

April 2018 // DET HANDLER OM MAD

indsigt

DANISH CROWN ANDELSHAVERBLAD



HVAD FOREGÅR DER I DAT-SCHAUB?

Danish Crowns tarmselskab DAT-Schaub har haft fart på siden bøjerne blev lukket sidste år. I denne udgave af indsigt kan du læse om seneste køb af fabrik i Kina, og så gør CEO Jan Roelsgaard status på årets første måneder. **SIDE 4-7**



Jais Valeur, CEO i Danish Crown Group

Danish Crown China

Kære ejer

Jeg er netop hjemvendt fra Kina, hvor vi tog det første spadestik til vores fabrik i Pinghu. Når den står færdig om godt et år, skal den - ud af jeres råvarer - levere forædlede produkter til forbrugerne i og omkring Shanghai, der i højere og højere grad efterspørger produkter af den kvalitet, som vi kan levere i Danish Crown.

Samtidig kunne vi også underskrive en aftale, hvor vores datterselskab DAT-Schaub køber sig ind i Shanghai Natural Casings. Virksomheden er specialiseret i sortering og forarbejdning af tarme, hvilket giver nye muligheder for vores stærke tarmforretning. DAT-Schaubs direktør Jan Roelsgaard gør status på virksomhedens rivende udvikling i dette blad.

Kina er på få år gået fra at være et marked, hvor vi i Danish Crown udelukkende solgte produkter, der ellers ikke var det

store marked for, til nu at være verdens mest interessante og innovative marked med et højtudviklet produktionsapparat og en global førerposition indenfor blandt andet e-handel.

Heldigvis er kineserne stadig glade for den danske gris, og det er den, der skal være ryggraden i vores aktiviteter i Kina. Med den nye fabrik i Pinghu kommer en endnu større del af jeres danske grise ud til de kinesiske forbrugere. Samtidig kommer vi et skridt længere frem i værdikæden, fordi vi går fra at levere råvarerne til selv at forædle dem, og det er vejen til en bedre indtjening.

I en tid hvor Brexit og restriktioner for den frie handel truer, er det vigtigere end nogensinde, at vi i Danish Crown tør brede vores forretning ud og gribe de muligheder, der opstår. Det er det, vi gør i Kina, og kommer vi helt tæt på de kinesiske forbrugere,

så kan vi gøre den attraktive del af det kæmpe marked Kina repræsenterer til vores.

Det kræver hårdt arbejde, og det er også det, vi lægger for dagen, for vi skal være i front, fordi det betyder bedre bundlinje i Danish Crown og dermed hos jer.

Med håbet om et godt forår

Jais Valeur



INDHOLD

LEDER 2

KREATUR

Ny vognmandsaftale i Danish Crown Beef 8
 Udleveringsparathed 9
 Peder Philipp: Vi skal fjerne omkostninger 10

KONCERN

DAT-Schaub fokuserer forretningen 4
 DAT-Schaub udvider aktiviteterne i Kina 6
 Act as one: Sådan sparer man 7,6 mio. kr. 11
 Mød os på dyrskuerne 12
 Løvedans, fyrværkeri og spadestik 17

GRIS

Brug appen til at holde styr på dine resultater 14
 Tilmeldingen i marts langt over prognosen 15
 Danish Crown inviterede til input om fremtidens gris 16
 SPF-Danmark udvider flåden 20

NOTER 18

indsigt
 - er Danish Crowns blad til andelshaverne
 - udkommer 10 gange årligt
 - har et oplag på 8.500 stk.

Redaktion: Aske Gott Sørensen, ansvarshavende redaktør
 Design/opsætning: Campfire & co.
 Tryk: Scanprint

Kontakt redaktionen på askgs@danishcrown.dk

DAT-Schaub fokuserer forretningen

Der er travlt i Danish Crowns datterselskab DAT-Schaub, hvor regnskabsåret indtil nu har budt på både tilkøb og frasalg. Det handler om at nå strategimålet om en større omsætning med samme gode indtjening.

Siden bøgerne lukkede for sidste regnskabsår, har DAT-Schaub haft travlt med både frasalg og opkøb for at styrke forretningen. Det hele handler om at nå det mål, som er blevet sat i 4WD-strategien, fortæller DAT-Schaubs CEO Jan Roelsgaard.

” 90 pct. af alle naturtarme bliver forædlet i Kina, fordi opgaven er så løntung.

Jan Roelsgaard, CEO i DAT-Schaub.

- Alt, hvad vi gør, arbejder frem imod, at vi skal opfylde vores del af strategien, som er, at DAT-Schaub skal fordoble omsætningen inden for naturtarme i strategiperioden med den samme gode indtjening. Det vil jeg gerne nå tidligere end periodens udløb, så derfor knokler vi for at øge vores forretning og stramme til omkring vores kerneforretning.

Derfor startede DAT-Schaub ud med at frasælge alt, hvad der hedder krydderi, blandinger og emballage i selskabet Arne B. Corneliussen i Norge.

- I Arne B. Corneliussen har vi beholdt salget af natur- og kunsttarme sammen med Orkla, så vi sammen udnytter at være en one-stop supplier til kunderne, og samtidig har vi et fælles samarbejde om logistikken i Norge.

Det blev fulgt op af et opkøb i Sydamerika, hvor man købte sig ind i familieguppen Agrimares.

- Sydamerika er en ny tilstedeværelse, og det er også for at sætte DAT-Schaub-flaget i en ny verdensdel. Sydamerika og især Brasilien er meget stor forbruger af pølser og dermed tarme. De importerer rigtig meget, og der har vi tidligere leveret gennem distributører, men med Agrimares kommer vi tættere på nogle meget spændende markeder, siger Jan Roelsgaard.

Kinesiske tarme

Seneste skud på stammen blev sat i påsken, hvor DAT-Schaub købte sig ind i virksomheden Shanghai Natural Casings, som forarbejder og forædler naturtarme.

- 90 pct. af alle naturtarme bliver forædlet i Kina, fordi opgaven er så løntung, og her vil den opmærksomme læser så stille spørgsmålstegn ved, om Kina er det rigtige sted, eller om der er andre lande, der er billigere, men Kina har en mangeårig tradition for produktion af grise og tarme, så man opnår nogle dygtige medarbejdere, og nogle fabrikker der virker, som man ikke kan finde andre steder, siger Jan Roelsgaard.

Du kan læse mere om købet af Shanghai Natural Casings på de næste sider i bladet.

DAT-Schaub forarbejder og sorterer tarme på fabrikker i Kina, hvor virksomheden netop har købt ny fabrik. Her er det den anden kinesiske fabrik, som virksomheden råder over.



” Vi har netop fejret 125 års jubilæum, og hvis man kigger på alle årene, vil sidste år og i år være all time high.

Jan Roelsgaard, CEO i DAT-Schaub.

Et historisk godt marked

Fælles for det hele er, at det skal give bundlinje, og i sidste års regnskab var DAT-Schaub højdespringeren. Virksomheden tegnede sig for 6 pct. af den samlede omsætning i Danish Crown,



men leverede 21 pct. af det samlede overskud. Jan Roelsgaard er positiv for det kommende år, men erkender også, at markedet er ekstraordinært.

- I år bliver også et godt år, men vi arbejder i et cyklisk marked, og det er usædvanligt godt lige nu. Vi har netop fejret 125 års jubilæum, og hvis man kigger på alle årene, vil sidste år og i år være all time high. Det skyldes, at vi har positioneret os rigtigt i markedet, og det skyldes også, at vi har fået lov at købe virksomheder og været heldige at købe de rigtige.

Han udelukker ikke, at DAT-Schaub har flere spændende virksomheder på radaren.

- Samtlige af vores selskaber leverer, som vi forventer, men vi arbejder stadig med flere interessante muligheder for opkøb eller samarbejder, siger Jan Roelsgaard. ■



De kinesiske medarbejdere har en høj grad af faglighed, som gør Kina til et meget interessant produktionsland at investere i.



DAT-Schaub udvider aktiviteterne i Kina

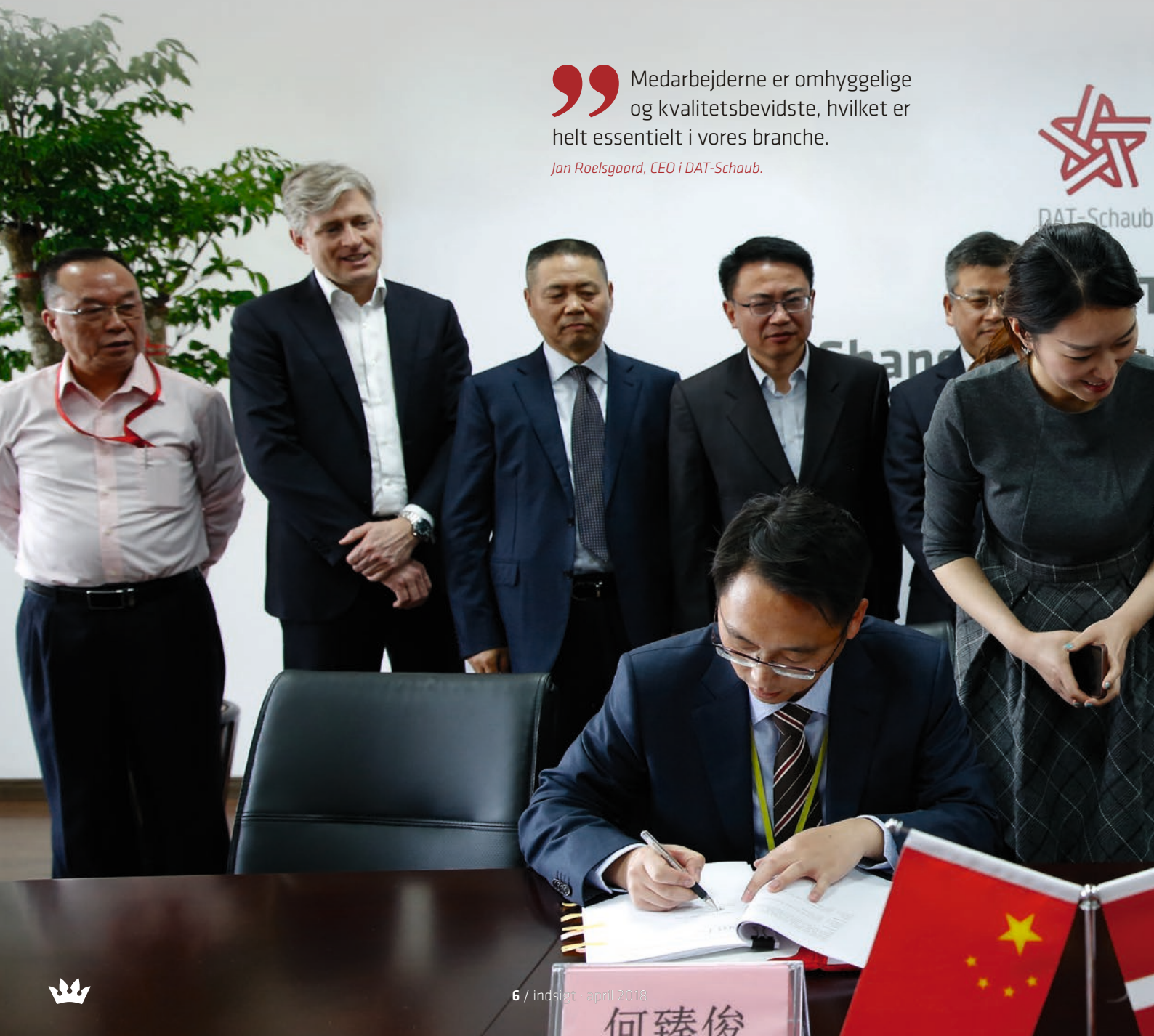
Danish Crowns datterselskab DAT-Schaub har købt aktiemajoriteten i Shanghai Natural Casing Company. Købet sker med det klare formål at sikre sig ekstra kapacitet indenfor sortering og forarbejdning af naturtarme til pølseproduktion.

” Medarbejderne er omhyggelige og kvalitetsbevidste, hvilket er helt essentielt i vores branche.

Jan Roelsgaard, CEO i DAT-Schaub.



DAT-Schaub



Det er et erklæret mål i Danish Crowns 4WD-strategi, at DAT-Schaub skal være markedsledende globalt. Derfor er der behov for ekstra kapacitet indenfor sortering og forarbejdning af naturtarme fra grise og lam.

- Kina er centrum for sortering og forarbejdning i en løntung branche som vores. Samtidig ligger landet geografisk godt placeret, fordi råvarerne kommer fra både Europa, USA og Australien. Der er en stærk infrastruktur til og fra Shanghai-området, og så er medarbejderne omhyggelige og kvalitetsbevidste, hvilket er helt essentielt i vores branche, siger Jan Roelsgaard, der er CEO i DAT-Schaub.

Shanghai Natural Casing Company byggede i 2007 en ny fabrik omkring en times kørsel fra Shanghai Centrum. Virksomheden har hidtil sorteret og forarbejdet naturtarme for ameri-

kanske DCW Casing LLC, hvor DAT-Schaub også er majoritetsejer. Derfor har DAT-Schaub et indgående kendskab til virksomheden og ser et stort potentiale fremadrettet.

- Det er en veldrevet virksomhed, men der er fortsat mulighed for at udvide kapaciteten, hvilket er helt essentielt i forhold til at håndtere de stigende mængder råvarer, vi har fået adgang til det seneste år, siger Jan Roelsgaard.

DAT-Schaub køber og renser tarmsæt fra grise og lam over det meste af verden. De renses og saltes på slagterierne og afskibes til Kina eller Portugal, hvor DAT-Schaub har fabrikker, der sorterer og forarbejder tarmsættene til færdige produkter.

DAT-Schaub har det seneste år købt ejerandele i fem virksomheder i Sydamerika og Spanien. Samtidig er der etableret et joint-ven-

ture i Spanien, så aktivitetsniveauet er stærkt stigende.

- DAT-Schaub har et stærkt brand og afsætter sine produkter globalt. I det seneste regnskabsår leverede virksomheden et rekordresultat. Det er i mine øjne det helt rigtige afsæt til at blive den absolutte markedsleder globalt, så det er vores klare og absolut realistiske ambition, siger Danish Crowns Group CEO, Jais Valeur.

DAT-Schaub er desuden medejer af en lignende virksomhed, der ligger cirka tre timers kørsel nord for Shanghai. Aktiviteterne på den fabrik berøres ikke af købet af Shanghai Natural Casing Company. ■



Jan Roelsgaard underskrev aftalen om Shanghai Natural Casings i påsken. Den skal skubbe DAT-Schaub endnu tættere på strategimålene.



Ny vognmandsaftale i Danish Crown Beef

Som det er blevet fortalt på årets kredsmøder, skal der her i 2018 indgås en ny vognmandsaftale for indtransport af kreaturer til Danish Crown Beefs slagterier. Den ligger nu klar, og du kan blive klogere på den her.





Indtransporten til Danish Crown Beefs slagterier er blevet kigget efter i sømmene. Her er det porten i Holsted, hvor en ko løber af transporten.

Udleveringsparathed

I den nye aftale ligger der også et nyt begreb, som hedder udleveringsparathed. Det giver andelshaveren mulighed for at opnå en rabat på transporten, hvis der laves foranstaltninger på gården, som mindsker risikoen for smittespredning.

” Kort forklaret kan en andelshaver opnå en rabat, hvis dyrene er udleveringsparate.

Ivan Schmidt, COO i Danish Crown Beef.

- Smittebekæmpelse er utrolig vigtigt, og derfor har vi skabt et økonomisk incitament i denne her aftale, så det kommer i fokus. Kort forklaret kan en andelshaver opnå en rabat, hvis dyrene er udleveringsparate. Det vil sige, at vognmanden skal kunne læsse dyrene fra en transportvogn eller et rum/aflukke, så det begrænser vognmandens færden i staldene. Derfor skal dyrene være gjort klar til afhentning af landmanden, så de kan læsses alene og hurtigt af vognmanden, siger Ivan Schmidt.

Effekten ved at gøre et dyr udleveringsparat er 15 kroner pr. dyr. Her giver vognmanden 10 kroner, mens Danish Crown Beef giver 5 kroner. Elementet omkring udleveringsparathed sættes i gang pr. 1. juni 2018, og der vil blive informeret yderligere om dette i løbet af april og maj.

Derudover vil der pr. 1. maj blive indført en egenbetaling på 200 kroner pr. dyr ved skånetransport.

Ivan Schmidt er dog sikker på, at den nye aftale vil være god for alle parter.

- Vi glæder os meget til at fortsætte den gode udvikling på området i samarbejde med både landmand og vognmand. Med denne her nye aftale er jeg sikker på, at vi sammen kan opnå yderligere synergier, som bliver til gavn for alle parter, siger han. ■

Udleveringsparathed

Det er et nyt begreb, som introduceres. Ved udleveringsparathed menes, at dyrene står adskilt på transportvogn eller rum/aflukke, således at de kan afhentes alle ugens dage i forhold til planlægningen fra Danish Crown og uafhængig af tid af vognmanden.

Når vognmanden bakker til en port/dør/kreaturvogn, skal kreaturerne straks kunne læsses på lastbilen, fordi dyrene står i et særskilt rum lige i nærheden. Det vil sige, at adskillelsen af dyrene er sket, inden vognmanden ankommer.

Vognmanden skal kunne hente dyrene uden at skulle forstyrre landmanden. Nogle landmænd vil foretrække fortsat at hjælpe til med at læsse dyr, hvilket naturligvis er ok.

Flere slagtekalveproducenter er udfordret af, at der skal leveres dyr fra flere bokse, når vognmanden kommer efter dyrene. Her er det et krav, at der er det samme antal udleveringsbokse i forhold til bokse, men såfremt det ikke kan lade sig gøre, skal dyrene samles umiddelbart før, vognmanden ankommer. Årsagen til dette er, at kalvene hurtigt bliver stresset, og det påvirker kødet meget negativt med højt pH.

Udleveringsparathed er og skal være en del af leverandørens smittebekæmpelse.

Hvis dyrene er udleveringsparate vil landmanden få en rabat på 10 kroner pr. dyr af vognmanden og 5 kroner pr. dyr fra Danish Crown Beef - i alt 15 kroner pr. dyr.

Hvem får det og hvornår?

Pr. 1. juni vil Danish Crown Beef være klar med en løsning på dette. Inden den dato skal alle landmænd have godkendt deres faciliteter til håndtering af udleveringsparathed. Denne godkendelse sker i samarbejde med vognmanden.

Det er et krav, at vognmanden er enig med landmanden i, at faciliteterne lever op til de krav, som stilles til udleveringsparathed.

Vognmanden er klar til at komme med forslag til hvordan tingene kan indrettes, så dyrene er udleveringsparate.

Yderligere spørgsmål kan rettes til Ejer-service. ■

Fra 1. april er der trådt en ny vognmandsaftale i kraft i Danish Crown Beef, som løber de næste fem år frem. Fokus har været på fornyelse, smittebekæmpelse og fortsættelse af det gode samarbejde, som landmand, vognmand og slagteri har, fortæller Ivan Schmidt, der er COO i Danish Crown Beef.

- Vi er meget tilfredse med den nye aftale. Vi har lagt meget vægt på, at det gode samarbejde mellem alle parter skulle fortsætte, og derfor vil det også fremadrettet være den samme vognmand, der kommer og afhenter kreaturerne til slagting hos landmanden. Det har været et vigtigt og efterspurgt element i denne aftale, siger han.





Peder Philipp: Vi skal fjerne omkostninger

Vognmandsaftalen i Danish Crown Beef stiller nye krav til transporten af dyrene til slagteriet. Det er nødvendigt for at virksomheden kan leve op til de krav, som stilles af forbrugere og myndigheder.

Den nye vognmandsaftale i Danish Crown Beef skal være med til at skabe ny optimering på området for indtransport, som i sidste ende gerne skulle være til glæde for andelshaverne, fortæller Peder Philipp, der er formand i Danish Crown Beef.

- Vi arbejder hele tiden med optimering, når det kommer til Danish Crown Beef, så derfor kigger vi på at fjerne omkostninger. Hvis vi kan finde steder, hvor vi kan fjerne omkostninger, uden at det betyder noget for landmand, vognmand eller slagteri, så kan vi også hæve afregningen relativt på den måde, siger Peder Philipp.

Aftalen sætter fokus på smittebeskyttelse og udleveringen af dyr, og derfor glæder Peder Philipp sig over, at aftalen er blevet til på en konstruktiv måde.

- Aftalen stiller et andet krav til smittebeskyttelse, og den måde vi transporterer og udleverer dyrene på. Derfor er det rigtig godt,

at vi har haft en god runde med vognmænd og forhandlingsudvalg, hvor vi har arbejdet konstruktivt sammen, så vi kan leve op til de krav, som kommer de næste fem år.

Han lægger vægt på, at andelshaverne i Danish Crown Beef nu skal sørge for, at samarbejdet med vognmanden omkring smittebeskyttelse kommer ordentligt fra land.

- Det er vigtigt, at vi som landmænd finder en god kommunikation med vognmanden, når det kommer til smittebeskyttelse, så vi får det til at foregå godt i samarbejde, siger Peder Philipp.

” En tredjedel af vores produktion foregår enten under koncept eller på kontrakt, og der skal vi dokumentere, at vi lever op til kravene om smittebeskyttelse.

Peder Philipp, Formand i Danish Crown Beef,

- En tredjedel af vores produktion foregår enten under koncept eller på kontrakt, og der skal vi dokumentere, at vi lever op til kravene om smittebeskyttelse, så derfor er det væsentligt, at vognmanden ikke skal ind i vores stalde, men kan hente dyrene forsvarligt.

Et nyt element i aftalen er samtidig, at skånetransporter vil blive afregnet med 200 kroner. Det sker samtidig med, at der foregår et stort arbejde omkring reglerne om transportegnethed.

- Tilbuddet om skånetransport har været brugt u hensigtsmæssigt i nogle dele af landet, så derfor gør vi to ting. Vi som landmænd skal selv lave aftalen med vognmanden og foretage vurderingen af, hvornår det er nødvendigt. Samtidig arbejder vi lige nu sammen med KF og Landbrug & Fødevarer om at få en forståelse for, at besætningsdyrlægen skal med ind i diskussionen omkring ansvaret, når det kommer til transportegnethed, siger Peder Philipp. ■



Act as one: Sådan sparer man 7,6 mio. kr.

Da der skulle genforhandles en transportaftale gik tre businessunits sammen. Et godt samarbejde resulterede i en ganske stor besparelse over hele linjen.

Jo større volumen man har, jo bedre er mulighederne for at kunne forhandle sig frem til en bedre pris. Denne købmandstankegang viste sig at være en fremragende taktik, da Tulips aftale med DSV om eksport af tør-varer udløb.

I stedet for at gå til forhandlingsbordet på egen hånd, valgte Tulip nemlig at alliere sig med Beef, og DAT-Schaub, der alle var villige til at droppe deres nuværende transportaftaler, hvis man endte med at forhandle sig frem til en bedre pris ved fælles front.

” Vi regnede selvfølgelig med, at vi kunne spare penge på denne øvelse. Men at vi endte i dette leje, kom faktisk en smule bag på os.

Ole Mortensen, Director Procurement Logistic..

- Det viser, at når vi puljer vores volumen og arbejder som en fælles enhed, kan vi virkelig rykke på tallene. Det er bestemt en måde, vi bør arbejde henimod fremadrettet, siger Jacob R. Poulsen, Procurement of Logistics Services hos Tulip Food Company.

Der var opbakning hele vejen rundt og der blev hurtigt indhentet tilbud fra syv forskellige shippingfirmaer, som repræsentanter fra de tre businessunits var fælles om at vurdere. Man endte med at sidde tilbage med to leverandører, der levede op til alle krav til en fornuftig pris.

Valget faldt derfor igen på DSV og Scan Shipping, der nu kunne tilbyde fordelagtige priser pga. den større volumen, uden at det gik ud over kvalitet og leveringssikkerhed.

Mere end forventet

Hos Tulip Food Company endte man med at spare lidt over fire mio. på det ene år, som aftalen løber. Det svarer til en besparelse på 19 pct. i forhold til den aftale, som Tulip tidligere havde. Hos DAT-Schaub endte man med en besparelse på 14 pct., og her fremhæver man både resultatet og ikke mindst samarbejdet, der har ledt op til aftalen.

- Det har været et fantastisk samarbejde. Vi kunne nok have lavet besparelser på egen hånd, men ikke så meget, som vi endte med. Da vi gik ind i gruppen, var jeg måske lidt nervøs for, om vi ville blive hørt nok. Men det blev vi så absolut, siger Peer Grigel, Logistics Manager hos DAT-Schaub.

Sparede mere end forventet

På tværs af de tre businessunits, har koncernen i alt sparet 7,6 mio. kr. sammenholdt med de tidligere aftaler.

- Vi regnede selvfølgelig med, at vi kunne spare penge på denne øvelse. Men at vi endte i dette leje, kom faktisk en smule bag på os. Men det skyldes simpelthen, at alle de involverede var gode og effektive til at samarbejde om at opnå det bedst mulige resultat for hele koncernen, siger Ole Mortensen, Director Procurement Logistic. ■



Mød os på dyrskuerne

Efter 10 år er Danish Crown tilbage på de danske dyrskuer, hvor andelshaverne skal være med til at fortælle historien om virksomheden.

Historien om det danske andelsselskab Danish Crown med fokus på bæredygtighed, dyrevelfærd og dansk landbrug skal i højsædet til årets dyrskuer. Her skal andelshavere fra selskabet deltage med udstillingsvogne fra virksomheden, der skal fortælle om over 125 års landbrugshistorie.

Vognene er lavet, så de kan spændes bag på bilen, og derfor kan andelshaverne selv agere ambassadører på det lokale dyrskue.

- Vi har lavet tre vogne, som vi kalder Krone 1, 2 og 3, og de er udstyret med forskellige installationer, som kan hjælpe til med at fortælle om Danish Crown og dansk landbrug. Der er fokus på dyrenes liv, landmandens arbejde, og virksomheden, og vores håb er, at andelshaverne vil tage ejerskab over det her og bruge det som en mulighed for at skabe en dialog om vores virksomhed, siger Agnete Poulsen, der er senior manager, Corporate Brand Activation.

Fokus på dialogen

I første omgang vil vognene være at finde på de fem store dyrskuer i Roskilde, Herning, Østjylland, Hjørring og Det Fynske Dyrskue.

- Det er 10 år siden, at Danish Crown forlod de danske dyrskuer, og der har været forespørgsler fra vores andelshavere på at komme tilbage. Derfor er jeg glad for, at vi nu har muligheden for at møde forbrugerne samt nuværende og kommende leverandører af grise, søer og kreaturer på landbrugets samlingssteder, så vi kan vise, hvad Danish Crown står for, siger bestyrelsesformand Erik Bredholt.

Netop mødet med forbrugerne er vigtigt for Danish Crown, fortæller Agnete Poulsen.

- Vi er en stor virksomhed, som mange har en holdning til, og den er ikke altid lige nuanceret, så derfor er det vigtigt, at vi møder dem og tager en konstruktiv snak. Vi skal være åbne, imødekommende og søge dialogen, så folk får et bedre billede af, hvad vores ejere og virksomhed står for.

Vil du være med?

Lige nu er arbejdet i gang med at finde andelshavere, som har lyst til at være medfortællere på landets dyrskuer.

- Det er vigtigt for os, at det er andelshaverne, der tager ejerskab over det her, da de både har en forståelse for Danish Crown som selskab og en viden om det danske landbrug. Derfor vil vi meget gerne høre fra andelshavere, som kunne tænke sig at være med som ambassadører på dyrskuerne, siger Agnete Poulsen.

Er du interesseret i at deltage på et dyrskue sammen med Danish Crown, kan du skrive til agpo@danishcrown.dk

Sådan ser vognene ud

Krone 1 er en specialbygget trailer, som hurtigt kan flyttes ud i landskabet og dermed benyttes som udstillingsvindue til omverdenen. Ydersiden er beklædt med Danish Crowns logo og fortællinger, og indvendig bliver historien om virksomheden fortalt gennem billeder og lyd.

Krone 2 og Krone 3 er velkendte i Danish Crowns udstillingsvindue. Der er tale om de tidligere Flæskomobil og Pølsecykel, som nu forvandles til mobile udstillingselementer. ■



HANDLER LAD

DANISH CROWN



” Vi skal være åbne, imødekommende og søge dialogen, så folk får et bedre billede af, hvad vores ejere og virksomhed står for.

Agnete Poulsen, Senior Manager i Corporate Brand Activation.



De transportable udstillingsmuligheder blev præsenteret for repræsentantskabet i Herning. Her er det Krone 1, som er en specialbygget trailer, der hurtigt kan laves om til en udstilling om Danish Crown.



Brug appen til at holde styr på dine resultater

Med Ejer-appen har du alle dine slagtedata og vægtgrænser ved hånden. Derfor kan du bruge den i stalden, når du eksempelvis skal melde grise til.

Gennem Danish Crowns Ejer-app har du altid slagtedata og vægtgrænser lige ved hånden, og det kan godt betale sig at bruge dem, fortælle Kristian Jensen, der er faglig rådgiver ved Danish Crown Ejerservice. Han lægger især vægt på, at det kan være med til at fange ændringer i produktionen.

- I og med du har telefonen ved hånden, når du tilmelder, og dermed både data og vægtgrænser samme sted, så kan du lynhurtigt fange ændringer, som kan give fradrag. Vi oplever stadig en del, som får fradrag på vægten, og det kan ret hurtigt afhjælpes, hvis man sørger for at være opdateret, så man

eksempelvis husker at tilmelde ekstra ugen før, at vægten går ned, siger han.

Samtidig lægger han vægt på at give adgang til flest mulige, så den viden, der ligger i appen, bliver bredt ud på flere hænder.

” Når jeg er på fagligt besøg, opfordrer jeg altid til, at man bruger sine slagtedata aktivt.

Kristian Jensen, Rådgiver ved Danish Crown Ejerservice.

- Når jeg er på fagligt besøg, opfordrer jeg altid til, at man bruger sine slagtedata aktivt, og at man sørger for, at alle involverede i tilmeldingen af grise er

opdaterede. Derfor er det vigtigt, at det ikke kun er ejeren, som sidder på den viden, men at de ansatte også får installeret appen og bruger den, når de står i stalden.

Når man er logget ind på appen med sit leverandør nummer, vises vægtgrænsen på den konkrete kontrakt, hvilket betyder, at den optimale slagtevægt nemmere kan findes på de enkelte ejendomme.

Du kan finde dine slagtedata i appen gennem funktionen 'Arkiv' og dine vægtgrænser i den funktion, der hedder 'Vægtgrænser'.

Hvis du har behov for hjælp til appen, er du velkommen til at tage fat i Danish Crown Ejerservice. ■



Danish Crowns Ejer-app kan downloades til både iPhone og Android og giver mulighed for at tilgå slagtedata, tilmelde grise, se afregninger og meget mere.





Tilmeldingen i marts langt over prognosen

Trods fremrykning inden påske svarer antallet af udsatte grise lige nu til 3½ arbejdsdag. Det er en frustrerende situation for både ejere, medarbejdere og ledelsen i Danish Crown Pork, men forklaringen er en væsentlig højere tilmelding end forventet.

” Hele januar og februar lå tilmeldingen hver eneste uge mellem 5000 og 15.000 grise under vores prognose, men i marts steg tilmeldingen eksplosivt.

Søren F. Eriksen, CEO i Danish Crown Pork.

- Gennem hele januar og februar lå tilmeldingen hver eneste uge mellem 5000 og 15.000 grise under vores prognose, men i marts steg tilmeldingen eksplosivt, og pludselig lå tilmeldingen hver uge omkring 20.000 grise over prognosen, endda uden vi tæller de fremrykkede grise med, forklarer Søren F. Eriksen, der er CEO i Danish Crown Pork.

I slutningen af februar var der rigelig kapacitet på slagterierne til at sænke vægtgrænsen og rykke grise frem til slagtning inden påske. Den plan viste sig ikke at holde, da tilmeldingen uventet steg ganske betydeligt.

- Når vi ser på udsvingene i tilmeldingen i årets første kvartal, så er forskellen mellem

det laveste antal tilmeldte grise og det højeste antal på ugebasis større, end det vi kan nå at slagte i Ringsted eller Sæby på en hel arbejdsuge. Den slags udsving er nærmest umulige at planlægge sig ud af, siger Søren F. Eriksen.

Frygten for at en strejke blandt de offentligt ansatte kunne lamme slagterierne, har muligvis løftet tilmeldingerne af grise inden påske, men i de kommende uger sættes alt ind på at nedbringe antallet af udsatte grise.

Slagtesituation vil som sædvanligt blive opdateret hver fredag, men i det omfang det bliver nødvendigt, vil den også blive ført ajour i løbet af ugen. ■



Danish Crown inviterede til input om fremtidens gris

På Axelborg var der samlet en lang række interessenter fra det danske fødevarerhverv til en snak om fremtidens bæredygtige gris.

Gæstelisten viste navne som Dyrenes Beskyttelse, Tænk tanken Frej, Danmarks Naturfredningsforening, og andre interesseorganisationer med holdning til den danske gris. De skulle komme med deres input til, hvordan den bæredygtige gris ser ud i fremtiden, og det var en rigtig positiv oplevelse, siger Søren Tinggaard, der er underdirektør i Danish Crowns eksportafdeling.

- Det var en virkelig god dag, hvor vi først og fremmest kiggede på, hvor vi skal hen, og hvilken virkelighed vi kigger frem i mod, når vi snakker bæredygtig gris. Vi havde inviteret en lang række interessenter, som ellers kan være kritiske overfor Danish Crown, men de var meget engagerede, og debatten var rigtig konstruktiv, siger han.

De mange organisationer på gæstelisten var ikke tilfældige, fortæller Monica Klepp

Bjerrum, der er director for group sustainability i Danish Crown. Den talte udover NGO'er, kunder, kokke, klimaforskere, landmænd samt bæredygtighedseksperter fra andre fødevarer virksomheder, og det handlede nemlig om at få alle forslag på bordet.

- Vi er så heldige at lave et produkt, der har en stor interesse, og som der er mange meninger om. Vi fylder i landskabet, og derfor er vi forpligtigede til at lytte til gode ideer og skabe dialog, så vi kan løse vores udfordringer i fællesskab med andre eksperter. Vores strategi for bæredygtighed bygger på partnerskaber, og derfor er vi rigtig glade for, at de øvrige interessenter ville være med til en god, positiv dialog omkring konstruktive løsninger, siger hun.

” Nu skal vi til at kigge på, hvilke modeller, der er blevet fremlagt, så vi kan løfte den samlede danske grisproduktion.

Søren Tinggaard, Underdirektør i Danish Crowns eksportafdeling.

Ovenpå konferencen handler det nu om, at samle sammen fra de mange gode input.

- Det her er et langsigtet projekt, men nu har vi taget første skridt. Nu skal vi til at kigge på, hvilke modeller, der er blevet fremlagt, så vi kan løfte den samlede danske grisproduktion. Det kan være vi skal lave en konceptgris for at se, hvad vi kan, og hvor udfordringerne er. Den kan vi tage med ud i markedet og teste interessen hos vores kunder for at se, hvad mulighederne er, siger Søren Tinggaard.

Han håber, at der kan komme flere ideer på blokken.

- Alle de inviterede var rigtig positive over for ideen om, at vi skal samarbejde på tværs af interesser, så derfor kan det være, at vi skal have et seminar mere, hvor vi følger op på de første ideer.

Den netop overståede konference skal bruges som inspiration frem mod Danish Crowns "Feeding the World Stakeholder Conference", hvor NGO'er, forskere, politikere, leverandører, landmænd og kunder fra hele verden inviteres med til at designe og skabe nye langtidsholdbare løsninger, der både kan rykke markant på bæredygtigheden og skabe merværdi i værdikæden. ■



Løvedans, fyrværkeri og spadestik

Kinesiske og danske traditioner gik hånd i hånd, da det første spadestik blev taget til Danish Crowns nye fabrik i Kina.

Både kunder, leverandører, samarbejdspartnere og repræsentanter fra det officielle Kina havde taget imod invitationen til at være med ved det første spadestik til Danish Crowns nye fabrik udenfor Shanghai.

” Vi skal konstant være i front på innovation og udvikling af nye markeder.

Jais Valeur, CEO i Danish Crown.

- Nu har jeg en baggrund som bygningsingeniør, så jeg har været med til første spadestik på flere store byggerier, men jeg har aldrig været med til noget, der kan måle sig med det, jeg har oplevet i dag, fortæller CEO i Danish Crown Pork Søren F. Eriksen.

Sammen med Danish Crowns Group CEO Jais Valeur og partisekretær for Pinghu-distriktet Qi Hailong tog Søren F. Eriksen det første spadestik til byggeriet. Derefter var der fascinerende løvedans, der ifølge kinesisk tradition bringer lykke til projektet.

- Det har været en fantastisk dag sammen med alle dem, der skal medvirke til at gøre fabrikken i Pinghu til en succes. I Kina er starten på et stort byggeri en endnu vigtigere milepæl, end vi kender det fra Danmark. For de bruger meget konkret det første spadestik til, at alle får set hinanden i øjnene, så man går sammen ind i projektet, fortæller CEO i Danish Crown Pork Søren F. Eriksen.

Danish Crowns nye fabrik ligger i Pinghu omkring 100 kilometer fra Shanghai centrum. Den bliver på 17.000 kvadratmeter og forventes

årligt at skulle producere 14.000 tons forædlede produkter til de omkring 25 mio. mennesker, der bor i Shanghai.

- Det er en markant offensiv satsning for Danish Crown, men i mine øjne også en af den slags muligheder vi skal have modet til at forfølge. Vi skal konstant være i front på innovation og udvikling af nye markeder, for det er nødvendigt, hvis vi skal fastholde og udvikle Danish Crowns globale position som en af de førende fødevarerleverandører, siger Jais Valeur.

Byggeriet skal stå færdig om et år, og derefter begynder indkøringen af fabrikken, der både skal levere fersk detailpakket grisekød og forædlede produkter som bacon og pølser til de kinesiske kunder. ■



I Kina er første spadestik et noget større setup, end vi kender det fra Danmark. Her skal byggeriet startes godt op, og samarbejdspartnerne skal kigge hinanden i øjnene.

ESS-FOOD FLYTTER IND PÅ AXELBORG I KØBENHAVN

ESS-FOOD har underskrevet lejekontrakten på nye lokaler på det historiske Axelborg i hjertet af København, og det forventes, at indflytningen sker inden udgangen af september 2018.

Den nye adresse i hovedstaden åbner op for en række åbenlyse fordele, når det kommer til nuværende og kommende kunder samt samarbejdspartnere.

- Lokalerne egner sig særdeles godt til en handelsvirksomhed som ESS-FOOD. Internationale kunder og leverandører besøger ofte ESS-FOOD, og erfaringen viser, at de foretrækker at mødes i København. Med den nye beliggenhed, bliver det også betydeligt nemmere at tiltrække nye dygtige medarbejdere, siger Morten Holm. Landbrug & Fødevarer har også adresse på Axelborg, og Morten Holm er også begejstret for de kommende naboer.

- Det giver mulighed for betydelig synergi og letter arbejdsgangen, idet vort samarbejde i forhold til veterinære og handelsmæssige spørgsmål og udfordringer er ganske stor. En anden fordel er, at det fremadrettet bliver meget nemmere at kommunikere, når eksempelvis L&F har besøg af internationale delegationer, som har spørgsmål af kommerciel karakter, siger Morten Holm.



VOGNMANDSOVERDRAGELSE

Vognmand Jørgen Schmidt har solgt sin vognmandsforretning til Flansmose Vognmandsforretning pr. 1-4-2018.

Du kan kontakte Benny Flansmose 4014 5028.



NYSGERRIGE POLITIKERE PÅ BESØG I BLANS

Danish Crowns succesfulde samarbejde med Sønderborg Kommune er også blevet bemærket på Christiansborg. Derfor ville Folketingets beskæftigelsesudvalg gerne høre, hvad der konkret ligger bag succesen.

- Det er altid dejligt at få lov til at fortælle om en succes, og det var dejligt at mærke politikernes oprigtige interesse for at høre detaljerne om vores forløb med kontanthjælpsmodtagere og flygtninge. Jeg tror faktisk, de gik herfra med inspiration til, hvordan indsatsen ude i kommunerne kan forbedres, sagde Ole Carlsen, der er fabrikschef på Danish Crowns slagteri i Blans efter mødet.

- Slagteriet her i Blans gør virkelig en indsats for dem, de tager ind, og giver dem tid til at vænne sig til at arbejde på et slagteri. Samtidig sikrer de sig, at de kan klare jobbet, inden de bliver ansat. Det, synes jeg, er rigtigt positivt, lød det fra Bent Bøgsted (DF), der er formand for beskæftigelsesudvalget.

Over de sidste tre år har Danish Crown i Blans haft 122 borgere fra Sønderborg Kommune i praktik. Af dem er 81 blevet ansat på slagteriet i forlængelse af praktikforløbet. Det imponerede socialdemokraten Leif Lahn Jensen, der opfordrede andre kommuner til at tage ved lære af erfaringerne af Sønderborg Kommune.

- Det, som man gør godt her på slagteriet og i Sønderborg Kommune, hvorfor kan man ikke gøre det andre steder? Der må jeg bare sige, at der er nogen kommuner, der bare skal se at komme i gear.

TULIP LTD OG CO-OP UK INDGÅR AFTALE OM FRILANDSGRISE

Det er mindre end et år siden, at Co-op meldte ud, at de kun ville bruge britiske grise i deres egne produkter. Nu er Co-op igen i de britiske medier med nyheden om, at de fra d. 1. juli udelukkende vil bruge britisk frilandsgris leveret af Tulip Ltd i en række produkter. Det drejer sig om alt fersk grisekød samt forædlede produkter.

- Vi er glade for at styrke vores mangeårige samarbejde med Co-op ved at give forbrugerne lettere adgang til høj kvalitetsprodukter fra frilandsgrise, der stammer fra Storbritannien. Tulip og Co-op deler en stærk arv, når det kommer til fødevarer og landbrug. Med dette samarbejde sikrer vi, at Co-ops kunder kan købe grisekød, der er produceret efter de højeste dyrevelfærdsstandarder, siger Steve Francis, der er CEO hos Tulip Ltd.

Tulip Ltd, der er et datterselskab af Danish Crown, er Storbritanniens største producent af frilandsgrise, og samarbejdet med Co-op er godkendt af Royal Society for the Prevention of Cruelty to Animals (RSCPA), der svarer til Dyrenes Beskyttelse. Denne godkendelse sikrer blandt andet fuld sporbarhed fra gården til tallerkenen.

- Vi har haft fokus på at styrke råvaredelen i vores engelske forretning blandt andet med opkøbet af Easey Holdings, der leverer frilandsgrisene. Dermed har vi hele værdikæden i selskabet, og det betyder, at mulighederne for at lave aftaler som denne bliver væsentligt forbedret. Det skaber en forretning, som vi ellers ikke ville have haft adgang til, og det er i sidste ende med til at styrke bundlinjen i vores selskab til glæde for ejerne, siger Jais Valeur, der er CEO i Danish Crown.

DANISH CROWN OG TULIP KØBER DK-FOODS

Danish Crown og datterselskabet Tulip Food Company har som led i 4WD-strategien ambitioner om at blive den foretrukne leverandør til den europæiske pizzaindustri og har derfor med øjeblikkelig virkning købt alle aktiviteterne i pepperonigiganten DK-Foods, der er Europas førende producent af pepperoni til pizzaindustrien.

- Vi er meget tilfredse med, at handelen er faldet på plads. I DK-Foods har vi overtaget en fokuseret og unik virksomhed, som siden etableringen i 2003 har været i imponerende vækst. Købet af DK-Foods er et syvmileskridt i forhold til at indfri vores store ambitioner i kategorien, som er i vækst på tværs af markeder, og med opkøbet kommer vi endnu tættere på vores pizzakunder, siger CEO Kasper Lenbroch fra Tulip Food Company.

Tulip Food Company producerer en bred vifte af pizza-toppings og har i forvejen produktion af pepperoni på fabrikken i Svenstrup syd for Aalborg. Med opkøbet af DK-Foods vil Tulip øge produktionskapaciteten markant, og fokus i Svenstrup vil fremadrettet blive mere dedikeret til foodservice-kunder og detailhandelen.

- DK-Foods giver os mulighed for at intensivere vores concerns strategiske satsning på pizza-toppings, hvor vi bliver markedsleder på pepperoni. Pizzamarkedet vokser globalt, og vi ser et stort potentiale i DK-Foods. Vi kommer til at forædle en større del af vores egne råvarer, og vi får løftet vores vækst- og indtjeningsmuligheder til glæde for vores ejere – de danske landmænd, siger Group CEO Jais Valeur fra Danish Crown.

Danish Crown overtager DK-Foods med øjeblikkelig virkning.



SAMMEN ER VI STÆRKERE – OGSÅ PÅ FACEBOOK

Du har måske bemærket den nyeste film på Danish Crowns Facebookside? Filmen hvor en slagter giver sig selv tre på skalaen fra et til otte, mens landmanden faktisk giver ham otte? Det er seneste skud på stammen af film til sociale medier i Danish Crown.

En meget vigtig byggesten i vores kommunikationsstrategi, er at finde løsninger på, hvordan medarbejdere og ejere bliver aktive medspillere i opbygning af omdømmet. Denne film er en del af en større kampagne, der skal være med til at gøre medarbejdere og ejere endnu stoltere af at være en del af Danish Crown.

De fleste ved, at Danish Crown er et stort firma, men de færreste tænker over, hvor vigtig hver enkelt medarbejder og landmand i den meget lange værdikæde er, for at nå frem til et godt slutprodukt. Filmene viser derfor, at vi alle er vigtige i værdikæden og afhængige af hinanden, uagtet om man er landmand, står på slagtegangen eller sidder på salgskontoret.

I løbet af året vil filmene kunne ses på Danish Crowns Facebook.

SPF-Danmark udvider flåden

Dansk Grisetransport, der er en del af SPF-Danmark, udvider nu flåden med 17 lastbiler. De bliver købt fra Jysk Svinetransport, der har valgt at nedskalere forretningen.



Der har været fart på siden SPF-Danmark i 2005 etablerede Dansk Grisetransport. Markedsandelen er blevet større, og sidste år tegnede Dansk Grisetransport sig for Indtransporten af 45 pct. af de grise Danish Crown slagter, og den andel bliver nu endnu større med købet af 17 lastbiler fra Jysk Svinetransport.

- Dansk Grisetransport er inde i en rigtig god udvikling, og den vil vi gerne bygge på. Da vi fik muligheden for at udvide vores flåde med flere biler og chauffører, kunne vi se flere for-

dele på optimering af indkøb og planlægning. Derfor er jeg glad for, at vi har fået en aftale på plads med Jysk Svinetransport omkring overtagelsen af bilerne, siger Henrik Ringskær, der er underdirektør i SPF-Danmark.

Udover de 17 lastbiler vil omkring 25 chauffører fra Jysk Svinetransport også blive tilbudt et job som en del af handlen, og Ole Jensen, der er direktør for Jysk Svinetransport, er tilfreds med, at det lykkes at finde en fornuftig løsning for alle parter.

- Vi har justeret vores aktiviteter, så de passer bedre til det set up, vi gerne vil have fremadrettet, og derfor er jeg godt tilfreds med, at vi har lavet en aftale hvor Dansk Grisetransport overtager bilerne og medarbejderne bliver tilbudt at følge med, siger Ole Jensen.

De 17 lastbiler vil komme til at indgå i den flåde af biler, som transporterer grise til Danish Crown og disponeres af Centralplanlægningen i Vejen.

” Vi arbejder hele tiden for at servicere vores kunder bedst muligt.

Henrik Ringskær, Underdirektør i SPF-Danmark.

- Vi arbejder hele tiden for at servicere vores kunder bedst muligt gennem Centralplanlægningen. De 17 nye lastbiler kommer til at arbejde fra første dag, så vi også fremadrettet kan sørge for, at andelshaverne i Danish Crown får deres grise hentet på tilfredsstillende vis, siger Henrik Ringskær.

Med overtagelsen vil SPF-Danmark have i alt 174 lastvogne, heraf 78 i Dansk Grisetransport, som transporterer 7,5 millioner slagtegrise hvert år.

Overtagelsen af materiellet vil blive effektueret d. 7. maj 2018. ■