

ÅRSBERETNING
2013/14

FRILANDS BESTYRELSE



Bjarne Møller
(Formand)
Advokat



Frode Flyvbjerg Kristensen
(Næstformand)
Økologisk
mælkeproducent



Arne Juul Jensen
Økologisk
svineproducent



Nicolaj Pedersen
Økologisk
svineproducent



Nielli Simmelsgaard
Frilandsgrisproducent



Torben Langer
Frilandsgrisproducent



Erling Christensen
Landbrugsleder
Limousineproducent



Peter Fallesen Ravn
Svineproducent
Medlem af Danish
Crowns bestyrelse



Erik Bredholt
Svineproducent
Formand i
Danish Crown

Frilands formål er at fremme salget af Frilandsgrisen, økologisk kød og andre alternativt fremstillede fødevarer med særlige krav til husdyretik og miljø samt at fremme produktionen af disse produkter.

GODE TENDENSER I ET TURBULENT MARKED



af direktør Henrik Biilmann

Sidste årsberetning indledte jeg med at konstatere, at det havde været et begivenhedsrigt år. Det samme kan i den grad konstateres om det år, som denne årsberetning markerer afslutningen på.

Vi har i årets løb evnet at gribe de muligheder, som en fortsat forbrugsvækst på vores vigtigste markeder for økologi har budt os. Vi har oplevet en fortsat stigende interesse for økologiske kødprodukter, inden for både detail- og foodservice markedet i Danmark, samt til de kunder vi har i forædlingsindustrien på en række

europæiske markeder. En interesse som ventes fortsat at stige, hvilket giver grund til optimisme omkring behovet for økologisk kød de kommende år.

Frilandsgrise har haft et noget mere stabilt regnskabsår end det foregående og heldigvis for det. Der er fortsat et behov for, at vi arbejder med at gøre kundekredsen bredere og sikre et mere solidt fundament. Et arbejde som hen over året har givet enkelte gode resultater, men som også har vist sig at være noget mere langsommeligt, end jeg forventede på samme tid sidste år.

Kvægkoncepterne har generelt haft et stabilt salg og lever dermed ikke helt op til de vækstforventninger, vi havde til året. Vi skal også fremover arbejde tæt sammen med kunderne i Danmark omkring tilpasningen af tilgangen af dyr hen over året, så vi i videst muligt omfang udjævner den ugentlige mængde af kød, som kan sælges i butikkerne.

Når jeg ser tilbage på året, har vi drevet en række initiativer og grebet en række muligheder i de markeder, vi bevæger os på. Samtidig må vi dog erkende, at vi befinder os på nogle markeder, hvor en

del udefrakommende faktorer påvirker forretningen og giver vores hverdag et element af uforudsigelighed.

Selv om resultatet for Friland isoleret set er godt, kommer armene ikke helt op i begejstring. Det skyldes, at jeg er opmærksom på, at selvom udviklingen generelt set i Frilands udbetaling af tillæg til vores kødkoncepter har været positiv – og vi går ud af regnskabsåret med en god takt – så har der samtidig været udviklinger i markedet, som påvirker en del af vores leverandørers økonomi i negativ retning. Her må vi erkende, at vi er oppe imod kræfter, som er udenfor vores rækkevide, men som påvirker vores muligheder.

Vi har i løbet af året foretaget en justering af den måde, salget i Danmark er organiseret på. Fra maj måned i år har vi haft et tættere samarbejde med de salgsorganisationer, der på hhv. okse- og svinekødsiden driver salget af Danish Crowns øvrige sortiment til kunderne i Danmark. Det er gjort for at sikre, at salget af Frilands produkter følger med i udviklingen mod en mere professionel og vidensbaseret måde at sælge og rådgive kunderne på. Yderligere har jeg en tro på, at vi ved at give hhv. oksekød og svinekød mere

specifik salgsofokus vil se en styrkelse af vores salg.

Afslutningsvis vil jeg på vegne af frilands-teamet udtrykke min stolthed over, at året har budt på en ny rekord for omsætningen i Friland A/S. Jeg er glad og taknemmelig for den indsats, medarbejdere i og omkring Friland har ydet igennem året. Det er et udtryk for, at vi er på rette vej mod de mål, vi har sat os, og at vi er klar til at påtage os det ansvar, det er at drive udviklingen af vores fantastiske koncepter videre.

God læselyst!



ÅRETS RESULTATER

Efter et år hvor omsætningen var 5,5% mindre end rekordåret 2011/12, er Frilands samlede omsætning igen vokset og ender i en ny rekordomsætning på 662 mill. DKK. Det svarer til en vækst på 12% i forhold til 2012/13 regnskabsåret. Når man ser på Frilands udvikling igennem årene, er det ikke nyt, at der bliver sat omsætningsrekord, men dog alligevel bemærkelsesværdigt at væksten er kommet tilbage efter et år med et fald i omsætningen.

Hovedparten af væksten kommer fra salget af økologisk kød, som er steget med 51 mill. DKK i løbet af året. Salget

af økologisk svinekød udgør nu 44% og økologisk oksekød 30% af Frilands samlede omsætning. Den resterende omsætning udgøres af Frilandsgrise med 21%, Friland Kødkvæg med 3%, Friland Limousine med 2% og Trading varer med 0,3%.

Der er i årets løb kommet 11% flere økologiske grise ind fra Frilands leverandører. En vækst som har været velkommen og som forhåbentlig fortsætter, da vi i regnskabsåret har haft udsolgt af visse dele af grisen og kunne have solgt mere, hvis vi havde haft flere råvarer.

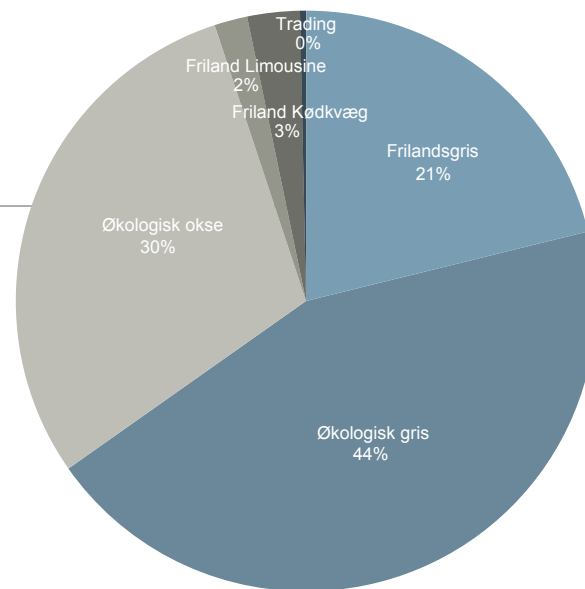
Antallet af frilandsgrise er steget med 8% i forhold til sidste år, og der er lavet en række tiltag for at sikre en god udnyttelse samt en større spredning af kundebasen i løbet af året.

Når det gælder økologiske kreaturer, har der igen i år været meget store udsving i antallet af dyr, der kommer til slagtning hen over året. Da salget ikke harmonerer med disse udsving, er det en stor udfordring at sikre en god udnyttelse af mængderne hele året. For at imødekomme denne udfordring arbejdes der med forskellige tiltag, der kan være med til at udjævne forsyningen, med forbehold for

at en helt jævn kurve næppe nogensinde kan opnås. Samlet set er der slagtet 6% flere dyr i forhold til sidste år.

Med hensyn til både Friland Kødkvæg og Friland Limousine har der samlet set været en stabil udvikling i salget og en stigning i antal slagtede dyr på 9%. Udnyttelsen hen over året har dog haft udsving, og også her er der mulighed for en yderligere optimering, hvis planlægningen af salg og tilgangen af dyr harmonerer bedre. Det er dog ikke nogen nem opgave indenfor disse relativt små koncepter, hvor små udsving påvirker meget.

OMSÆTNING FORDELT PÅ PRODUKTGRUPPER



Resttillæg

Frilands fem leverandørgrupper har alle opsamlet resttillæg. Den stærke udvikling i salget har gjort, at der har været en indtjening, som ikke løbende er blevet udbetalt via Frilandstillæggene. Det skyldes, at det er nødvendigt med en vis opsamling i løbet af året for at sikre en

årsafslutning uden for dramatiske udsving i tillæggene.

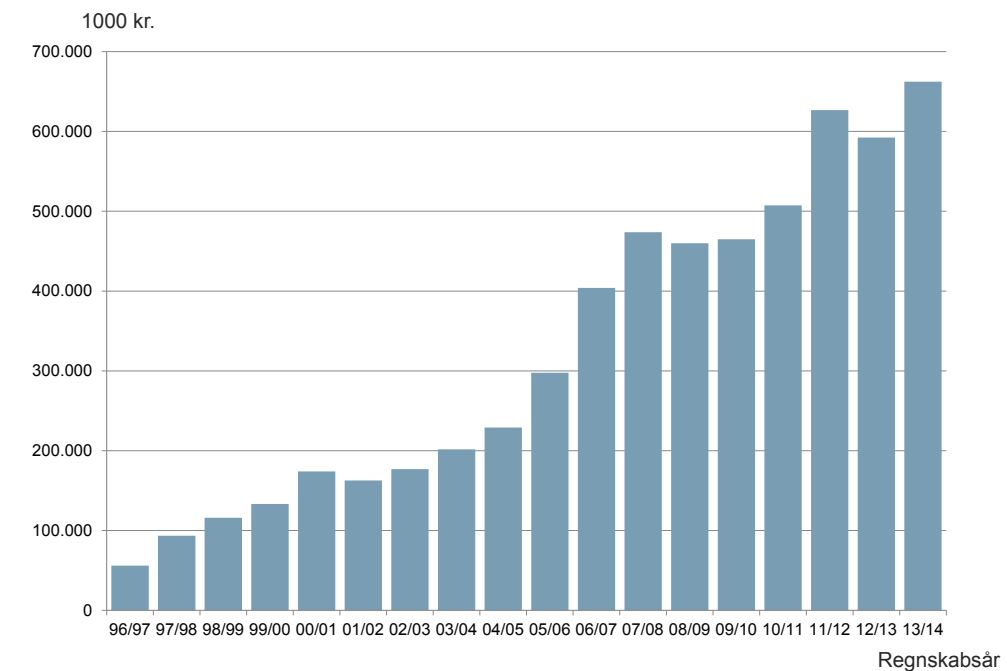
Leverandører af økologiske svin modtager derfor et resttillæg på 1,25 DKK/KG, mens leverandører af frilandsgrise modtager 0,80 DKK/KG for godkendte grise.

Leverandørgruppen af økologisk oksekød har opsparat til et resttillæg på 1,75 DKK/KG – hvilket er relativt meget, når man sætter det i forhold til det løbende udbetalte tillæg. Det skyldes især, at vi i den sidste del af regnskabsåret har haft en højere udnyttelse af den tilgængelige mængde, end vi normalt ser på den tid af året.

Til leverandørgruppen af Friland Kødkvæg udbetales der 0,20 DKK/KG.

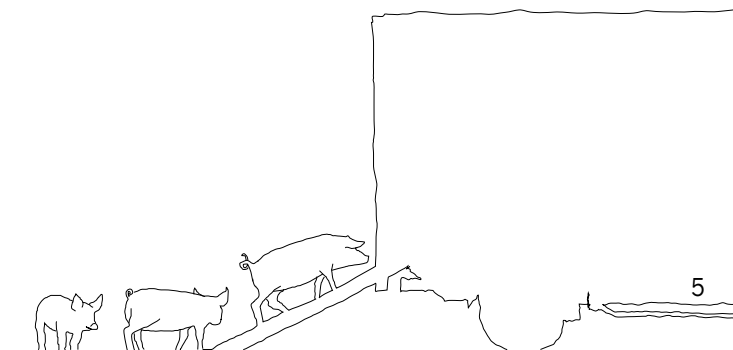
Endelig udbetales der 0,95 DKK/KG til leverandører af kalve til Friland Limousine konceptet.

UDVIKLING I OMSÆTNING



NØGLETAL

Omsætning	662.416.000 kr.
Resultat før skat og resttillæg	29.115.000 kr.
Udbetalt i tillæg	172.650.956 kr.



Ny organisation skal løfte salget

Mere viden og tættere samarbejde skal løfte salget af frilandskød og økologiske produkter

Friland skal rustes endnu stærkere til fremtiden. Det er den enkle forklaring på omlægningen af Frilands salgsorganisation, som betyder, at salget af frilandskød og økologisk kød fremover varetages af de samme ansatte, som står for salget af Danish Crowns øvrige sortiment i Danmark.

– Helt enkelt er ændringen foretaget for at give Friland en stærkere position. Dels får vi tilført rigtig megen viden og ekspertise ved samarbejdet, og dels er det en styrke, at vi fremover får samlet hele kategorien hos én person. Dermed bliver Frilands produkter helt naturligt præsenteret som en vigtig del af sortimentet ude hos indkøberne. Det er kunderne også interesserede i, siger Henrik Biilmann.

Han glæder sig over, at Friland nu får adgang til den utrolig store viden om kød

og de mange markedsdata, som Danish Crown er i besiddelse af, ligesom han ser frem til muligheden for øget specialisering.

– Med sammenlægningen får vi dedikerede ressourcer til salg af henholdsvis svinekød og oksekød, hvilket helt sikkert vil være med til at styrke salget, forklarer Henrik Biilmann.



Året har budt på ændringer i organisationen i Friland, der blandt andet skal forbedre muligheden for salg på nye markeder.

Ånden bevares

Udover at være en styrke på det danske marked, fremhæver Frilands direktør også fordelene ved at være en del af Danish Crown koncernen, når det gælder salget

af Frilands produkter på en række eksportmarkeder.

Ikke mindst samarbejdet med DC Eksports netværk har været afgørende for, at Friland er vokset til en størrelse, der gør det muligt at invitere nye andelshavere indenfor.

– Et selskab af Frilands størrelse ville ikke have mulighed for at sælge sine produkter på den anden side af jorden, hvis vi ikke kunne bruge den styrke og de kontakter andre selskaber i Danish Crown koncernen har over hele verden, siger Henrik Biilmann.

Han har oplevet, at nogle leverandører har udtrykt bekymring for, om det øgede salgssamarbejde påvirker den specielle Friland ånd, men han understreger, at det ikke er tilfældet.

– Friland er noget specielt, som vi skal passe godt på, og derfor bliver der heller ikke ændret ved Frilands ejerstruktur eller status som selvstændigt selskab. Den nye organisation handler udelukkende om at blive bedre til at udnytte de muligheder, det giver at være en del af Danish Crown koncernen til at styrke Friland mest muligt ved at tilføre flere og nye kompetencer, siger Henrik Biilmann.

Nyhedsbrev to gange om året

Kommunikationen mellem Friland og selskabets leverandører er afgørende. Derfor er vi også glade for løbende at kunne informere om nye tiltag i selskabet.

I arbejdet med at professionalisere kommunikationen har Frilands ledelse besluttet, at leverandører til selskabet fremover modtager trykt materiale to gange om året, nemlig i forbindelse med årsmødet og halvårsmødet, i modsætning til tidligere, hvor leverandører modtog Friland Nyt flere gange om året.

Grunden til ændringen er, at det giver både billigere og mere gennemskuelig information at udsende trykt materiale to gange om året på tidspunkter, der er bestemt på forhånd.

Friland vil selvfølgelig også fremover løbende orientere på hjemmesiden friland.dk og via nyhedsmails, hvor leverandører hele tiden kan følge med i, hvad der sker i selskabet.

Grundig information til nye økologer

For første gang i flere år er der nu plads til flere økologiske leverandører, men en omlægning af produktionen kræver grundige overvejelser

Fremtiden byder på øget salg af økologisk svinekød.

Det viser Frilands prognoser, og derfor er der nu også for første gang i lang tid åbnet for muligheden for at skrive kontrakt med nye økologiske leverandører.

Business Supporter i Friland, Henriette Guldager, slår imidlertid fast, at beslutningen om en omlægning til økologisk produktion kræver grundige overvejelser.

Derfor har Friland blandt andet en grundig beskrivelse af kravene til økologisk omlægning på hjemmesiden friland.dk, ligesom der hvert år holdes en inspirationsdag hos en leverandør, der enten har omlagt til økologisk produktion eller er i gang med at gennemføre en omlægning.

Det giver mange praktiske input til landmænd, der overveje at omlægge til økologiske grise eller frilandsgrise. – Målgruppen er landmænd, der overvejer at omlægge deres produktion enten fra konventionel produktion til økologi eller



Landmænd interesserede i omlægning til økologi kom helt tæt på, hvad det vil sige, at være økologisk producent.

frilandsgrise, eller fra frilandsgrise til økologisk produktion. Specielt nu hvor vi igen har åbnet for, at nye leverandører kan tilmelde sig, er det utrolig vigtigt, at der er overblik over, hvad der kræves for at blive økologisk svineproducent, forklarer Henriette Guldager.

Lang proces

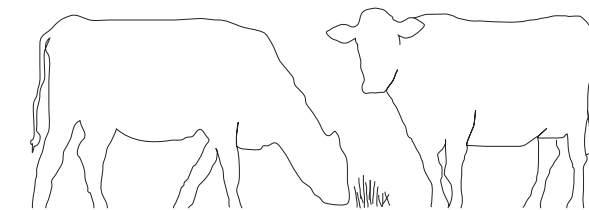
Hun hæfter sig blandt andet ved, at en omlægning til økologi også kræver, at markerne skal dyrkes på en ny måde, og at det tager tid, før de krævede investeringer giver afkast.

– Det er meget individuelt hvor mange

ændringer, det kræver på den enkelte bedrift, og hvor lang tid en omlægning til økologisk produktion tager. Men det er ikke usædvanligt, at det tager tre til fire år, fra beslutningen er taget og til en landmand kan producere økologisk. Det er jo først på det tidspunkt, at gevinsten for investeringen kommer i hus. Derfor er det vigtigt, at have alle informationer på plads, inden der tages en beslutning om en omlægning af produktionen, siger Henriette Guldager.

– Før en landmand træffer en beslutning skal han jo være sikker på, at det er den rigtige, og jo længere man kommer i forløbet, jo sværere og dyrere er det at fortryde. Derfor gør vi meget ud af at give så grundig information som muligt, ligesom vi altid anbefaler potentielle økologiske leverandører at gøre brug af de muligheder, der er for

rådgivning i forbindelse med omlægning hos konsulenterne ved Dansk Landbrugsrådgivning og Økologisk Landsforening, fortsætter Henriette Guldager.



Succes skaber udfordringer

Det seneste år har specielt discountkæderne haft øget fokus på økologi, hvilket har givet både nyt salg og nye udfordringer i Friland

Økologi er blevet et vigtigt konkurrenceparameter for en række danske butikskæder. Det gælder også i discountkæderne, hvoraf en blandt andet har lanceret ugens økologiske produkt i det seneste år.

Det glæder direktør i Friland, Henrik Biilmann, men han understreger også, at det samtidig skaber behov for at få en mere ens tilgang af kvæg til slagtning. – Vi har den udfordring, at vi har cirka fire gange så mange slagtninger i nogle uger sammenlignet med andre. Det er uhenigtsmæssigt, hvis en kunde eksempelvis har kampagne i en periode, hvor tilgangen af slagtedy er meget lav, forklarer Henrik Biilmann.

Han håber derfor, at det de kommende år bliver muligt at sikre en mere ensartet tilgang.

– Når vi laver en aftale med en kunde, vil vi selvfølgelig gerne være sikre på, at vi også kan levere den mængde kød, der efterspørges. Det kan være et problem i perioder, hvor vi slagter meget få dyr, og derfor vil vi i den kommende tid kigge

nærmere på, hvad vi kan gøre for at sikre, at antallet af slagtedy bliver mere jævnt fordelt henover året, siger Henrik Biilmann.

Troværdig partner

Han understreger, at det er vigtigt i forhold til at fremstå som en troværdig samarbejdspartner overfor Frilands kunder.

– Kunderne udviser selvfølgelig forståelse for, at vi kan have problemer med at levere, fordi der ganske enkelt ikke er dyr nok til slagte. Omvendt er det jo også en træls situation for kunderne, som ikke kan sælge de varer, de har reklameret med i forhold til forbrugerne, og det gør Friland mindre attraktiv som samarbejdspartner. Derfor skal Friland selvfølgelig blive bedre til at informere kunderne, om de udfordringer vi møder. Jeg håber, at det kan ske sideløbende med, at vi sikrer en mere ensartet mængde af råvarer fra uge til uge. Jeg forventer ikke, at vi kan have samme antal slagtedy hver uge, men som minimum en mere sikker prognose for, hvor mange dyr der kommer i de enkelte uger, siger Henrik Biilmann.



120 andelshavere kom helt tæt på en af Frilands vigtige kunder under besøget hos Aarstiderne.

Inspiration fra Aarstiderne ved sommermøde

Igen i år bød Frilands sommerudflugt både på mulighed for at hente ny inspiration og information

Cirka 120 andelshavere fik mulighed for at komme helt tæt på en af Frilands vigtige kunder, da den årlige sommerudflugt i år bød på et besøg hos virksomheden Aarstiderne på Barritskov Gods, arrangeret i samarbejde med Økokød.

Her fik deltagerne blandt andet mulighed for at se, hvordan Aarstiderne pakker de produkter, der ugentligt sendes ud til virksomhedens kunder, ligesom der var rundvisning på de tilhørende forsøgsmarker og de nærliggende marker med studeopdræt.

– Det er altid spændende for vores andelshavere at komme ud og besøge

kunderne og se, hvordan Frilands produkter bliver solgt. Samtidig er Aarstiderne en fascinerende historie, fordi det er en virksomhed, der udelukkende er baseret på økologi, og som på få år er vokset fra 30 til 300 ansatte. Det er noget, vi kan lade os inspirere af, fortæller Business Supporter Henriette Guldager.

Hun har generelt fået positive tilbagemeldinger fra deltagerne ved årets sommerudflugt, og hun er ikke i tvivl om, at blandingen af inspiration, forretning og socialt samvær er den rigtige formel.

– Det er vigtigt at sommerudflugten giver nogle muligheder for at lade sig inspirere af andre, der arbejder med dyrevelfærd og økologi, men det sociale samvær betyder også meget for mange af deltagerne, siger Henriette Guldager

Gode historier sælger i Irma

Skovgrise og Livø Angus er to gode eksempler på produkter, der gør en forskel i Irma

– For os og for vores kunder betyder det meget at have produkter med en historie. Men det skal selvfølgelig være en historie med kød på.

Sådan siger indkøber i Irma, Ole Kemp Jessen, når han skal forklare behovet for at sælge specialprodukter som eksempelvis Angus-kvæg fra Livø og kød fra skovgrise.

– Kunderne er glade for kødet, men de er mindst lige så glade for at få den gode historie. Kødet fra Livø er et rigtig godt eksempel, fordi der følger en rigtig god historie med. Det samme gælder skovgrise. Man skal virkelig være feinschmecker for at smage forskel på frilandsgris og skovgris, men historien omkring skovgrisen gør, at den smager lige en tand bedre. Det betyder meget for både Irma og vores kunder, at vi har nogle produkter, der skiller sig ud og ikke bare er en del af de mange discount varer, der sælges, siger Ole Kemp Jessen.

Han glæder sig over, at Irma som noget nyt i 2014 får en leverance af specielle juleskovgrise, så Irmas kunder kan nyde flæskestegen med en ekstra god smag i munden.

Brug for udvikling

Han understreger samtidig, at der er behov for løbende udvikling for at sikre, at

Irma og Friland udvikler sig sammen og også fremover kan tilbyde noget unikt.

– Vi ser en udvikling, hvor andre kæder også begynder at sælge eksempelvis Frilandsgris, og derfor er det afgørende, at Friland kan udvikle nye spændende produkter med en god historie, som en kæde som Irma kan tilbyde specielt til vores kunder. Groft sagt er det jo sådan, at jo bedre historien er, jo mindre prisstøvsomt er produktet, siger Ole Kemp Jessen.



Glade grise og en god historie gør en forskel for kunderne, fastslår indkøber i Irma, Ole Kemp Jessen.

Ny international hjemmeside til nye kunder

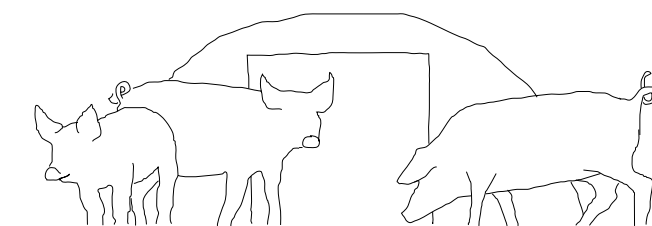
Friland har i årets løb lanceret en ny hjemmeside, der skal gøre det nemmere for nye kunder at få information om Friland

På trods af Frilands mulighed for at benytte kontakter og relationer fra andre virksomheder i Danish Crown koncernen, er der stadig masser af potentielle kunder rundt omkring på kloden, der ikke kender virksomheden.

Derfor lancerede Friland i 2014 en ny eksporthjemmeside. Her kan interesserede kunder få oplysninger om Frilands historie og produkter samt generel viden om økologisk produktion i Danmark.

Det er også muligt at se film om både Frilandsgris og økologisk svineproduktion.

Se selv med på www.friland.com



ØKOLOGISKE GRISE

Udviklingen i salget af økologisk svinekød har i løbet af året været særdeles positiv. Efter et fald sidste år på 6%, har dette år vist en fremgang på 21% i omsætningen. Fremgangen skyldes en meget positiv udvikling i salget både på det danske marked og på de vigtigste eksportmarkeder. Udviklingen bygger på en stor vækst i efterspørgslen af økologisk svinekød blandt forbrugerne på hovedmarkederne og en dermed afledt større efterspørgsel både fra vores detailhandelskunder, food-servicekunder og fra industrikunder, som køber produkter til videre forarbejdning.

På det danske marked er omsætningen steget med 34%, og dermed fortsætter de gode tendenser fra året før, hvor stigningen var på 18%. Dermed udgør salget i Danmark nu 34% af den samlede afsætning af danske grise, mod 32% i sidste regnskabsår. Væksten skyldes en god opbakning til økologien fra den

danske detailhandel – og naturligvis fra forbrugerne. Ligeledes har der været en god vækst i salget af økologisk svinekød til videreforarbejdning.

Eksporten viste også gode takter, men kan dog ikke helt følge med udviklingen på hjemmemarkedet, med en omsætningsvækst på mere "beskedne" 16%. Dermed falder eksportandelen til 66% mod 69% sidste år.

Salget til det franske marked er øget med 51%, og dermed er Frankrig det vigtigste enkeltstående marked for afsætningen af dansk økologisk svinekød.

Tyskland, som er det næststørste eksportmarked, har efter tilbagegang i starten af regnskabsåret, også været i fremgang. Dog ikke nok til at der set over hele året er tale om en øget eksport. Hertil skal dog lægges den del af salget

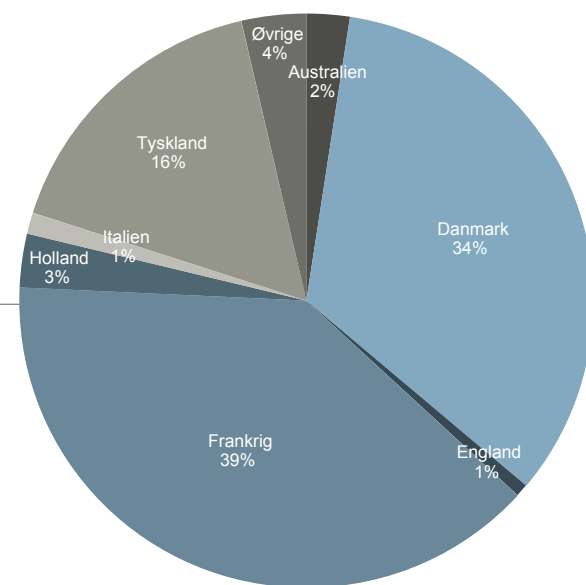
i Tyskland, som er baseret på tyske økologiske grise. Den samlede udvikling af datterselskabet Friland J. Hansen er beskrevet i flere detaljer senere i denne årsberetning.

De øvrige eksportmarkeder for økologisk svinekød udgør fortsat en relativt lille andel af omsætningen, men potentialet er stort. Hen over året har især kunder fra Asien vist interesse, og Frilands godkendelse af salg til Kina har tiltrukket en del opmærksomhed. Der er ingen tvivl om, at der er et salgspotentiale, men det har også vist sig at være en særdeles langsom og sammelig proces at komme i gang med. Der vil derfor fortsat gå noget tid, før Kina bliver synligt i markedstallene.

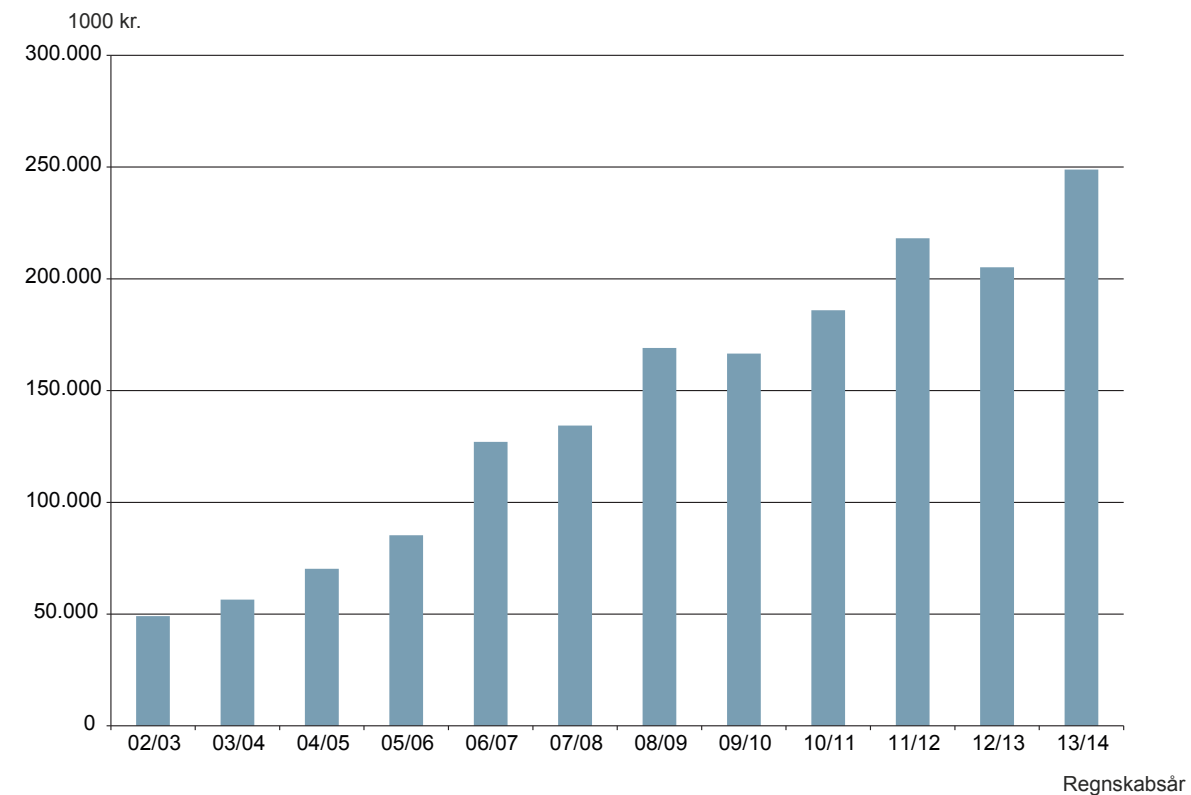
Der har været en vækst i antallet af slagtninger på 11% i forhold til sidste år, hvilket bringer antallet op på 107.966 grise. Med forventningen om at væksten på markedet for svinekød vil fortsætte, er der i løbet af året blevet åbnet for ventelisten. Det forventes, at behovet er en fortsat vækst i antal slagtninger på ca. 15% pr. år de næste tre år.

Den positive udvikling i salget afspejles også i udviklingen i tillægget, som samlet – inklusiv resttillæg – bliver på 12,38 mod 11,31 DKK/KG i det foregående regnskabsår. Dermed opvejer stigningen faldet i basisnoteringen fra 11,55 til 10,88 DKK/KG.

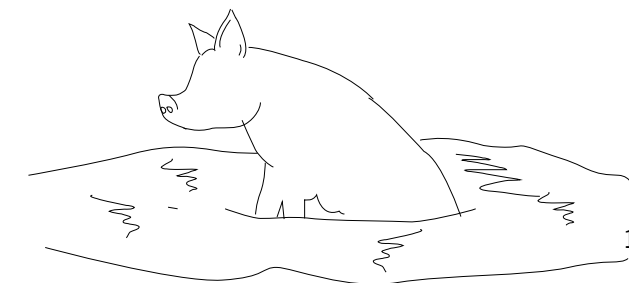
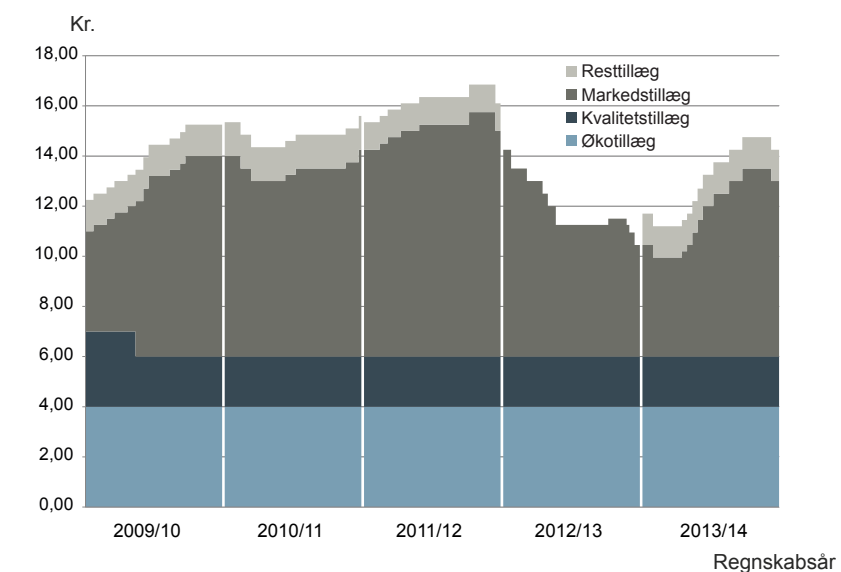
SALG AF DANSKE ØKOLOGISKE GRISE FORDELT PÅ MARKEDER



OMSÆTNINGSUDVIKLING FOR ØKOLOGISKE GRISE



UDVIKLING I TILLÆG FOR ØKOLOGISKE GRISE



ØKOLOGISKE KREATURER

Salget af økologisk oksekød har vist en vækst set over hele året. Væksten på 6% lever dog ikke op til sidste års meget store vækst på næsten 35%. En årsag til dette er, at der hen over foråret 2014 har manglet råvarer, især til produktion af hakket oksekød.

Hjemmemarkedet og eksporten har haft samme procentvise stigning på 6%, og dermed fastholdes eksportandelen på samme niveau som sidste år med 22%. Eksporten udgøres primært af slagtekroppe fra økologiske køer, hvilket resulterer i en relativ lav værdi pr. solgte kg, men til gengæld giver en meget vigtig fleksibilitet i afsætningen, der er nødvendig for at kunne sikre en så høj udnyttelse af de indkomne dyr hen over året som muligt.

Væksten på det danske marked kommer såvel fra detailhandlen som fra storkøkkener og salg til videreforarbejdning.

Det er fortsat hakket oksekød, der udgør langt den største del af salget med 57%, mens andelen af detailpakkede udskæringer (bøffer og stege) er på 5%, hvilket indikerer et fortsat potentiale til at udvikle denne del af sortimentet yderligere. Det er fortsat en udfordring at sikre en tilstrækkelig værdi i den økologiske stude/kvie produktion. Her skal der arbejdes mere med at få udbredt kødkonceptet yderligere, for på den måde at hæve udnyttelsen af dyrene med det bedste kød. Yderligere kan det komme på tale at justere og skærpe kvalitetskravene for at sikre optimalt samspil med afsætnings-

mulighederne. Det skal dog tilføjes, at tillægsniveauet er steget betydeligt i løbet af årets sidste halvdel.

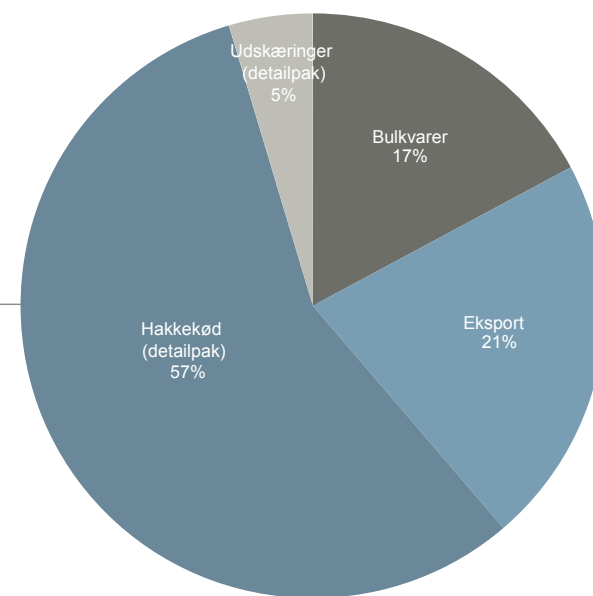
De meget store udsving i leveringerne af økologiske kreaturer hen over året, er en stor udfordring at få til at hænge sammen med salgsfordelingen. Der ligger værdi at samle op, hvis leveringerne stiger i foråret. Derfor er planen også at udbetale et relativt højere tillæg i foråret og den tidlige sommerperiode næste år. Målet er ad denne vej at forsøge i højere grad at udjævne antallet af leverede dyr pr. uge.

Der arbejdes også med at blive bedre til at lave prognoser på både salgssiden og forsyningsiden, ligeledes med det formål at skabe mere værdi.

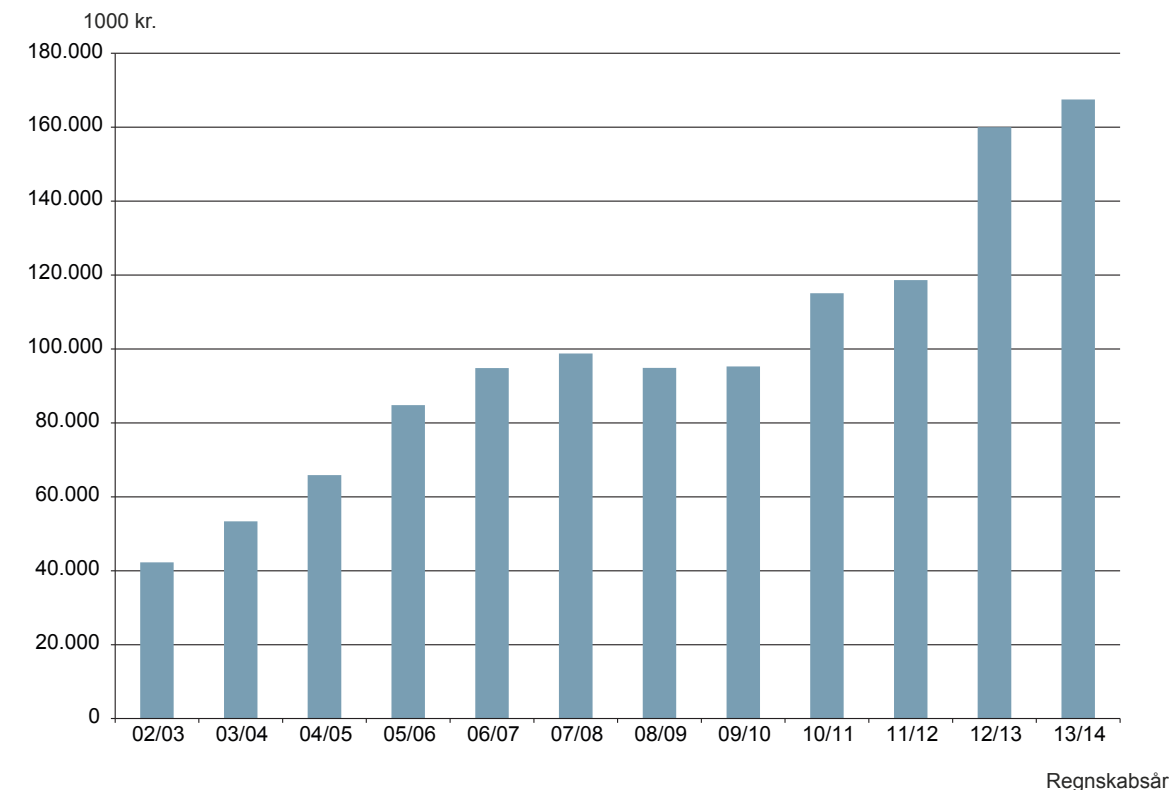
Totalt set er der slagtet 25.152 dyr, hvilket er en stigning på 6% – fordelt på 19.134 køer og 6.019 stude/kvier.

Tillægget for de økologiske kreaturer har udviklet sig positivt i forhold til sidste år. Der er i alt udbetalt 28.6 mill. DKK til gruppen samlet set, svarende til 4,20 DKK/KG. Det er 1,80 DKK/KG mere end de tilsvarende tal for sidste år.

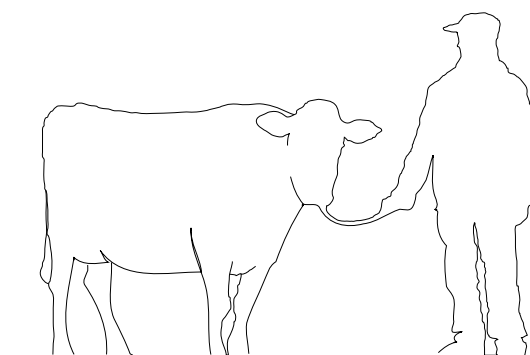
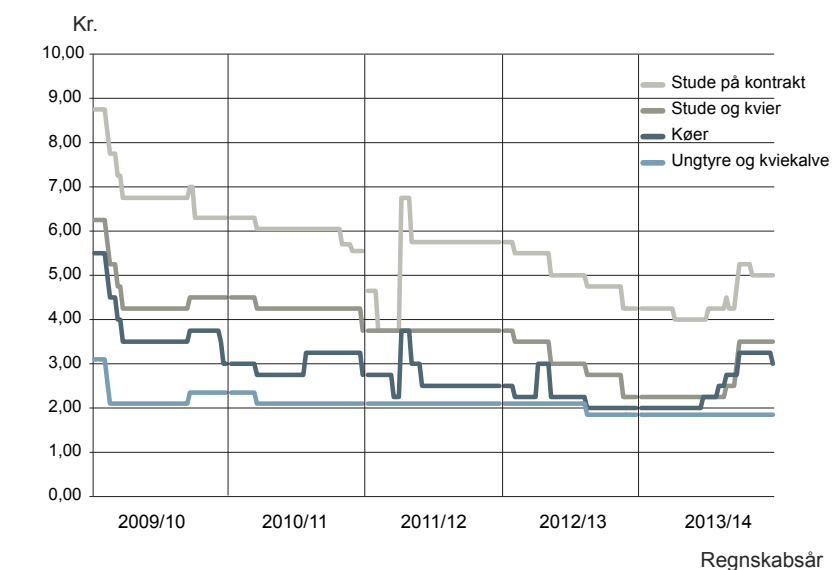
SALGSFORDELING FOR ØKOLOGISKE KREATURER



OMSÆTNINGSUDVIKLING FOR ØKOLOGISKE KREATURER



UDVIKLING I TILLÆG FOR ØKOLOGISKE KREATURER



Klar besked om godt dyreliv

Friland har i det forløbne år øget indsatsen for at give forbrugerne mere viden om økologi

Hvad er egentligt forskellen mellem de forskellige typer af kød, som forbrugere kan vælge imellem, når de står ved køledisken?

Det spørgsmål har en del mennesker svært ved at give et præcist svar på, og derfor har Friland øget indsatsen for at gøre det klart for forbrugere hvilket liv, de forskellige typer af dyr har levet.

- Groft sagt handler det om at give forbrugerne en reason why, så det er klart, hvorfor man skal vælge kød fra økologiske dyr frem for andre typer af kød.

Dyrenes Beskyttelse og detailhandlen har lavet en undersøgelse, der viser, at 82 procent af forbrugerne

er villige til at betale mere for kød fra dyr, der har haft et godt liv. Derfor er der et stort potentiale i øget information til forbrugere om forskellige produktionsmetoder, siger Maria Bast.

Derfor er der det seneste år lavet tillægs-etiketter, hvor der blandt andet står at økologiske grise og Frilandsgrise ikke bliver halekuperet og får mulighed for at udvise mere naturlig adfærd end konventionelle grise. Mens det i forhold til økologisk oksekød blandt andet fremhæves, at foderet er 100 procent økologisk, og at kærerne går på græs om sommeren.

Derudover har Friland produceret en række film, som vises i supermarkederne, der hvor forbrugerne køber kød.

God opbakning

Undersøgelser viser nemlig også, at viden om dyrenes opvækst er med til at præge smagen for mange forbrugere.

- Det handler om at give forbrugerne så meget information, at de kan træffe det bedste valg. Vi kan også glæde os over, at salget er steget, efter vi har øget mæng-



Øget salg af økologisk oksekød i Tyskland

En ny stor aftale i Tyskland øger afsætningen af økologisk oksekød

Frilands tyske afdeling Friland J. Hansen har det seneste år oplevet en fremgang i salget af økologisk oksekød.

Der er tale om salg til industrien, som videreforarbejder oksekødet og sikrer, at Friland kommer tættere på at få alt økologisk oksekød solgt som økologisk.

- Målet er at sikre, at vi kan sælge alt som økologisk. I den forbindelse er det meget glædeligt, at vi i årets løb har fået en ny stor kunde, som kan aftage meget oksekød. Samtidig er vi i forhandlinger med flere andre kunder, så jeg mener, at der er gode muligheder for at øge salget yderligere, siger direktør Jürgen Hansen.

Han understreger dog, at den meget varierende mængde af oksekød fra uge til uge udgør en udfordring i forhold til, at kunderne ønsker en stabil levering.

- En af barriererne er, at der er så stor forskel på de mængder af kød, vi har til rådighed i de forskellige uger. Derfor håber jeg på, at vi på sigt får bedre prognoser for hvor mange dyr, der slagtes i de enkelte uger, siger Jürgen Hansen.

den af information på etiketterne, selv om vi ikke med sikkerhed kan sige, om det skyldes den øgede information, siger Maria Bast.

Hun er dog ikke i tvivl om, at Friland fremover vil øge mængden af information til forbrugerne yderligere.

- Generelt har butikskæderne bakket op om den øgede information og dermed også muligheden for at differentiere udvalget af kød i butikkerne. Derfor er det også en naturlig vej at gå for Friland, fortæller Maria Bast.

Du milde kineser

Frilands økologiske andelshavere har åbnet muligheden for fremtidig eksport til Kina

15 af Frilands økologiske leverandører har i det forløbne år haft besøg fra Kina.

Som et led i Frilands bestræbelser på at få økologisk svinekød fra Friland ind på det kinesiske marked har kinesiske WIT to gange haft auditører i Danmark for at vurdere forholdene på de økologiske produktionssteder.

- WIT er det kinesiske firma, som står for at godkende forholdene i Friland i forhold til de kinesiske myndigheder, og derfor udvalgte WIT nogle af vores 50 økologiske producenter, som skulle besøges de to gange, de var i Danmark. Her så de kinesiske repræsentanter blandt andet på produktionen, kiggede på vandanalyser og lister over det foder, der gives, ligesom der skulle udfyldes spørgeskemaer vedrørende en lang række forhold, fortæller Business Supporter i Friland Henriette Guldager.

For nemme ambassadører

Besøgene tog kortere og kortere tid efterhånden, som det gik op for WIT, hvor gennemreguleret den økologiske produktion er i Danmark.



De kinesiske auditører har været meget imponerede over det, de har set, under deres besøg hos danske øko-producenter.

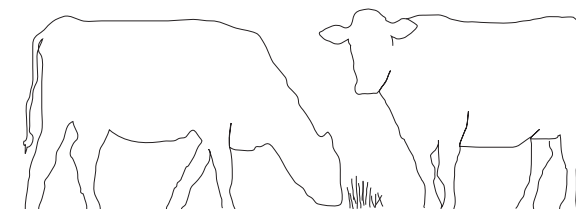
- De fandt hurtigt ud af, at en del af spørgsmålene slet ikke var relevante i Danmark. Eksempelvis spørgsmål som afstanden til det nærmeste atomkraftværk. Desuden var de helt overordnet meget imponerede over det danske regelsæt, som betyder, at der er utrolig stor sikkerhed om økologisk produktion i Danmark, fortæller Henriette Guldager.

Hun sender samtidig en stor buket roser afsted til de leverandører, der tog imod de kinesiske repræsentanter, både første og anden gang de var i Danmark.

- De landmænd, der fik besøg, gjorde et meget godt indtryk. Både med deres personlige fremtræden og deres store viden om produktionen. Derudover gjorde alle en stor indsats for at indsamle de informationer, som de blev bedt om at give,

og samtlige landmænd leverede alt, hvad der krævedes for at opnå en godkendelse, fortæller Henriette Guldager.

Hun er derfor heller ikke på nogen måde nervøs over, at repræsentanter fra WIT fremover vil aflægge et årligt kontrolbesøg på en række gårde, for at opretholde godkendelsen til at eksportere økologisk.



Mange danskere tog på Sofari

Over 5.000 personer udnyttede muligheden for at komme helt tæt på den økologiske produktion

10 økologiske landmænd fordelt over hele Danmark slog dørene op, da der den 25. maj blev holdt Sofari.

Arrangementet, der var støttet af Fødevareministeriet, Økokød, Landbrug & Fødevarer og Friland, tiltrak over 5.000 besøgende, hvilket var en fordobling i forhold til året før.

Det betyder meget, fordi det at komme ud og se hvordan økologisk produktion gennemføres, ofte får forbrugere til at vælge økologi, når de står ved køledisken.

Det forklarer økologisk producent Randi Vinfeldt, som gennem flere år har været med til at arrangere Sofari.

– Jeg vil rigtig gerne have folk ud at se den økologiske produktion, fordi mange folk tager hjem med en intention om at købe økologi fremover. Det er jo meget svært som forbruger at stå nede i butikken og skulle vælge mellem to pakker kød, hvoraf den ene har et rødt ø-mærke. Hvis man har været ude at se en økologisk produktion, er det meget nemmere at tage det valg, siger Randi Vinfeldt.

Hun mener derfor, at Sofari er en god måde at få flere forbrugere til at vælge økologi. Men hun håber også, at flere butikker kan spille en rolle.

– En af udfordringerne er, at der ofte kun findes nogle få økologiske udskæringer i butikkerne. Jeg håber, at vi i fremtiden

får et større udvalg, så de forbrugere, der gerne vil købe økologisk kød, får flere valgmuligheder, så de nemmere kan følge op på det valg, de har taget efter at have set den økologiske produktion, siger Randi Vinfeldt.

Hendes håb er, at flere danske grise en dag får det ligesom hendes egne, og derfor er hun sammen med sine kolleger også allerede i fuld gang med at planlægge Sofari 2015, så det bliver endnu et år med besøgsrekord.



Cirka 5.000 danskere udnyttede muligheden for at komme helt tæt på dansk økologisk svineproduktion ved den årlige Sofari.

Jordkokker kan fjerne hangriselugt viser nye forsøg

Jordkokker kan være et alternativ til kastration i kampen mod ornelugt, viser et nyt projekt i Udviklingscentret for Husdyr på Friland

Kastration i svineproduktionen har igen i år været højt på mediernes dagsorden. Men et nyt projekt fra Udviklingscentret tyder på, at der måske kan findes en anden løsning på problemet med den ubehagelige lugt fra hangrisekød. Som minimum den del af lugtproblemerne, der skyldes stoffet Skatol.

I løbet af 2014 har en økologisk besætning lagt kastrationskniven i skuffen og i stedet lukket en del af hangrisene ud på marker med jordkokker. Hangrisene har derfor ædt store mængder af jordkokker, og ikke én eneste af dem blev sorteret fra på grund af lugt i forbindelse med slagtingen.

– Normalt vil 10-20 procent af de økologiske hangrise blive sorteret fra på slagteriet, fordi de afgiver en meget ubehagelig ornelugt. Derfor er det selvfølgelig meget interessant, at ikke en eneste af de grise, der har spist et betydeligt tilskud af jordkokker, blev sorteret fra, fortæller centerleder Simme Eriksen.

Han fremhæver desuden, at grisene



Forsøg med jordkokker har vist sig lovende i forhold til at undgå hangriselugt.

generelt er meget glade for jordkokker, og at det ikke har været noget problem at få grisene til at æde dem. Det øger muligheden for at gøre jordkokker til en del af løsningen på problemet med ornelugt i kødet.

Forsøget fortsætter

Simme Eriksen håber derfor, at det vil

lykkes at få forskningsmidler til at fortsætte undersøgelsen i andre besætninger, så Udviklingscentret kan få mere viden om perspektivet i brug af jordkokker mod hangriselugt i kødet.

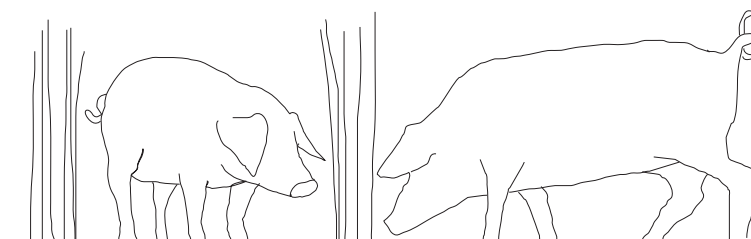
– Vi ved hvilket stof i jordkokkerne, der hæmmer hangriselugten, men vi har behov for flere undersøgelser. Foreløbig ved vi, at det konkret har virket hos én

landmand, hvor grisene selv rodede jordkokkerne op på marken i vinterperioden. Men vi ønsker at undersøge om vi kan få samme flotte resultater, hvis vi fodrer grise med jordkokker, mens de går i stalden. Det har aldrig været planen at sætte 100.000 hangrise ud på jordkokmarker, men hvis effekten kan genfindes ved staldfodring, og hvis vi kan finde en sikker metode til opbevaring af jordkokker, er vi kommet et godt skridt nærmere en løsning, forklarer Simme Eriksen.

Han slår samtidig fast, at yderligere projekter er bekostelige.

– Udfordringen er, at mange kunder ikke tør købe kød fra hangrise på grund af risikoen for ornelugt. Det betyder, at hangrisene ikke kan sælges til normal pris, selv om de indtil videre har været lugtfri. Derfor håber jeg, at vi kan få bevilget de nødvendige midler, så vi kan fortsætte forsøgene og på længere sigt finde en permanent løsning på udfordringerne med ornelugt uden at skulle kastrere grisene, siger Simme Eriksen.

Projektet har i 2014 modtaget støtte fra Svineafgiftsfonden.



FRILANDSGRIS

Efter forrige års tilbagegang i omsætningen på ca. 10% viser dette år en omsætning på niveau med sidste år (index 101). Den udvikling dækker over en fornyet fremgang i salget på det danske marked, mens eksporten er gået lidt tilbage.

Væksten på det danske marked skyldes fremgang hos en række af de eksisterende mindre kunder, både indenfor detailhandlen, de private slagtere og i storkøkkenerne. Salget via konceptets største danske kunde - SuperBest - viste et fald i omsætningen, men dog ikke et fald på niveau med tidligere års tilbagegang. Der har igennem året været et godt samarbejde om konceptets markedsføring, og der

er lavet flere ekstraordinære aktiviteter for at stabilisere salget. Salget til de private slagtere fortsætter med at vise positive takter med en fremgang på 58%. Samlet set udgør salget dog fortsat en mindre del af den danske omsætning.

Eksporten til Australien kom i løbet af året i gang igen – men på et lavere niveau end hidtil – og viser samlet set en tilbagegang på 4% sammenlignet med sidste år. Desværre har der hen over året igen været usikkerhed om den fortsatte afsætning til kunden i Australien, men efter regnskabsårets afslutning er der igen en god forventning til en stabil afsætning i det kommende år.

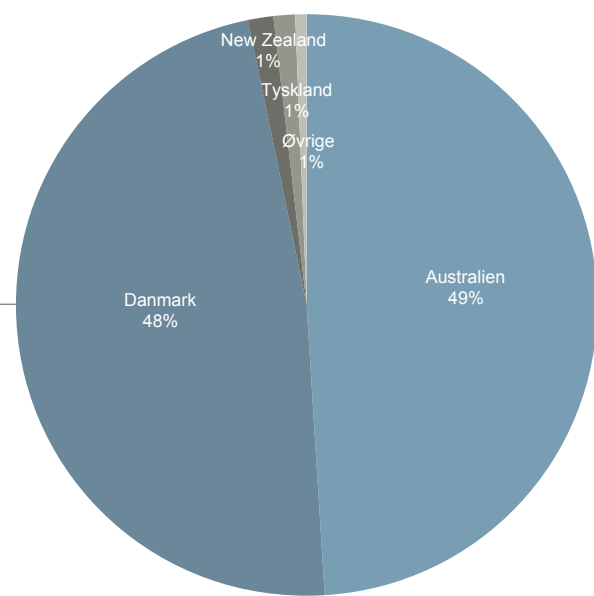
Vigtigheden af de senere års arbejde, med at skabe en bredere kundekreds til frilandsgrise-konceptet skal dog fortsat understreges. Det er derfor glædeligt, at det kort inden regnskabsårets afslutning lykkedes at lancere kødkonceptet i Kvickly i Danmark, samt at få opstartet salg til en ny kunde i New Zealand. Det arbejde vil fortsætte i det kommende år, og målet er at få flere kunder på eksportsiden og udbrede konceptet til flere butikker i Danmark.

Slagtningerne af Frilandsgris blev på 112.020 grise og steg dermed med 8% sammenlignet med sidste år. Det er ambitionen at kunne præstere en afsætning

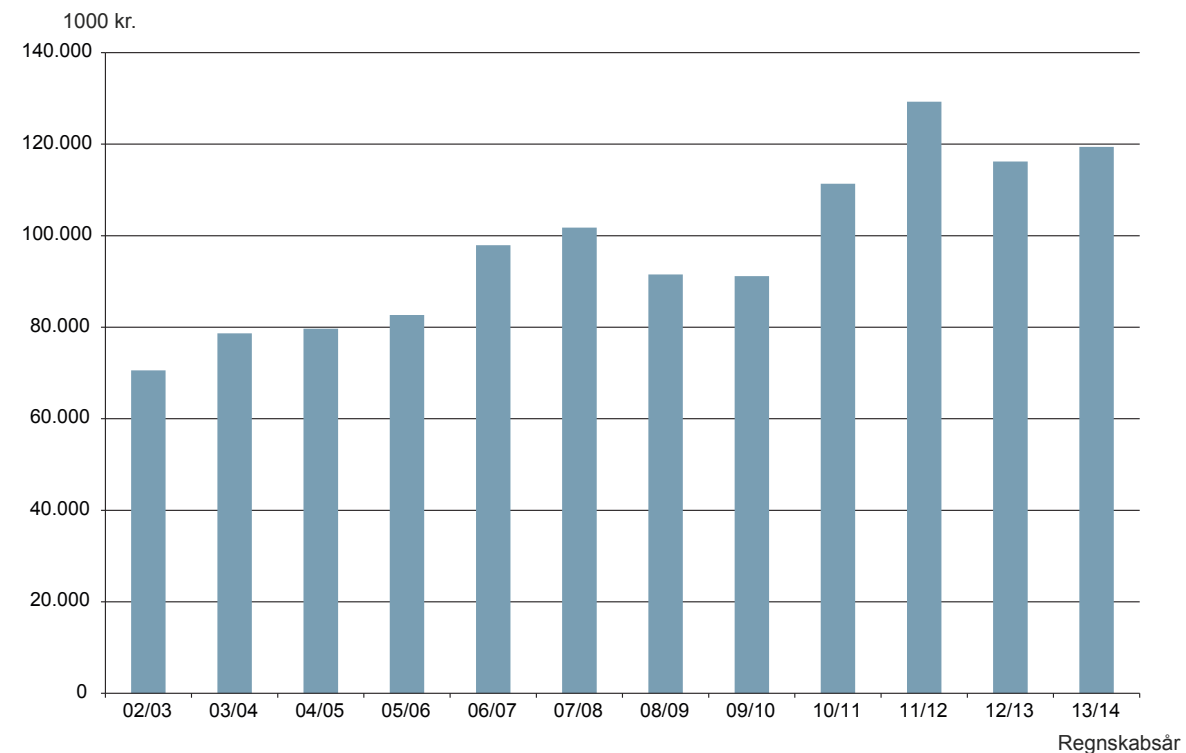
det kommende år, der betyder, at antallet af grise fastholdes på dette niveau.

Der er i gennemsnit blevet udbetalt 4,07 DKK/KG til godkendte Frilandsgrise, hvilket er 0,36 DKK/KG mere end sidste år. I gennemsnit er der udbetalt 3,16 DKK/KG til alle leverede Frilandsgrise, hvilket er en stigning fra 2,83 DKK/KG sidste år. Dermed kan tillægget ikke helt afbøde for, at den konventionelle notering i gennemsnit er 0,67 DKK/KG lavere end sidste år.

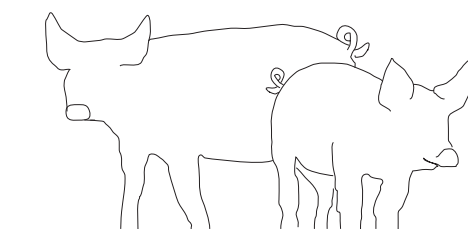
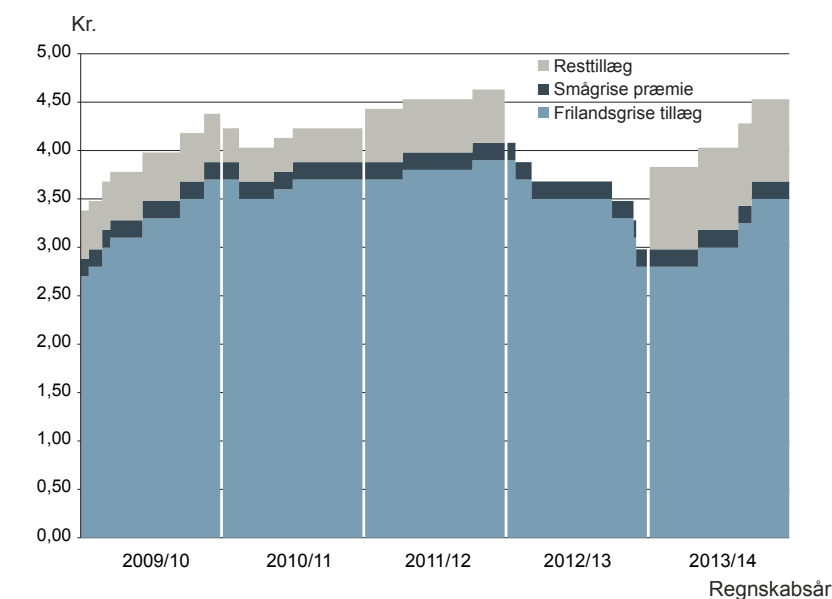
SALG AF FRILANDSGRIS FORDELT PÅ MARKEDER



OMSÆTNINGSUDVIKLING FOR FRILANDSGRIS



UDVIKLING I TILLÆG FOR FRILANDSGRIS



Slagtere på friland

Godt 30 slagtermestre fra SuperBest oplevede tirsdag den 9. september frilandsproduktion på første parkét

Peter Bruun og hans hustru Lene Konradsen lagde gård til, da godt 30 slagtermestre fra SuperBest var på besøg for at få et indblik i griselivet i en frilandsproduktion.

Og heldigvis var færdselspolitiet ikke ude at køre på vejene omkring Give, for som en del af oplevelsen blev de mange slagtere nemlig transporteret rundt på vejene i en af de vogne, der normalt bruges til at flytte grisene rundt på ejendommen. – Vi har 70 hektar marker til grisene, hvilket svarer til 140 fodboldbaner, og hvert eneste år skal grisene, deres hytter og 25 kilometer hegn flyttes rundt, så det er både en tidskrævende og stor opgave at have Frilandsgrise, forklarede Lene Konradsen.

Skaber forståelse

Knap så stor var opgaven dog med at transportere slagterne fra SuperBest, selv om de både skulle ud og se markerne, hvor de løsgående søer går med deres pattegrise og staldene til slagtesvin.

Her fik slagterne samtidig en indgående beskrivelse af de krav, der stilles til

frilandsproducenter, og det gav meget ny viden.

– Det er første gang, jeg er ude at se en frilandsproduktion, og når man ser det, kan man jo godt forstå, hvorfor kødet fra Frilandsgrise er dyrere end kødet fra konventionelle grise, sagde Bjarne Klejnstrup fra SuperBest i Hurup.



Slagterne fra SuperBest stillede mange gode spørgsmål og fik ny viden, da de besøgte en producent af Frilandsgrise ved Give.

Han håber derfor også, at besøget kan være med til at løfte salget af frilandskød i hans butik.

– Det, at jeg har set produktionen, gør det jo nemmere at fortælle om den. Samtidig kunne jeg godt tænke mig at opsætte

skærme med film og dias, der viser noget om frilandsproduktion, sagde Bjarne Klejnstrup.

Hviler i sig selv

Den holdning delte mange af hans kolleger, og den blev kun forstærket, da slagterne efter en frokost skiftede grisene fra Give ud med kødkvæg fra Brædstrup, da landmand Jens Christian Nielsen inviterede indenfor på sin gård.

– Det er fantastisk at komme herud og se, hvad dyrevelfærd handler om. Det gør det nemt at stå inde for de produkter, jeg sælger, sagde Martin Knudsen fra SuperBest i Frederikssund.

Han var både imponeret over produktio-

nen og landmændene. – Oplevelsen i dag er jo, at Friland er frihed, og det er både fedt at se dyrene og landmænd, der hviler i sig selv og er glade for deres dyr, sagde Martin Knudsen.

Pulled pork på banen

Både i Irma og REMA 1000 har kunderne kunnet købe pulled pork fra Friland

Pulled pork er på rekordtid blevet en ret, som de fleste danskere nikker genkendende til, og i løbet af sommeren 2014 har kunder i Irma haft mulighed for at vælge en variant lavet af Frilandsgrise.

Selve råvaren er en flækket nakkefilet, som forbrugerne selv skal langtidsstege, og lave en marinade som Friland har leveret flere bud på opskrifter til.

Også REMA 1000 kunder har i årets løb haft mulighed for at købe pulled pork med ekstra god samvittighed, da Friland har leveret en økologisk pulled pork til kæden, som i modsætning til frilandsvarianten i Irma blev solgt med marinade. – Der er traditionelt forskel på, hvad kunderne i de forskellige kæder gerne vil have, og derfor leverede vi pulled pork til Irma uden marinade men med forslag til opskrifter, mens pulled pork til REMA 1000 blev leveret med marinade, forklarer Maria Bast.

Begge kæder solgte pulled pork flere gange i løbet af grill-sæsonen, og Maria Bast forventer, at de to kæder også næste år vil have den populære ret på hylderne.

Frilandsgris på festival

Gæsterne ved Smukfest kunne fylde depoterne med Frilandsgrise

Bacon og flæsk baseret på Frilandsgrise fik i år debut på årets Smukfest, hvor Danish Crown som sædvanligt stod for en traditionel baconbrunch. I alt 500 kilo bacon og 1.000 kilo brystflæsk blev langet over disken under festivalen.

Som en markering af Frilandsgrisens indtog på festivalen fik slagterne i en række SuperBest butikker mulighed for at deltage i en butikskonkurrence om at vinde en af de frilandshytter, hvor heldige festivalgæster hvert år sover under festivalen. – Vi havde en del slagtere, som deltog, og vinderen havde lavet en meget flot udstilling af frilandskød. Næste år vil vi dog gerne have endnu flere slagtere med i konkurrencen om at præsentere det bedste Frilandsgrise-sortiment og gøre en ekstra indsats for Frilands produkter, fortæller afdelingschef, Maria Bast.

Det var ikke kun festivalgængerne i Skanderborg, der i år blev forkælet med kød fra Friland. Også under Roskilde Festival kunne gæsterne glæde sig over lækkert frilandskød, der blev tilberedt og serveret af Meyers Køkken. Det krævede i alt 5 tons svinekamme og 1,2 tons svær.

Frilandsgrisen indtager Kvickly

Ny aftale mellem Friland og COOP betød, at det fra fredag den 12. september blev muligt at købe Frilandsgrise i alle Kvicklys butikker

Fra fredag den 12. september fik flere forbrugere mulighed for at vælge kød fra Frilandsgrise under COOP's eget mærke, når der skal købes ind.

En ny aftale mellem Friland og COOP betyder nemlig, at Friland fremover leverer kød til samtlige danske Kvickly-butikker, og det glæder Frilands direktør Henrik Biilmann. – Jeg er glad for, at endnu flere forbrugere nu får mulighed for at vælge kød fra Frilandsgrise, når de køber ind. Det er helt afgørende for Friland, at så mange forbrugere som muligt møder vores produkter ude i butikkerne. Her er den nye aftale med COOP et kæmpe skridt fremad, siger Henrik Biilmann.

Udover at finde kød fra Frilandsgrise i køledisken vil forbrugerne også blive mødt med information om, hvad der adskiller Frilandsgrisens liv fra andre grisens.

Blandt andet at Frilandsgrise bliver født udendørs af fritgående søer, at Frilandsgrise har mere plads og mere halm i

stalden, har adgang til løbegårde og at de ikke bliver halekuperet.

Kød fra Frilandsgrise er anbefalet af Dyrenes Beskyttelse, og som en garanti for at reglerne for frilandsproduktion overholdes, får leverandører til Friland løbende besøg

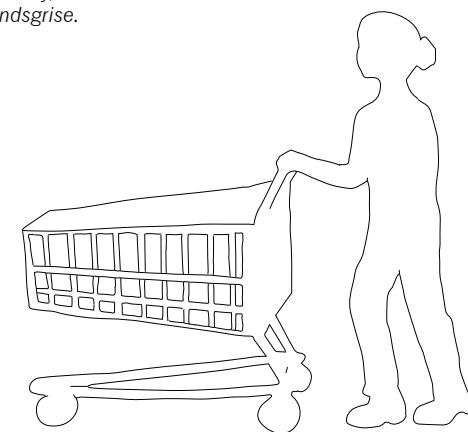


Der kom i årets løb en ekstra god grund til at handle i Kvickly, da kæden introducerede et nyt sortiment med kød fra frilandsgrise.

af kontrollanter fra Dyrenes Beskyttelse. Foreningen står dermed som garant for, at Frilandsgrise lever op til de krav til dyrevelfærd, som foreningen stiller.

Direktør i Dyrenes Beskyttelse Britta Riis glæder sig derfor også over, at endnu flere forbrugere nu får mulighed for at købe kød fra Frilandsgrise.

– Vi synes, det er glædeligt, at COOP nu satser på Frilandsgrisen som alternativ til kød fra konventionelle grise, for der er rigtig meget dyrevelfærd i Frilandsgrise. Samtidig håber vi, at den øgede efterspørgsel vil gøre det attraktivt for flere landmænd at omlægge til produktion af Frilandsgrise, siger Britta Riis.



KØDKVÆG/LIMOUSINE

For Friland kødkvæg har året leveret en beskedent vækst i omsætningen på 3% ovenpå sidste års stigning på hele 24%. Det er fortsat udviklingen i SuperBest, der trækker den største del af væksten. Der har hen over året været en fortsat god opbakning med kampagner og aktiviteter i kædens butikker. Den fokuserede profil af kæden og profileringen af koncepter, som kan levere et ekstra element af dyrevelfærd, er positivt for Friland Kødkvæg konceptet.

For Friland Limousine er omsætningen endt på et niveau meget tæt på sidste år (index 99). Her er det lykkedes at afbøde tilbagegangen i salget hos konceptets største kunde – Irma – med en fremgang hos en række mindre kunder. Herunder salg til storkøkkener (hoteller og restauranter). Konceptet er dog under pres i detailhandlen, og der skal arbejdes mere med at fortælle om konceptets kvaliteter og differentieringspunkter i den enkelte butik og på den enkelte pakke.

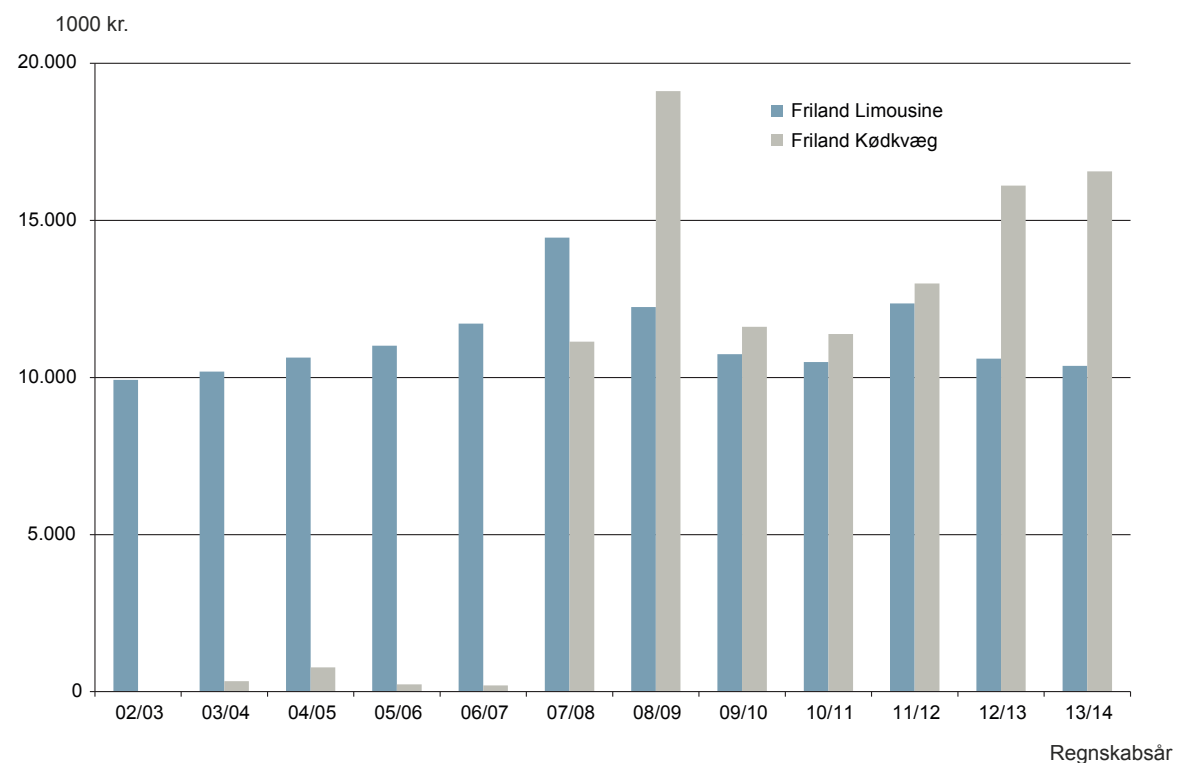
Begge de relativt små kødkoncepter påvirkes meget af de udsving, der er i antallet af dyr til slagtning fra uge til uge – og hen over året. Derfor er det vigtigt fortsat at fokusere på at tilpasse udbud og efterspørgsel.

Antallet af dyr under Friland Kødkvæg steg fra 1.775 til 2.058, og det gennem-

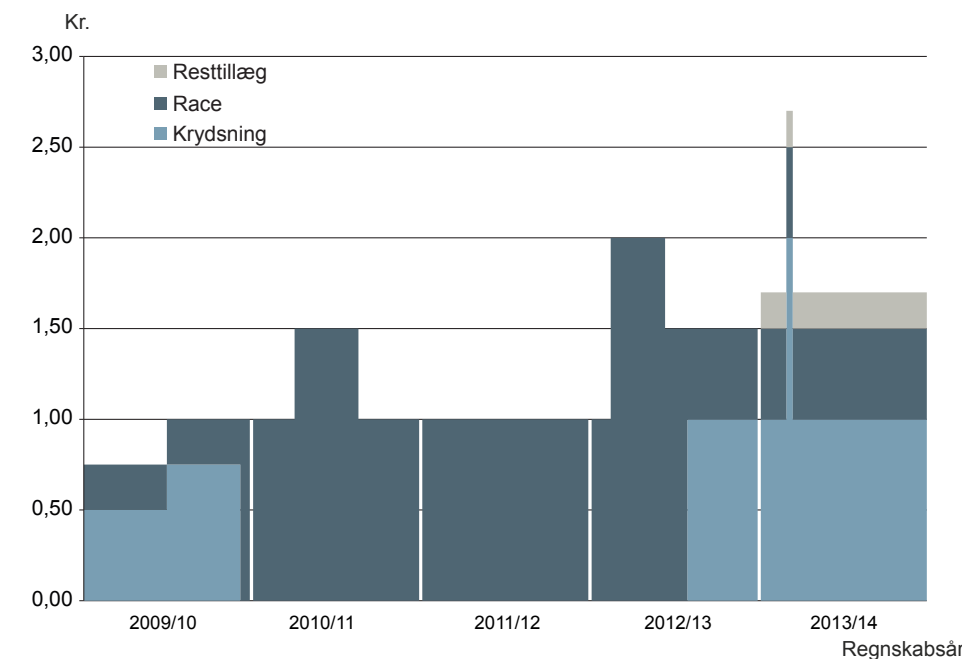
snitlige tillæg blev på 1,55 DKK/KG mod 1,43 DKK/KG sidste år.

For Friland Limousines vedkommende er der slagtet 1.036 dyr mod 948 sidste år. Det gennemsnitlige tillæg inkl. resttillæg blev på 4,34 mod 3,85 DKK/KG sidste år.

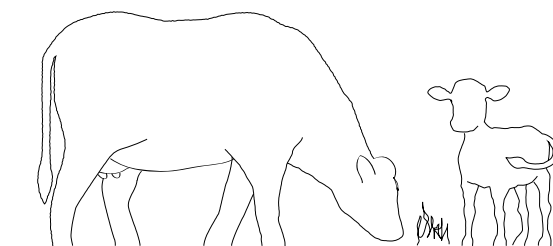
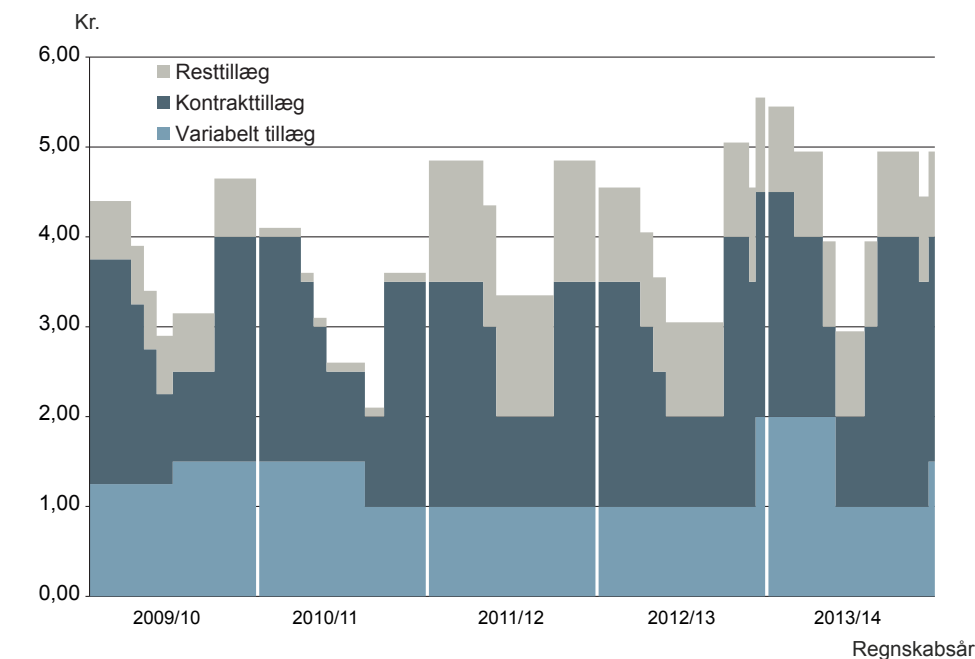
OMSÆTNINGSUDVIKLING FOR FRILAND LIMOUSINE OG FRILAND KØDKVÆG



UDVIKLING I TILLÆG FOR FRILAND KØDKVÆG



UDVIKLING I TILLÆG FOR FRILAND LIMOUSINE



SuperBest slagtere mødte bøffen

Kunderne hos SuperBest i Frederikssund og Karlslunde kan se frem til specielt udvalgt oksekød

Knap 30 slagtermestre fra SuperBest var tirsdag den 9. september på besøg hos to af de gårde, der leverer henholdsvis Frilandsgrise og Friland Kødkvæg til kæden.

Og to af slagterne fik mere end bare viden om frilandsproduktion med hjem.

Martin Knudsen fra SuperBest i Frederikssund og Michael Wernblad fra SuperBest i Karlslunde benyttede nemlig muligheden for hver at vælge en limousine ungtyr,

som skal blive til bøffer i de to butikker. – Jeg synes det er fantastisk at komme ud til landmændene og se, hvad dyrevelfærd handler om. Det gør det meget nemmere at forklare kunderne, hvorfor de skal vælge frilandskød. Samtidig er det noget helt specielt at få mulighed for at vælge de dyr, jeg gerne vil have til min forretning, og det gør, at jeg glæder mig ekstra meget til at sælge kødet i butikken, sagde Martin Knudsen.

Det samme gjorde sig gældende for kollegaen i Karlslunde Michael Wernblad. – Det er første gang, jeg er ude at se produktionen af frilandsdyr, og det er en

stor og positiv oplevelse. Specielt når jeg også får mulighed for at se, hvordan de dyr, som jeg skal have til min butik, har haft det, sagde Michael Wernblad.



SuperBest slagterne Martin Knudsen og Michael Wernblad fra SuperBest var glade for muligheden for at vælge specielle dyr til netop deres butik.

Capaccio til påske

SuperBest lancerede til nytår en lækker carpaccio lavet af Friland Kødkvæg

Danskerne elsker carpaccio, og derfor lancerede Friland Kødkvæg i 2013 deres egen variant i samarbejde med SuperBest.

Carpaccioen blev introduceret i forbindelse med nytår og har i løbet af året været

sat til salg ad flere omgange, blandt andet i forbindelse med påsken.

Afdelingschef Maria Bast forventer, at carpaccioen af Friland Kødkvæg også i det nye år vil være at finde på



hylderne i SuperBest.

– Det er ikke et produkt, vi kan sælge hele året. Blandt andet fordi det simpelthen ikke er muligt at skaffe de nødvendige mængder af okseinderlår. Men jeg forventer bestemt, at produktet vil blive lanceret i flere perioder i 2015. Specielt op til de store højtider som jul og påske, siger Maria Bast.

Udover carpaccio lancerede Friland og SuperBest også en ny version af tatar, som dog blev en lidt mindre succes og derfor ikke forventes at indgå i SuperBests detail-sortiment for det kommende år. Tatar fortsætter i stedet som en variant, som slagteren selv står for i den enkelte butik.

Livø-kød udsolgt på rekordtid

Igen i år blev Anguskød fra Livø udsolgt før dyrene var slagtet

Friland og Irma tilbød igen i år danske forbrugere muligheden for en unik Angusoplevelse i form af kød fra Livø, der blev sat til salg på Irma's netbutik www.irma.dk.

I alt 27 dyr blev sat til salg på nettet, men selv om dyrene igen i år var solgt før de blev fragtet fra øen og slagtet, understreger afdelingschef, Maria Bast, at det ikke er muligt at udvide produktionen yderligere.

– Det specielle ved konceptet er jo netop, at dyrene er fra Livø, og at alt foder

ligeledes er produceret på øen. Derfor kan det ganske enkelt ikke lade sig gøre at opdrætte flere dyr, forklarer Maria Bast.

Hun har løbende kommunikeret med de forbrugere, der har købt kødet fra Livø, så de hele tiden har kunnet følge med i, hvor dyrene var, indtil kødet blev leveret.

– Vi har løbende skrevet mails, hvor vi har fortalt om, hvordan dyrene blev fragtet til fastlandet og siden slagtet. Vores oplevelse er, at den unikke service og personlige betjening er en del af grunden til den store succes, siger Maria Bast.

Hun fremhæver derudover, at Angus-kødet fra Livø er specielt på den måde, at det er et af de eneste kødprodukter i Danmark, som bærer anprisninger fra både økologi og anbefalet af Dyrenes Beskyttelse.

Det gør kødet ekstra attraktivt, og Maria Bast er ikke i tvivl om, at kunderne i 2015 igen skal være hurtige ved tasterne, hvis de vil sikre sig en udskæring af Angus-kvæg fra Livø.



Igen i år var det specielle Livø-kvæg udsolgt kort efter Irma havde åbnet for muligheden for at afgive bestillinger via hjemmesiden.

Lækre nyheder med limousine kalvekød

Irma har introduceret seks nye produkter lavet af limousine kalvekød

Kunderne i Irma kan glæde sig over, at Friland og Irma har udviklet seks nye produkter lavet af limousine kalvekød.

Der er tale om kalvemedaljon, marineret kalveroast, peberbøf, kalvefilet-steak, fransk steg med bacon samt bovsteaks. – Limousine kalvekødet har en meget høj spisekvalitet, det er magert og har en fin fedtmarmorering. Derfor er jeg meget tilfreds med, at vi i samarbejde med Irma har lanceret de nye udskæringer, så forbrugerne får flere muligheder for smagsoplevelser med limousine kalv, siger afdelingschef, Maria Bast.

Udover at levere kød med meget høj spisekvalitet, har Friland også arbejdet med indpakningen.

Produkterne bliver leveret i en såkaldt skinpak, der sikrer at kødet får længere holdbarhed i butikken.



FRILAND J. HANSEN GMBH

Det seneste regnskabsår er omsætningsmæssigt det bedste i Friland J. Hansens historie.

Den vanskelige markedsudvikling i 2012/13 påvirkede også de første 6 måneder i 2013/14 regnskabet. Siden påsken 2014 har der været et "turnaround" i markedet. Produktionen af økologiske grise i Europa er siden da faldet med mindst 15%, mens efterspørgslen er fortsat med at stige, præcis som i de foregående år. Samtidig er omsætningen af økologisk oksekød yderligere udvidet, så omsætningen ved årets udgang er på 25.200.000 €. Samlet set er der omsat for 19.800.000 € økologisk svinekød (+22%) og for 5,2 millioner euro økologisk oksekød (+16%).

I 2013-14 har Friland J. Hansen solgt 6.757 tons økologisk kød (+35%). Omkring halvdelen af det kommer fra Danmark – fordelt med 1.720 tons økologisk svinekød og 1.641 tons økologisk oksekød. Den solgte mængde af økologisk svinekød kunne på visse udskæringer have været endnu højere, hvis der havde været flere råvarer tilgængelige.

På grund af de store mængder i de europæiske frostlagre har priserne hidtil kun kunnet hæves moderat. På trods af dette er årets resultat steget til 592.000 € (+184%).

Siden maj måned har Friland J. Hansen solgt kød fra økologiske søer i det tyske marked. I 2014/15 forventes det, at alle

danske økologiske søer kan sælges med et attraktivt tillæg.

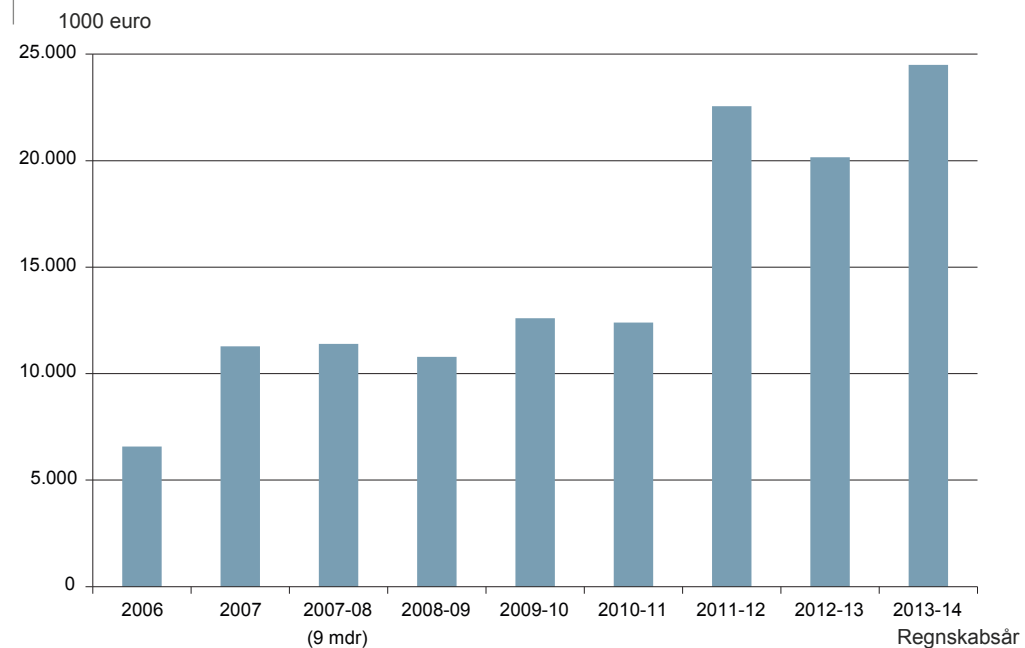
Siden oktober 2013 har Friland J. Hansen slagtet og udbenet på en fabrik i Bremen. Dette har reduceret omkostningerne og samtidig forbedret kvalitet og friskhed på de pågældende varer væsentligt.

Det italienske marked er fortsat stabilt og viser gode afsætningsmuligheder for skinker. Et godt salg af biprodukter til Østrig

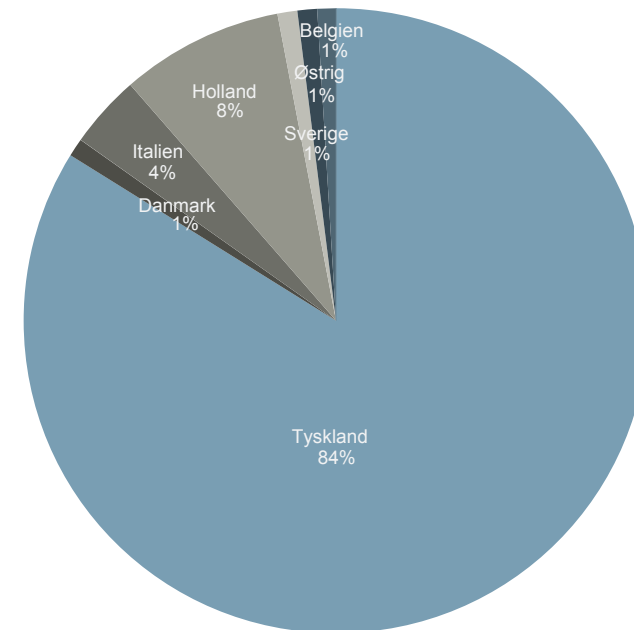
og Holland sikrer, at Friland koncernen på disse produkter har udsolgt.

Friland J. Hansen vil i 2014/15 fortsætte med at øge omsætningen af dansk økologisk svinekød og oksekød, samt udvikle samarbejdet med tyske landmænd på kontrakt yderligere, da muligheden på eksisterende og nye markeder ikke er udtømte.

UDVIKLING I OMSÆTNING FOR FRILAND J. HANSEN

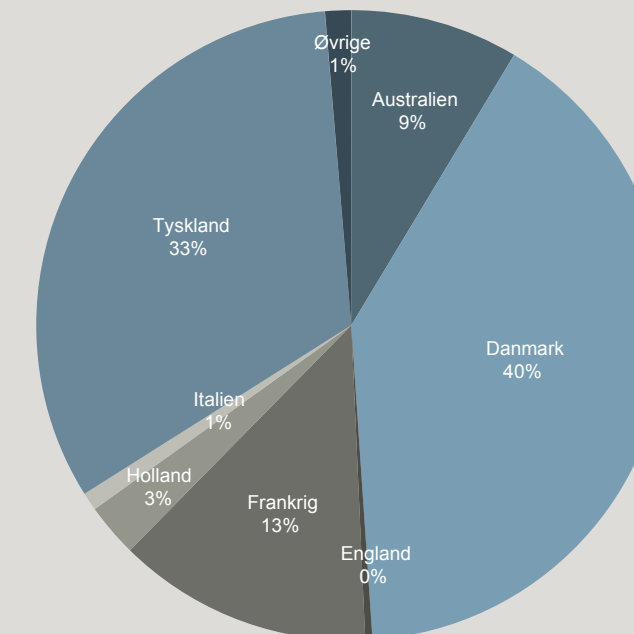


FRILAND J. HANSENS OMSÆTNING FORDELT PÅ MARKEDER



MARKEDER FOR FRILAND

FRILANDS OMSÆTNING FORDELT PÅ MARKEDER INKL. FRILAND J. HANSEN



Friland over hele verden

Det seneste år har Friland arbejdet hårdt på at opbygge nye markeder, og specielt i Asien har der været fokus på nye muligheder

Muligheden for eksport af økologisk kød fra Friland til kinesiske kunder har fyldt en del både hos Friland og i mediebilledet det seneste år.

Direktør i Friland Henrik Biilmann ser da også store muligheder i Kina, men han



Direktør Henrik Biilmann fremviste selv sortimentet for interesserede kunder.

understreger, at arbejdet med Kina kræver tålmodighed, og sideløbende arbejder Friland derfor med at opdyrke en række andre markeder.

– Det er klart, at Kina er et yderst interessant marked. Blandt andet fordi der her er afsætning på en række produkter som eksempelvis ben og tunger, hvor økologisk kød i dag bliver solgt som konventionelt kød på andre markeder. Derfor fortsætter vi også arbejdet med at dyrke det kinesiske marked, men undersøger

samtidig andre muligheder, siger Henrik Biilmann.

Flot salg i Hong Kong

Som et led i opdyrkningen af nye markeder har Friland blandt andet deltaget på en række messer rundt omkring i verden, ligesom Friland i tæt samarbejde med DC Eksport og

ESS-FOOD har fundet nye kunder i specielt Asien.

Det er blandt andet tilfældet i Hong Kong, hvor salget er øget markant over det seneste år.

– Vi begyndte med at sende 100 kilo ad gangen med fly, men nu har vi nået et niveau, hvor vi sender hele containere, og vi har et sortiment på fem forskellige produkter i detailkæden PARKnSHOP, fortæller Henrik Biilmann.

Det er kendte produkter som brystflæsk, kamme og nakker, der indgår i sortimentet i Hong Kong, og Henrik Biilmann forventer også, at de bliver en del af sortimentet i de kinesiske butikker.

Flere besøg

Udover Hong Kong har Friland også fået gang i salg af økologisk kød på Philipinerne og prøveleveringer til en ny japansk kunde, ligesom der er kommet godt gang i salget af Frilandsgris til en ny New Zealandsk kunde.



Maskotten Frida deltog og skabte god stemning ved messen i Shanghai.

– Det er utrolig vigtigt for Friland, at vi kan skaffe nye kunder og komme ind på nye markeder, så vi bliver mindre afhængige af få store kunder. I den sammenhæng har vi utrolig stor gavn af samarbejdet med ESS-FOOD og DC Eksport. De ansatte hos ESS-FOOD er opmærksomme på at præsentere mulighederne for at levere kød fra Friland, når de besøger potentielle kunder, og det har resulteret i flere spændende besøg fra udlandet, fortæller Henrik Biilmann.

Og de besøgende har generelt været imponerede over det, de har set i Danmark. – Vi har haft flere kunder med ude på økologiske gårde og set slagteriet i Herning. Der er ingen tvivl om, at kunderne oplever, at Friland både kan levere høj kvalitet og høj troværdighed om pro-

duktet, så de ved, at vi kan leve op til de løfter, vi giver. Det er også det signal, vi sender, når vi deltager på messer rundt omkring i verden, uanset om det er alene, sammen med ESS-FOOD eller med andre virksomheder i Danish Crown koncernen, siger Henrik Biilmann.



Der var masser af interesse for Frilands produkter ved messen i Nürnberg.

Atter salg i sokød

Frilands tyske datterselskab Friland J. Hansen har igen fundet aftagere til økologisk sokød

Kød fra søer adskiller sig markant fra andre typer af svinekød, og derfor kan det i perioder også være en udfordring at sikre, at sokødet kan sælges økologisk og dermed til en højere pris.

Det har også været en udfordring for Friland over de senere år, men det er ændret nu, idet Frilands tyske datterselskab Friland J. Hansen har fundet en ny kunde, som værdsætter det specielle ved sokød.

– Kødet kræver en anden bearbejdning, men vi har lavet en aftale med en ny kunde, hvor sokødet passer perfekt ind i produktionen, og det er selvfølgelig en styrke for Friland, fordi vi så kan sælge kødet som økologisk, forklarer direktør Jürgen Hansen.

Sokødet bruges til produktion af blandt andet pølser, salami og pålæg, og Jürgen Hansen håber, at afsætningen af sokød kan være med til at sikre leverandører af økologisk sokød et højere tillæg.

– Det er jo helt afgørende, at vi kan være med til at løfte tillægget, og det er den vigtigste grund til, at jeg er glad for den nye aftale, siger Jürgen Hansen.

Friland J. Hansen udskifter og udvider

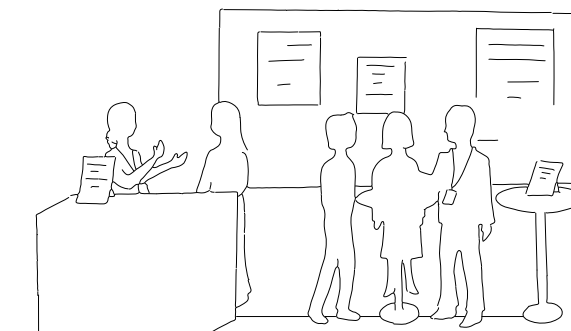
Som noget nyt bliver de tyske økologiske grise slagtet i Bremen

Udover fuld fokus på den daglige forretning, har der også været tid til at ændre på de store linjer hos Friland J. Hansen i Tyskland.

Året har således betydet en flytning af slagting og udbening af tyske grise, som nu foretages hos Vogler i Bremen. – Det er en fordel, fordi vi både kan levere

friskere kød og reducere omkostningerne ved at slagte og udbene samme sted, siger direktør Jürgen Hansen.

Også på kontoret i Kiel er der sket ændringer, da der er blevet bedre plads. – Vi fik en god og billig mulighed for at udvide vores lokaler i Kiel, og da jeg forventer, at Friland J. Hansen vil vokse i de kommende år, valgte vi at slå til, forklarer Jürgen Hansen.



UDVIKLINGSCENTRET FOR HUSDYR PÅ FRILAND

Vellykket forsøg i det fri

Det kræver hverken ekstra foder eller mindsker tilvæksten, at lade frilandsgrise blive længere tid i det fri

Fravæning på friland er ikke noget nyt.



Resultaterne var gode, da Udviklingscentret gennemførte et forsøg med at lade smågrise forblive i naturen i længere tid.

Der er både frilændere og økologer, som praktiserer det enten om sommeren eller året rundt.

Derudover er der en del besætninger, der i perioder fravænner et eller flere hold grise på markerne, typisk i perioder med høj belægning. Udviklingscenter for

Husdyr på Friland har i et to-årigt projekt, "Miljøsikker produktion af ungsvin på friland" undersøgt, om det er muligt at lave generelle retningslinjer, der både sikrer en rentabel drift og en acceptabel miljøpåvirkning.

– De udfordringer, vi forventede, da vi startede projektet var højt foderforbrug om vinteren, problemer med vandforsyningen i frostvejr og ikke mindst problemer med at opretholde et fornuftigt græsdække i foldene, fortæller centerleder Simme Eriksen.

Specielt det sidste var yderst tvivlsomt på baggrund

af engelske erfaringer med systemer til ungsvin, hvor jorden var sort efter grisenes ophold.

Godt alternativ

Test som Udviklingscentret har gennemført hos to økologiske landmænd gennem det seneste 1½ år, er derfor fulgt nøje af

Lene Thomsen fra Udviklingscentret. De to forsøgsbedrifter har beholdt de fravænnede grise på markerne i 6-7 uger ekstra indtil ungsvinene vejer 35-40 kg. Og Lene Thomsen har noteret sig, at det hverken har krævet mere foder eller hæmmet tilvæksten at lade grisene blive ude i yderligere seks uger.

Det bekræfter griseproducent Flemming Madsen fra Fonager, som ejer en af de to gårde, hvor forsøget blev gennemført. – Det er et godt alternativ, hvis man ikke har en bygning til fravæning. Derudover er det en stor fordel at lade de mindste grise blive ude, fordi smittepresset er mindre udenfor end inde i stalden. De grise, jeg har, som er 10 procent for små, får derfor også fremover lov til at blive ude i seks uger ekstra, forklarer Flemming Madsen.

Udfordring i vintermånederne

Han glæder sig over, at den ekstra plads til at bevæge sig på ikke har betydet, at der skal bruges ekstra foder, ligesom tilvæksten ikke er mindre hos de dyr, der bliver ude.

Til gengæld giver det mere arbejde.

– Der er mere arbejde i at have grisene ude i længere tid, så det skal tænkes ind,

før man tager beslutningen. Derudover vil det være en udfordring i vintermånederne, fordi grisene altid skal have adgang til isfrit vand. Det kræver rigtig meget arbejde, når det fryser, så det problem skal der findes en løsning på, hvis alle grise skal blive ude i længere tid, siger Flemming Madsen.

Grønt græs

Til gengæld har den ekstra udetid ikke ødelagt markerne i større omfang.



Lene Thomsen fra Udviklingscentret var ude og tjekke grisenes trivsel.

Således har Lene Thomsen i samarbejde med planteavlskonsulent Carsten Markussen fra Økologisk Landsforening vurderet græsdække i foldene og regnet

på miljøbelastningen. Og det glæder Lene Thomsen, at de foreløbige beregninger viser, at systemet tilsyneladende udgør en mindre miljøbelastning end frygtet. De endelige beregninger gennemføres dog først hen over vinteren og vil blive præsenteret sammen med budget og økonomiske beregninger først i det nye år.

Anbefalinger kræver dokumentation

Simme Eriksen er tilfreds med, at de foreløbige resultater ser lovende ud både med hensyn til produktivitet og økonomi for landmændene.

– Som udviklingscenter er det utroligt vigtigt, at vores anbefalinger ikke bare baserer sig på, hvad vi tror, men på at vi faktisk kan påvise et fagligt grundlag og en fornuftig økonomi for producenterne, siger Simme Eriksen.

– Derfor skal vi ofte bruge lang tid og et pænt antal gentagelser, før vi kan gå ud og anbefale noget. I dette tilfælde var den helt store udfordring, om vi kunne finde en metode så miljøpåvirkningen ikke øges, selv om vi ved, at der i perioder kan være marker, der er meget gennemrodede. En kombination af foldskifte og efterafgrøder ser ud til at kunne løse den udfordring, fortsætter han.

Smag på landskabet

Nyt oksekødskoncept skal sikre, at der bliver bedre økonomi i at lade kreaturer græsse på naturarealer som enge og overdrev

Mange danske naturarealer har brug for pleje for ikke at gro til, og de bedste til at foretage den opgave er ofte kvæg.

Det har imidlertid længe været en udfordring for landmændene at få økonomi i

at lade kreaturerne græsse i vådområder, på enge og overdrev, men det skal et nyt koncept, der blandt andet er støttet af Region Midtjylland og Naturerhvervsstyrelsen, ændre på.

Projektet "Smag på Landskabet" ledes af Videncentret for Landbrug samt Agro Tech, og arbejdet er gennemført af en bred vifte af interessenter, blandt andet Udviklingscenter for Husdyr på Friland.

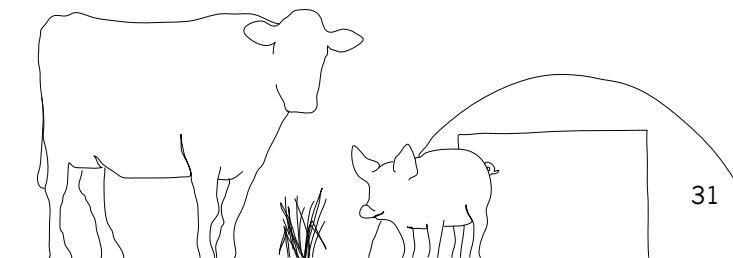


Kreaturer er ideelle til at pleje naturen, og det bliver udnyttet i det nye projekt.

– Basalt set går det ud på, at gøre naturpleje til en driftsgren, hvor græssende husdyr, primært kvæg, bliver en rentabel forretning. En del af konceptet er, at dyrene gerne skal have foder fra naturplejearealerne året rundt. Det vil sige, at kreaturerne græsser på et område om sommeren, og i vinterperioden får de så vidt muligt hø og ensilage, som landmanden har høstet fra det samme naturområde, forklarer Marianne Bonde fra Udviklingscentret.

Projektet skal afklare, om der er basis for et helt nyt koncept, hvor forbrugeren kan vælge kød fra dyr, der har udført naturpleje, og dermed er der også mulighed for, at landmanden kan få dækket sine ekstra omkostninger.

– Alt tyder på, at projektgruppen kommer i mål med et nyt koncept. Det betyder, at en række arealer får den nødvendige pleje samtidig med, at landmændene får dækket de ekstra omkostninger til græsning på svært fremkommelige områder, og dermed er projektet løsningen på flere udfordringer på én gang, forklarer Marianne Bonde.





Friland A/S

Marsvej 43 • 8960 Randers
Tlf.: 8919 2760

frilandinfo@friland.dk
www.friland.dk

