

Februar 2017 // DET HANDLER OM MAD

indsigt

DANISH CROWN ANDELSHAVERBLAD



FAST BLIK MOD FREMTIDEN

Jens Henrik Andersen har bygget en ny stald med plads til 5.000 slagtesvin.

Forny tro på fremtiden

Foråret er så småt på vej, men allerede her i vinter har vi set masser af grøde i Danish Crown. Det gælder ikke mindst noteringen for slagtesvin, der i fjerde kvartal i 2016 var 10,25 kr./kg mod 9,14 kr./kg i samme periode året før. Det svarer til en stigning på 12 procent.

Sådan et tal skaber optimisme og fornyet tro på en fremtid for svineproduktion i Danmark. Konkret ses det eksempelvis ved, at flere leverandører bygger nye stalde. Det gælder blandt andet Jens Henrik Andersen i Bogense, som man kan møde i dette nummer af indsigt.

Som årsag til at have opført en stald med plads til 5.000 slagtesvin nævner Jens Henrik Andersen, ud over den gode notering, Kinas store efterspørgsel efter dansk svinekød samt Danish Crowns nyhustillæg.

Det er sammen med tillægget for ombygning, garantien for dækningsbidrag og tillægget til nye producenter af UK-smågrise eksempler på, hvordan Danish Crown forsøger at stimulere interessen for at producere danske slagtesvin.

Kødet fra disse dyr er nemlig en efterspurgt råvare over store dele af verden. Samtidig har vi i Danish Crown brug for en stabil grundmængde af råvarer for at kunne efterkomme alle behov hos både kunder og forbrugere.

Nogle vil have superevarer som krogmodnet gris, mens andre efterspørger cervelatpølse. Vi skal kunne levere det hele og være med på, at ikke alt kan være højprisvarer.

Retter vi blikket mod Storbritannien, kan vi glæde os over, at man også der efterlyser vores råvarer. Det hænger sammen med, at en af vores store britiske kunder foretrækker os som leverandør, hvilket understreger kvaliteten af vores produkter.

Den slags positive meldinger giver energi og varsler om, at 2017 bliver et godt år.

God læselyst.

De bedste hilsner
Søren F. Eriksen
CEO, Danish Crown Pork

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, Grafisk designer
Tryk: Scanprint

Kontakt redaktionen på 8919 1541
eller helra@danishcrown.dk





SIDE
16-17

GLÆDE OVER
TATOVERINGSFRIE GRISE



SIDE
8

DANSK KALV KONCEPTET
ER TOPAKTUELT



TEST
en
FORDOM

SIDE
9

INDMAND PETER LUNDGAARD, BRAMMING
FACTS PÅ FACEBOOK



SIDE
4-7

NYBYGGERI GIVER
ØGET EFFEKTIVITET



SIDE
10-11

FOKUS PÅ DYREVELFÆRD
GENNEM GENERATIONER



SIDE
12-13

WAITROSE OG PHIL
ARBEJDER TÆT SAMMEN



SIDE
20

DEN BEDSTE BURGER ER
FRA GASOLINE GRILL





Ny stald ruster fynsk producent til fremtiden

Gode udsigter for dansk slagtesvineproduktion og støtte til nybyggeri fra Danish Crown bidrog til, at Jens Henrik Andersen fra Bogense opførte en stald med plads til 5.000 slagtesvin. Den er netop taget i brug.



Jens Henrik Andersens nye stald har plads til 5.000 dyr og har en årsproduktion på 20.000 svin.

For nylig var der fuldt af gæster, og nu er der fyldt op med slagtesvin i Jens Henrik Andersens nye stald syd for Bogense, som han tog i brug midt i februar.

- Lige før, vi satte svinene ind i stalden, havde vi godt 1.000 gæster til åben stald. Det vidner om en stor interesse for svineproduktion i Danmark, konstaterer Jens Henrik Andersen, der ser lyst på fremtiden. Stalden har plads til 5.000 dyr og en årsproduktion på 20.000 svin. Det vil øge vores produktion fra 18.000 til 27.000 svin om året.

- Noteringen har længe været forholdsvis høj, og den ser ud til at holde sig deroppe; ikke mindst på grund af den øgede efterspørgsel efter dansk svinekød i Kina. Samtidig er foder-

priserne faldet. Sammen med tilskudsmulighederne til byggeri fra Danish Crown og statens moderniseringspulje får det regnestykket til at se fornuftigt ud, siger Jens Henrik Andersen.

Tillæg med stor betydning

Han gik i gang med byggeplanerne for knap to år siden sammen med sin bror Morten Andersen. Sammen driver de en integreret produktion – hvor Morten Andersen står for 800 søer og smågriseproduktion på en de andre ejendomme – i deres fælles driftsselskab Enghavegaard ApS.

Opførelsen af den nye stald begyndte sidste sommer. Når Enghavegaard begynder at levere slagtesvin til Danish Crown fra nybyggeriet, kan selskabet se frem til at modtage koncernens

nyhustillæg på 15 øre/kg i fem år til slagtesvin produceret i nybyggeriet.

- Alt i alt vil det give os knap 1,3 mio. kr. Dertil kommer Danish Crowns mængdetillæg. Det betyder selvfølgelig meget, når man har bygget en stald til 15 mio. kr., fastslår Jens Henrik Andersen, der tillige håber at få godkendt sin ansøgning til moderniseringspuljen.

Effektiv produktion

Som en vigtig parameter for at få succes som dansk svineproducent nævner han et effektivt produktionsapparat.

- På grund af lønomkostningerne i Danmark kan vi ikke konkurrere om prisen. Derfor skal vi være super skarpe, når det gælder foderforbrug, avl,





2,90 meter til loftet og en effektiv ventilation skal sikre et godt indeklima, mens store, ubrudte flader letter rengøringen.



Fodersystemet er med ædetidsstyring, som skal tage imod 4.500 tons vådfoder årligt og sikre en bedre foderudnyttelse i forhold til den hidtidige tørfodring ad libitum.

kvalitet, sundhed og arbejds effektivitet. Her har vi et plus med en ny stald, der er bygget op fra bunden med rationelle og moderne løsninger. Det øger medarbejdernes motivation. Desuden får vi en fordel ved at have stort set hele slagtesvineproduktionen et sted, forklarer Jens Henrik Andersen.

Dertil kommer, at den nye stald ligger klos op af klimastalden og er forbundet til den med en mellembbygning.

- Her kan grisene selv gå over i slagtesvinestalden. Det sparer arbejdstid, fordi vi ikke behøver at læsse dyrene af og på en vogn, og reducerer stress hos grisene, påpeger Jens Henrik Andersen.

Vi skal være superskarpe, når det gælder foderforbrug, avl, kvalitet, sundhed og arbejds effektivitet.

Jens Henrik Andersen.

Fodersystemet er med ædetidsstyring, som skal tage imod 4.500 tons vådfoder årligt og sikre en bedre foderudnyttelse i forhold til den hidtidige tørfodring ad libitum.

- Foderet er et af mange fokusområder, som sammen med øget tilvækst, lavere dødelighed og arbejdslettelser skal være med til at øge vores effektivitet med 30-50 kr. pr. gris, understreger Jens Henrik Andersen. ■

Optimal pladsudnyttelse og syv km gylleslanger

Jens Henrik Andersens 103 meter lange og 49 meter brede nybyggeri er opført som to parallelle bygninger, der deler ydervægge.

- Det giver en optimal pladsudnyttelse og gør det lettere og hurtigere at udlevere dyr i staldens udleveringsrum. Medarbejderne sparer også arbejdstid i forhold til at skulle rundt i en dobbelt så lang stald, siger Jens Henrik Andersen.

LED-lys og central lysstyring sikrer et lavt strømforbrug, mens 2,90 m til loftet og en effektiv ventilation skal sikre behagelig luft og et godt indeklima. Dertil kommer gulvvarme med gyllekøling som opvarmingskilde. Syv km slanger under kummerne leverer gylle til en varmepumpe, der henter varme ud af gyllen.

Den proces reducerer ammoniakfordampningen med 20 procent. Ud over at fungere som et nødvendigt miljøtiltag giver gyllekølingen Jens Henrik Andersen en klækkelig besparelse på energiudgifterne. Ved siden af at levere varme til den nye stald giver gyllen nemlig også varme til klimastalden.

- Den er hidtil blevet varmet op med et oliefyr. Vi kommer til at spare 20.000 l olie om året, konstaterer Jens Henrik Andersen, der som nabo og en af 30 medejere leverer gylle til biogasanlægget Nature Energy. ■





Stor fremgang for Dansk Kalv

10 nye Dansk Kalv-producenter og 21 procent vækst i antallet af tilmeldte kalve vidner om et stærkt koncept. Fremgangen og den større mængde kalve følges op med øget markedsføring af Dansk Kalv, som allerede har øget afsætningen.

Der er udsigt til et succesfuldt år for Dansk Kalv-konceptet. Danish Crown Beef har nemlig fået 10 nye Dansk Kalv-producenter og har 21 procent vækst i antallet af Dansk Kalv tilmeldt på kontrakt for 2017.

I forhold til sidste år er antallet af tilmeldte kalve øget med 15.000 til 87.000. Det viser, at Dansk Kalv er et stærkt koncept og fortæller, at Danish Crown, ud over en høj notering, har succes med sine tiltag – såsom ombygningstillæg og moderniseringsstøtte – til at stimulere produktionen. Desuden er vi med til sænke eksporten af småkalve, siger CEO Finn Klostermann, Danish Crown Beef.

Han glæder sig over udviklingen, som han ser som et resultat af en langsigtet og strategisk indsats.

Med mere end 20 års konstant fokus på dyrevelfærd, bæredygtighed og kvalitet har Dansk Kalv-konceptet aldrig været mere aktuelt og relevant for forbrugerne, siger Finn Klostermann.

Med mere end 20 års konstant fokus på dyrevelfærd, bæredygtighed og kvalitet har Dansk Kalv-konceptet aldrig været mere aktuelt og relevant for forbrugerne.

Finn Klostermann, CEO Danish Crown Beef.

Desuden bemærker han, at koncernen har kunnet tiltrække nye producenter af Dansk Kalv.

- De nye aspiranter kan have lyst til at prøve noget andet end at være mælkeproducenter og vil have noget volumen i produktionen af slagtekalve ved at gå fra at levere 400-500 dyr til 1.000 eller 2.000, konstaterer Finn Klostermann.

Han medgiver, at det større antal kalve også medfører udfordringer for Danish Crown.

- Vi kan ikke sige nej til ny volumen i vores system, men det kræver, at vi finder nye og flere muligheder for afsætning af Dansk Kalv. Den opgave har vi fuldt fokus på, fastslår Finn Klostermann.

Forstærket markedsføring

Blandt tiltagene med markedsføring er fokus på Dansk Kalv på Facebook-siden Dansk Oksekød og online-tv-kanalen FoodTV.

- Vi er aktive på Danish Crown Beefs sociale medier for at aktivere forbrugerne som kunder, eksempelvis med kampagnen Lunch Box, hvor diætist Anne Louise Knudsen og mesterkok Mikkel Marschall præsenterer retter med kalv, siger Claus Hein, salgschef i Danish Crown Beef.

I det hele vil vi se en markant øget markedsføring af Dansk Kalv i vinter- og forårsmånederne.

- Det har allerede nu givet en væsentlig større afsætning af kalvekød i forhold til sidste år, påpeger Claus Hein.

Ligeledes har Dansk Kalv sat sit aftryk i den danske foodservice-sektor og detailhandel. Blandt andet via fremstød for kalvekød til kokkekongurrencen Sol over Gudhjem og Food Festival i Aarhus.

Også i Sverige, et andet af Danish Crowns fire hjemmemarkeder i koncernens 4WD-strategi, vokser afsætningen af dansk kalvekød.

Hos Axfood, nummer to i svensk detailhandel med en markedsandel på 20 procent, ser man således en øget introduktion af nye produkter med kalv i sortimentet. Dertil kommer et generelt højere aktivitetsniveau som følge af Danish Crowns fremstød for Dansk Kalv.

- Desuden er der flere nye svenske kunder på vej med forventet opstart i foråret. Derfor forventer vi en yderligere forøgelse i afsætningen af kalvekød til Sverige i 2017, siger Claus Hein. ■



Opgør med fordommene

I små film på Danish Crown Beefs Facebook-side Dansk Oksekød vil fire landmænd fortælle om deres produktion og gøre op med fordomme om blandt andet tremmekalve, overmedicinering og profitjagt.

”Køer i det konventionelle landbrug har det ikke så godt, fordi de tvinges til at stå op hele tiden og næsten ikke har noget plads,” læser Peter Lundgaard, leverandør til Danish Crown, op fra skærmen på sin telefon, hvor en sms er tikket ind.

Påstanden får ham til at rynke brynene og sige:

- Det var da en fordom, der vil noget. Hos os har vi valgt at holde køerne inde, da vi har bygget vores stald efter at give de bedst mulige forhold for dyrene. Her hos os har køerne det efter min bedste overbevisning lige så godt inde som ude.

Sekvensen stammer fra en af de seks film, hvor en række konventionelle leverandører under temaet ”Test en fordom” gør op med en række myter om konventionel produktion af dansk oksekød. Dette svar på tiltale foregår på Danish Crown Beefs Facebook-side Dansk Oksekød, hvor den første af de seks film blev lanceret for nylig.

- Ved at være med i en film på Dansk Oksekød-siden inviterer jeg forbrugerne med ind på min bedrift, så de kan se, hvordan tingene foregår og få nedbrudt nogle af de fordomme, der verserer om konventionelt dansk landbrug. Forhåbentlig kan det bidrage til at give et mere positivt syn på dansk landbrug og danske fødevarer, siger Peter Lundgaard.

Direkte kommunikation

Community Manager Pia Paulsen ser den konfronterende stil i Facebook-filmene som et godt oplæg til at profilere andelshavere og Danish Crown.

- Ved at landmændene – på baggrund af deres arbejde og med optagelser af deres bedrifter – kommunikerer direkte med forbrugerne, viser vi tydeligt, at andelshaverne ikke er ”kyniske pengemaskiner”, som er en af fordommene i filmene. Det understreges også af, at landmændene i nogle af de andre film forklarer, at de hverken overmedicinerer deres dyr eller har tremmekalve, men tværtimod har fokus på

Giv Dansk Oksekød voksevæk

Med et par klik kan du hjælpe med at give Danish Crown Beefs Facebook-side Dansk Oksekød endnu flere følgere og gøre siden mere kendt.

- Ved at trykke på knapperne ”Synes godt om” og ”Del” på Facebook-siden støtter man Dansk Oksekød og sikrer, at vi når ud til endnu flere, siger Community Manager Pia Paulsen, som administrerer siden Dansk Oksekød.

eksempelvis dyrevelfærd og brænder for deres arbejde, forklarer Pia Paulsen.

Endvidere peger hun på, at forbrugerne, ifølge forbrugerundersøgelser udført af Landbrug & Fødevarer for Danish Crown Beef, overraskes positivt, når de får indsigt i konventionelt landbrug.

- Det trækker vi på i Facebook-kampagnen, fastslår Pia Paulsen.

Ud over Peter Lundgaard deltager Lis Magnusen Horbelev på Falster, Gert Andersen og Pia Andersen, begge fra Humble på Langeland, i filmene. ■



Frilandmand i historiske rammer

Dyrevelfærd og godt foder er vejen til kvalitetskød for Frilandmand Niels Nielsen, hvis herefordkvæg græsser på en mark, der spillede en rolle i krigen mod tyskerne i 1864.

Det emmer af historie på Frilandmand Niels Niensens gård ved Bække vest for Kolding. Både når det gælder mennesker, dyr, bygninger og jord.

- Se nu bare på den lavning, hvor vores herefordkvæg søger naturligt læ, når det regner og stormer. Her gemte det danske kavaleri deres heste for tyskerne under krigen i 1864, fortæller Niels Nielsen.

Helt så langt tilbage går hans løbebane som landmand ikke. Men allerede som fireårig tog han hul på karrieren med kvæg.

- Min far tog mig med på dyrskue. Det var en stor oplevelse, og jeg har arbejdet med herefordkvæg lige siden. Så selv om jeg med mine 46 år er den yngste i Herefordforeningen, er jeg en af dem med mest erfaring, konstaterer Niels Nielsen med et smil.

Han er dog en grønskolling i forhold til sin far, Ole Nielsen, der har gjort sin søn selskab på marken på en frostklar og solbeskinnet vinterdag.

- Jeg fylder 80 år i april og har arbejdet med landbrug, siden jeg var 5 år bortset fra de seks måneder, hvor jeg var udstationeret som FN-soldat i Egypten under Suez-krisen i 1956, siger Ole Nielsen.

Løsdrift i stalden

Han overtog gården – der blev bygget i 1906 – i 1974 og overlod den til sin søn i 2000. Siden da har Niels Nielsen fortsat bedriften – med sin far som hjælp og konstant med fokus på høj dyrevelfærd.

- De køer, kalve og tyre, som er i stalden om

Se nu bare på den lavning,
hvor vores herefordkvæg søger
naturligt læ, når det regner
og stormer. Her gemte det danske
kavaleri deres heste for tyskerne
under krigen i 1864.

Niels Nielsen, Frilandmand.

vinteren, kan gå frit omkring i store stier med dybstrøelse. Det giver dyrene et blødt leje at ligge i. Desuden kan kvæget gå op på en afsats med betongulv, så deres klove bliver slidt. Ellers får kvæget 'snabelsko'. Det kan give benskader, forklarer Niels Nielsen, der tillige lægger vægt på rolige forhold og godt foder.

- Dyrene reagerede ikke på, at vi kom ind i stalden. Jeg opdrætter mine dyr til at være omgængelige og ustressede og fodrer dem, så de ikke mangler noget; hverken dyreetisk eller fodringsmæssigt. Det er vejen til kvalitetskød, fastslår Niels Nielsen.

Lige netop emnet "kvalitetskød" får ham til at forlade sit ellers beskedne ordvalg.

- Efter min mening får man ikke bedre kød end kød fra herefordkvæg. Det er mørt og har en høj fedtmarmorering, som giver masser af smag, fastslår Niels Nielsen og peger et eksempel på en særligt god ko ud.

- Den er bred hen over ryggen og har et godt bagparti med stærke ben, konstaterer Niels Nielsen.

Helt i tråd med målsætningen om at have rolige dyr lukker han sine dyr ud i hold, når de skal på græs i sommerhalvåret.

- Kom køer og kalve ud samtidig, ville moderdyrene ikke interessere sig for deres afkom, men have travlt med at vænne sig til de nye omgivelser. Imens ville kalvene fare forvildet omkring. Derfor lukker jeg først moderdyrene ud og giver dem et par timer for sig selv. Et par timer senere er de klar til at tage imod kalvene. På den måde får de en blød overgang til at gå græs for første gang i deres liv, fortæller Niels Nielsen, der udstationerer nogle af sine kvier og goldkøer på en mark ved Egtved.

- Her afgræsser de nogle naturarealer og er derved med til at lave naturpleje, siger Niels Nielsen.

Ikke en hobby

Han arbejder på fuld tid som konsulent i et foderstoffirma, men understreger, at passionen af herefordkøerne ikke er en hobby.

- Det er et arbejde, jeg skal tjene penge på. Men jeg skal ærligt indrømme, at det af og til kan være svært at skille sig af med en ko, jeg har haft gående i mange år og kender ud og ind, siger Niels Nielsen.

En af de 'gamle damer' beskriver han som mere end nysgerrig.

- Hun vil altid gerne 'snakke' og følger gerne efter mig – og alle andre. Engang havde vi besøg af nogle landbrugsinteresserede folk fra Estland. Blandt dem var en kvinde, som fik flere skub bagi af koen, der nærmest forfulgte hende, husker Niels Nielsen og ler. ■





Ole Nielsen har arbejdet med landbrug, siden han var fem år bortset fra seks måneder som FN-soldat i Egypten i 1956.



Niels Nielsen (t.h.) overtog gården ved Bække i 2000 fra sin snart 80-årige far Ole Nielsen, der stadig hjælper til.



Efter Niels Nielsens mening får man ikke bedre kød end kød fra herefordkvæg, fordi det er mørt og har en høj fedtmarmorering.



Siden 1992 har Phil Ellis opdrættet og leveret slagtesvin til til BQP (British Quality Pork), som er en del af Tulip Ltd. i England.



Phil Ellis ændrer sin produktion efter, hvad forbrugerne efterspørger.



Den engelske forbrugersfarm

Phil Ellis har fuldt fokus på dagligvarekundernes ønsker.

Dagligvarekæde rådgiver landmænd

BQP (British Quality Pork) rådgiver blandt andet engelske landmænd om at drive deres landbrug så effektivt som muligt i forhold til kravene fra dagligvarekæden Waitrose.

BQP ejer grisene på Phils farm, og han bliver afregnet efter, hvor effektivt han opdrætter grisene.

BQP-grise bliver slagtet på Dalehead Foods' slagterier i England. Ligesom BQP er Dalehead Foods en del af Danish Crowns engelske datterselskab Tulip Ltd.

Mere fokus på forbrugeren. Det er et af de fire hjul i Danish Crowns strategi 4WD. Selvom strategien først blev lanceret for et halvt år siden, er det dog ikke en ny måde at arbejde på for farmer Phil Ellis i England. Han har siden 1992 opfostret, opdrættet og leveret slagtesvin til BQP (British Quality Pork), der er en del af Tulip Ltd.

Kødet fra Phils Ellis svineproduktion bliver udelukkende leveret til dagligvarekæden Waitrose. Det giver Phil den fordel, at han hele tiden bliver opdateret om, hvordan han skal drive sin svineproduktion, så den stemmer overens med forventninger fra dagligvarekæden Waitroses kunder.

- Jeg får hele tiden tilbagemeldinger om forbrugernes ønsker gennem BQP, og så retter jeg min produktion til efter det. På den måde er jeg opdateret om, hvad der er vigtig for Waitroses kunder, så jeg kan gøre min produktion så profitabel som muligt. Jeg driver produktionen fuldstændig efter, hvad forbrugerne efterspørger, siger farmer Phil, mens han viser rundt på sin gård "Grenstein Farm" i det østlige England.

Gør hvad forbrugerne ønsker

Hos Waitrose har man strikse krav til, at alle grise skal være født og opvokset udendørs med adgang til grisehytter. Om de sidenhen må komme i stald for at blive færdigfædet, afgøres af, om grisene sælges som "Essential" – hvor kødet er billigst, og hvor grisene godt må komme i stald – eller "Free-range", der er lidt dyrere, og hvor grisene ikke må komme i stald.

Phil's grise kommer i stald, fordi flertallet af Waitroses kunder ønsker at betale derfor. Men hvis det forbrugsmønster ændrer sig, er Phil klar til at lægge sin produktion om.

- Jeg lytter 100 procent til, hvad forbrugerne ønsker, og ændrer min produktion efter det. Så hvis det bliver profitabelt at lave min produktion om til "Free-range", gør jeg det, siger Phil Ellis.

BQP med fra starten

Da Phil Ellis for 25 år siden begyndte sin svineproduktion, var BQP med på sidelinjen og hjalp med gode råd og investeringer. Det har gjort, at Phil fra starten har målrettet sin svineproduktion efter ønskerne fra Waitrose, og at han føler sig som en del af et hold i BQP.

- Jeg føler virkelig, at jeg har et partnerskab med BQP. Selskabet har været med fra starten, og det er i stor udstrækning de samme mennesker, jeg har arbejdet med alle årene. Det gør en stor forskel, og det gør samarbejdet meget lettere, siger Phil Ellis. ■

- Jeg lytter 100 procent til, hvad forbrugerne ønsker, og ændrer min produktion efter det. Så hvis det bliver profitabelt at lave min produktion om til "Free-range", gør jeg det.

Phil Ellis, Farmer, England.



Man skal ikke være venner med sin rådgiver, men se ham eller hende som en sparringspartner. Det kan flytte værdi.

Henrik Kildegaard, Fuglegaarden.



EN GARVET HERRE

Man får besøg af en garvet mand, når Preben Rohde Rasmussen kommer på besøg i stalden. Han har nemlig arbejdet som fodermester og driftsleder i svineproduktionen i 13 år.

Desuden er Preben Rohde Rasmussen uddannet landmand, produktionsleder og jordbrugsteknolog og har tidligere arbejdet som foderrådgiver for en landboforening.

Som konsulent for Ejerservice dækker Preben Rohde Rasmussen området øst for Lillebælt.



Rådgivning støtter den gode kurs på Fuglegaarden

Dækningsbidraget steg med 40 kr. pr. svin efter et skifte af smågriseleverandør på Fuglegaarden, som nu abonnerer på Ejerservices Rådgivning for at udfordre og udvikle de gode takter.

Giv mig udfordringer og modspil. Ellers kan det være det samme. Sådan er holdningen til at få rådgivning hos Henrik Kildegaard, slagtesvineproducent og sjette generation på Fuglegaarden på Midtfyn.

- Det er vigtigt, at rådgiveren tør sige tingene, som de er og giver udtryk for sin mening. Også selv om jeg ikke er enig og mener, at hans ideer ikke er de rigtige for min bedrift og min besætning. For man skal ikke være venner med sin rådgiver, men se ham eller hende som en sparringspartner. Det kan flytte værdi, fastslår Henrik Kildegaard.

Ordene falder på staldgangen, hvor han diskuterer foderstrategi med konsulent Preben Rohde Rasmussen fra Ejerservice. Efter hans mening er Henrik Kildegaard for karrig med foderet.

- Jeg synes, at du skal være modigere og skrue op for hanerne i foderautomaterne hos grisene, der vejer mellem 35 og 70 kilo. Deres krybber ser noget tomme ud, selv om det er i det vægtinterval, de kan tage kilo på og skal have masser af foder. Så kan du skrue ned for dampen, når dyrene kommer op på 70-80 kilo, siger Preben Rohde Rasmussen.

Hans vurdering får Henrik Kildegaard til at rynke brynene.

- Jeg holder igen, fordi grisene efter min mening udnytter foderet. Får de mere, falder det ned mellem spalterne og går til spilde. Foder er ikke legetøj, men det er dyrt, argumenterer Henrik Kildegaard.

Stor beslutning

Den fynske landmand er glad for at kunne tage en detaljeret debat med Preben Rohde Rasmussen. Den slags var der ikke plads til for et halvt år siden. Dengang kæmpede Henrik Kildegaard med at holde hovedet oven vande.

- Grisenes tilvækst og kødprocent var for lav, og jeg brugte megen energi på at finde ud af, hvad der var galt. Skyldtes det management, foder, sygdomme eller noget andet? Den slags er det ikke særlig motiverende at arbejde med, konstaterer Henrik Kildegaard.

Noget måtte der ske, og efter mange overvejelser tog han 1. januar en dyb indånding og opsagde sin smågriseleverandør gennem godt tre år til fordel for en sanering og en ny leverandør.

- Jeg kom frem til, at kvaliteten af min tidligere leverandørs smågrise var for dårlig, men at sige ham op var en stor beslutning. Man går jo hele tiden og håber på fremgang, og ved en sanering kører man længe uden at tjene penge. Omkostningerne falder ikke meget, selv om man har færre grise i stalden, siger Henrik Kildegaard.

Øget arbejdsglæde

I dag kan han dog glæde sig over sin nytænkning. For nu opdrætter Henrik Kildegaard slagtesvin med et lavere medicinforbrug, en bedre foderudnyttelse, en øget tilvækst og en højere kødprocent. Det batter.

- Min ambition var at hæve dækningsbidraget med 25 kr. pr. svin. Men resultatet blev, at det steg med 40 kr. Det er selvfølgelig meget positivt. Effektiviteten er også øget. I år regner jeg med at levere 6.000 slagtesvin mod 5.500 sidste år, fortæller Henrik Kildegaard, hvis arbejdsglæde tillige er skudt i vejret.

- Det motiverer, når man kan optimere produktionen ved at arbejde med detaljer, fastslår han.

Som et led i finjusteringen begyndte han i august at abonnere på Ejerservices tilbud om Rådgivning med fire årlige besøg af en konsulent i form af Preben Rohde Rasmussen.

- Tidligere fik jeg kun besøg af dyrlægen, men de nye grise gav mig behov for mere rådgivning for at holde mig skarp. Preben ser med nye øjne på stalden – en vigtig faktor, når man som jeg arbejder alene – og sørger med sine regelmæssige besøg for, at jeg følger op på vores aftaler, forklarer Henrik Kildegaard.

Rådgivning blev introduceret i sommeren 2014. I dag er cirka 600 Danish Crown-leverandører med i ordningen. ■



Nordjysk glæde over farvel til tatovering af grise

To nordjyske producenter er glade for dels at spare arbejdstid, dels at øge dyrevelfærden ved at kunne levere tatoveringsfri grise til Sæby, der som det tredje af Danish Crowns slagterier kan håndtere umærkede grise.

Mindre arbejde, bedre dyrevelfærd og samme garanti for sporbarhed. Det er nøgleordene for, at Ulrik Lunden, producent ved Asaa, glæder sig over, at han i januar kunne levere det første læs tatoveringsfri grise til Danish Crowns slagteri i Sæby.

- Det er dejligt, at Danish Crown nu også gør det muligt for nordjyske andelshavere at kunne levere tatoveringsfrie svin, lige som man kan gøre det i Horsens og Blans. Det giver en arbejdsletelse på knap en time for et læs svin, fordi vi er fri for at skulle svinge hammeren, fastslår Ulrik Lunden.

På Store Vestergård ved Hjørring er Carsten Kristiansen enig. Han leverede sine første tatoveringsfrie grise til Sæby for nylig og ser frem til at ikke at skulle bruge arbejdstimer på noget, han kalder "et træls arbejde".

- Det er ikke kønt at gå rundt og tatovere grise i en sti med 18 dyr. De bliver vilde, hænger på hin-

anden og kan brække et ben eller vride om. Man risikerer også selv at blive rendt ned, når grisene mosler rundt. Desuden kan det ske, at man ikke får mærket alle grisene. Den fejl, og bøden fra slagteriet, undgår man også, konstaterer Carsten Kristiansen.

Siden indførslen af gruppevis levering – der ikke er muligt for UK-leverandører – i 2012 har Danish Crown slagtet 1,8 million tatoveringsfrie grise. P.t. får koncernen umærkede grise fra 89 leverandører. Dertil kommer en håndfuld potentielle nordjyske leverandører, oplyser Anders Nørgaard, konsulent i Ejerservice, der jævnligt får henvendelse om muligheden for at levere gruppevis.

At man derved undgår at tatovere grisene, øger dyrevelfærden efter både Carsten Christiansens og Ulrik Lundens mening.

- Det må være rart for grisene at slippe for at mærke hammeren. Desuden er mærkning en stressfaktor, der kan påvirke kødets kvalitet, siger Ulrik Lunden og tilføjer:

- Det er rart, at den teknologiske udvikling giver mulighed for at levere tatoveringsfrie grise med fuld sporbarhed – forudsat at man kan levere hele læs.

Grundig forberedelse

På Danish Crowns slagteri i Sæby ser slagtermester John Johansen frem til at modtage umærkede grise.

- Vi har forberedt os grundigt på at kunne modtage grise uden leverandørnumre siden foråret 2016, så alle procedurer sidder på ryggraden. I det arbejde har vi blandt andet lært af erfaringerne

Det må være rart for grisene at slippe for at mærke hammeren. Desuden er mærkning en stressfaktor, der kan påvirke kødets kvalitet.

Ulrik Lunden, svineproducent, Asaa.

FAKTA

- Siden indførslen af gruppevis levering i 2012 har Danish Crown slagtet 1,8 mio. grise.
- Koncernen får umærkede grise fra 89 leverandører.
- Tatoveringsfrie grise slagtes på slagterierne i Horsens, Blans og Sæby.

fra vores kolleger på slagterierne i Horsens og Blans, hvor man har slagtet tatoveringsfrie grise i godt et år, fortæller John Johansen. Computerovervågning af grisene i Sæby-slagteriets stald og installation af chips i stikkæderne, så man kan følge hver enkelt gris hele vejen gennem slagteriet, er blandt de tekniske ændringer. Dertil kommer en ekstra medarbejder, hvis opgave går ud på at håndtere uregelmæssigheder.

- Falder en gris eksempelvis på gulvet, kan han få den tilbage i det batch, den hører til. Det er med til at sikre, at vi over for Fødevarerstyrelsen altid kan stå på mål for, hvor en gris kommer fra, forklarer John Johansen. ■





Gruppevis levering

Vil man levere gruppevis, kræves at:

- Besætningen er registreret i CHR med gruppevis levering
- Besætningen har egne smågrise eller fast omsætningsaftale af smågrise med én besætning
- Besætningsejer har underskrevet en erklæring fra Danish Crown om:
 - ejerskab af grisene
 - grisenes oprindelsesbesætning
- Kun hele læs kan leveres uden tatovering
 - helt læs = 205 stk
 - leveres der undtagelsesvis ikke hele læs, f.eks. ved tømning af sektion, skal svinene tatoveres og en erklæring underskrives
 - separat transporterede grise (f.eks. brokgrise) skal tatoveres
- UK-grise kan ikke leveres gruppevis
- Hvis Danish Crown finder det nødvendigt at transportere svin til et andet end dit faste slagteri, skal det accepteres, og grisene skal tatoveres
- Ved selvtransport skal køretøjet være udstyret med godkendt GPS-udstyr til registrering af rute

Yderlige oplysninger og evt. aftale om gruppevis transport sker ved henvendelse til Danish Crown Ejerservice, Anders Nørgaard, tlf. 89 19 13 32



Opkøb af tysk slagteri skal give flere kroner i kassen

Opkøbet af Teterower Fleisch er nu blevet godkendt af den tyske konkurrencemyndighed Bundeskartellamt.

Med godkendelsen af opkøbet af Teterower Fleisch i delstaten Mecklenburg-Vorpommern bliver Danish Crown det femte-største kreaturslagteri i Tyskland.

Slagteriet omsætter for ca. 1,1 mia. kr. om året, slagter 110.000 kreaturer årligt, har 187 medarbejdere og har hidtil været privatejet. Firmaet har endvidere svine- og lammeslagtning, men fokus ligger på kreaturaktiviteterne.

- Den tyske virksomhed passer fornemt ind i Danish Crowns nye 4WD-strategi, hvor vi specielt for oksekødsdivisionen ønsker, at den

skal vokse og udgøre en større andel af Danish Crowns samlede aktiviteter, siger CEO Jais Valeur.

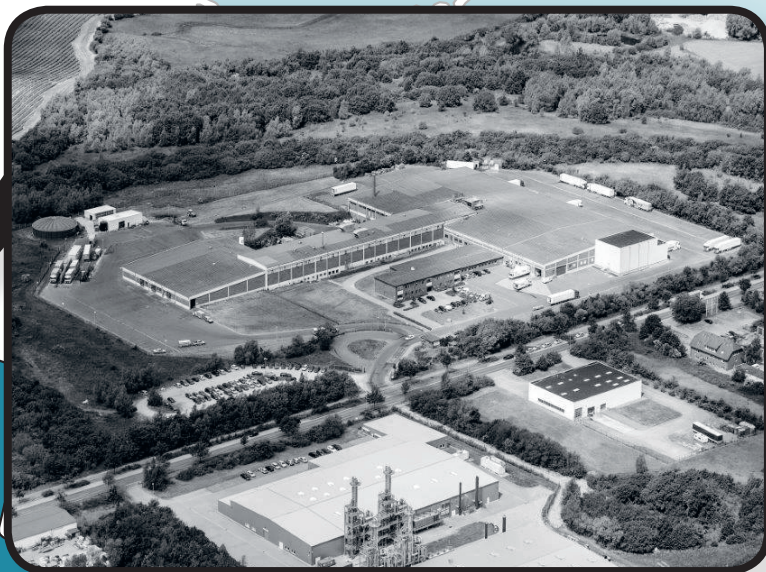
Danish Crowns oksekødsdivision har i dag også betydelige slagteaktiviteter i den nordtyske by Husum, hvor der slagtes tæt ved 90.000 kreaturer årligt.

Planen er at drive Danish Crown Beefs eksisterende slagteaktiviteter i Husum og ny-erhvervsen i Teterow som en integreret enhed med fokus på specialisering og udnyttelse af salgssynergier mellem de to selskaber.

Sidder man som andelshaver i Danish Crown, vil udvidelsen mod syd få en positiv effekt.

- Der er ingen tvivl om, at udvidelsen sker med et overordnet mål – nemlig at tjene penge til Danish Crown. Vi har ingen forpligtelser i området, og derfor går vi ind i opkøbet med en kommerciel tilgang, siger kommerciel direktør for Danish Crown i Tyskland Flemming Christensen.

Omkring 20 pct. af kreaturslagtningerne på Teterower Fleisch består af økologiske dyr, men her er det ikke slagteriet, der ejer kødet.



Teterower Fleisch



1.1 MIA DKK/ÅR



110.000/ÅR



187



Den tyske virksomhed passer fornemt ind i Danish Crowns nye 4WD-strategi, hvor vi specielt for oksekødsdivisionen ønsker, at den skal vokse og udgøre en større andel af Danish Crowns samlede aktiviteter.

Jais Valeur, CEO, Danish Crown.

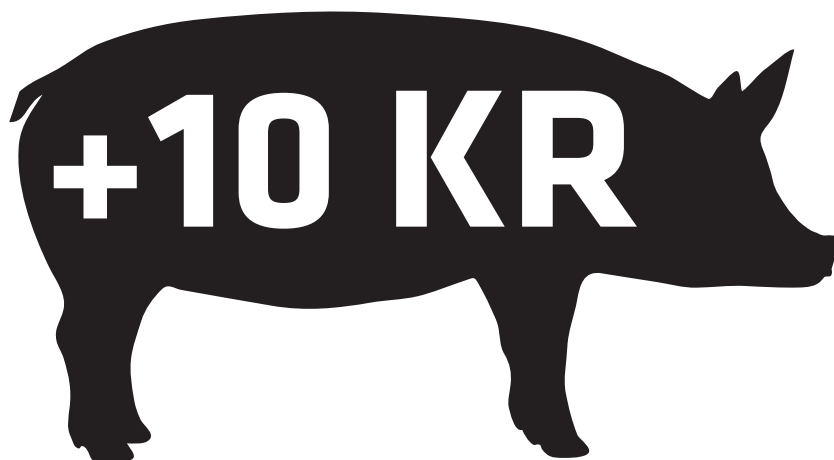
- Alle de økologiske slagtninger er lønarbejde, hvor kødet bliver sendt retur til dem, der har betalt for slagtningen. Der er altså tale om ren forretning, der skaber penge i kassen, siger Flemming Christensen.

Den lokale ledelse i Teterower Fleisch fortsætter uændret med det formål at fastholde den stærke, lokale forankring af virksomheden, dog suppleret med ledelseskrafter fra Danish Crown Beef.

Aftalen om overtagelsen af Teterower Fleisch blev endeligt godkendt af den tyske konkurrencemyndighed Bundeskartellamt torsdag d. 2. februar. Overtagelsen forventes at ske med virkning fra den 3. april 2017. ■

PASSER GODT IND I STRATEGIEN

- Mere end halvdelen af Teterower Fleischs salg ligger udenfor Tyskland, blandt andet på markeder, hvor Danish Crown Beef har udsigt til vækst, f.eks. Sverige og Sydeuropa.
- Den geografiske placering er et udgangspunkt for gode råvarer til alle Danish Crown Beefs markeder.
- I Tyskland har Danish Crown succes med oksekød, men som en niche-virksomhed, der leverer højværdikød til industrikunder og til foodservice-markedet. Den position kan styrkes og udbygges med dette opkøb.



Tillæg til nye producenter af UK-smågrise

For at kunne imødekomme efterspørgslen efter kød fra de såkaldte UK-grise vil Danish Crown i en periode på tre år præmiere ekstra UK-smågrise med 10 kroner pr. gris.

Blandt Danish Crowns britiske kunder er der en jævn efterspørgsel efter kød fra de såkaldte UK-grise, hvor produktionen er forbundet med en række ekstra krav ud over den danske lovgivning.

- Vi står faktisk i en situation, hvor vi hver eneste uge har kunder til kød fra flere grise, end dem vi i øjeblikket har til rådighed. Den merpris, vi kan hente fra vores kunder, er desværre ikke stor nok til, at vi kan løfte UK-tillægget generelt, så derfor har vi valgt at tage dette skridt i bestræbelserne på at få flere grise, fortæller Søren F. Eriksen, CEO i Danish Crown Pork.

Tillægget på de 10 kroner vil blive udbetalt ud over de 30 øre, der i øjeblikket betales i UK-tillæg, og pengene vil gå direkte til smågriseproducenten. Denne model er valgt, fordi størstedelen af omkostningerne ved UK-produktion påhviler smågriseproducenten.

- Vi tror på, at de 10 kroner pr. gris kan få en række producenter til at investere i at omlægge produktionen til at honorere kravene til UK-produktion. Samtidig ved vi, at der er en række smågriseproducenter, som lever op til UK-kravene, men sælger deres smågrise til eksport. For nogle af dem vil dette tillæg muligvis også være attraktivt, og så kan det faktisk også være med til at stabilisere antallet af slagtninger i Danmark, siger Søren F. Eriksen.

Foreløbig er der bevilget en ramme svarende til produktion af 8.000 grise pr. uge i tre år. Tillægget gives efter først til mølle-princippet til både nye producenter af UK-smågrise og producenter, der udvider deres produktion.

Interesserede producenter skal kontakte specialkonsulent Martin Villadsen i Danish Crowns Ejerservice. ■



Burger med oksekød fra Danish Crown er blandt verdens bedste

En af verdens bedste burgere serveres af Gasoline Grill i København og bygger på økologisk kød fra Friland og Danish Crown Beef.

At dansk oksekød fra Danish Crown Beef vitterlig er i verdensklasse, blev der sat en tyk streg under, da københavnske Gasoline Grills burgere for nylig blev kåret til at være blandt verdens bedste.

Kødet i Gasoline Grills burgerbøffer kommer nemlig fra nøje udvalgte udskæringer fra økologisk kødkvæg leveret af Danish Crowns datterselskab Friland.

- De udskæringer er perfekte til burgere på grund af kødets kvalitet og fedtmængde, som giver megen smag, forklarer Gasoline Grills ejer Klaus Wittrup.

Allerede inden Gasoline Grill serverede den første burger, tog ejerne Danish Crown Beef med på råd omkring hvilke udskæringer af oksekød der giver den optimale smag i en burger.

- Jeg havde et møde med dem i København og anbefalede dem at bruge hakket oksekød, der udelukkende består af en særlig udskæring med en meget fin fedtmarmorering og derfor masser af smag. I fællesskab fandt vi så ud af, at de gerne ville have det fra økologisk kødkvæg, så det har vi leveret til dem siden åbningen, fortæller Lars Skovbo Østergård, Key Account Manager for Foodservice i Danish Crown Beef.

Udsolgt kl. 14

Kåringen, som det anerkendte amerikanske magasin Bloomberg stod for, slog ikke bare

benene væk under ham. Den gav også medarbejderne mere end nok at se til bag disken i den lille grill, der er indrettet på 10 kvadratmeter i en tidligere tankstation i hjertet af hovedstaden.

- Det er helt vildt, at vi er med på Bloomborgs liste. Siden offentliggørelsen er vi blevet løbet over ende af kunder og medier og har et salgsniveau svarende til det, vi havde i sommerhøj-sæsonen. Alene i går – en grå mandag i januar – havde vi udsolgt kl. 14. Generelt sælger vi generelt lige så mange burgere på to en halv time, som vi plejer at gøre på otte timer. Det er selvfølgelig dejligt, men stiller også krav til os om fortsat at kunne levere på høj kvalitet på kortere tid, fortæller Klaus Wittrup.

Han er overrumplet over succesen.

- Da vi åbnede for et halvt år siden, regnede jeg med, at vi skulle lave et godt produkt, der ville gøre os berømte i Danmark. Men at få international berømmelse så hurtigt havde jeg ikke forventet, konstaterer Klaus Wittrup, der kun serverer fire forskellige slags burgere.

- Det hænger sammen at en god burger en simpel burger, som er saftig, har masser af smag og kan spises med en hånd uden at falde fra hinanden, fastslår Klaus Wittrup, der forstår at stege, mens panden er varm.

Inden for en overskuelig fremtid håber han således på at åbne endnu en burgerbar baseret på samme koncept som Gasoline Grill.



- Det gavner jo også Danish Crown, fordi jeg så får brug for mere kød, siger Klaus Wittrup med et grin. ■