

Juni 2017 // DET HANDLER OM MAD

indsigt

DANISH CROWN ANDELSHAVERBLAD

NYE TIDER PÅ STOVGAARD

Et abonnement på Ejerservices Rådgivning styrker samarbejdet samt effektiviteten og støtter overgangen til OUA-produktion på Stovgaard.



Erik Bredholt

Rimeligt resultat

Kære andelshaver

Det kan altid blive bedre. Sådan skal man synes. Alligevel vil jeg erklære mig meget tilfreds med, at Danish Crown i første halvdel af regnskabsåret 2016/2017 løftede afregningen for ejernes leverancer af grise med 600 mio. kr. Det betyder nemlig, at vi har nået et niveau, hvor vi igen kan give ejerne, hvad jeg vil kalde en rimelig pris for råvarerne.

Det hænger blandt andet sammen med, at vi har haft en stærk efterspørgsel efter dansk grisekød fra de asiatiske markeder. Samtidig er produktionen af grise faldet i Nordeuropa, og det har skabt grundlag for særdeles pæne prisstigninger for ferskt grisekød.

Den positive udvikling på markedet for grisekød har sammen med stabile priser for oksekød og flere mindre opkøb løftet koncernens omsætning i første halvdel af regnskabsåret 2016/17 med 1,3 mia. kr., så den for første gang i historien runder 30 mia. kr. for et halvt år.

Mens gode markedsforhold og en stærk salgsindsats har sikret en god indtjening ved salg af ferskt kød, er forædlingsselskabernes indtjening mærket af de stærkt stigende råvarepriser. Men ved at holde omkostningerne i ro er det lykkedes at realisere et resultat af primær drift på 1.026 mio. kr.

Nettoresultatet for perioden er et overskud på 812 mio. kr. Det er på niveau med året før og må betragtes som acceptabelt.

Helt det samme kan vi desværre ikke sige om britiske Tulip Ltd., som fortsat er udfordret. Men vi kan være glade for, at den lokale ledelses omfattende turn-around-plan i den sidste del af halvåret har givet synlige resultater uge for uge. Det er skridt på vejen mod at genskabe indtjeningen i koncernens største selskab.

Den største udfordring for Danish Crown er dog stadig det vedvarende fald i tilførslerne af slagtegrise, der i det forgangne halvår er opgjort til 4,8 pct. Det viser med al tydelighed et fortsat behov for at styrke den danske konkurrenceevne, hvis vi skal holde smågrisene i Danmark.

Landmændene i Tyskland og Polen har fortsat nogle økonomiske fordele, som vi i Danmark skal kunne kompensere for. Sker det ikke, forsvinder arbejdspladser på slagterierne. I Danish Crown har vi vundet tid med den vækstpakke vi præsenterede i starten af maj, men den løser ikke de grundlæggende udfordringer.

Vender vi os mod Danish Crown Beef, har divisionen øget sin markedsandel af slagtninger i Danmark til 67 procent i løbet af de seneste seks måneder. Væksten er sket på baggrund af en stabil drift og en

aktiv innovation af kalve- og oksekøds-sortimentet.

Positivt er det også, at DAT-Schaub, en af markedslederne globalt inden for salg af naturtarme til pølseproduktion, har øget indtjeningen betydeligt. Og da priserne for både lammetarme og svinetarme er stigende, er udsigten for resten er året lovende.

Også Danish Crowns 4WD-strategi, som blev lanceret for et halvt år siden, er i en god gænge. Vi solgte tidligere på året vores amerikanske datterselskab Plumrose med en fortjeneste på over en halv mia. kroner, som dog først vil fremgå af årsregnskabet, og vi har købt tre mindre virksomheder i perioden.

Vi har med andre ord sat hjørnestenene til fremtidens Danish Crown, men der ligger et stort stykke arbejde foran os, hvis vi skal kunne leve op til vores ambitiøse løfte over for ejerne om at øge afregningen med 60 øre. Derfor skal vi fremad i fællesskab til gavn for alle.

Med venlig hilsen

Erik Bredholt





INDHOLD

LEDER2

GRIS

Rådgivning giver resultater på Stovgaard. 4-5

Nye rutiner med OUA-grise 6

Kinesere køber koteletten på nettet 7

TEMA OM VÆKSTPAKKEN:

Syv skarpe til Erik Bredholt 8

Sådan fungerer væksttillægget 9

KREATUR

Burger på hjul 10-11

Hakket oksekød på italiensk 12

Ny emballage til hakket oksekød er et hit. 13

FRILAND

Frilandmand med rødakerede negle 14-15

Gode erfaringer på inspirationsdagen16

NOTER17

KONCERN

DC Ingredients på skattejagt i nicherne. 18-19



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

Redaktion: Henrik Lomholt Rasmussen, ansvarshavende redaktør
 Design/opsætning: Rilla Jensen, Danish Crown Kommunikation
 Tryk: Scanprint

Kontakt redaktionen på 8919 1541 eller helra@danishcrown.dk

Rådgivning er en katalysator



Et abonnement på Ejerservices tilbud om Rådgivning styrker samarbejdet og giver et fagligt løft på Stovgaard i Sønderjylland.

Mennesker mødes, og fælles forståelse såvel som nye ideer og opfølgning opstår. Det ved man på Stovgaard i Sønderjylland. Ikke mindst efter, at integreret producent H. Jesper Hansen begyndte at abonnere på Danish Crown Ejerservices tilbud om Rådgivning.

- I en travl hverdag, hvor medarbejderne er fordelt på otte bedrifter, bliver møder ofte flyttet, udskudt i månedsvis eller helt glemt. Det undgår vi med et rådgivningsbesøg, fordi vi får en anledning til at samles. På den måde er Rådgivning katalysatoren, der får det til at

køre, siger H. Jesper Hansen i en pause i fællesrummet på Stovgaard.

Her følger han sammen med sine medarbejdere og konsulent Hans Jørgen Tellerup fra Ejerservice op på udviklingen siden det forrige rådgivningsbesøg.

- De jævnlige besøg sikrer, at vi binder os til at få fulgt op på de forskellige problematikker. Og når man følger op, er verden ikke så kompliceret. Desuden får vi ved hjælp af møderne skabt et forpligtende samarbejde, som alle i hvert led af produktionen kender til og har del i, forklarer H. Jesper Hansen.

Rikke Drøhse, som arbejder i sostalden på Stovgaard, er enig.

- Møderne er med til at sikre, at vi alle går samme vej og får vendt alle sider af en idé i fællesskab. Det øger motivationen for arbejdet i stalden, påpeger hun.

Opgør med staldblindhed

Fagligt input er også en vigtig gevinst ved Rådgivning, påpeger H. Jesper Hansen. Eksempelvis når det handler om kødprocenten.

- Selv om vi fra vores udvejninger ved, at kødprocenten er for lav, kan opgaven med at få



for udvikling på Stovgaard



- Vi stirrer os blinde på vores egne tal og overbeviser os selv om, at alt er godt. En rådgiver kan give os et spark bagi.

H. Jesper Hansen, Stovgaard.

den op nemt skride. Vi stirrer os blinde på vores egne tal og overbeviser os selv om, at alt er godt. En rådgiver kan give os et spark bagi ved at sige, at andre ligger højere end os og vise veje til at komme problemet til livs, fastslår H. Jesper Hansen.

Som en mulig løsning har Hans Jørgen Tellerup foreslået at få fokus på foderet.

- Grisene får måske ædt for meget til sidst i perioden. Op til 60 kilo kan de æde og optage alt, men derefter skal der være mindre i automaterne, så de skal arbejde for foderet. Ellers ryger vægten op, uden at kødprocenten følger med, siger Hans Jørgen Tellerup.

Dagens besøg på Stovgaard er hans tredje af slagsen. Visitterne har sat deres aftryk på Stovgaard, hvor man produceres 32.000 slagtegrise om året.

Jævnlig rådgivningsbesøg og fællesmøder med alle på Stovgaard skaber et forpligtende samarbejde, som alle i hvert led af produktionen kender og har del i.

- Rådgivning er med at til sikre, at vi får formaliseret vores møder og derved også vores arbejde, fastslår H. Jesper Hansen, hvis otte enheder ligger vidt spredt i grænselandet.

- Der er 50 km fra vores ejendom ved Tinglev i vest til ejendommen på Als i øst, og der kan gå lang tid imellem, at jeg når rundt til alle gårdene. Det giver mig et behov for at mødes med mine medarbejdere. Meget kan klares i telefonen, men når man er samlet, opstår ideerne og følelsen af, at vi er sammen om at drive denne produktion, forklarer H. Jesper Hansen.

Fortsættes på side 6 ►



Fokus på nye rutiner

Omlægningen til OUA-produktion hos Stovgaard Agro kræver nye arbejdsrutiner og øget fokus på den enkelte gris.

◀ Fortsat fra side 5

1. august bliver en særlig dag hos Stovgaard Agro. Til den tid leverer man nemlig de første OUA-slagtegrise til Danish Crown. - Vi gik i gang med OUA for nylig for at se, om vi via en specialproduktion kan øge indtjeningen til dækning af merudgifterne ved vores satsning på høj hygiejne, siger integreret producent H. Jesper Hansen.

Han planlægger at bruge to af sine årlige rådgivningsbesøg på OUA-produktion og ser den mentale omlægning som den største udfordring ved omlægningen.

- Vi skal have indført nye arbejdsrutiner, og en del vaner skal ændres. Blandt andet hvad angår medicinering, konstaterer H. Jesper Hansen.

Det kan Rikke Drøhse, som arbejder i so-stalden på Stovgaard, bekræfte.

- Selvfølgelig har vi grise, der falder fra og skal have øremærket af. Men hvor vi før var

- Vi skal have indført nye arbejdsrutiner og en del vaner skal ændres.

H. Jesper Hansen, Stovgaard.

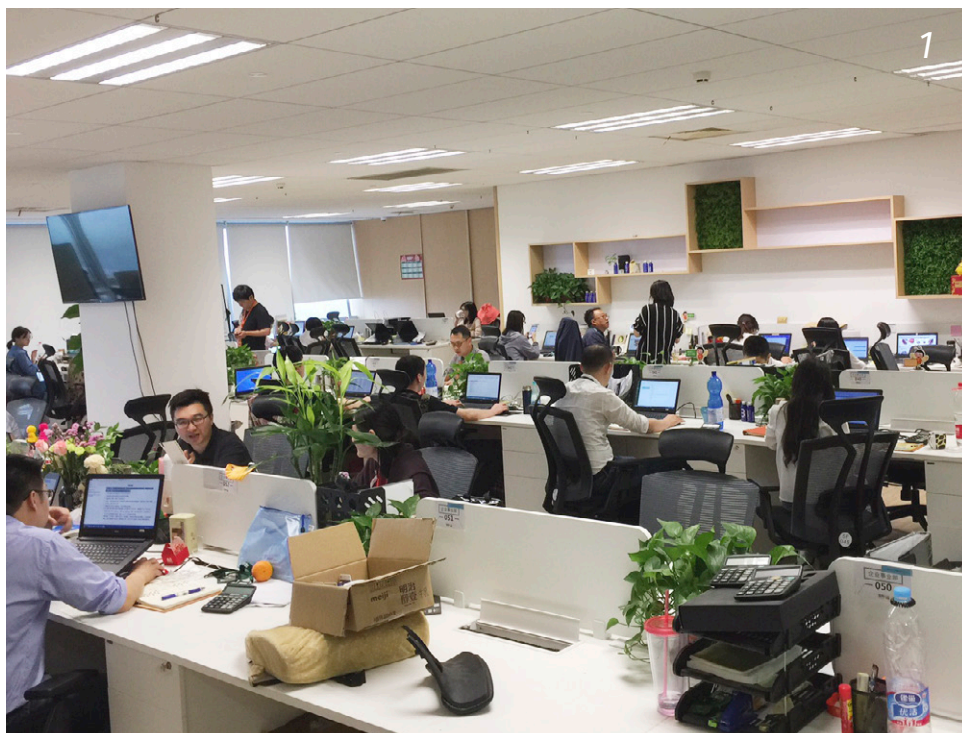
hurtige til at give en syg gris en sprøjte, giver vi den nu en Panodil og ser, om den får det bedre. På den måde lader vi tiden arbejde for os, men ser mere efter den enkelte gris og har øget fokus på naturlige hjælpemidler såsom råmælk. Det kan kun være en fordel, siger Rikke Drøhse.

I klimastalden ser driftsleder Jan Bohn også positivt på OUA-produktionen.

- OUA-grisene vokser lidt langsommere, fordi de får mindre proteinholdigt foder. Til gengæld har vi indtil videre haft færre problemer med diarré. Det kan hænge sammen med, at dyrenes tarmsystem presses mindre, og at vi tilsætter syre i drikkevandet, konstaterer Jan Bohn. ■

Jan Bohn, driftsleder på Stovgaard, har noteret sig, at OUA-grisene vokser lidt langsommere, men at de til gengæld har færre problemer med diarré.





1. Der arbejdes på højtryk på kontoret hos Yiguo, for der er gang i salget. Kineserne er vilde med at købe ind via internettet – og nu er også onlinesalget af svinekød stigende. 2. Celine Young, indkøbsdirektør for onlineshoppen Yiguo, glæder sig over, at Danish Crown vil etablere sig i Kina og er meget interesseret i at udvikle produktkoncepter sammen med koncernen til Yiguo.



Kinesere køber koteletten på nettet

Unge kinesere køber fødevarer online. De har ikke tid til at gå i butikker og bestiller i stedet deres varer via en app på mobilen eller på nettet.

Vi har tidligere beskrevet det voksende onlinesalg af svinekød i Kina, og den trend fik Danish Crowns bestyrelse bekræftet, da dens medlemmer i forbindelse med deres aktuelle besøg i Riget i midten mødtes med repræsentanter for en af landets mest succesfulde onlineshops, Yiguo.

Den kun 10 år gamle virksomhed Yiguo har gjort det til en forretning – en særdeles effektiv en af slagsen – at sælge fødevarer online. I løbet af den tid har man skabt et omfattende distributionsnet, der gør virksomheden i stand til at levere varerne hjemme hos forbrugeren inden for 24 timer.

Målet er i løbet af dette år at tredoble omsætningen fra 1 mia. kr. til 3 mia. kr.

Indkøbsdirektør Celine Young fra Yiguo ved, hvad hendes kunder efterspørger og er omhyggelig med at vælge de rigtige varer til præsentation på hjemmesiden.

- Vi har købt kvalitetsprodukter fra Danish Crown de seneste to år og er stolte af at kunne tilbyde dem til vores forbrugere, siger hun.

- Vi har købt kvalitetsprodukter fra Danish Crown de seneste to år og er stolte af at kunne tilbyde dem til vores forbrugere.

Celine Young, indkøbsdirektør, Yiguo.

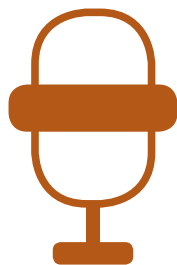
Danish Crowns direktør i Hong Kong Niels Knudsen er glad for samarbejdet og har nemt ved at skabe interesse om Danish Crowns planer om at bygge en forarbejdningsvirksomhed syd for Shanghai.

- Vi er meget interesseret i jeres planer om at etablere jer i Kina og vil gerne udvikle produktkoncepter sammen med jer, siger Celine Young.

Efter en succesfuld opstart har Yiguo gennemført kapitaltilførsel af to omgange for blandt andet at udvide distributionssystemet. Blandt investorerne er en af landets tre store e-handelsvirksomheder Alibaba.

Køb af fødevarer på nettet udgør i dag ca. 5 procent af det samlede dagligvarekøb – men er stærkt voksende ikke mindst blandt de unge mellem 18-25 år. ■





Syv skarpe til Erik Bredholt om vækstpakken

Danish Crown lancerede i maj en ambitiøs vækstpakke, der skal få landmændene til at investere i øget produktion af grise. Læs syv skarpe til Danish Crowns formand Erik Bredholt om vækstpakken.

Kommer vækstpakken ikke for sent?

Nej, det mener jeg ikke. I efteråret lancerede vi en ny strategiplan, der skal øge indtjeningen i virksomheden og dermed gøre det bedre at være slagtegriseproducent i Danmark. Sådant en plan virker ikke fuldt ud fra dag 1. Men det ligger i planen at støtte den danske slagtegriseproduktion. Vækstpakken skal være med til at give produktionen et yderligere løft.

Smågrisene sendes ud af landet, fordi landmanden kan få en højere pris. Hvis der mangler grise, kan I så ikke bare betale en bedre pris?

Aktuelt er det frustrerende at se så mange lastbiler med gode danske smågrise krydse den tyske grænse. Men vores notering sættes efter, hvad vi kan få for vores varer. Og med en meget stor eksportandel og et lille hjemmemarked kniber det typisk for os at følge med, når noteringerne går op, og især når de går meget op over en længere periode, som det er sket over det seneste ¾ år. Til gengæld kommer vi stærkt igen, når priserne flader ud eller falder. Man kan godt sige, at vores model er udjævnende. Men jeg skal understrege, at vi glædes meget over stigende priser. Det er godt for vores ejere og leverandører og godt for hele Danmark.



Hvorfor skal nyttilkomne honoreres med et års introduktionstillæg, mens de "gamle" ikke får noget for deres trofasthed?

Vækstpakken skal skabe merværdi for alle. Og hvis introduktionstillægget kan hjælpe til at øge tilførslerne med fx 500.000 grise om året, vil det give en gevinst/ekstra indtægt på 3-4 øre pr. kg til alle. Hvis Danish Crown kan reducere sine omkostninger eller forhindre, at de stiger, er det til gavn for alle, både nuværende og nye andelshavere.

Hvorfor skal fællesskabet betale leverandører, der forlod selskabet for få år siden, et introduktionstillæg?

Vi er i en situation, hvor vi ikke kan tillade os den luksus at skelne mellem nye og tidligere andelshavere og gå meget nidkært op i fuld retfærdighed. Vi har brug for flere grise, og derfor byder vi alle velkommen. Det er naturligvis helt afgørende, at der er noget til alle. Ligeledes lægger vi vægt på, at vores prismodeller er kendte, dvs. at der ikke kan laves aftaler ud over vores prismodeller.

Hvordan vil I sikre, at nye leverandører ikke forlader Danish Crown igen, når de får et godt tilbud fra et andet slagteri?

Nye leverandører kommer til os, fordi de tror på vores strategi, og fordi de tror, at det også på langt sigt er væsentligt at have Danish Crown som en stærk virksomhed som afsætningskanal for deres slagtesvin. Skulle man som andelshaver på et tidspunkt ønske at prøve noget andet og melde sig ud af Danish Crown, vil opnåede introduktions- og væksttillæg ophøre øjeblikkeligt.



NYT TILTAG KAN GAVNE FRILANDMÆND

Danish Crowns væksttillæg rummer også muligheder for Friland-leverandører, der udvider slagtegriseproduktionen.

- Enhver ekstra gris, som leveres til Danish Crown, giver 50 øre ekstra pr. kg. Derfor bør producenter af Økologisk gris eller Frilandsgris være opmærksomme på væksttillægget. Det kan også være til glæde for dem, hvis de producerer flere grise end tidligere år siger Jens Peter Nannerup, Assistant Manager i Ejerservice.

Tillægget beregnes automatisk ud fra den enkeltes produktion ved Danish Crowns regnskabsafslutning.

Ville det ikke være mere fair, om nye andelshavere skulle betale for at komme med i stedet for at blive præmieret?

Det er helt rigtigt, at man som medejer af Danish Crown har sin del af en stor og værdifuld virksomhed. Derfor kunne det umiddelbart virke fristende at sætte "et hegn" om vores selskab. I den nuværende situation med faldende slagtninger vil det dog ikke være fornuftigt, for øgede tilførsler er med til at sikre vores fælles værdier.

I tjente godt på salget af Plumrose. Hvorfor kommer det ikke andelshaverne til gode?

Normalt er det sådan, at når vi sælger en forretningsenhed eller et datterselskab fra, sælger vi samtidig noget indtjening fra. Den indtjening kommer naturligvis til at mangle i efterbetalingen, når vi gør året op. Derfor skal indtjening fra salg bruges til at købe andre og merindtjenende virksomheder eller aktiviteter til, så vi sikrer, at vi i fremtiden står endnu stærkere. I tilfældet Plumrose er der tale om så stor en gevinst, at det vil give mening, at noget af det kommer direkte ud til vores trofaste andelshavere sammen med efterbetalingen ved årets afslutning. ■

STOR INTERESSE FOR VÆKSTPAKKEN

Lige siden Danish Crown lancerede vækstpakken i begyndelsen af maj, har der været stor interesse for initiativet.

- Vi har rigtig mange henvendelser fra landmænd, der spørger ind til, hvordan de kan få glæde af vækstpakken, siger Vagner Bøge, direktør for Ejerservice.

Han glæder sig over den brede interesse fra andelshaverne og fortæller, at konsulenterne i Ejerservice står klar med råd og vejledning til alle interesserede.

- Vi tilbyder alle rådgivning i forhold til at optimere deres produktion og de fordele, vækstpakken giver for leverandører, der enten ønsker at producere flere kilo i egne stalde eller i lejede stalde, siger Vagner Bøge.

Er du også interesseret i at øge produktionen, kan du læse om væksttillægget nedenfor eller på www.danishcrown.dk.

Du er også velkommen til at kontakte Ejerservice på 8919 1920.

Sådan fungerer væksttillægget

Væksttillægget gives grundlæggende til merproduktion af kg leveret til Danish Crown. Det betyder, at nye kg kan modtage et tillæg. Tillægget beregnes pr. CHR-nummer og pr. andelshaver. Tillægget beregnes fra år til år. For de fem måneder fra 1. maj til 30. september 2017 udbetales væksttillægget i forhold til den højeste produktion i 2014/2015 eller 2015/2016. I år 1 belønnes vækst af nye grise med 50 øre/kg.

Vigtige elementer

- Årets væksttillæg udbetales over 2 år
- For at modtage tillæg andet år skal man opretholde produktionen (bagatelgrænse på 2,5%)
- Splitleverancer påvirker ikke væksttillægget
- Danish Crown amba vil årligt sætte niveauet for tillægget
- Væksttillægget kan ikke modtages sammen med ombygningstillægget og nyhustillægget.

Hvordan fortolkes ovenstående regelsæt?

Andelshaver bygger ny slagtesvinestald

- Kan vælge mellem nyhus- eller væksttillæg
- Kan modtage DB-garanti på 87 kr. i 7 år

Andelshaver indgår generationsskifte

- Etableringstilskud på 10 øre år 1 og 5 øre år 2
- Væksttillæg fra år 1 ud fra tidligere leverancer

Andelshaver lejer en anden andelshavers CHR-nr.

- Væksttillægget beregnes ud fra den tidligere andelshavers leverancer

Andelshaver lejer en stald, som tidligere har leveret til konkurrerende slagteri

- Væksttillæggets grundlag er nul år 1. År 2 er det første års produktion

Andelshaver vækster kraftigt år 1, men falder tilbage til gammelt niveau år 2

- År 1 modtages 60% af væksttillægget, mens faldet år 2 betyder, at de resterende 40% ikke udbetales
- Der er en bagatelgrænse på 2,5% af årets produktion
- Der udbetales ikke beløb under 1000 kr.

Tillægget beregnes automatisk af Danish Crown.





1. Burgere med bøffer af krogmodnet, hakket dansk oksekød og masser af tilbehør vakte jubel og lang kø, da Beef on Wheels havde sin officielle debut på Smukfests medhjælperfest sidst i maj.
2. Danish Crown Beef-burgen fik fem ud af fem stjerner på Smukfests medhjælperfest. 3. Fuld fart på appetitten med den nye madvogn fra Danish Crown Beef.



Rullende appetitvækker

Synet af "Beef on Wheels" – Danish Crown Beefs nye rullende burgerbar – giver nærmest automatisk lyst til en specialburger med en bøf af krogmodnet, hakket dansk oksekød.

Mmmmm, man får næsten automatisk lyst til en burger ved synet af Danish Crown Beefs nye køretøj Beef on Wheels.

Den såkaldte Food Truck – en varevogn indrettet med køkken – er nemlig dekoreret med billeder af store, saftige specialburgere. Det syn fik tænderne til at løbe i vand hos Frank Hougaard, da han for nylig var til Smukfests

- Beef on Wheels er flot og iøjnefaldende udsmykket, og man er ikke i tvivl om, hvad der serveres.

Frank Hougaard, medhjælper, Smukfest.

medhjælperfest i Skanderborg, hvor Beef on Wheels havde sin officielle debut.

- Beef on Wheels er flot og iøjnefaldende udsmykket, og man er ikke i tvivl om, hvad der serveres. Da jeg er glad for oksekød, vidste jeg straks, hvor jeg skulle hen, da jeg fik øje på vognen blandt alle de andre madboder til festen, siger Frank Hougaard.

Fem ud af fem stjerner

Han blev ikke skuffet, da han satte tænderne i sin burger.

- Burgeren får fem ud af fem stjerner. Køen var dog lang, men det var det hele værd. Og medarbejderne i vognen havde et godt teamwork, fastslår Frank Hougaard.

Deres hovedingrediens er sous vide-behandlede bøffer af krogmodnet, hakket dansk oksekød, som serveres med hele svine-riet – bacon fra Danish Crown i Ringsted, agurk, tomat, løg, ost, salat, baconmayonnaise med

et twist af chili og Heinz-ketchup – i gode burgerboller.

Herfra er Beef on Wheels taget på en danmarksturné for at friste til spisepauser på Folkemødet og kokkefestivalen Sol over Gudhjem på Bornholm i juni. Derpå følger DGI Landsstævne i Aalborg 29. juni til 2. juni og Smukfest 9.-13. august.

- Til den tid kigger jeg nok forbi Beef on Wheels igen i en pause fra mit arbejde på Smukfest, konstaterer Frank Hougaard med et smil.

Senere på året vil Beef on Wheels parkere ud for udvalgte Føtex- og Meny-butikker rundt om i landet.

Specialburgerne bliver lavet og serveret af Danish Crown Beefs samarbejdspartner Trosborg Event, mangeårig partner med Tulip på blandt andet Smukfest, Copenhell og golfturneringen Made in Denmark. ■





1. Elena og Francis går foran kameraet på Dansk Oksekøds Facebook-side og tilbereder polpette. Opskriften kommer fra Elenas mormor og er en ægte italiensk klassiker. 2. Kødet, der bruges, er hakket oksekød fra Danish Crown Beef i den nydesignede emballage. 3. Kødet røres med forskellige ingredienser og formes til små kødboller. 4. Lækre italienske kødboller i tomatsovs med pasta til.



Danskernes favoritkød får et sydlandsk løft

I en række videoer på Danish Crown Beefs Facebookside laver en fransk mesterkok i selskab med spanske og italienske kvinder sydeuropæiske retter med hakket oksekød.

Hakket dansk oksekød får ros af en fransk mesterkok, når han i selskab med spanske og italienske kvinder kreerer sydeuropæiske retter med hakket oksekød i videoer på Danish Crown Beefs Facebook-side.

Det sker som et led i kampagnen Hak & Hverdag, som med videoerne kan få et godt "liv" på Facebook ifølge community manager Pia Paulsen.

- Facebook er god til hurtig inspiration og tips til tilberedning af eksempelvis hakket oksekød. Det er netop, hvad vi giver forbrugerne med videoerne. Og da mange søger efter "hvad kan jeg lave med hakket oksekød" på Google, bliver inspirationsfilmene med Francis Cardneau et af kampagnens hovedelementer på Dansk Oksekød-siden, siger Pia Paulsen.

Dansk Oksekød-siden viser også film fra Danish Crown Beefs detailpakkefabrik i Holsted, hvor forbrugerne får indsigt i, hvordan dansk oksekød bliver til og helt friskt hakkes og køres ud til butikkerne dagen efter slagtning.

- På den måde får forbrugerne viden om den proces, der ligger bag kødet i supermarkedernes kølediske, fortæller Pia Paulsen. ■

Scan koden og se videoen på Dansk Oksekøds Facebook-side. Her finder du også mange andre videoer, billeder og historier om kød. Har du ikke gjort det endnu, er du velkommen til også at give os et "like".



Forbrugerne giver topkarakter til ny emballage til hakket oksekød

Danish Crown Beefs nye emballage til hakket oksekød får mange roser på Facebook-siden Dansk Oksekød. Emballagen, der udspringer af forbrugernes oplevelser med produktet, skal bidrage til at gøre dansk oksekød fra Danish Crown til førstevalget.

Den indeholder danskernes yndlingskød, den er nemmere at åbne, den er oval, og så kan den presses sammen, så den fylder mindre i skraldespanden.

Sådan lyder den korte beskrivelse af Danish Crown Beefs nye emballage til hakket oksekød, der får en varm modtagelse af forbrugerne.

- Den passer så godt nede i indkøbsposen og fylder mindre i skraldeposen, siger Tania Stoltze på Danish Crowns Beefs Facebook-side Dansk Oksekød.

Samme sted erklærer Pia Holmen sig enig og glad for den nye, store "flap", som gør det lettere at få fat i folien og trække den af med et snuptag.

- Den (pakken med oksekød, red.) havde vi i dag. Jubiiiiii. Fylder heller ikke så meget. Med

- Den passer så godt nede i indkøbsposen og fylder mindre i skraldeposen.

Tania Stoltze, forbruger.

leddegigt kunne jeg selv åbne den uden brug af kniv, skriver Pia Holmen.

Den nye emballage er udviklet på basis af forbrugeranalyser og observationer hjemme hos danske familier, som har inspireret til, hvordan hakket oksekød kan blive endnu nemmere at anvende. Emballagen lanceres indledningsvist i Netto, hvor den landede i kølediskene for nylig. ■

Den nye emballage til hakket oksekød fra Danish Crown Beef er oval og kan presses sammen, så den fylder mindre i skraldespanden. Emballagen er udviklet på basis af forbrugeranalyser og observationer hjemme hos danske familier. Emballagen er at finde i kølediskene hos Netto.



Frilandmand med *rødflakerede negle*

Nærhed og kærlighed til økologiske søer og smågrise kendetegner Anita Rankenberg Juels gård. Hendes lange, blonde hår og farvede negle kan virke atypisk for en frilandmand, men hun elsker nærheden med grisene ude på marken.

Anita Rankenberg Juel har netop kunne fejre to års fødselsdag som selvstændig landmand med Flintholm Økogrise, der leverer økologiske søer til Friland og smågrise til flere af Frilands leverandører af slagtegrise.

Det var ikke en længerevarende beslutning, der fik Anita til at blive økologisk landmand. Heller ikke selv om hun voksede op i økologiske rammer hos sine forældre, der leverer økologiske kreaturer til Friland. Men da hun var i lære hos Nicolaj Pedersen – der som Frilandmand satser på at uddanne en ny generation af Frilandmænd – blev hun forelsket i smågrisene.

- Jeg elsker at gå ude på marken ved grisene og vil gerne gøre det bedste for grisenes dyrevelfærd. Og så kan jeg ikke gå inde i en stald en hel dag, siger Anita Rankenberg Juel.

Planen var ikke at blive selvstændig landmand, men da kæresten var på en længere ferie i New Zealand, købte hun 80 søer til gården, hun lejer af sine forældre. I dag er hun ved at udvide til 200 søer på sine 50 hektar jord. Ud over hende selv har hun to elever, der hjælper til i det daglige arbejde.

- Jeg er enormt stolt af at komme fra ingenting til at have skabt en arbejdsplads til andre. Det at være en lidt anderledes type landmand med lyst hår og lange negle i stedet for stereotypen med en krumrygget gammel mand kan jeg godt være lidt stolt af, siger Anita Rankenberg Juel.

Krølle på halen

Smågrisene er noget af det første, der møder gæster på vejen ud til gården. Hele året rundt opholder de økologiske smågrise og søer sig på markerne omkring gården i Brørup, hvor de med krølle på halen roder i jorden med snuden.

- Jeg arbejder 100 procent med hjertet og kommer rundt til alle grisene hver dag for at se, om de har det godt. Så det kan godt blive en lang arbejdsdag for mig, når jeg skal nå rundt til dem alle. Jeg har tit dage fra klokken syv om morgenen til klokken fem om eftermiddagen, men det gør mig ikke noget. Det giver mig en enorm drivkraft at se soen smide sig i sølehullet og vende sig, siger Anita, der dagligt fordeler to tons foder til grisen og gennemsnitligt tager 11.000 skridt.

Selvom Anita kunne bruge al sin tid på at kæle med grisene, er hendes økologiske landbrug også en forretning, der skal løbe rundt. Her er kæresten Allan Mazur Thomsen en vigtig partner i Flintholm Økogrise.

- Vi skal selvfølgelig også tjene på det. Det er jo også en forretning, men vi skal også have glæde os til at gå på arbejde hver dag. Vi plejer at sige, at jeg tjener pengene og min kæreste Allan sørger for, at vi ikke smider dem væk, griner Anita. ■

- Jeg arbejder 100 procent med hjertet og kommer rundt til alle grisene hver dag for at se, om de har det godt.

Anita Rankenberg Juel, Frilandmand.





POPULÆRE GRISE PÅ FACEBOOK

Grisene er ikke kun populære i lokalområdet. På Facebook følger godt 7.000 med i grisenes hverdag. Næsten dagligt bliver siden opdateret med video og billeder fra grisenes færden på markerne.

- Det giver mig så meget, at folk er så positive på min Facebook-side. Det er helt klart et skulderklap i stedet for en kold spand vand i hovedet, siger Anita om tilbagemeldingerne fra følgerne.

Indholdet på siden giver forbrugerne et indblik i arbejdet på en økologisk gård, hvor hun vil vise, at søerne og smågrisene har det godt.

Det skal være med til at invitere forbrugerne indenfor.

- Jeg vil vise, hvad det er, vi går rundt og laver. Så vil jeg også gerne fremhæve, hvad man betaler ekstra for, når man køber økologisk. Jeg prøver at holde det positivt og skrive og det, som folk spørger om. Så jeg vil gerne gøre mine følgere klogere på det, de gerne vil vide, fortæller Anita. ■



- Jeg er enormt stolt af at komme fra ingenting til at have skabt en arbejdsplads til andre. Det at være en lidt anderledes type landmand med lyst hår og lange negle i stedet for stereotypen med en krumrygget gammel mand kan jeg godt være lidt stolt af, siger Anita Rankenberg Juul.



Gode erfaringer delt på inspirationsdagen

Frilands inspirationsdag bød på gårdbesøg og oplæg om økologisk svineproduktion. Frilandmændenes erfaringer var med til at gøre deltagerne klogere.



Vejret viste sig fra sin bedste side på Frilands inspirationsdag i Bording. 30 nye og nuværende landmænd med en mulig økologisk fremtid havde fyldt gårdspladsen med biler hos soholder Jakob Gammelgaard, der var vært for dagens første besøg. Han stod nemlig for en rundvisning på sin økologiske gård med søer og smågrise, hvor de nysgerrige deltagere fik lov til at komme helt tæt på grisene ude på marken.

Jørn Hounsgaard var en af de deltagere, der lyttede godt efter, da Jakob Gammelgaard viste rundt på sin faremark og blandt smågrisene.

- Vi har en plan om at omlægge til økologi her til sommer med 300 søer. Så jeg var med for at se, hvordan Jakob gør. Så vi synes også at det var interessant, hvordan man kunne indrette stalden, siger Jørn Hounsgaard.

Jakob Gammelgaard, der blev økolog i 2015, delte ud af sine erfaringer til dem, der er på vej til at tage samme tur. Så der blev flittigt noteret på blokken hos de nysgerrige deltagere.

- Det, som jeg var mest forbavset over, var hvor simpelt indhegning af smågrise kan

gøres. Så på vej hjem overvejede jeg, om jeg skulle gøre det på den måde. Så der var mange små ting, jeg lagde mærke til, fortæller den kommende økolog.

Kvalitet frem for kvantitet

Efter besøget hos soholderen gik turen til Jens Larsen, økologisk producent af slagtesvin og aftager smågrisene fra Jakob Gammelgaard. Han viste rundt på gården, hvor grisene har en løbegård mellem den gamle stald og en ny tilbygning. Han blev økolog efter et omlægningstjek, og han fik i den forbindelse lavet en speciel indretning af stalden, så grisene kan få rørt sig i den udendørs løbegård.

En af de andre deltagere var også glad for erfaringerne. Niels Lykke Nielsen har erfaringer med kreaturproduktion og overvejer at kaste sig over økologisk svineproduktion.

- Jeg er 100 procent økologisk minded. Jeg bliver bekræftet i min holdning i kvalitet frem for kvantitet. Det, jeg tager med, er, at det selvfølgelig er vigtigt at have overblik over ens produktion, så man får de bedste resultater,

fortæller Niels Lykke Nielsen, der har samtaler med en gårdejer om at forpagte gården. Også Friland var glad for dagen.

- Jeg er glad for de 30 deltagere, der er mødt op for at høre mere om økologisk svineproduktion. Vi er i en god vækst, så jeg håber, at vi ser flere af dem som leverandører i fremtiden, siger Frilands direktør Henrik Biilmann, der holdt oplæg om Frilands historie og synet på fremtiden for Europas største producent af økologisk kød.

Den nye vækstpakke blev også introduceret på inspirationsdagen, hvor der er en gevinst at hente for alle leverandører der leverer flere grise på 50 øre pr. kilo. Derudover er der mulighed for et introduktionstillæg på 30 øre pr. kilo og en gratis rådgivningspakke til nye leverandører af slagtegrise.

Læs om vækstpakken på side 8-9 eller www.danishcrown.dk



PEBER GAVNER 4WD-STRATEGIEN

Selv fokus på indkøb af peber er et vigtigt skridt, når man skal spare 500 millioner kroner inden 2021 på indkøbsområdet som et led 4WD-strategien. Det ved man i Group Procurement (indkøb).

Her er man nemlig kommet frem til, at man kan spare 7,2 millioner kroner årligt på indkøb af peber, når alle Danish Crown-koncernens mængder af krydderiet er samlet i et fælles udbud.

Allerede nu er der accept på en besparelse på godt 5,2 millioner kroner årligt. Et imponerende resultat, der er skabt i et tæt samarbejde mellem Group Procurement og indkøbere fra Danish Crowns-koncernens forretningsenheder.

- Vi har tidligere arbejdet uafhængigt af hinanden og brugt mange forskellige leverandører. Vi har også siddet med hver vores viden og tilgang til markedet, men nu har vi i stedet for samlet vores viden og alle Danish Crown-koncernens mængder i ét udbud. Samtidig har vi fulgt markedet tæt, så vi har kunnet handle på det rigtige tidspunkt på året. Det er vigtigt, når det handler om krydderier, siger Annette Tejg Jensen, Manager, Procurement of Ingredients and Food.

Leverandører kender strategien

Peber er en vigtig ingrediens i fødevarerproduktionen og bruges i en lang række forskellige produkter i Danish Crown-koncernen. Samlet set indkøber alle selskaber i koncernen godt 400 tons peber om året.



KRONEN ER I HØJ KURS I VIETNAM

Danish Crowns kunder i Sydøstasien sætter stor pris på virksomhedens produkter og omdømme. Det stod klart, da Danish Crown i maj deltog i den velbesøgte fødevarermesse "Food and Hotel" i Ho Chi Minh City i Vietnam.

- Det er fantastisk at mærke, hvor stærkt et navn Danish Crown har også i Vietnam, hvor vores brand og logoet med kronen er lig den højeste mulige kvalitet. Det mærkede vi tydeligt blandt de besøgende. Nu handler det om få ordrer og nye kunder ud af alle de kontakter, vi fik gennem vores deltagelse i messen, fortæller en tilfreds Jean Nieland fra koncernens salgskontor i Singapore.

AFTALE OM GRUND TIL KINA-FABRIK PÅ PLADS

En af de helt store satsninger i 4WD-strategien er bygningen af en ny fabrik i Kina, der skal forædle danske råvarer til de kinesiske forbrugeres tallerkener.

Ved en officiel ceremoni for nylig blev aftalen om køb af grund mellem Danish Crown og myndighederne i den kinesiske by Pinghu nær Shanghai underskrevet.

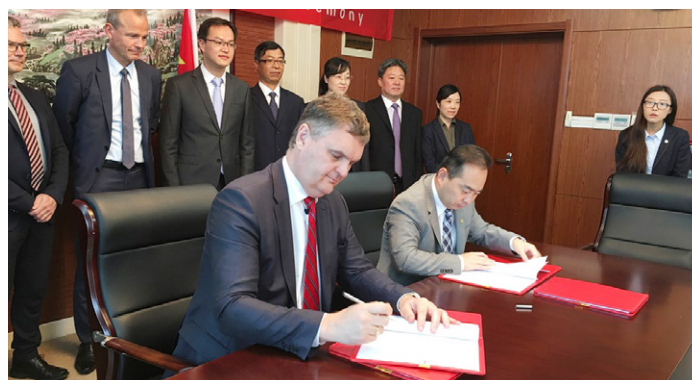
Dermed er grundlaget for at gå i gang med byggeriet af den nye fabrik på plads.

- Kina er et marked i stor vækst, som er meget vigtig for os. En stor del af forbruget flytter over i foodservice eller i restauranter. Onlinesalget er også stor vækst, og i supermarkederne begynder forbrugerne også at købe detailpakkede produkter, ligesom vi kender det i Danmark. Derfor er det vigtigt for Danish Crown at etablere sig med egen produktion i Kina, siger Group CEO Jais Valeur.

Han skrev under på aftalen på vegne af Danish Crown og glæder sig over, at Danish Crown har haft et særdeles positivt samarbejde med de kinesiske myndigheder.

- Vi har haft en virkelig god dialog, og man har sikret os gode vilkår i aftalen, siger Jais Valeur.

Fabrikken kommer til at ligge i et vækstområde, der i forvejen rummer en del nyere produktionsvirksomheder. Opførelsen af fabrikken forventes at gå i gang i slutningen af året med produktionsstart i 2019.



KONCERN

1. Bjarne Larsen er ny direktør hos DC Ingredients, som forædler og sælger biprodukter til dyrefoder, men også produkter til fødevarer og pharma. 2. DC Ingredients' proteiner, udvundet og udviklet fra både gris og ko, kan bruges som tilsætning til forskellige fødevarer. 3+4+5. Mange ældre - syge som raske - og udøvende sportsfolk kan få god gavn af de ekstra letoptagelige proteiner, der kan tilsættes et måltid eller eksempelvis en "shake".



Succesen skal hentes i nicherne

DC Ingredients er guldægget, Danish Crown indtil videre ikke har kunnet udruge. Den opgave er selskabets nye direktør ansat til at klare. Målet er klart: 1 mia. kr. i omsætning om fem til syv år. Første skridt mod målet er lige så klart: At finde de rette nicher at tjene penge i.

3 april satte Bjarne Larsen sig i stolen som direktør i DC Ingredients. En del af Danish Crowns virksomhed, der godt kan være lidt svær at placere for dem, der ikke arbejder med forædling og omdannelse af biprodukter fra Danish Crowns slagterier.

- Nu har jeg været i virksomheden i en måneds tid, og jeg er blevet vældig godt modtaget. Samtidig har jeg også mødt stor nysgerrighed fra folk, der har spurgt "Hvad er det der ingredients egentlig?", fortæller Bjarne Larsen smilende, men understreger samtidig, at han godt kan forstå, at folk er lidt forvirrede.

DC Ingredients forretningsområdet dækker nemlig ikke alene forædling og salg af biprodukter til dyrefoder, men også produkter til fødevarer og Pharma. Særligt de to sidstnævnte skal have øget fokus. Første skridt bliver at klarlægge hvordan.

- Ingredients er – og kan være – mange ting, og vi vil først for alvor vide, hvad Ingredients vil blive i Danish Crown-regi i løbet af de næste par måneder, siger han.

Lige nu peger Ingredients-pilen dog mod udvinding og udvikling af hydrolysaterysater, ernæringsrigtige proteiner, som optages ekstra hurtigt i kroppen. De kan udvikles ud fra rigtig mange dele af grisen eller kvæget – ikke kun fra kødet, men også fra biprodukter, som typisk har en lidt lavere værdi.

- I en verden, hvor sportsfolk satser stadig mere på at få den rigtige ernæring, og vi har ældre, som mister muskelmasse og spiser mindre, vil det være rigtig fint at få tilført protein via måltider eller eksempelvis pulverprodukter, siger Bjarne Larsen.

Han understreger, at protein kan udvindes fra meget andet end kød, hvorfor DC

Ingredients er på vej ind på et konkurrencepræget marked.

- Vi har indtil videre fået indsamlet en stor viden, og der er blevet gjort et godt og bredt udviklingsarbejde. Nu skal forretnings-teorierne så trykprøves, for at se om de holder. Når vi har fået det testet og tror 100 procent på konceptet, skal vi finde ud af, hvordan vi kommer i mål, siger Bjarne Larsen.

Deadline for trykprøvning og udfærdigelse af strategi hedder 15. august. På det tidspunkt skal der ligge en strategiplan på CEO

- Vi skal gå efter de små nicher og så blive verdens bedste indenfor det, vi gør. Kun på den måde kan vi få succes.

Bjarne Larsen, direktør, DC Ingredients.

Jais Valeurs skrivebord. Den skal gøre rede for, hvordan DC Ingredients på området for fødevarer og pharma går fra en omsætning på 0 til 1 mia. kr. Og det vel at mærke med en indtjening per omsætningskrone, som ligger væsentligt højere end indtjeningen på Danish Crowns gennemsnitlige produkter.

- Potentialet indenfor proteiner er stort, men vi kan og skal ikke gå efter det hele. Vi skal gå efter de små nicher og så blive verdens bedste indenfor det, vi gør. Kun på den måde kan vi få succes, siger Bjarne Larsen. ■



Frikadeller skal hjælpe ældre med at holde vægten

Beboerne på en række ældrecentre i København smagte på en del ekstra frikadeller i maj. De ældre deltog nemlig i to kandidatstuderendes projekt om at udvikle proteinholdig mad til underernærede seniorer.

- Vi lavede en frikadelle, fordi vi ville tage noget, som passer til aldersgruppen, og som de ældre allerede kender til og spiser, lyder det fra Line Nielsen og Sofie Bækbo, der begge er i virksomhedspraktik hos DC Ingredients og Landbrug & Fødevarer, til lf.dk.

De to studerende har i projektet med DC Ingredients beriget fire typer frikadeller og to chokoladebarer med rene kødproteiner fremstillet ved hydrolyse af svine- og oksemuskler. Processen sikrer høj fordøjelighed og opløselighed af proteinerne i fødevarerne.

De ældres syn på smag i forhold til mængden af kødprotein er vigtig for videreudviklingen af produkterne.

Ifølge Fødevestyrelsens kostråd til ældre over 65 år er det ofte set, at appetitten falder i takt med faldende aktivitetsniveau og stigende alder. Derfor anbefaler styrelsen, at ældre er opmærksomme på at spise mere protein i den mindre mængde mad, de spiser. ■



Bliv skarp på udviklingen i Danish Crown

Styrket faglighed, vækstpakkens potentialer og global politisk uro er overskrifterne på Danish Crowns halvårsmøder.

Håndgribelige tip til en øget produktivitet og en bedre bundlinje åbner de fem halvårsmøder. Derefter giver Group CEO Jais Valeur sit syn på Brexit, Trump og mulighederne i nye handelsaftaler. Derpå gennemgår han og formand Erik Bredholt halvårsresultatet og Danish Crowns vækstpakke som oplæg til debat. Møderne bindes sammen af journalist Anders Søgaard.

Sådan tilmelder du dig:

Skal du eksempelvis til møde i Middelfart og både vil melde dig til oplæg fra Ejerservice, spisning og selve mødet, tilmelder du dig både møde 6, 7 og 8. Vil du kun med til spisning og halvårsstatusmøde melder du dig kun til 7 og 8.

Gå ind på www.danishcrown.dk/ejer - log på EJERSIDEN, vælg Tilmelding, Arrangement tilmelding, Hvis ikke du har mulighed for at bruge internettet, kan du kontakte Danish Crown Ejerservice. Sidste frist for tilmelding er to dage før det pågældende mødes begyndelse.

Møderne åbnes med fagligt fokus inden spisning. Her kan du høre følgende indlæg, som varer 10 minutter, præsenteres parvist og følges af 10 minutters pause:

- Foder → Klargøring og udtørring af stalde
- Hygiejne og foderkvalitet → Sådan bliver standardisering i hverdagen let
- Hele haler uden halebid → Højere tilvækst
- Stifinder på Ejersiden og appen → Billigere stalde
- Erfaringer med produktionskoncepter → Optimal slagtevægt

Mødeoversigt:

Dato	Sted	Tidspunkt		Mødenr.
8. juni 2017	Scandic Aalborg Hadsundvej 200 9220 Aalborg Ø	16.30	Fagligt netværk	1
		18.30	Spisning	2
		19.15	Halvårsstatus med oplæg og debat	3
12. juni 2017	Danish Crown Haslevej 19 3700 Rønne	18.00	Spisning	4
		18.45	Halvårsstatus med oplæg og debat	5
13. juni 2017	Comwell Middelfart Karensmindevej 3 5500 Middelfart	16.30	Fagligt netværk	6
		18.30	Spisning	7
		19.15	Halvårsstatus med oplæg og debat	8
14. juni 2017	Gefion Fulbyvej 15 4180 Sorø	16.30	Fagligt netværk	9
		18.30	Spisning	10
		19.15	Halvårsstatus med oplæg og debat	11
19. juni 2017	Herning Kongrescenter Østergade 37 7400 Herning	16.30	Fagligt netværk	12
		18.30	Spisning	13
		19.15	Halvårsstatus med oplæg og debat	14

Danish Crown Beef vil være repræsenteret på møderne i Aalborg, Middelfart og Herning.