal køre rundt, hvis det hele skal gå op i en højere enhed, siger Michael Søndergaard.

Pandemi var ikke en del af strategien

Mens meget af fokuset naturligt er blevet lagt på pandemiens konsekvenser, har man også fået rullet Scan-Hides helt nye strategi ud, som de har arbejdet på de sidste mange måneder.

En stor del af den nye strategi er at udnytte sporbarhed, bæredygtighed, og at man lægger vægt på de nordeuropæiske huders historie og rejse helt ude fra de enkelte landmænd og deres kreaturer.

- Med den nye strategi udnytter vi i langt højere grad, at vi kan levere den høje sporbarhed på vores bæredygtige huder, som har en kvalitet, der er svær at finde andre steder. Det er der en stigende efterspørgsel på fra kunderne, og det kan vi levere i et omfang, som vores konkurrenter ikke kan, siger Michael Søndergaard.

Kunderne i high-end-markedet er typisk dem, der stiller højere krav til bæredygtighed og sporbarhed. Michael Søndergaard fortæller, at det derfor er et marked, Scan-Hide skal sætte sig endnu mere på. Selskabet skal i højere grad også involvere sig i produktudviklingen med kunderne.

- Selvom den her pandemi ikke var en del af planen, så er vi nu klar til at rulle den nye strategi fuldt ud. Vi glæder os rigtig meget til at komme i højeste gear igen og accelerere mod en bæredygtig, sporbar og stærk økonomisk fremtid for Scan-Hide, siger Michael Søndergaard. ●

←
Scan-Hides sporbarhed er på et niveau over konkurrenterne, og det skal bruges til at komme foran markedet. Det betyder blandt andet, at virksomheden i teorien ville kunne sætte et øremærke på læderstolen, som signalerer, at der er fuldstændig styr på, hvor dyret kommer fra.



Ny direktør, nye markeder og et koncept mindre

For Friland har halvåret blandt andet budt på et direktørskifte og fremgang på eksportmarkederne.



←
Leverandører af økologiske grise til Friland har haft et par svære år med tillæg i den lave enden, men den udvikling har været vendt henover første halvår af 2019/2020. Der har været flere ordrer fra både nye og eksisterende kunder på især eksportmarkedet.

Tekst: Kasper Frank

Foto: Henrik Bjerregrov

Der har været fart på i første halvdel af regnskabet hos Friland, der er Danish Crowns salgsselskab for øko- og frilandsdyr. Der bliver arbejdet målrettet på at udvikle både nye og eksisterende koncepter. I spidsen for arbejdet står Claus Hein, der 1. februar overtog posten som direktør efter Henrik Biilmann.

- Mine første erfaringer med Friland er, at såvel landmændene som medarbejderne dagligt leverer en yderst kompetent indsats, og at alle yder deres bedste for, at vi fortsat kan udvikle os i en positiv retning. På koncernniveau oplever jeg ligeledes, at samarbejdet på tværs hele tiden bliver styrket, og jeg forudsiger, at samarbejdet vil komme både Friland og hele Danish Crown-koncernen endnu mere til gode i fremtiden, siger Claus Hein efter de første tre måneder i direktørstolen.

Fremgang for økologiske koncepter

De økologiske leverandører af grise har haft et par stramme år, da det økologiske tillæg er faldet løbende, og enkelte producenter har endda været nødsagede til at afvikle produktionen. Henover det første halvår er udviklingen dog begyndt at vende.

- Vi oplever i øjeblikket, at tidligere og nuværende kunder lægger flere ordrer samtidig med, at vi har udvidet kundeporteføljen. Det er specielt eksporten, der driver fremgangen - herunder Tyskland, Frankrig og Nordamerika, siger Claus Hein.

På det økologiske oksekød har der været fremgang i omsætningen, men da corona-krisen

“
Alle yder deres bedste for, at vi fortsat kan udvikle os i en positiv retning.
”

indtraf, blev konceptet også ramt, præcis som det har været tilfældet hos Danish Crown Beef.

Frilandsgris-konceptet har fortsat en stærk position på det danske marked, hvor der er distribution gennem Dagrofa og stor eksportering i 7-Eleven, der udelukkende har pølser med Frilandsgris i deres hotdog-sortiment. Frilandsgris har fortsat stor opbakning fra de danske kunder, og der er samtidig en stigende interesse fra kunder på eksportmarkederne. Den har corona-udbruddet dog sat en midlertidig stopper for i slutningen af halvåret. I slutningen af februar nåede afregningen for frilandsgrise helt op på 16,70 kr/kg. Det skete på baggrund af en høj basisnotering fra Danish Crown samt et acceptabelt Friland-tillæg.

Farvel til Friland Limousine

I første halvår blev der også sagt farvel til Friland Limousine konceptet.

- Det var selvfølgelig beklageligt, at det ikke var profitabelt at køre konceptet videre, men det giver os muligheden for at satse mere på Friland Kødkvæg-konceptet, hvor en stor del af limousine-dyrene meget gerne skulle komme til at indgå, siger han.

Størstedelen af kødet fra Friland Kødkvæg afsættes til private slagtere, men den 200 grams hakkede oksekød, der findes i køledisken hos REMA1000, klarer sig fortsat rigtig godt. Omsætningen på konceptet har været svagt faldende, men som nævnt er der forhåbninger om, at et øget antal limousine-dyr kan komme til at bidrage til en positiv udvikling i det kommende halvår. ●

Forsamlingsforbuddet gør, at Danish Crowns halvårsmøde bliver sendt online i stedet for at mødes fysisk. Herunder kan du læse mere om hvornår og hvordan.

Halvårsmødet bliver digitalt

Tekst: Aske Gott Sørensen / **Foto:** Jakob vind

Mens Danish Crown Crown i uge 21 kunne levere sit regnskab for første halvår af 2019/2020, er det effekterne af corona-virus-udbruddet, der fylder for 2. halvår.

Netop corona-virussen og det dertilhørende forsamlingsforbud gør, at Danish Crown er nødsaget til at aflyse årets halvårsmøder og i stedet sende den traditionelle opdatering på performance i virksomhedens selskaber online.

Det kommer til at foregå d. 8. juni fra 13.30 til 14.30, hvor Jais Valeur og Erik Bredholt vil give en rundtur i det netop afsluttede halvårsregnskab, en status på selskabet generelt samt de enkelte forretningsenheder.

Tilmeldingen skal foregå via Danish Crowns hjemmeside, hvor du tilmelder dig med navn, email og leverandørnummer. Det er vigtigt, at du skriver din email-adresse korrekt, da du om morgenen inden mødet vil modtage link og kodeord til at logge på live-streamen.

Hvis du ikke har mulighed for at deltage på selve mødet, vil du have mulighed for at se en optagelse af det, som ligger tilgængelig på Ejersiden 24 timer efter mødet er afsluttet. Det kræver også tilmelding.

Du kan finde tilmeldingsformularen på Ejersiden under nyttige links eller under nyheder på danishcrown.com. ●



Sådan gør du:

1

Find linket til tilmeldingen under Nyttige Links på ejersiden.

2

Tilmeld dig med navn, email og leverandørnummer i formularen nederst på siden.

3

Om morgenen d. 8. juni vil du modtage et link samt et kodeord på den tilmeldte mail, som du skal bruge til at logge ind på siden.

4

D. 8. juni klokken 13.30 vil Jais Valeur og Erik Bredholt gå på. Det er her, du skal trykke på linket og indtaste det kodeord, du har fået tilsendt. Husk, at der skelnes mellem store og små bogstaver i koden, så tast det præcis, som det står.

5

En optagelse af mødet vil blive lagt tilgængelig i 24 timer, efter mødet er slut. Hvis du skal se optagelsen, kræver det også, at du har tilmeldt dig mødet.



← Det har ikke været muligt at mødes som vanligt til årets halvårs møder så i stedet for de almindelige møder i hver kreds, bliver det hele slået sammen til et møde online, hvor Jais Valeur og Erik Bredholt vil give en gennemgang af de enkelte forretningsenheder.

Vægtgrænsen hæves med et kilo fra uge 24

Som modvægt til helligdagene og for at komme godt med i slagtingen inden sommerferien går Danish Crown 1 kilo op i top og bund i vægtgrænsen fra uge 24.

For at justere for helligdage og pinsen hæver Danish Crown vægtgrænsen startende i uge 24 med et kilo i både top og bund.

- Som det ser ud lige nu, er vi rigtig godt med, hvad angår slagtingerne, men vi kigger ind i nogle helligdage i den kommende periode, som vil tage noget af kapaciteten væk. Derfor hæver vi vægtgrænsen for at justere, så vi er sikre på at have slagtet op inden sommerferien, siger Nicolaj Nørsgaard, der er direktør i Ejerservice.

Dermed er det ene af de to kilo, som ikke fulgte med, da vægtgrænsen blev hævet sidste gang, kommet tilbage, men det er stadig for tidligt at gå hele vejen op, fortæller Lars Albertsen, der er global salgsdirektør i Danish Crown.

- Vi har i øjeblikket nogle delstykker, der går til højprismarkedene, som ikke må blive større af hensyn til kundernes ønsker, så vi er opmærksomme på, at vægten ikke er helt tilbage, men det er for at hjembringe den bedst mulige pris på hele grisene til andelshaverne.

På modsatte side kan du se de opdaterede vægtgrænser samt de forskellige leverandørkoncepter. ●

**“
Vi hæver
vægtgrænsen
for at justere,
så vi er sikre
på at have
slaget
op inden
sommer-
ferien.
”**



Vægtgrænseændringer:

Uge	Vægtgrænser
21	68,0 - 95,9 kg.
22	68,0 - 95,9 kg.
23	68,0 - 95,9 kg.
24 og fremefter	69,0 - 96,9 kg. (+1 kg)

Kontrakten Alt ind alt ud med rådgivning får ændret vægtgrænsen til:

Uge	Vægtgrænser
21	68,0 - 96,9 kg.
24 og fremefter	69,0 - 96,9 kg. (+1 kg. på nedre vægtgrænse)

Kontrakten Tungsvin får ændret vægtgrænsen til:

Uge	Vægtgrænser
21	96,0 - 97,9 kg.
24 og fremefter	97,0 - 98,9 kg. (+1 kg.)

Specialproduktioner:

Vægtgrænseændring	
Multi gris	Alm. vægtgrænseændringer
Englandsgris	Følger alm. vægtgrænseændringer
OUA	Ændrer ikke vægtgrænser - får direkte besked
Flex levering	Følger alm. vægtgrænseændringer
Tungsvin	Ændrer vægtgrænser - se nedenstående
Sektionsvis Levering	Ændrer vægtgrænser - får direkte besked
Alt ind Alt ud m. rådgivning	Ændrer grænser - se nedenstående
Antonius	Ændrer vægtgrænser - får direkte besked
Bornholmergrisen	Ændrer vægtgrænser - får direkte besked
Frilandsgris	Får direkte besked
Øko-grise	Får direkte besked

Grisene kan få lidt længere i stalden fra uge 24, hvor vægtgrænsen hæves med et kilo i top og bund. For eksportkunderne er det dog vigtigt, at de ikke bliver for tunge.





Relancering skal gøre Dansk Kalv mere synlig for forbrugerne

I et tæt samarbejde med COOP relanceres Danish Crown-konceptet Dansk Kalv med en ny identitet, der skal være med til at synliggøre konceptet for forbrugerne og øge kendskabet til Dansk Kalv og Danish Crown. Relanceringen er synlig i butikkerne fra uge 22.

Tekst: Martin Christensens

Foto: Morten fauerby

De danske forbrugere skal i langt højere grad kende til Dansk Kalv som et koncept, der bygger på dansk kød fra Danish Crown og har bæredygtighed og god dyrevelfærd i højsædet. Derfor har Danish Crown i samarbejde med COOP relanceret Dansk Kalv-brandet med en helt ny identitet.

Jacob Snog Ærenlund, chef for forretningsudvikling i Danish Crown Beef, er glad for, at relanceringen er blevet en realitet, og at den nye identitet nu kommer ud i verden.

- Vi har i nogle år efterhånden bygget Dansk Kalv op til stærkt kødkoncept med dyrevelfærd og bæredygtighed i højsædet, men det har været solgt under kundernes egne mærker. Med relanceringen får konceptet sin egen historie og logo, så Danish Crown og Dansk Kalv i langt højere grad bliver synlig for forbrugerne, siger Jacob Snog Ærenlund, f.

Samarbejdet med COOP betyder, at relanceringen er tydelig i COOP's butikker fra uge 22, mens der også kommer en lang række salgsfremmende aktiviteter i og uden for butikkerne.

Alt sammen med målet om, at forbrugerne køber mere Dansk Kalv og øger deres kendskab til det.

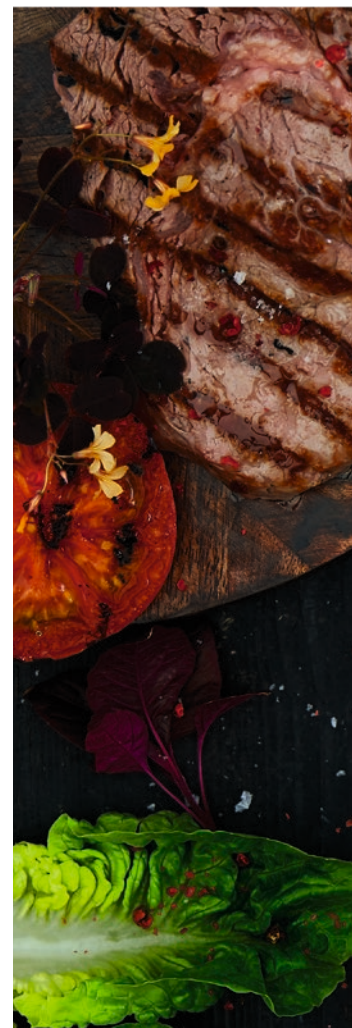
Fantastisk samarbejde

Det tætte samarbejde med COOP har ikke været uvæsentlig i arbejdet med den nye identitet og lanceringen af den.

- COOP ved jo rigtig meget om de danske forbrugere og deres kunder, og vi ved rigtig meget om kød. Kombinationen af den viden har givet et fantastisk samarbejde og et rigtig godt resultat, som vi nok ikke var kommet frem til, hvis vi havde gjort det selv, siger Jacob Snog Ærenlund.

Esben Meier, der er Category Group Manager i COOP, er også meget glad for samarbejdet og glæder sig til, at Dansk Kalv bliver endnu mere synlig i butikkerne.

- Danskerne efterspørger det lyse og smagfulde kød, og vi er glade for samarbejdet med alle de danske landmænd, der producerer Dansk Kalv og leverer det produkt. Sammen med Danish Crown har vi over efterhånden mange år videreudviklet konceptet og forankret et dansk



kvalitetsprodukt, der både indeholder god dyrevelfærd og god spisekvalitet, siger Esben Meier, Category Group Manager i COOP.

Jacob Snog Ærenlund fortæller, at man det seneste stykke tid har arbejdet meget med at få kødkvaliteten endnu højere op på Dansk Kalv, og at man har arbejdet med smagen, hvilket har betydet, at den præsterer meget overbevisende i alle tests. Han har i det hele taget store forventninger til relanceringen af Dansk Kalv-produkterne.

- Vi forventer, at der kommer en langt større synlighed og kendskab til Dansk Kalv-konceptet. Nu bliver det et aktivt valg af forbrugerne, hver gang de hiver Dansk Kalv op af køledisken. Og så ved vi, at det Dansk Kalv-konceptet tilbyder, er eftertragtet hos forbrugerne, så i sidste ende forventer vi selvfølgelig også et øget salg, når danskerne kommer til at kende mere til Dansk Kalv-konceptet og finder ud af, hvor godt et kvalitetsprodukt det er, siger Jacob Snog Ærenlund. ●

Dansk Kalv skal være et aktivt tilvalg blandt forbrugerne, der skal vide mere om, hvad konceptet står for. Derfor har Danish Crown Beef i samarbejde med COOP lavet en relancering, som fortæller mere om det gode kalveliv.



En ny og unik visuel identitet

Som en del af relanceringen får Dansk Kalv et helt nyt visuelt udtryk, som er letgenkendeligt for forbrugerne, og som skal sørge for, at konceptet skiller sig ud fra mængden i køledisken.

Derfor er der valgt et ikonisk og unikt logo. Logoet bakkes op af teksten "dedikeret til det gode kalveliv", der fokuserer på håndværk, dedikation, kvalitet og ikke mindst stolthed.

Yderligere er der valgt en karakteristisk og dynamisk skrifttype og en iøjnefaldende farve.



Emballagen til Dansk Kalv kommer til at få COOP's dyrevelfærdsmærke på pakken. Derudover kommer der dansk flag på, der viser kødets oprindelse.

Emballage med en fortælling

For at gøre fortællingen om dyrevelfærd og dansk oprindelse tydelig helt henne ved køledisken kommunikerer følgende på emballagens bagside:

Dansk Kalv fra Danish Crown er dedikeret til det gode kalveliv. Det er skabt for at give dig muligheden for at vælge dansk kalvekød med en god dyrevelfærd og fremragende spisekvalitet. Dansk Kalv...

- går i løsdrift hele deres levetid med god plads
- får grovfoder
- har kortere transporttid fra gården til slagteri
- er født, opvokset, slagtet og opskåret Danmark
- er kontrolleret af uafhængig instans



Første webinar om Danish Crowns digitale tilbud

Danish Crown Ejerservice afholdt onsdag d. 13. maj første webinar omkring de digitale løsninger, som Danish Crown tilbyder. Her kom Dashboardet under behandling og næste gang er der gode tips til Ejer-appen.



← Margit Skovbjerg og Kristian Jensen gennemgik i første webinar Dynamisk Tilvækst på Dashboardet. Det webinar kan du finde på Ejer-siden under Nyttige Links.

Tekst og foto: Aske Gott Sørensen

Danish Crown har en række digitale løsninger, der kan være med til at optimere din produktion eller gøre din hverdag nemmere. Det vil Danish Crown Ejerservice gerne fortælle mere om, og derfor er der nu planlagt en række webinarer, der viser, hvordan de bruges.

Første webinar blev afholdt onsdag d. 13. maj, hvor Danish Crowns Dashboard blev gennemgået med fokus på dynamisk tilvækst, slagtedata og benchmarking. Fik du ikke set det, kan du finde optagelsen af det på Ejer-siden under Nyttige Links eller via Danish Crowns hjemmeside under nyheder.

Næste webinar kommer til at løbe af stablen d. 3. juni fra 12.30 – 13.00, og her er det Danish Crowns Ejer-app samt benchmark på dashboardet, der bliver gennemgået. Du kan se, hvordan du laver en korrekt tilmelding, smågriseindberetning, hvordan du følger ændringer af vægtgrænser, samt gennemgang af de generelle funktioner i appen.

Webinaret bliver sendt online, så hold øje med Danish Crowns ugentlige nyhedsmail for mere info omkring tilmelding. Hvis du ikke er tilmeldt nyhedsmailen, kan du få hjælp til dette via din ejerkonsulent. ●



Danish Crowns Ejer-app samt benchmark på dashboardet bliver gennemgået på næste webinar d. 3. juni fra 12.30 – 13.00.

Landmanden er afsender i den nuværende FRI-kampagne, hvor fotostilen har fået en opfriskning, så landmanden nu står som en endnu tydeligere afsender.

Landmanden er frontfigur i kampagne

Tekst: Kasper Frank

Foto: Friland

Friland kører i øjeblikket forårskampagne på oksekødet fra Friland Økologi. Denne gang er det hverken livestream eller GPS-køer, der er blikfanget, men derimod tre leverandører. De kan således findes på busbagender, i Ud&Se, foran dagligvarebutikker, på Facebook og Instagram, politiken.dk, tv2.dk og som radiospots.

- Vi kører en stor del af annonceringen digitalt, og danskerne har taget rigtig godt imod kampagnen indtil videre, siger Mette Tschentscher Espersen, der er senior brand manager hos Friland.

Får to hjerter

Det er første kampagne, hvor oksekødet fra Friland Økologi bærer anprisningen med to hjerter fra den statslige mærkningsordning "Bedre Dyrevelfærd", og kampagnen blev derfor skudt i gang i forbindelse med Økodag.

- Egentlig havde vi planlagt aktiviteter til Økodag, men det blev af gode grunde ikke relevant i år, siger Mette Tschentscher Espersen.

En del af den nye kampagne er en ny fotostil, hvor landmanden kommer mere i fokus og som direkte afsender.



Digitalt er hovedindholdet i kampagnen tre videoer hvor de tre landmænd fortæller om deres passion for dyrevelfærd, natur og biodiversitet i en personlig videostil. Videoerne er efter kampagnens første uge blevet set 200.000 gange og annoncerne har ramt mere end 1 mio. danskere via Facebook og Instagram. ●



Brug benchmarkværktøjet på dashboardet

Benchmarkværktøjet på Danish Crowns dashboard gør, at du nu kan sammenligne din produktion med andre andelshavere af samme størrelse og type og finde udviklingsmuligheder.

Tekst: Aske Gott Sørensen

På Danish Crowns Dashboard er der en funktion, hvor du kan sammenligne din egen produktion med en benchmarkgruppe, som du selv vælger.

Du kan sammenligne data på kødprocent og på afregning i forhold til noteringen. Du kan vælge imellem forskellige produktionsformer, produktionstørrelse og hvilken bedste procentdel, du ønsker at sammenligne din egen produktion med.

Dermed ved du, at du tilnærmelsesvis sammenligner dine egne tal med en gruppe af griseprocenter, der producerer under samme forhold, som du selv gør.

Der er store forventningerne til brugen af benchmark fra lederen af Danish Crowns rådgivning Kristian Jensen.

- Jeg forventer, at Benchmark på dashboardet kan udfordre og aktivere vores dygtige producenter til at blive endnu bedre. Desuden håber

“

Jeg håber det vil kunne inspirere griseprocenterne til at sætte nogle ambitiøse mål for deres bedrift.

”

jeg, at det vil kunne inspirere griseprocenterne til at sætte nogle ambitiøse mål for deres bedrift.

Med benchmark bliver det tydeligt, hvor der er forbedringsmuligheder i bedriften, og dette kan danne grundlag for i fællesskab med konsulenten effektivt at forfølge målene.

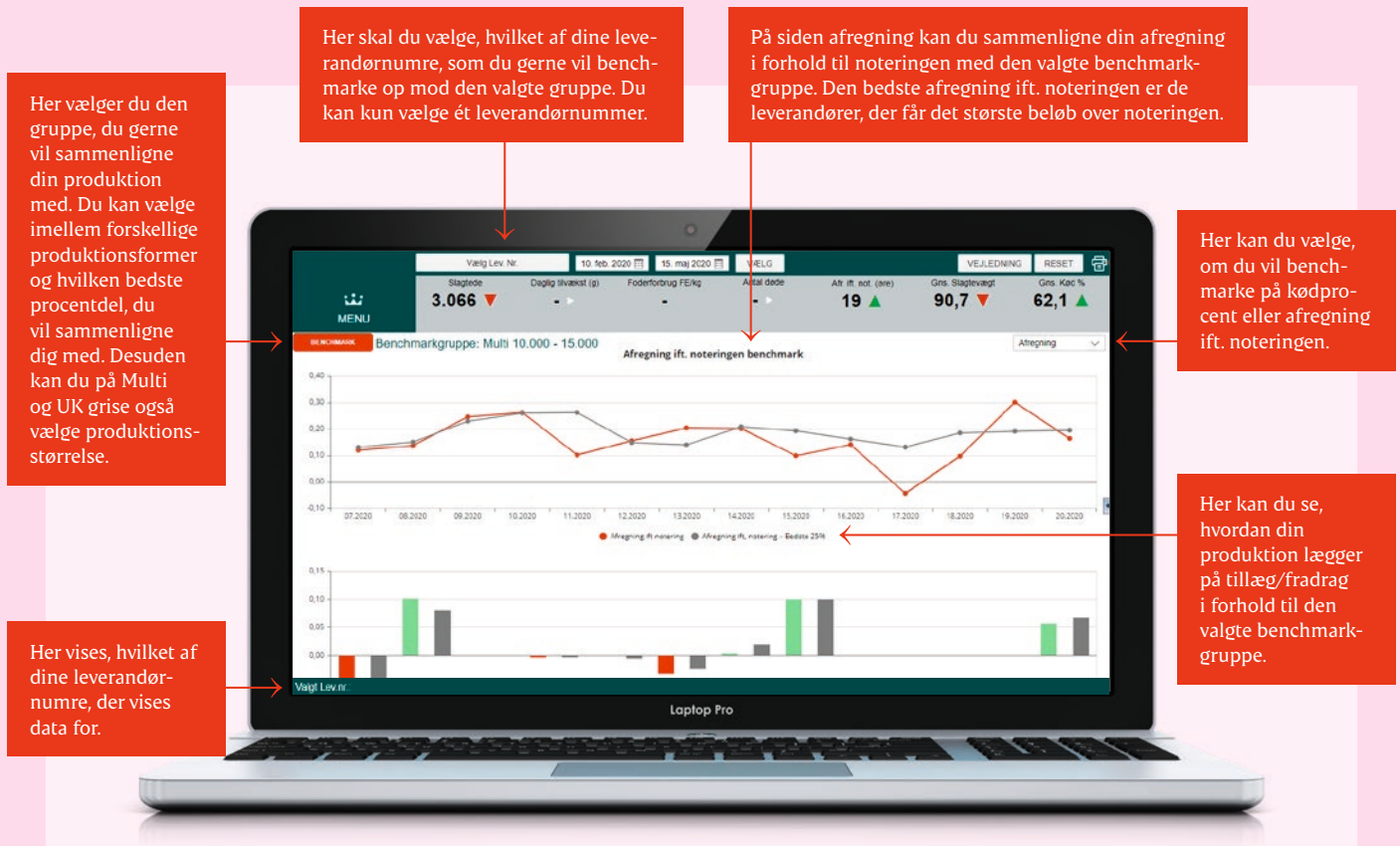
Den nye funktion kan bruges til at motivere medarbejderne ved at sætte mål om at komme op blandt de bedste 25 eller 10 pct. på eksempelvis afregningspris ift. noteringen eller kødprocent.

På afregningspris ift. noteringen kan du også se, hvordan din produktion ser ud på tillæg/fradrag i sammenligning med den valgte benchmarkgruppe. Hvor gør I det rigtigt godt, og hvor er der plads til forbedringer. Er der et for stort vægtfradrag, eller er det kødprocenten, der skal arbejdes med? ●

Benchmark på kødproducent



Benchmark på afregning



Danish Crown ansætter 100 nye medarbejdere

De 125 millioner forbrugere i Japan har i årtier haft stor appetit på dansk grisekød, og den er usvækket af corona-krisen. Danish Crown har således fået en række store ordrer fra Japan, og derfor er der behov for at ansætte 100 nye medarbejdere.

- Det kommer faktisk som en overraskelse, at vi skal ansætte så mange lige nu, for vi har allerede løftet antallet af medarbejdere med op mod 300 siden nytår. Ordrene fra Japan er på produkter, der kræver relativt meget forarbejdning, så vi er rigtig glade for at skulle ansætte på et tidspunkt, hvor der desværre er mange andre brancher, der har det svært, fortæller Søren F. Eriksen, der er CEO for Danish Crown Pork.

Siden januar har Danish Crown ansat 163 nye medarbejdere i Horsens, 10 i Herning, 20 i Rønne og 77 i Blans ved Sønderborg. Nu er der brug for yderligere 25 i både Horsens, Herning, Ringsted og Blans.

- Flere af vores japanske kunder vil gerne udvikle vores samhandel. På grund af toldsystemet køber japanerne nærmest udelukkende fersk kød, som de selv forarbejder og pakker. Det er flere af vores kunder interesserede i at ændre, så vi skal stå for en større del af forarbejdningen. Den slags aftaler tager tid at få på plads - men lykkes det, så får vi behov for endnu flere hændelser i de kommende år, siger Søren F. Eriksen.



Afregningsreglerne er blevet justeret

Afregningsreglerne i Danish Crown Pork bliver løbende justeret, og senest er pkt. 3.1 blevet omskrevet. Det betyder, at grise defineres som slagtegrise uanset køn, hvis de har en slagtevægt mellem 50,0 og 109,0 kg. Grise over 109,9 kg. slagtevægt klassificeres som grise, men afregnes som søer.

Hvis der tilmeldes dyr til slagtning over 120,0 kg. slagtevægt (150 kg. levende) på et griseslagteri,

vil de blive aflivet, kasseret og afregnet uden værdi. Samtidig tildeles der en kassationsafgift til DAKA.

Det er slagtevægten på normaldagen, der er afgørende. Altså den dag grisene er tilmeldt til. Udsættelser kompenseres med udgangspunkt i denne dag efter afregningsreglerne.

Du kan finde afregningsreglerne på ejersiden.

Ny dyrevelfærdsrapport: Danish Crown rykkes op i det næsthøjeste niveau

The business benchmark on farm animal welfare 2019, som analyserer 150 globale fødevarer-virksomheder, understøttet af Compassion in World Farming and World Animal Protection, rykker Danish Crown op i det næsthøjeste niveau med hensyn til sin placering på landbrugsdyrevelfærd.

Jais Valeur, administrerende direktør for Danish Crown-koncernen, er meget tilfreds med rapporten.

- Vi er ejet af mere end 6.000 landmænd, dyrevelfærd er derfor naturligvis et kerneelement i vores strategi. En god forretning for os bygger på god dyresundhed- og velfærd, og dette er en velkommen anerkendelse af bestræbelserne på tværs af virksomheden for at skabe forbedringer på dette område, siger Jais Valeur.

Nicky Amos, administrerende direktør for The Business Benchmark on Farm Animal Welfare, havde følgende at sige, efter rapportens offentliggørelse:

- Resultaterne fra 2019 viser, at BFAW fortsat er en vigtig drivkraft for forandring. Et stigende antal virksomheder bruger den årlige benchmark til at skabe løbende forbedringer omkring landbrugsdyrs velfærdspraksis, præstation og åbenhed. Det er dog klart, at der er meget mere at gøre, hvis dyrevelfærd skal institutionaliseres i hele den globale fødevarerindustri.



Mou fylder 50 år

Den 21. maj var det 50 år siden, at Vera og Sigurd Mou flyttede produktionen af deres berømte Mou-supper ind på fabrikken på Mukkerten 13 i Esbjerg.

Vera og Sigurd Mou havde i 1960'erne en slagterforretning i Esbjerg, og der fik de den idé, at de ville udvide sortimentet med hjemmelavede supper.

I 1970 måtte ægteparret dog erkende, at slagterforretningen ikke længere var stor nok til at følge med efterspørgslen, og så byggede de fabrikken på Mukkerten 13.

Dengang var fabrikken kun 225 kvadratmeter stor, men siden fabrikken er blevet udvidet flere gange og er i dag er 11.000 kvadratmeter stor.

Det halve århundrede, som altså blev rundet den 21. maj, blev fejret på fabrikken, som siden 1995 har været ejet af Danish Prime, som i 2002 fusionerede med Tulip International og i dag hedder Danish Crown Foods.

- Der var en frokostplatte til dagholdet og en aftenplatte til aftenholdet. Derudover samledes vi alle klokken 14 til en lille tale og et fællesbillede, hvor vi selvfølgelig holdt afstand imellem os. Der fik vi fint besøg af Agnar Mou, søn af Sigurd og Vera Mou, siger Rolf Hansen, der er fabrikschef på Danish Crown Foods-fabrikken i Esbjerg.



Fabrikken i Esbjerg samledes på parkeringspladsen til fejringen af de 50 år. Sigurd og Vera Mou solgte i 1995 Mou Suppe, som i dag er ejet af Danish Crown.

Kristian Jensen er daglig leder i Danish Crowns rådgivning. Her giver han et indblik i, hvordan rådgivningen bruger data til at optimere.

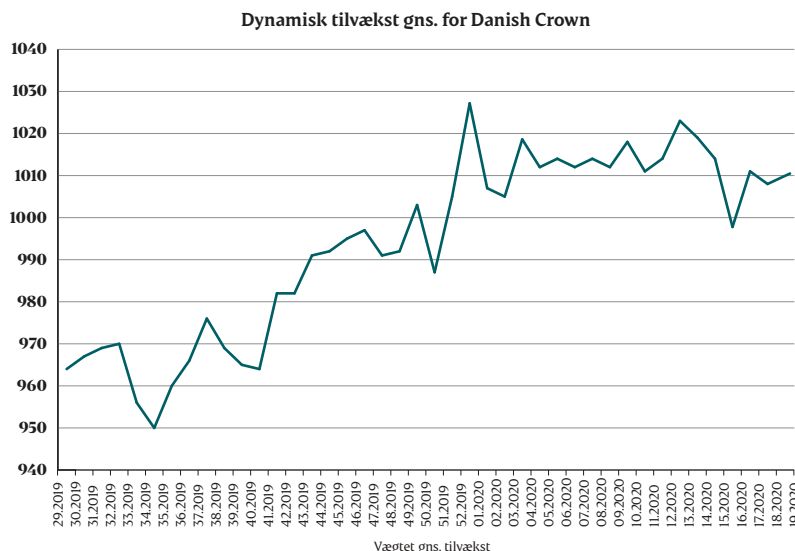
God udvikling i effektiviteten

Siden oktober sidste år, hvor vi i Ejerservice lancerede Dynamisk Tilvækst på Dashboardet, er godt og vel halvdelen af alle grise leveret til Danish Crown kommet ind i systemet. Det giver os i rådgivningen muligheden for at gå ind og trække nogle data for en stor population af jeres leveringer.

Vi kan se, at der lige nu er tryk på grisene ude ved jer. Siden oktober 2019 er tilvæksten hævet med 30-40 gram, og det giver god værdi enten i højere slagtevægt, som giver en merindtjening på ca. 6 kroner pr. kilo, eller via flere producerede grise på de kvadratmeter, der er til rådighed.

Det er et resultat af en højere slutfoderstyrke i vådfoderbesætningerne, hvor der hæves til et niveau mellem 3,2 til 3,6 FESv pr. gris pr. dag, og enkelte er endnu højere oppe i foderstyrke – MEN det giver kun værdi, hvis tilvæksten kan sættes til værdi. For tørfoderbesætningerne handler det om at skrue på protein- og energiindholdet i foderet, hvis vi skal hæve tilvæksten.

Vi kan se udviklingen generelt på de grise, der er med i systemet, så rådet herfra er at benytte sig af den dynamisk tilvækst for at se, om de initiativer, man laver i besætningen, giver udbytte på tilvæksten. Det kan typisk ses med tre ugers forsinkelse modsat tidligere, hvor der skulle ventes på en ny E-kontrol. Hvis I er i tvivl om tallene i dynamisk tilvækst, skal I kontakte ejerservice



eller jeres rådgiver, så vi kan rette eventuelle fejl i antal grise på stald

Hvis grisene ændrer tilvæksten, så husk at holde øje med din kødprocent. Her vil jeg foreslå at bruge benchmark-funktionen på dashboardet til at sammenligne dig med andre besætninger af samme størrelse og produktionskoncept, så der bliver noget at jagte. Her kan du for eksempel sammenligne dig med de 25 pct. bedste, så du hele tiden kan se, om der er rum til forbedring. Helt generelt kan vi se, at kødprocenten ligger på et flot niveau omkring 61,4 og ikke er faldet på trods af stigende tilvækst, så det vidner om et rigtigt godt potentiale i grisene. ●

↑
Siden oktober 2019 er tilvæksten steget generelt blandt grise leveret til Danish Crown. Det sker uden nævneværdige konsekvenser for kødprocenten.

