

Årsberetning
2006-2007



Forord

Resultatet af en fælles indsats

Endnu et år er gået i Friland, og mere end nogensinde er det gået fremad. Årets resultater overgår alle forventninger. Omsætningen er steget, det samme gælder tillæggene, som har udviklet sig positivt. Ovenikøbet har tre af grupperne optjent resttillæg.

De flotte resultater vidner om, at Frilands mission holder. Der er et stadigt voksende marked for økologi og dyrevelfærdsprodukter – både herhjemme og på eksportmarkederne, og Friland har en strategi om at følge med den udvikling. Vi skal være klar med udbuddet, når efterspørgslen er der, derfor har vi i løbet af året gået ind i nye projekter, både store og små – nogle af dem langsigtede, men alle med det mål at skabe vækst og udvikling.

Herhjemme har vi involveret os i at udvikle fremtidssikrede systemer, der giver mulighed for at udvide produktion af grise på friland, og som samtidig i endnu højere grad tager hensyn til miljøet. For at gøre det mere attraktivt at producere økologiske stude og kvier, har vi skabt et nyt afregningssystem, der forbedrer betalingen til leverandørerne. Desuden arbejder vi fremadrettet med et nyt og enestående kødkvægskoncept, der skal samle alt det fantastiske kødkvæg, der findes i Danmark, og markedsføre det som unikke produkter med fokus på individualiteten.

I udlandet har vi gjort en indsats for at sikre vores markedsposition. Det er vores mål at øge forsyningerne til vores kunder på eksportmarkederne, men indenfor økologien gælder det i stort set alle lande, at forbrugerne foretrækker de lokale råvarer. For at sikre markedsadgangen har vi derfor tegnet kontrakt med leverandører ude på eksportmarkederne.

Det er nu, vi har tid og overskud til forandring og udvikling. Vi har fået flere ressourcer, en bedre økonomi og flere medarbejdere. Vi har haft et år,



hvor rigtig meget er lykkedes. Vi har øget kødmængden, lavet gode aftaler om større afsætning og skabt en højere udnyttelsesgrad. De positive tal er i sidste ende et resultat af en flot, fælles indsats.

Succesen begynder med alle jer loyale leverandører, som er engagerede i en god sag. Der er mange ting, der skal gå op i en højere enhed, så antallet af slagtedyrl og dermed kødmængden passer sammen med efterspørgslen på et givent tidspunkt. Det kræver ind imellem en stor fleksibilitet fra jeres side, at I nogle gange er nødt til at ændre planlagte slagteuger.

Desuden er det en stor hjælp, at vi har et godt og konstruktivt samarbejde med de relevante interesseorganisationer, som heldigvis er åbne og positive overfor Frilands forskellige initiativer. Ikke mindst har vi en række gode, stabile kunder, som er med til at gøre en forskel ved at fremhæve Frilands mærkevarer overfor vores eksistensgrundlag: forbrugerne, som efterspørger økologi og dyrevelfærd.

Tak til alle for indsatsen.

Karsten Deibjerg Kristensen, direktør

Omsætningen er vokset

Regnskabsåret 2006/07 har været et godt år med flere rekorder, hvilket da også afspejler sig positivt i vores årsregnskab. Friland har totalt (incl. datterselskaber) nået en omsætning på 402 mio. kroner - en vækst på 36 %. I Friland alene har omsætningen været på 353 mio. kroner. Det giver en vækst på godt 30 % - til sammenligning var sidste års vækst 18 %.

Datterselskabet Jürgen Hansen GmbH har, med en god indtjening og fordobling af omsætningen siden sidste år, været med til at sikre det gode resultat.

Økologisk boom

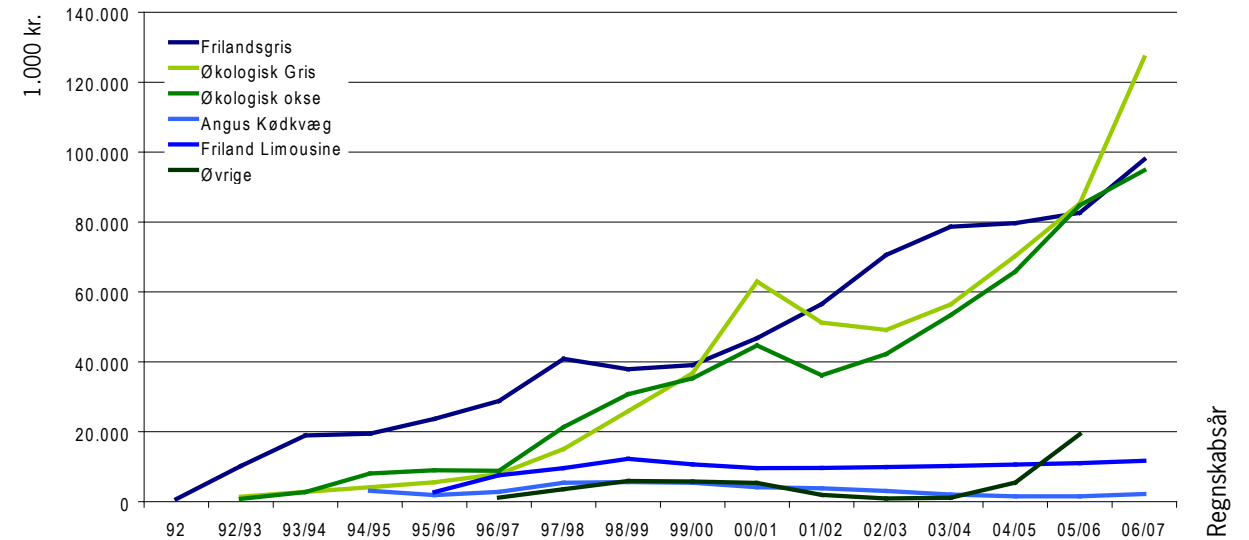
Den imponerende udvikling kan i høj grad tilskrives det økologiske svinekød, som tegner sig for ca. halvdelen af årets vækst. Forklaringen er først og fremmest, at det er lykkedes at øge forsyningerne af økologisk svinekød i et år, hvor efterspørgslen efter økologiske fødevarer igen er steget. Det har betydet en omsætningsvækst for økologisk svine-

kød på ca. 50 %. Også omsætningen af økologisk oksekød er steget, om end ikke helt så kraftigt. Samlet set har Frilands økologiske kød opnået en omsætningsvækst på omkring 30 %.

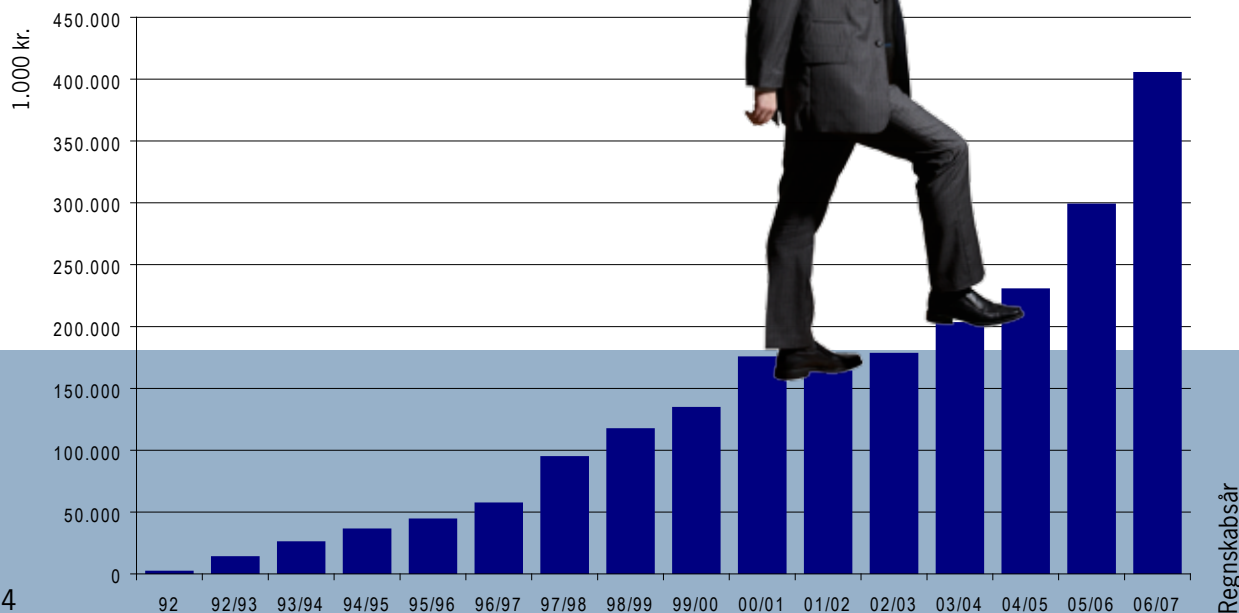
Stigende efterspørgsel på dyrevelfærd

Efter et par år med en forholdsvis lille vækst er Frilandsgrisen i år vokset med næsten 19 %. Væksten er sket både på hjemmemarkedet og på eksporten til England, der nu udgør 10 % af Frilandsgrisens omsætning. Omsætningsvæksten er sket på trods af nedgang i slagtingerne. Også Frilands kødkvægskoncepter, Friland Limousine og Angus Kødkvæg, har haft en stigning i omsætningen, mens gruppen øvrige er vokset kraftigt som følge af en stor stigning i tradingaktiviteter.

Omsætningsudvikling pr. produktgruppe



Udvikling i totalomsætningen (inkl. Jürgen Hansen GmbH)



Gode nøgletal

Lige knap 24 mio. kr. før skat og resttillæg. Det er årets resultat i Friland, og det er ny rekord. Det flotte resultat betyder, at godt 12 mio. kr. bliver udbetalt som resttillæg til tre af Frilands produktgrupper. Resultatet efter skat og udbetalt resttillæg ender på 9,3 mio. kr.

Penge til investering

Som følge af det særdeles gode resultat, vi har haft i år, har bestyrelsen besluttet, at en del af overskuddet anvendes til konsolidering. Vi har haft stor succes med købet af Jürgen Hansen

GmbH, og en øget egenkapital giver mulighed for at foretage tilsvarende eller andre investeringer i fremtiden. Konsolideringen betyder, at bruttofortjenesten og egenkapitalens forrentning er højere end sidste år.

Flere medarbejdere

For at styrke selskabet og følge med den positive udvikling har det været nødvendigt at øge personaleressourcerne. Antallet af ansatte er derfor steget fra 17 til 22, heraf to elever, så vi også kan sikre dygtige medarbejdere med en bred indsigt i virksomheden i fremtiden.

NØGLETAL

Resultat før skat og resttillæg

Resttillæg

Bruttofortjeneste efter resttillæg i % af nettoomsætning

Egenkapitalens forrentning

Antal medarbejdere

23.727.000 kr.

12.200.000 kr.

6,2 %

56,2 %

22

Flere penge til leverandørerne

Der er i år blevet udbetalt i alt 102 mio. kroner i tillæg (inkl. resttillæg) til leverandørerne. Aldrig tidligere er der blevet udbetalt så mange penge i tillæg. Til sammenligning blev der sidste år udbetalt 63 mio. kroner.

I løbet af året er der blevet afsat ialt 9.326 tons kød fra vores leverandører. Det svarer til 25.620 kg kød om dagen.

Resttillæg til tre grupper

Tre af Frilands leverandørgrupper har optjent resttillæg. Det gælder de økologiske slagtesvin, økologisk kvæg og Friland Limousine.

Den positive udvikling i det økologiske marked har medført, at der er blevet opsamlet 1,45 kr./kg i resttillæg til de økologiske svineproducenter. Det er kun slagtesvineproducenterne, der får resttillægget.

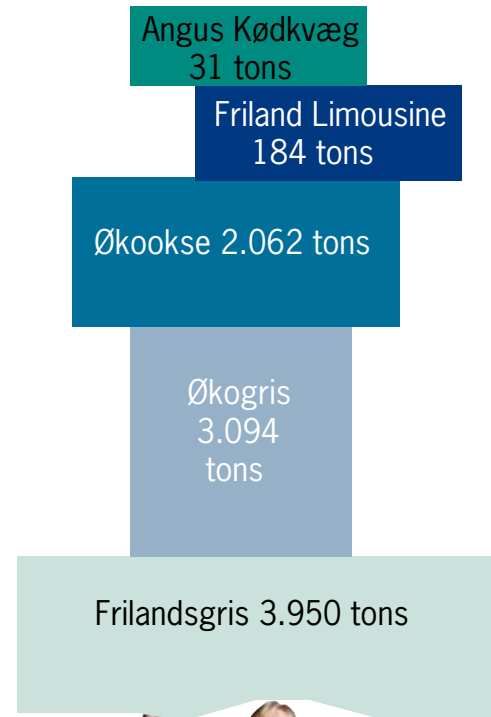
Også de økologiske kvægleverandører kan se frem til udbetaling af resttillæg, idet det økologiske kvæg har optjent 1,05 kr./kg.

Til Limousinekvæg, der er leveret og godkendt til Friland Limousinekonceptet, er der 75 øre/kg i resttillæg.

De øvrige produktgrupper har ikke optjent resttillæg. Resttillæg udbetales til leverandørerne af dyr, der i løbet af året har fået tillæg, dvs. godkendte dyr, som har overholdt kvalitetskravene.

RESTTILLÆG

| | |
|------------------------|-------------|
| Økologiske slagtesvin | 1,45 kr./kg |
| Økologisk kvæg | 1,05 kr./kg |
| Friland Limousinekalve | 0,75 kr./kg |



Et år med forandringer

Et år med mange forandringer og skift. Sådan husker Landmandsafdelingen året, der er gået. Flere Frilandsgrisproducenter har valgt at lægge om til økologisk drift, hvilket har været med til at give god vækst i mængden af økologisk svinekød.

Det har været et år, hvor mange ting er lykkedes. Vi har udnyttet de mængder, vi har haft endnu bedre i år, og det har betydet, at vi har haft økonomi til at give bedre priser til leverandøren, hvilket vi har fået meget ros for. En del af den ekstra indtjening er desværre blevet brugt til de stigende omkostninger til foder og til korn.

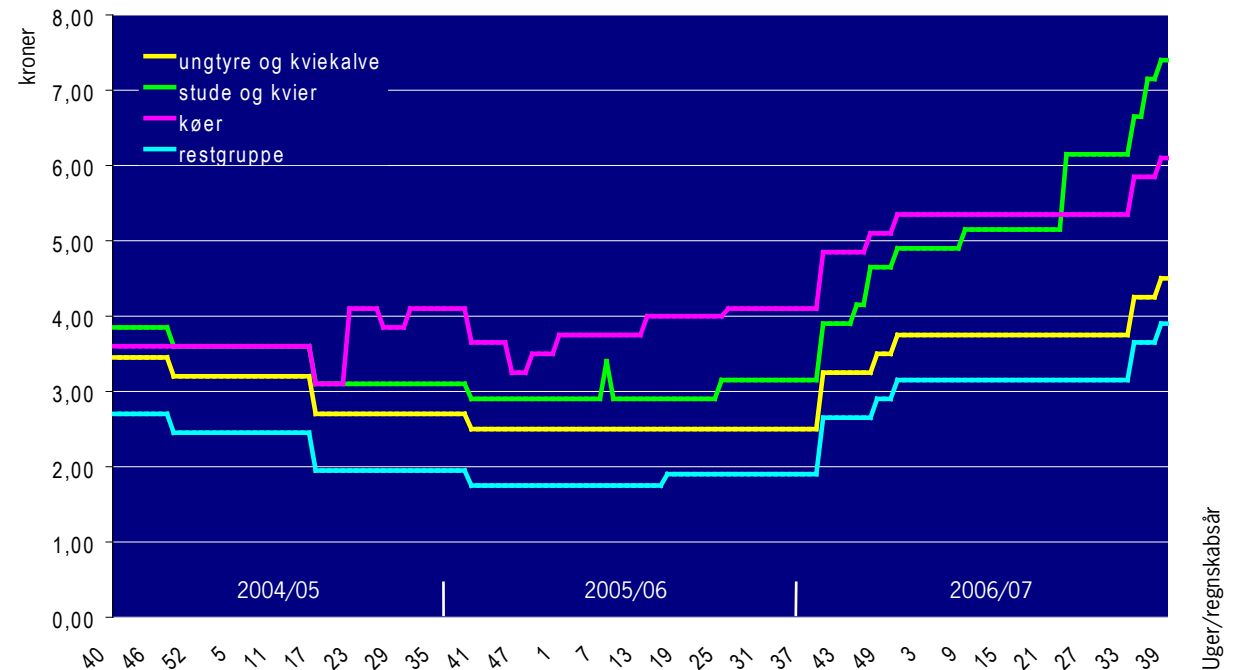
Økologisk kvæg

De økologiske kvægleverandører har i år fået udbetalt i alt 24,6 mio. kr. i tillæg, hvilket er en

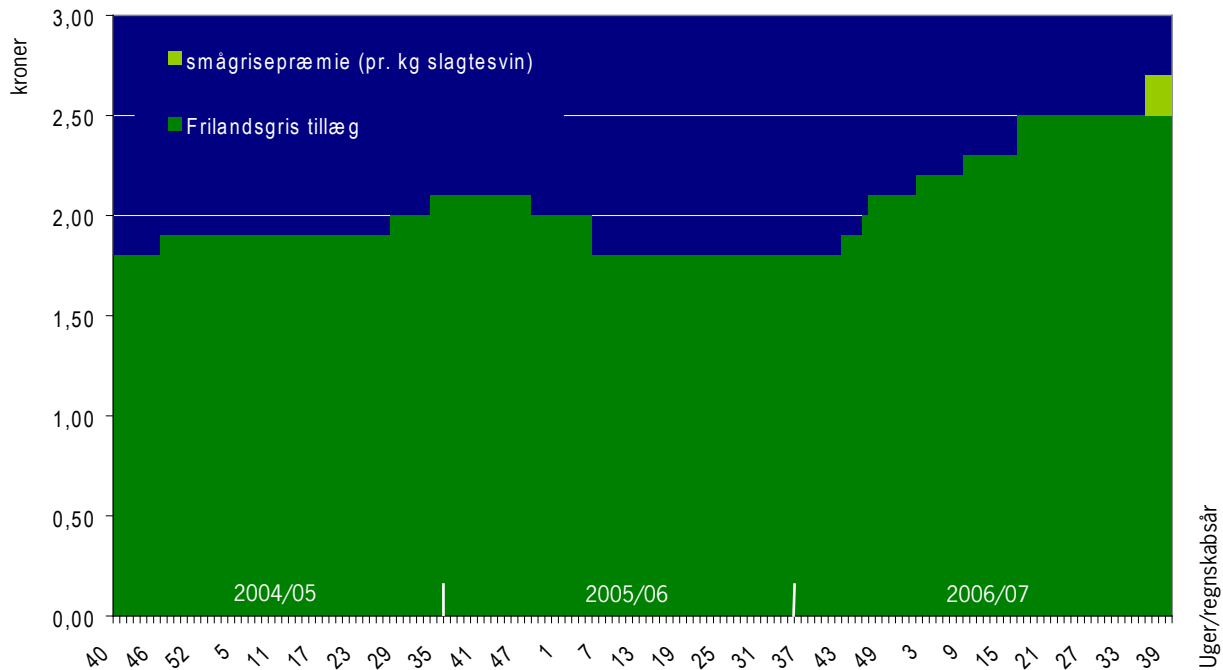
stigning på 60 % i forhold til sidste år. Stigningen er udtryk for, at det endnu engang er lykkedes at øge udnyttelsen af de økologiske kreaturer, vi har fået til slagtning. Men også antallet af slagtninger er steget, der er slagtet 18.200 dyr, hvilket er en stigning på 7% i forhold til sidste år. Det er primært økologiske malkekøer, der er leveret flere af, mens mængderne af stude, kvier og ungtyre har ligget stabilt.

Tillægget til alle grupper af økologisk oksekød har været stigende henover året. Især de økologiske stude og kvier har i år mærket en god udvikling. Det er lykkedes os flere gange at hæve priserne og samtidig at lægge kvalitetskravene om, så der er tillæg til en større andel af stude og kvier på kontrakt - en ændring, der har ligget Frilands bestyrelse meget på sinde, og som også var tiltrængt for give økonomi i produktionen.

Udvikling i tillæg for økologisk kvæg



Udvikling i tillæg for Frilandsgrise



Frilandsgris

Der er slagtet 100.916 Frilandsgrise, hvilket er en nedgang på 7 % siden sidste år. En god udnyttelse af mængderne har betydet, at det har været muligt at hæve tillægget fra 1,80 kr./kg ved årets begyndelse til 2,50 kr./kg ved årets slutning. Der blev i gennemsnit udbetalt 2,18 kr/kg i tillæg til de godkendte Frilandsgrise.

Det er vigtigt, at der totalt set er økonomi i produktionen, og det har det seneste år været et mål at kunne hæve tillægget med 50 øre fra de 1,80 kr./kg., som var udgangspunktet sidste år. Vi er derfor glade for, at det i år er lykkedes ikke bare at hæve tillægget med 50 øre/kg, men med hele 70 øre/kg.

Udfordringen med at finde og fastholde leverandører er blevet større i år. Især har det været vanskeligt at fastholde et tilstrækkeligt antal soholdere. I slutningen af regnskabsåret indførte vi derfor en smågrisepræmie, som udbetales direkte

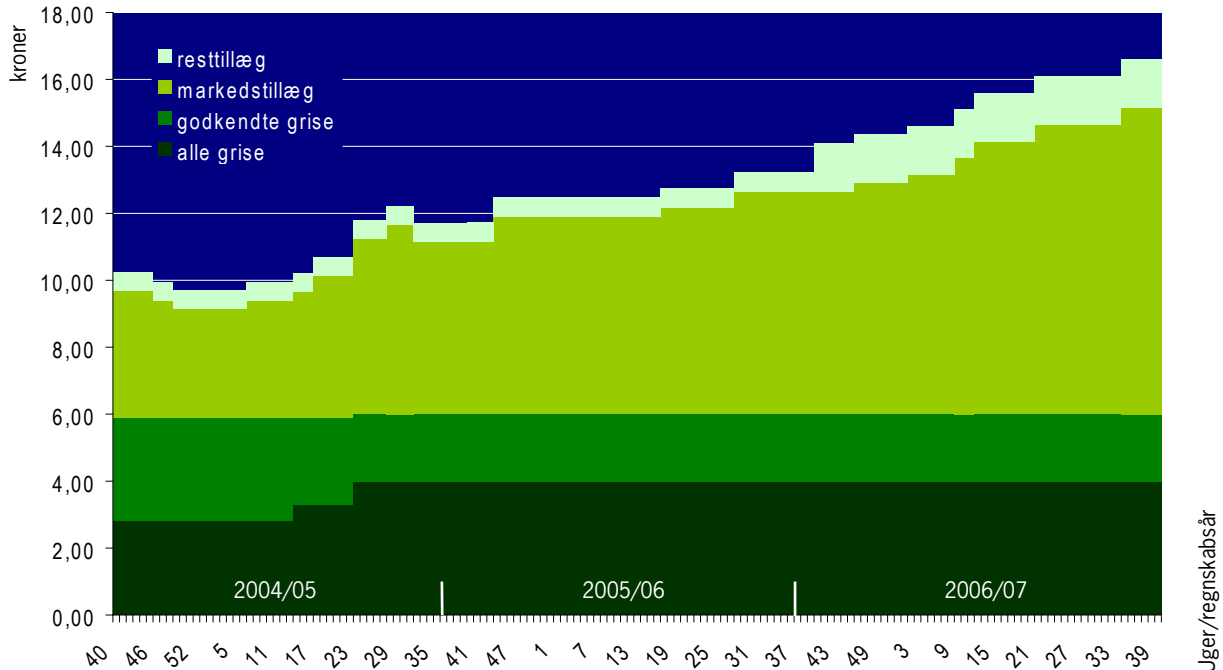
til soholderen.

Da leverandørerne er blevet bedre til at levere grise, der kan godkendes, er der i år 72,2 % af grisene der er godkendt, mod 70,6 % sidste år. Det har betydet at vi på slagtede godkendte kilo kun er gået 5 % ned, på trods af 7 % nedgang i antallet af slagtesvin.

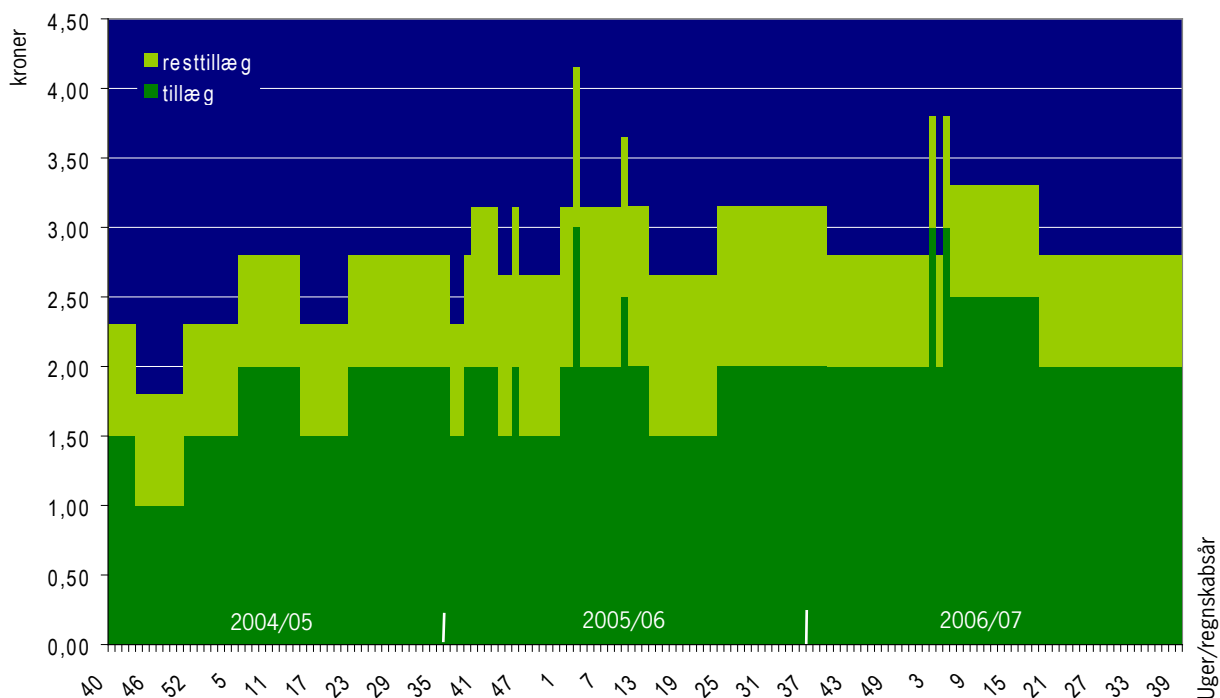
Økologiske grise

Der er blevet slagtet 53.707 økologiske grise – en vækst på ikke mindre end 43 %. Der er udbetalt et gennemsnitsligt tillæg på 15,02 kr./kg på alle de grise, der er leveret, hvilket er 3,09 kr. mere end sidste år. En stor fremgang som dels skyldes en stigende andel af salg til højprismarkedene og dels en rigtig god udnyttelse af dyrene. Godkendelsesprocenten har været faldende. Mens 65,6% af grisene sidste år blev godkendt, er kun 63,3 % blevet godkendt i år.

Udvikling i tillæg for økologiske grise



Udvikling i tillæg for Limousine kalve



Friland Limousine

1.147 stk. Limousine kalve er der slagtet i år. Det giver en vækst på knap 18%, hvilket svarer til væksten i det antal kilo, der er godkendt til Limousine-konceptet. Det er en meget positiv udvikling efter sidste års nedgang i antallet af leverede dyr. Der er i gennemsnit udbetalt 4,35 kr./kg i år - beløbet er sammensat af et gennemsnitligt tillæg på 3,60 kr., som er udbetalt hen over året og 75 øre, som udbetales i resttillæg. Det giver en stigning på 5 øre/kg i forhold til sidste år.

Angus Kødkvæg

Antallet af slagtede dyr er øget til 353 stk. i sidste regnskabsår, hvilket er en stigning på 11 %. Tillægget har i gennemsnit været på 1,49 kr./kg mod 1,52 kr./kg sidste år, hvilket ikke kan siges at være tilfredsstillende. Mens Angus med sidste års tillæg havde en negativ indtjening har indtjeningen dog i år været positiv. Vi forventer, at vores nye kødkvægs-koncept vil betyde, at Angusleverandører får mulighed for at levere til et koncept, der giver et bedre tillæg.

Nyt kødkvægsprojekt

I Danmark har vi en stor variation af kødkvægsracer, men desværre er mangfoldigheden svær at få øje på ude i slagternes kølediske. Vi vil gerne bryde ensretningen og har derfor igangsat et nyt og enestående kødkvægs-koncept, der skal markedsføre kødet fra de forskellige racer på forskelligheden.

Friland Kødkvæg hedder vores nye serie, som vil tilbyde den moderne forbruger kvalitetskød fra en række forskellige kødkvægsracer og krydsninger, og som samtidig vil opfylde ønsket om individuelt særpræg og gode historier. Således kan forbrugeren læse på kødpakkerne, hvilken race kødet stammer fra og få en række specifikke oplysninger om dyret. F.eks. kan han se, hvem der har opdrættet dyret, og han kan fastslå dyrets geografiske oprindelse. Hvis han ønsker at vide mere,

kan han oven i købet spore kødet på en særlig hjemmeside, hvor han også kan læse meget mere om de mange racer og landmændene. Konceptet er stadig i støbeskeen, men vi har allerede fået mange positive tilbagemeldinger på ideen, og vi har sikret en aftale om afsætning gennem en af de store danske detailkæder. Vi regner med at kunne tegne de første kontrakter fra januar 2008.



ANTAL SLAGTEDE DYR

| | |
|------------------|--------------|
| Frilandsgrise | 100.916 stk. |
| Økologiske grise | 53.707 stk. |
| Økologisk kvæg | 18.200 stk. |
| Limousine kalve | 1.147 stk. |
| Angus Kødkvæg | 353 stk. |

Værdifulde produkter

Tiden er med os. Forbrugerne efterspørger de værdier, der er i Frilands produkter. Samtidig har vi nogle gode og loyale kunder, som gør en stor indsats i det daglige arbejde for at løfte Frilands varemærker. Irma har taget godt imod Frilandsgris kæbeklumper og vores økologiske gedebukkekid. Desuden har vi et tæt samarbejde med SuperBest om intensiveret markedsføring. Og med Coop har vi indgået et forpligtende samarbejde om afsætning af økologisk svinekød. Den positive indstilling giver en god grobund for at vokse – og det gør vi. Sammenlignet med sidste år har vi haft langt flere råvarer. Og selv om efterspørgslen samtidig er vokset pænt, har vi faktisk haft næsten fuld forsyning til det danske marked. Omsætningen der skabes fra eksportmarkederne er fordoblet i det forløbne år. Den totale eksportandel ligger på 31 % mod 20% sidste år.

Økologisk Oksekød

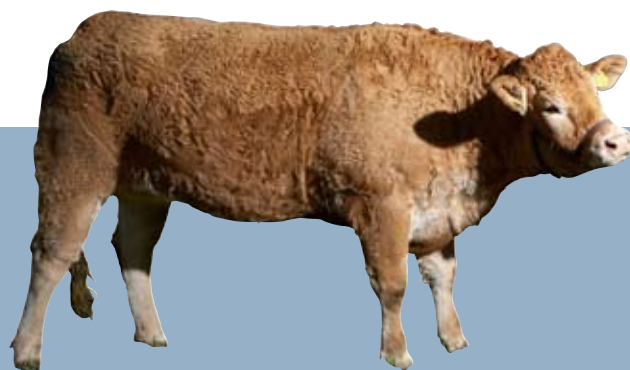
Omsætningen af økologisk oksekød har haft en vækst på næsten 12 %. Det er især salget af det økologiske hakkekød, der er steget, hvilket har været muligt som følge af en stigning i antallet af slagtede køer.

Eksporten af økologisk oksekød er steget pænt i det seneste regnskabsår, men udgør stadig kun ca. 3 % af omsætningen.

Det har været muligt i vid udstrækning at forsyne det danske marked med økologisk hakkekød til det daglige salg, men kampagneniveauet er blevet holdt på et minimum. For at give vores kunder lidt flere muligheder for at markedsføre sig, har vi til kampagnesituationer importeret tysk økologisk oksekød til at supplere det danske.



Ungokse konceptet til Irma, som blev startet op i sidste regnskabsår er fortsat en succes, der er stadig en god efterspørgsel efter produkterne, og alle stude og kvier, der kan leve op til konceptet, afsættes denne vej. Omsætningen er steget med godt 15 % siden sidste regnskabsår. Det er sket på trods af uændrede mængder af stude og kvier til slagtning. Vi forventer, at vi kan øge omsætningen yderligere, hvis vi får flere stude og kvier til slagtning.



Økologisk svinekød

Det økologiske svinekød har haft et forrygende år med en god vækst i antallet af slagtede dyr og en stigning i omsætningen på hele 49 %. Dermed har økologisk svinekød opnået årets største vækst. Det er et helt fantastisk resultat, som først og fremmest skyldes en fortsat stigning i efterspørgslen på det europæiske marked.

På hjemmemarkedet har der været en vækst i omsætningen på 27 %. Efterspørgslen stiger fortsat stabilt. Stort set alle danske detailkæder efterspørger kødet, og sortimentet i butikkerne bliver mere og mere bredt og varieret. Også forarbejdede produkter er der kommet flere af, hvilket vi mærker ved den efterspørgsel, der er fra forældningsvirksomheder.

Væksten på eksportmarkederne har været på 67%. Eksporten til England har været stigende, og eftersom England har gode markedspriser på de dyre delstykker, har det haft en gunstig indvirkning på årets resultat. Næsten halvdelen af omsætningen af det økologiske svinekød er skabt i England. Desuden er Tyskland, Italien og Frankrig vigtige eksportmarkeder for det økologiske svinekød.

Også i næste regnskabsår er der planlagt vækst i antallet af slagtninger af økologiske grise, og vi ser frem til at kunne begynde at arbejde mere aktivt med vores eksisterende kunder samt med nye kunder og markeder.



Plads til små gedekid

Selv om omsætningen er steget og vi er vokset hen over årene, er Friland ikke for stor til de små projekter. Vi lægger stadig vægt på at være innovative og tilføre økologien og dyrevelfærden noget nyt. Således er vi gået ind i et projekt med økologiske gedebukkekid.

Kiddene kommer fra Danmarks største gederi, Stenalt Gods på Djursland, hvor 800 geder leverer økologisk gedemælk. Som naturligt biprodukt kommer der også gedekid ud af produktionen. Efter at have tilbragt nogle måneder med at naturpleje et område i Mols Bjerge er gedebukkekidene blevet slagtet og afsat til Irma som frostvarer. Der er ikke meget kød på sådan nogle kid, derfor er kiloprisen høj. Til gengæld skal gedekød være meget sundt med et lavt indhold af fedt og kolesterol, og kunderne i Irma har taget godt imod kødet. Der var hurtigt udsolgt i kampagnen med de første knap 120 gedekid, og det næste hold ligger allerede i fryseren.





Ord der sælger

Kan man med ord påvirke til øget salg? Ja, lyder konklusionen efter Danish Meat Association, Irma og Friland i samarbejde hen over året har udgivet fire numre af SlagterXpress – en avis målrettet Irmas slagtere. Gennem en række artikler, der beskriver Frilands værdier og produkter, har slagterne fået øjnene endnu mere op for Frilands produkters mange fortrin, hvilket har givet dem yderligere incitament til at sælge vores varer. Det er alt andet lige nemmere at forklare forbrugeren, hvorfor han skal betale lidt mere for en pakke Frilandskoteletter, hvis man som slagter selv kender til de gode forhold, grisen er vokset op under. Samme tanke ligger bag uddannelse af slagterlærlinge hos SuperBest. Således tog et hold af sted ud på besøg hos en Frilandsgris producent, hvor de med egne øjne kunne se forholdene og den gode dyrevelfærd. Efterfølgende tilberedte lærlingene om aftenen nogle retter af Frilandsgris, så de ved selvsmag kunne bedømme produkterne.

Mere dyrevelfærd

Debatten om dyrevelfærd har fyldt meget i medierne i løbet af året, og dyrevelfærd er blevet en sag for mange.

Vi har gennem året haft et fint samarbejde med Dyrenes Beskyttelse, som har resulteret i flere nye initiativer og projekter, f.eks. en aktionsplan til udvikling af sohold på Friland, Friland Kødkvæg og markedsføring af produkter med Dyrenes Beskyttelses anbefaling.

Friland Limousine

Omsætningen af Friland Limousine har udviklet sig positivt med en vækst på 6 %. Vi har fået mere kød til konceptet, hvilket har givet os bedre mulighed for at forsyne kunderne med den efterspurgte vare. Det er fortsat Irma, der er hovedaftager til konceptet, og her glæder man sig meget over den positive udvikling.

Limousine oksekød har kun haft en meget lille omsætning i det seneste regnskabsår. Der er dog et nyt koncept på vej, hvor Limousinedyr over 12 måneder vil indgå, og vi forventer, vi vil kunne forbedre den samlede betaling til leverandører af Limousinekvæg.



Angus Kødkvæg

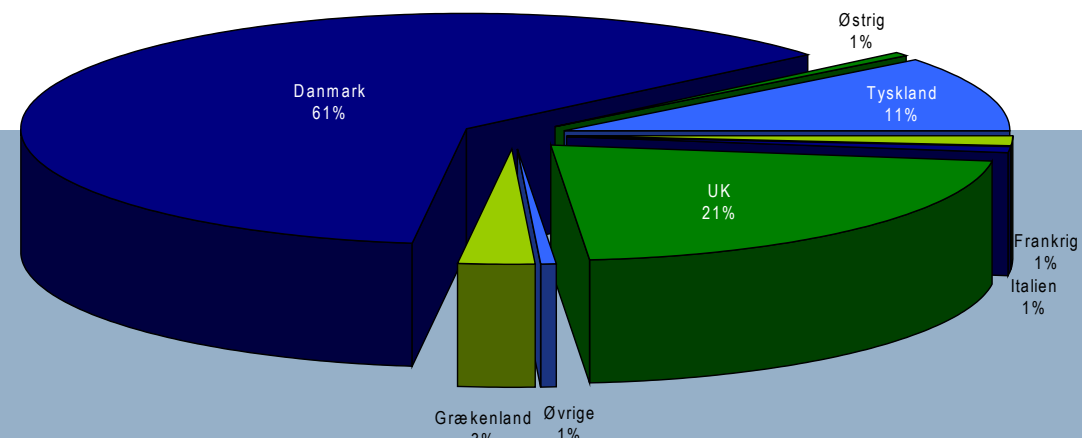
Der har været god vækst i omsætningen af Angus Kødkvæg. Omsætningen er steget med 43 % - det høje tal skal dog ses ud fra et meget lille udgangspunkt. Også indtjeningsmæssigt har det været et godt år for Angus. Der er flere nye koncepter i støbeskeen for Angusleverandører, som vi håber kan betyde, at vi i fremtiden kan give denne leverandørgruppe en mere tilfredsstillende afregning.

Frilandsgris

Frilandsgrisen har haft en stigning i omsætningen på 19 %. På trods af en nedgang i antallet af slagtede kilo på godt 7 %, har en bedre udnyttelse af mængderne betydet, at der afsat 500 tons mere Frilandsgris end året før.

Til vore danske kunder er omsætningen steget med 8 %. Vi har i år oplevet at vores store danske kunde SuperBest har opkøbt to andre af vores kunder til Frilandsgris, nemlig ISO og Dreisler. SuperBest er således blevet en endnu større kunde for os. 63% af vores omsætning af Frilandsgris kommer fra SuperBest. Opkøbet har styrket vores afsætning, da SuperBest prioriterer markedsføringen af Frilandsgrisen højt.

Total omsætning (inkl. Jürgen Hansen GmbH) fordelt på markeder



Bacon til Irland

Også irerne kan nu sætte tænderne i Frilands lækre bacon. Vores nye irske kunde, detailkæden Oliver Carty, er begyndt at aftage kam og bryst fra både vores økologiske grise og fra Frilandsgrisen. "Friland Organic" og "Friland Free Range", står der på vores kød i Oliver Carty's kølediske. Og det er første gang Frilands eget brand bliver brugt i markedsføringen af vore produkter i udlandet. Aftalen med den irske detailkæde blev indgået i slutningen af regnskabsåret, men vi regner med, at samarbejdet vil udvikle sig næste år.



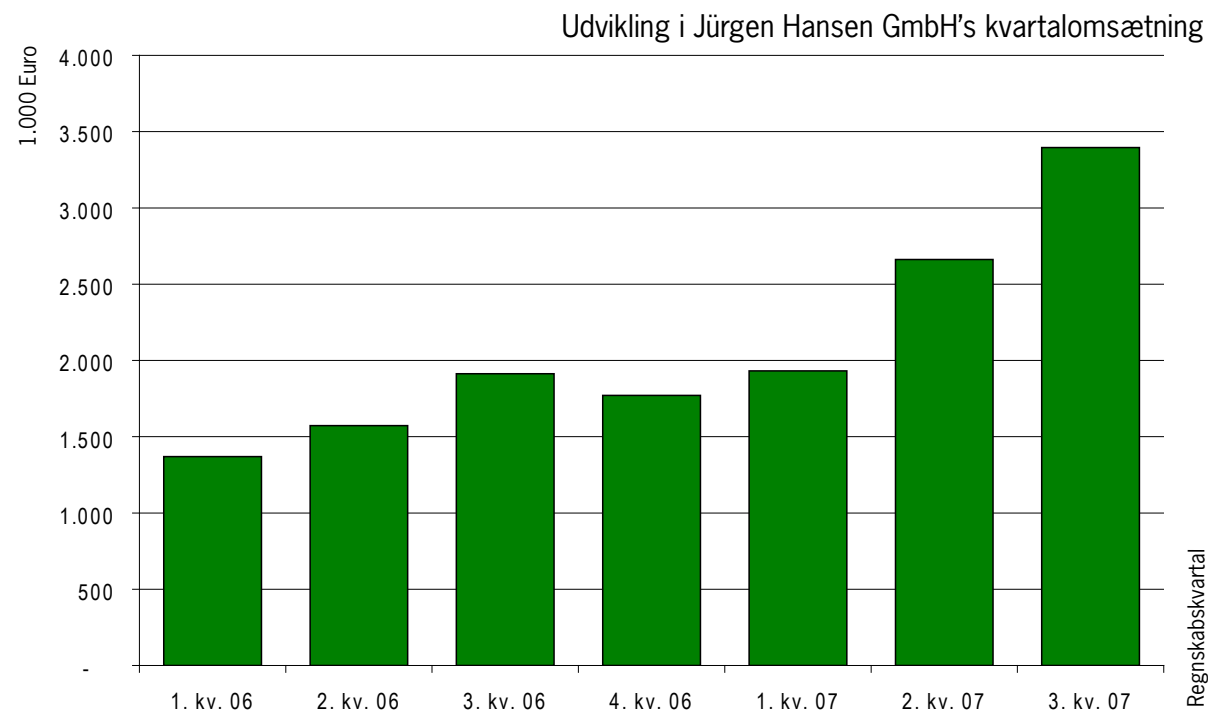
Også på eksportmarkedet har Frilandsgrisen fået fodfæste, først og fremmest har der været en stor stigning i eksporten af kamme og bryst til vores engelske kunde Waitrose, som vi indledte samarbejde med i slutningen af sidste regnskabsår. I begyndelsen af det nye regnskabsår er eksporten til England udvidet med 1.800 skinker som afsættes i en kampagne i Waitrose. Eksporten udgør nu 10 % af Frilandsgrisens omsætning, og med det gode samarbejde vi har med Waitrose, forventer vi en endnu større andel til næste år.



Økologien vokser på det europæiske marked

Friland har gennem længere tid arbejdet på at sikre forsyninger af økologisk svinekød på det europæiske marked – ikke bare fra danske leverandører, men også udenlandske. I en tid, hvor efterspørgslen på økologi stiger kraftigt, vil vi sikre, at vi kan bevare og udbygge vores markedsandel på det europæiske marked, uafhængigt af om der kan skaffes tilstrækkelige mængder af dansk økologisk svinekød.

Samtidig er det vores vision, at det økologiske svinekød overvejende kan produceres i eller nær de lande, hvor det afsættes. I de fleste lande gælder det, at forbrugerne har præference for råvarer produceret i deres eget land. Den efterspørgsel vil vi gerne kunne imødekomme ved i det mindste i nogen grad at kunne tilbyde økologisk kød, der er opdrættet i landet. Det danske økologiske kød kan supplere, når der mangler lokalt kød.



Tysk fremgang

Frilands tyske datterselskab Jürgen Hansen GmbH har siden overtagelsen 1. januar 2006 gennemgået en positiv udvikling. Omsætningen i selskabet er fordoblet siden da. Fra oprindeligt at være et rent handelsselskab er Jürgen Hansen GmbH nu blevet et selskab, som indgår kontrakter med egne landmænd i Tyskland, Polen og Italien. I alt afsætter Jürgen Hansen GmbH hver uge 450 økologiske grise, som selskabet selv har kontrakt på, primært på det tyske marked. Dertil kommer salget af delstykker fra Friland og fra andre leve-

randører. Selskabet har haft en positiv indtjening, der bidrager til Frilands gode resultat.

Svenske aftaler

Sidst på året fik vi vores første aftale med en svensk landmand, som leverer økologiske grise til os. Kontrakten er på 1000 grise/år, og indtil videre er det vores eneste svenske kontrakt. Vi forventer at få flere aftaler med svenske leverandører i det kommende år. Vi har lavet en aftale med det svenske slagteri Ugglarps om slagtning af økologiske grise fra svenske leverandører.

Nyt selskab i Polen

I slutningen af året etablerede vi et datterselskab i Polen, "Friland Polska". Denne etablering er en del af en mere langsigtet satsning. Polen er et af de lande med flest økologiske landbrug. Vi mener derfor, at vi ved at involvere os i et meget tidligt stadie kan gøre et stykke pionærarbejde og udvikle økologien i Polen, så de får en god økologisk svineproduktion, der lever op til dansk standard. Opgaven i Polen er således i første omgang at søge potentielle leverandører og sikre forsyninger fra landet. Ind til videre bliver kødet afsat på det tyske marked gennem Jürgen Hansen GmbH. Der er en enkelt ansat i selskabet, som har sit kontor på Danish Crowns slagteri, Pozmeat (en del af Sokolow).



God presseomtale

Friland har fået rigtig meget god presseomtale i det forløbne år. Dels har medierne selv fokuseret på økologi og dyrevelfærd, fordi det er blevet et vigtigt punkt for mange forbrugere, når de skal købe ind. Men vi har også selv brugt ressourcer på at skabe oplevelser og events, som har givet os positiv opmærksomhed.

Danmarks Smukkeste Svinesti

Den største satsning i år har været deltagelsen i Danmarks Smukkeste Festival, hvor vi sammen med Danish Crown skabte Danmarks Smukkeste Svinesti. Vi satte 20 specialbyggede frilandshytter op i skønne omgivelser med søudsigt, og indflyttede 40 heldige gæster, som havde vundet sovepladserne ved lodtrækning. I hytterne var der redt op med madrasser og rigtige dyner, og der ventede gæsterne en række små delikate overraskelser, såsom økologiske snacks, kolde øl, og ikke mindst kaffe og morgenmad på sengen. Vejret var med os, solen skinnede stort set i de fire dage, festivalen varede, hvilket selvfølgelig gav stemningen i Frilandsstien et ekstra løft, og de 40 gæster var alle yderst begejstrede.

Som nyt tiltag på festivalen vakte Danmarks Smukkeste Svinesti positiv opsigt, og vi fik masser af spalteplass i landsdækkende og lokale medier – både op til og under festivalen. Frilandsstien var i det hele taget noget, der blev lagt mærke til og talt om. Rigtig mange mennesker, især børnefamilier lagde vejen forbi for at kigge nærmere på hytterne, og der blev stillet en masse spørgsmål om hytterne og om grisens daglige levevilkår. Frilands medarbejdere var naturligvis på pletten med alle svarene.



Uventet afkast

Fremstillingen af frilandshytterne viste sig at være en investering med uventet "afkast". Efter festivalen i Skanderborg fik vi henvendelser fra interesserede, som gerne vil anvende hytterne til andre formål. Således har nogle af hytterne givet nattely til både dommere ved DM i traktortræk og senere til en vagtmand, som sammen med sin vagthund passede på det kulinariske telt i Skive i forbindelse med et royalt besøg. Begge begivenheder blev naturligvis nævnt i de lokale medier. Videre arbejdes der på, at nogle af hytterne kan anvendes som camp for overnattende gæster på lærende rundvisning hos en af vores økologiske svineproducenter.

Markedsføring ude og hjemme

Friland har i løbet af året deltaget i forskellige markedsføringsarrangementer både lokalt,

nationalt og internationalt. I begyndelsen af året var vi stærkt repræsenterede ved verdens største økologimesse, BioFach i Nürnberg, med det formål at gøre et salgsfremstød af vores økologiske oksekød. Messen gav os både god inspiration og en række kontakter, som vi kan bruge i den fremtidige indsats på det europæiske marked.

I de danske industrikøkkener og kantiner er man begyndt at interessere sig for dyrevelfærd, og vi vil naturligvis gerne være fremme i skoene også i den sammenhæng. Derfor deltog vi sammen med Dansk Cater og Danish Crown i en stor cateringmesse i Bellacentret, hvor vi primært satte fokus på Frilandsgrisen. Der var stor interesse for vores produkter og på sigt forventer vi et øget salg til cateringsektoren.

Som del af markedsføringen af Friland i lokalområdet sponsorerede vi Angus fileter, kalvehaler og Frilands svinekæber til et kongeligt måltid, da

regentparret i sensommeren besøgte Skive. Efter at have smagt på retterne, lød Prins Henriks dom: "Meget velsmagende!" - hvilket selvfølgelig stod citeret i den lokale avis samme dag.



Sunde og glade medarbejdere

Friland beskæftiger sig med sunde fødevarer, og vi lægger naturligvis også vægt på at vores medarbejdere er sunde og glade. Derfor støttede virksomheden op, da medarbejderne satte sig et mål om at gennemføre Skiveløbet. Igennem nogle måneder blev der trænet sammen efter arbejde, og på løbsdagen mødte medarbejderne talstærkt op med deres familier og løb tilsammen 284,6 km. Der blev naturligvis også tid til at hygge sig sammen og spise saftige Frilandsbøffer fra grillen. I det hele taget må man sige, at frilands medarbejdere bakker op om sociale arrangementer - hvad end det er en aften med bowling, tilberedning og

smagsprøvning af nye produkter eller en sommerfest, så er frilænderne klar.

Sponsorat til ung hurtigløber

Som et led i vores sundhedsindsats har vi valgt at give et sponsorat til en af Danmarks hurtigste løbere, den 16-årige Katrine Toft Væsel, som allerede har nået en række imponerede resultater. Denne sommer har hun bl.a. vundet guld ved Danmarksmeester for Ungdom, fået en flot 2. plads ved Senior DM, og hun har repræsenteret Danmark ved Ungdoms OL i Beograd og ved Ungdoms VM i Ostrava.

Men Katrine stiller også op ved mange forskellige motionsløb landet over og repræsenterer Friland bredt i kredse, hvor motion og sund kost betyder rigtig meget. Således har Frilands logo været på sejrskamlen både ved Alt for Damernes motionsløb, kvindeløbet i Holstebro og ikke mindst ved Skiveløbet, hvor Katrine vandt alle distancer for kvinder.

Nye ansatte

Også i Friland løber vi stærkt. Den positive udvikling i virksomheden betyder naturligvis, at vi har travlt. Derfor har det i takt med, at omsætningen er steget, været nødvendigt at lade antallet af ansatte følge med, og vi er nu 22 medarbejdere.

I landmandsafdelingen har vi udvidet med en medarbejder, som skal styrke vores internationale arbejde med sourcing af grise i udlandet. Desuden har vi ansat en medarbejder, som skal stå for afsætningen af kødkvæg i vores nye kødkvægs-koncept. Som noget nyt har vi valgt at ansætte to elever – den ene vil primært beskæftige sig med salg, mens den anden fortrinsvis vil være i administrationen.

Således med et lidt udvidet team af ældre og yngre, gamle og nye medarbejdere, der alle er engagerede og klar til de mange nye og spændende opgaver, er vi begyndt på endnu et regnskabsår - forhåbentlig igen med god vækst og udvikling.



Foto: CPhotography.com

Side 3: Karsten Deibjerg Kristensen, direktør

Side 4: Lars Schønning, økonomichef

Side 6: Randi Kok, kontorchef

Side 8: Jens Peter Nannerup, leder af landmandsafd. DK
og Ina Nielsen, assistent i landmandsafdelingen

Side 13: Arne Dyrebjerg, salgschef

Side 14: Thomas Hansen, salgsteamleder

Side 16: Erwin Bertelsen, planlægger
og Henrik Bækstrøm Lauritsen, afdelingschef

Side 19: Birgitte Bahat, information & marketing
og Jeanette Madsen, kontorelev

Side 20-21: Susanne Møller, salgsassistent,
Jan Nielsen, salgsassistent,
Michael Hummelshøj, salgsassistent,
Lise Lotte Gadegaard, eksportassistent,
Lars H. Jørgensen, salgsassistent,
Jeanette Rosenstrøm, kontorassistent,
Bente Pedersen, salgsassistent,
Johannes Fuglsang, bogholder,
Anna Mortensen, kontorassistent

Desuden er vi i Friland:

Søren Overgaard, keyaccount

Marc Ridout, eksportsalgschef

Lina Daugbjerg, marketingsassistent (barselsorlov)

og Tommy Svendsen, salgselev

