

**Større appetit på dansk**  
COVID-19 har skabt fokus på danske råvarer. Det understøtter Danish Crown Beef med ny kampagne.  
*s. 16-17*

**Act as one**  
Ny aftale med måltidskasegigant kom i hus efter samarbejde mellem flere forretningsenheder.  
*s. 14-15*

**Øget samarbejde**  
Solvejg Horst Petersen har været i spidsen for Ejerservice i Holsted i to måneder.  
*s. 8-9*

# Indsigt

## Nu skal 100 pct. certificeres

Efter god interesse fra kunderne tager Danish Crown nu næste skridt og bæredygtighedscertificerer alle grise leveret til Danish Crowns danske slagterier.

*s. 10-11*

---

## Leder

---

- 3 Flere klimavenlige grise
- 

## Koncern

---

- 14 Act as one var nøglen i aftale med måltidskasegigant
- 18 Danish Crown arrangerede en andelsdag på Bygholm Landbrugsskole
- 21 Øget fokus på toppings
- 

## Gris

---

- 4 Tilførslerne stabiliseret med en lille pil op
- 6 Håb for fremtiden
- 10 Nu skal alle grise bæredygtigheds-certificeres
- 12 Danmark er verdens mest klimaeffektive land til griseproduktion
- 24 Får dine grise vand og luft nok?
- 

## Kreatur

---

- 8 Værdiskabelsen ligger i samarbejdet
- 16 Covid-19 har skabt øget appetit på danske varer
- 

## Friland

---

- 20 Friland og KLS Ugglarps i nyt samarbejde om økologisk grisekød
- 

## Noter

---

- 22 Noter
- 

s. 4-5 → Danish Crowns ejerkonsulenter har de seneste måneder haft god dialog med både eksisterende og potentielle andelshavere omkring flere grise.



s. 12-13 → En ny rapport fra World Resource Institute viser, at dansk landbrug ligger nr. 1, når det kommer til klimaeffektiviteten på grise og malkekvæg.



s. 18-19 → Danish Crown Ejerservice arrangerede i samarbejde med Bygholm Landbrugsskole en andelsdag, hvor de unge landmænd skulle blive kloge på starten i et andelsselskab.



### Indsigt

Danish Crowns blad til andelshavere. Udkommer 8 gange årligt. Oplag på 8.500 stk. Redaktør: Aske Gott Sørensen. Ansvarshavende redaktør: Astrid Gade Nielsen.

Layout: Campfire & co. Design/koncept: Kontrapunkt. Tryk: Stibo Complete®. Kontakt redaktionen på: askgs@danishcrown.dk

# Flere klimavenlige grise

**K**ære andelshaver  
I Danish Crown har vi valgt, at vi vil sætte retningen for bæredygtig kødproduktion. Det har vi gjort gennem et fokuseret arbejde på bæredygtighed, både i virksomheden og på vores egne bedrifter, hvor vi har certificeret 90 pct. af de grise, der bliver leveret til Danish Crowns danske slagterier.

Det har vi gjort af to årsager. Den ene er for at skabe konkret viden omkring klimapåvirkningen og bæredygtigheden på grisene, som vi kan bruge i vores eget arbejde både på gårdene og i Danish Crown. Den anden og mindst ligeså vigtige er, at vi befinder os i en tid, hvor bæredygtighed fylder mere og mere blandt forbrugere og kunderne.

Da vi startede certificeringsprogrammet, lagde vi ud med at certificere de største leverandører først. Det var ud fra et omkostningsperspektiv, hvor vi samtidig sagde, at vi på et senere tidspunkt ville certificere samtlige leverandører, hvis markedet viste interesse for klimakontrolleret kød.

Senest er Dansk Kalv-leverandørerne fulgt trop, og her vises også fine resultater, og nu vælger vi at gå ud og certificere samtlige griseandelhavere.

Siden den indledende runde har især de danske kunder vist interesse i sådan en grad, at alle større, danske supermarkeds kæder nu bakker op om vores initiativ. Samtidig har vores eksportafdeling kunne bruge tallene fra jeres besættninger til at bringe bæredygtighed ind i deres samtaler med kunderne som et ekstra parameter, hvor vores grise ligger helt fremme i feltet.

Der er rigtig mange kilometer i denne her certificering, når det kommer til salg, marketing

“  
**Vi befinder os i en tid, hvor bæredygtighed fylder mere og mere blandt forbrugerne og kunderne.**  
”

og kommunikation. Vi differentierer vores grise positivt fra mængden, og samtidig viser vi med konkrete data, hvad mange af os nok egentlig vidste. At dansk landbrug i mange år har arbejdet for at blive mere klimaeffektivt og bæredygtigt, men at vi ikke har fået nok anerkendelse for det store arbejde, der er foregået både på bedriftsniveau og i hele sektoren.

Derfor håber jeg, at de af jer, der bliver kontaktet af Baltic Control i den kommende tid, vil tage godt imod dem. Certificeringen i sig selv er ganske smertefri, og meget af den information, der skal bruges, er noget, vi allerede kan på fingerspidserne. Oplysningerne på bedriftsniveau skal ikke deles nogen steder, og vi vil ikke fortælle jer, hvordan I skal producere grise. Det handler i stedet om at få de mange gode historier, der ligger i landbruget, frem i lyset.

God sommer til jer alle sammen.

Med venlig hilsen

Erik Bredholt, formand i Danish Crown



---

*Ejerkonsulenter får positive tilbagemeldinger fra både eksisterende og potentielle andelshavere, som gerne vil levere flere grise til Danish Crown.*

---

# Tilførslerne stabiliseret med en lille pil op

Tekst: Aske Gott Sørensen / Foto: Red Star



**D**er flere grise på vej til Danish Crowns slagterier, og tilmeldingerne af grise til slagtning ligger nu over samme periode sidste år, men det er stadig målet at komme endnu højere op.

- Vi oplever i disse måneder en øget optimisme blandt vores eksisterende andelshavere, og de producenter der vil være en del af fællesskabet i Danish Crown. Ældre stalde er taget i brug igen, få nyopførte stalde er begyndt at levere grise, og det er min klare fornemmelse, at der ikke står mange ledige stipladser tomme ude på bedrifterne, og dermed skal der gang i nybyggeriet, hvis den samlede produktion i Danmark skal stige, siger Thomas Abildgaard Rasmussen.

## God planlægning

Danish Crown har løbende gennem foråret

været godt med på slagtningerne. Især smågrise-indberetningen og de afledte prognoser hjælper med til at holde produktionskapaciteten, så planlægningen er foran, og det er en stor styrke, når der kommer flere grise ind, fortæller Thomas Abildgaard Rasmussen.

- Vi har fået rigtig godt styr på vores smågrise-indberetning, og det er en af hovedårsagerne til, at vi kan styre både vores kapacitet på slagterierne og vores indtransport. I praksis betyder det, at vi altid er 2-3 måneder på forkant.

- Derfor ved vi med 10 ugers varsel med rimelig præcision, hvor mange grise der skal transporteres, og dermed også hvor mange grise der skal være kapacitet til at slagte på et givent tidspunkt. Den evne til at forudsige gør, at vi i dag ovenpå forårets helligdage ikke er bagud

↑  
Tilmeldingerne til Danish Crowns slagterier ligger højere end samme periode sidste år, men der er ambition om at få flere grise til selskabet.



med slagtingerne og derfor godt kan tage nye andelshavere ind fra dag til dag og samtidig planlægge indtransporten og kapacitet fornuftigt, siger Thomas Abildgaard Rasmussen.

#### **Enlig svale gør ingen sommer**

Selvom Danish Crown Ejerservice lige nu kan være glade for, at der ser ud til at være flere grise på vej, så er det stadig med forsigtig optimisme. Pilen peger opad, men der er stadigvæk et stykke vej til niveauet for bare tre år siden, så der skal gang i byggeriet for at nå det, forklarer Thomas Abildgaard Rasmussen.

Det kræver selvfølgelig, at noteringen fortsat bliver holdt i et niveau, som giver god økonomi hos andelshaverne over en længere periode. Derfor ærgrer han sig også over det bratte fald i noteringen, som corona-krisen har udløst.

**“  
Vi kan  
mærke på  
vores ejere, at  
de er glade for  
noteringen i  
det første  
halve år af  
regnskabs-  
året, og det  
smitter af.  
”**

- Vi kan mærke på vores ejere, at de er glade for noteringen i det første halve år af regnskabsåret, og det smitter af. Der er tilfredshed med, at vi er med på slagtingerne, men vi er klar over, at det kræver en vedvarende høj noteringsperformance og service herunder øget fokus på vores værdiskabende digitale løsninger for at komme helt igennem med en stor vækst, siger Thomas Abildgaard Rasmussen. ●

# Håb for fremtiden



*En af de andelshavere, der har leveret flere grise til Danish Crown over det seneste år, er 24-årige Hans Peter Bertram fra Sønderborg. Han generationsskiftede med sin far sidste vinter, og der var ikke tvivl om, at grisene fortsat skulle gå til slagteriet i Blans.*

**Tekst:** Aske Gott Sørensen  
**Foto:** Morten Fauery

**S**tørrelsen på grise-produktionen er ikke et mål i sig selv for landmand Hans Peter Bertram, så udvidelserne på Vesterskov over de seneste år har i højere grad været et spørgsmål om fremtidssikring.

De er foretaget af Hans Peters far Lars Bertram, og da generationsskiftet kom på plads kort før jul sidste år, fik han som 24-årig ansvaret for produktionen af slagtegrise, da han købte alle besætningerne af sin far Lars Bertram. Hans Peter har 1.100 søer i Felsted, hvoraf der fedes 30.000 op Danish Crown og sælges 7-8.000 til eksport. Derudover køber han efter generationsskiftet 30kg-grise af Lars Bertram, så der i alt bliver fedet omkring 65.000 grise op.

- Vi var ikke i tvivl om, at Danish Crown skulle have grisene. Vi har et stabilt og godt samarbejde, så det lå i kortene, at det skulle fortsætte, siger Hans Peter Bertram.

Der var ellers bud fra andre slagterier, men Lars Bertram, der havde dialogen med de andre interesserede, var ikke meget for, at der skulle skiftes.

- Efter min mening er det Danish Crown, der trækker sektoren, hvor de andre ligger lidt mere med på frihjul. Det er jo vilkårene, men derfor ville vi også gerne støtte op om Danish Crown, siger Lars Bertram.

### Startede med et so-hold

Hans Peter Bertram startede med et so-hold på 1.100 søer i Felsted i nærheden af sin fars anlæg. Her sendte han de fleste af smågrisene til sin far og eksportererede resten.

Efter generationsskiftet har han nu ansvar for alle slagtegrise. Lars Bertram har fortsat selv sine 900 søer på Vesterskov, som han drifter. Hans Peter står for de resterende 1.100 søer samt slagtegrise og 17 ansatte i både stald og mark.

### En fordobling

Vesterskov har lidt mere end fordoblet antallet af grise over de seneste to år, så der i dag produceres omkring 65.000 grise årligt fra anlæggene. Dertil kommer nybyggeri af 1.500 stipladser i forlængelse af et nyligt overtaget anlæg. Næste år overtager Hans Peter også et staldanlæg i Bovrup, som i dag er lejet ud, så der fra 2021 vil blive produceret omkring 75.000 grise.

- Man skal være realistisk omkring, hvad der kan ske, men vi har da håb for fremtiden. De ejen-

“  
**Efter min mening er det Danish Crown, der trækker sektoren, hvor de andre ligger lidt mere med på frihjul.**  
”



↑  
Hans Peter Bertram og Lars Bertram generationsskiftede i vinteren sidste år. Her var ejerkonsulent Torben Lyngsø med til at skabe overblik over mulighederne.

domme, vi har udvidet med, har vi gjort, fordi det passede ind i vores nuværende setup, siger Hans Peter Bertram

For ham betød størrelsen på det, han overtog i vinter, ikke så meget.

- Jeg har aldrig været så meget i tvivl om, at jeg gerne ville overtage produktionen, men det har altid været svært at forestille sig, hvilken skala det skulle være i. Det er det jo stadig i dag, for vi ved ikke, hvad der sker om fem år, men vi følger med tiden. Enten skal man følge med tiden, eller også skal man stoppe, siger han.

### Noteringen afgør det

Selvom Vesterskov er blevet større med tiden, er det ikke en selvfølge, at det bliver ved. Hans Peter Bertram lægger vægt på, at grisene kommer, hvis Danish Crown kan holde en høj notering.

- Det allervigtigste er, at der bliver performet på noteringen. Så kommer grisene også både fra unge og gamle. Det er noteringen, der bestemmer, hvor mange grise der kommer både om en måned og om fem år. ●



# Værdiskabelsen ligger i samarbejdet

*Det er godt to måneder siden, Solvejg Horst Petersen blev sat i spidsen for Danish Crown Beef Ejerservice. Hun har sat fokus på relationen til andelshaverne, som skal blive meget stærkere.*



**Tekst:** Aske Gott Sørensen

**Foto:** Red Star

**N**år Solvejg Horst Petersen selv skal fortælle, hvad hun er ansat til, kan det koges ned til en kort sætning. At styrke relationen mellem andelshavere og Danish Crown Beef, så oksekødets position styrkes, og hun er positiv på opgaven.

- Jeg har oplevet en stor vilje til at samarbejde om at få det bedst mulige ud af tingene, og der er en forståelse for, at vi er nødt til at gøre noget anderledes, end vi har været vant til, for at få tingene til at falde i hak sammen. Vi skal som virksomhed være bedre til at sætte andelshaverne i spil, for jeg oplever et stort engagement blandt vores andelshavere, som vi kan få en masse ud af, siger hun.

- Vi har en andelshavergruppe som virkelig er optagede af at få et stærkt Danish Crown Beef, og vi har masser af gode historier både fra andelshaverne og fra slagteriet, som vi skal blive bedre til at få fortalt.

### **Værdien i at være andelshaver**

Solvejg Horst Petersen kommer fra en baggrund som rådgiver ved SAGRO, så hun kender til livet i landmandsejede virksomheder. Den styrke skal italesættes i Danish Crown Beef, så det bliver endnu mere klart, hvad værdien af medejerskabet er.

- Vi skal blive meget bedre til at sætte ord på værdien af det at være andelshaver. Den værdi, der ligger udover det at få afhentet, slagtet og solgt sine dyr. De andre fordele og værdier, der er i medejerskabet, skal vi blive meget tydeligere på og kommunikere bedre, og der skal vi også have hjælp fra vores andelshavere, siger Solvejg Horst Petersen.

Samtidig lever Danish Crown Beef også i en verden, hvor bæredygtighed bliver et større og større tema, og den dagsorden skal også sættes rigtigt.

- Vi har allerede mange spændende initiativer på bæredygtighed, og vi læner os frem og er en del af det overordnede mål i Danish Crown, men vi også skal have synliggjort at bæredygtighed er

meget andet end klima. Bæredygtighed er også biodiversitet, liv på landet, og meget mere, og det skal vi have foldet ud, så kvægbruget bliver en aktiv del af bæredygtighedsagendaen.

### **Vi skal gøre det sammen**

Indtil videre har Solvejg Horst Petersen brugt en del tid på at komme rundt blandt andelshaverne og høre, hvordan Danish Crown Beef kan blive en stærkere samarbejdspartner, og hun håber, at andelshaverne vil være med til at bidrage med løbende input.

- Vi skal hele tiden have andelshavernes perspektiv med i vores arbejde. Vi skal fra vores side blive bedre til at fortælle, hvor vi ser markedet henne og sætte en tydelig retning, og samtidig vil vi rigtig gerne høre fra andelshaverne, hvordan vi kan gøre deres hverdag nemmere, så hvis der er gode ideer, så vil vi meget gerne høre dem, siger Solvejg Horst Petersen.

Derfor håber Solvejg Horst Petersen også, at andelshaverne vil tage fat i hende, hvis de har arrangementer, hvor Danish Crown Beef kan spille ind.

- Jeg har været til de første debatmøder og erfagrupper, hvor der har været gode, konstruktive snakke med andelshaverne, om hvad vi kan gøre bedre, og jeg kommer meget gerne ud og deltager i endnu mere, for hele forudsætningen for, at vi kan blive bedre sammen, er, at vi fortæller hinanden, hvad vi tænker, siger Solvejg Horst Petersen.

- Vi er meget opmærksomme på, at hvis vi skal positionere os rigtigt med produktionen af okse- og kalvekød om fem eller ti år, så skal vi gøre det sammen. Hele værdiskabelsen i Danish Crown Beef ligger i samarbejdet mellem os i virksomheden og andelshaverne. ●

Solvejg Horst Petersen er uddannet Cand. Agro fra Den Kgl. Veterinær- og Landbohøjskole og har haft stillinger som virksomhedsrådgiver, økologikonsulent og udviklingskonsulent hos blandt andre SAGRO, Økologirådgivning Danmark og Jysk Landbrugsrådgivning.

---

*Efter god interesse fra kunderne tager Danish Crown nu næste skridt og vil have alle grise leveret til Danish Crowns danske slagterier bæredygtighedscertificeret.*

---

# Nu skal alle grise bæredygtighedscertificeres

---

**Tekst:** Daniel Winther Pedersen

**Foto:** Red Star

**D**anish Crown er på en mission, hvor målet er klimaneutralt kød i 2050. Vejen til det mål er lang, og der er brug for innovation, teknologi osv., hvis det skal lykkes. Men et af redskaberne til at få overblik over klimabelastningen er at certificere alle ejere.

Den proces tager nu det næste skridt. Det seneste år er der lavet certificering for de ejere, som til sammen leverer 90 pct. af alle grisene til de danske slagterier, og nu går arbejdet i gang med at certificere de sidste 10 pct.

Det sker efter, kunderne har taget godt imod Danish Crowns initiativ med klimakontrolleret gris, der har været synlig i REMA, Salling Group, Aldi, Lidl og Nemlig.com de seneste uger.

- Jeg er glad for, at landmændenes indsats bliver gjort synlig i markedet og helt ude ved forbrugerne. Interessen fra kunderne var forudsætningsen for at tage næste skridt og certificere alle grise leveret til Danish Crowns danske slagterier,

“  
**Jeg er glad for, at landmændenes indsats bliver gjort synlig i markedet og helt ude ved forbrugerne.**

”

og det skridt tager vi nu, siger Nicolaj Nørgaard, der er direktør i Ejerservice.

## **Klima og bæredygtighed fylder**

På grillsortimentet af gris i REMA 1000 sidder der i år et klistermærke, hvor der står: "Klimakontrolleret Gris, 25% mindre klimaaftryk siden 2005. Og vi skal videre".

Certificeringen for hver enkelt ejer har gjort det ovenstående budskab muligt at sælge ind til kunderne, og Simon Kaspersen, der er director i Marketing i Danish Crown Foods, fortæller, at det arbejde er blevet taget rigtig godt imod.

- Klima og bæredygtighed fylder meget på kød, og vi ved, at det er en af de primære årsager til, at kød bliver fravalgt blandt især yngre forbrugere. Men at vi nu er i gang med at lave handlingsplaner helt ned på bedriftsniveau, det er stort og afgørende for, at vi kan mindske vores klimapåvirkning, men også kommunikere det arbejde og den ambition til kunder og forbrugere. Det viser, vi tager ansvaret alvorligt, og det har de danske kunder taget rigtig godt imod, siger Simon Kaspersen.

Danish Crown lancerer efter sommerferien en stor kampagne, der skal sætte fokus på arbejdet med at mindske klimabelastningen på produktionen af grisekød. ●



# 10%

Så få grise mangler at blive certificerede.

↑  
Når data for den enkelte landmand er blevet beregnet, bliver de tilgængelig i Danish Crowns Dashboard, hvor man både kan se ens nuværende niveau samt målsætningerne.

**Danish Crown**  
25% mindre klimaaftryk siden 2005.  
Og vi skal videre.  
klimakontrolleret.dk

←  
De danske detailkæder har bakket godt op om klimacertificeringen, og henover sommeren lanceres en større kampagne for at sætte fokus på det store arbejde med at sænke klimapåvirkningen.

## Sådan foregår en certificering

Certificeringen foregår ved, at Baltic Control ringer andelshaver op og aftaler en dato for et telefonmøde. Passer certificeringstidspunktet med, at der alligevel skal gennemføres audit på bedriften, kan det klares i samme omgang.

De oplysninger, som kræves for at blive certificeret, vil i forvejen for de flestes tilfælde ligge i E-kontrollen. Derudover vil det gøre kontakten smidigere, hvis gødningsregnskab, niveau for ADD, dødelighed og evt. miljøgodkendelse er klar på dagen.

Når certificeringen er gennemført, og data er beregnet, vil du kunne se dine nøgletal samt tre-årige mål på dit Dashboard, som du finder gennem Danish Crowns Ejerside.

Har du spørgsmål til ovenstående, er du altid velkommen til at kontakte Danish Crown Ejer-service.

# Danmark er verdens mest klimaeffektive land til griseproduktion

*En ny rapport fra World Resources Institute viser, at Danmark har den mest klimavenlige griseproduktion i hele verden. Samtidig bliver den danske mælkeproduktion, hvor en stor del af dyrene ender ved Danish Crown Beef, også fremhævet som verdens førende.*



↑  
Rapporten fra WRI er et godt supplement til Danish Crowns egen certificering, når salgsafdelingerne i Danish Crown skal snakke med kunderne.

**S**iden Danish Crown gennem selskabets bæredygtighedsstrategi kortlagde udledningen fra størstedelen af grisene leveret til selskabet, har det været tydeligt, at den danske griseproduktion lå i den førende del af feltet, når det kommer til klimaeffektivitet. Nu viser en ny rapport fra World Resources Institute, at Danmark ligger helt i front.

Rapporten har sammenlignet den udledning en gris og en malkeko laver i hele sin livscyklus i forskellige lande, og den førende position glæder Lars Albertsen, der er global salgsdirektør i Danish Crown Pork. Den bidrager nemlig til den anerkendelse, som Danish Crown får fra kunderne i bæredygtighedsarbejdet.

- Det er et fornemt resultat, som uden tvivl får en positiv betydning for os. I disse tider ser vi mange ændrede forbrugermønstre, og klima-

“

**Det er meget positivt og et stort skulderklap til de danske landmænd, der arbejder for en mere bæredygtig fremtid for fødevarer.**

”

påvirkning er blevet et meget vigtigt parameter for forbrugere på mange markeder. Vi er i forvejen anerkendt for vores klimaeffektivitet, men sådan et statement her vil vi bestemt bruge aktivt til at understøtte vores ambitiøse bæredygtighedsagenda. Det er også min forventning, at kunderne vil bruge det aktivt ud mod slutbrugerne i både retail og foodservice, så det er meget positivt og et stort skulderklap til de danske landmænd, der arbejder for en mere bæredygtig fremtid for fødevarer, siger Lars Albertsen, der er global salgsdirektør i Danish Crown Pork.

#### **Et resultat af mange års forbedringer**

Den førende position kommer især via effektiv drift på de enkelte landbrug, og bestyrelsesformand i Danish Crown Erik Bredholt er glad for, at det store arbejde blandt de danske landmænd giver målbare resultater.

- Det her er et resultat af et kæmpestort arbejde i hele landbrugsklyngen, som i rigtig mange år har arbejdet på konstante forbedringer. Det er hårdt slid ved den enkelte landmand gennem forbedringer af produktion og drift, det er hårdt slid fra de mange mennesker, der hver eneste dag yder en stor indsats i udvikling og innovation, som understøttes af vores fælles selskaber, siger han.

Erik Bredholt understreger samtidig, at den danske landbrugssektor skal holde fast i det nuværende momentum, så førerpositionen fastholdes.

- Vi skal hver dag blive ved med det gode arbejde, vi allerede gør. Vi skal fortsat afsætte ressourcer til udvikling af udstyr, genetik, produktionsmetoder og management. Når vi bruger vores ressourcer effektivt, er det både godt for den omverden, vi producerer i, og for økonomien hos den enkelte landmand, så vi må ikke slække på de gode indsatser, siger Erik Bredholt.

Danish Crowns bæredygtighedsstrategi blev lanceret 8. marts 2019. Målsætningen er en halvering af klimapåvirkningen i 2030 og klimaneutralitet i 2050.

World Resources Institute (WRI) er en global nonprofitorganisation, der blev etableret i 1982. WRI's aktiviteter er fokuseret på syv presserende globale udfordringer, der skal håndteres for at reducere fattigdom, dyrke økonomier og beskytte naturlige systemer: mad, skove, vand, energi, byer, klima og hav. ●

# Act as one var nøglen i aftale med måltidskasse-gigant

*Et stærkt samarbejde mellem Danish Crown Pork og Danish Crown Foods har betydet, at begge forretningsenheder har indgået aftaler med HelloFresh, en global leverandør af måltidskasser.*

**E**n af de store styrker i Danish Crown-koncernen er synergierne og mulighederne i, at der er flere forretningsenheder, som er enormt stærke på hvert sit område.

Det er de nye aftaler med HelloFresh, der er en kæmpe leverandør af måltidskasser i både Europa, USA og Australien, et godt eksempel på.

På Anuga-messen i 2019 fik Danish Crown Pork nemlig en henvendelse fra HelloFresh, der har hovedsæde i Berlin i Tyskland. De var interesseret i en leverandør af fersk gris til måltidskasserne i Tyskland, fortæller Stefan Gotthard, der er Geschäftsführer for Convenience i Oldenburg. For Oldenburger Convenience er det vigtigt at have kunder som HelloFresh for at fortsætte de sidste måneders gode udvikling.

- Der var kontakt med HelloFresh på Anuga sidste år, og så holdt vi efterfølgende møder. De ville gerne have Danish Crown som leverandør af grisekød, og vi ville faktisk gerne levere til dem, fordi måltidskasser/e-commerce er et nyt område for os, hvor vi kommer helt tæt på forbrugeren. Det har betydet, at vi har skullet omstille produktionen en smule, fordi det er mindre stykker, vi skal lave, men det har været en prioritet for os, og det er lykkedes nu, siger Stefan Gotthard.

**“  
Det vil være  
nødvendigt at  
komme med  
nye produkter  
for at holde  
HelloFresh  
ombord, og det  
kan også øge  
den samlede  
mængde, som  
Danish Crown  
Pork vil  
levere.  
”**

## Ville også have bacon

Efter en tid med konstruktiv dialog indgik Danish Crown Pork og HelloFresh en aftale om i alt otte produkter fra mørbrad og kamme af gris til det tyske marked. Aftalen betyder, at der kan sælges nogle af de produkter, der har været svære at sælge i Corona-tiden.

- Aftalen begynder i juli, og det er planlagt, at udvalget fra Danish Crown Pork til HelloFresh vil blive udvidet i den kommende periode i det omfang, de produktionsmuligheder, vi har lige nu, tillader det. Men det vil være nødvendigt at komme med nye produkter for at holde HelloFresh ombord, og det kan også øge den samlede mængde, som Danish Crown Pork vil levere, siger Stefan Gotthard.

Ifølge HelloFreshs egen hjemmeside er måltidskasse-giganten nu til stede i 14 forskellige lande og leverer mere end 111 millioner måltider til over 4,18 millioner kunder (Q1 2020-tal). Det gør dem til en af de største spillere på måltidskasser.

Da Danish Crown Pork var langt i processen med HelloFresh og skulle sende et samlet tilbud, efterspurgte måltidskasse-giganten også bacon, og så begyndte Act as one-synergierne at vise sig.

- Da kunden også ønskede bacon fra os, gav vi selvfølgelig den forespørgsel videre til Danish



Crown Foods, som er eksperter på bacon. Jeg ringede til Christian Daub, der er director for tysk retail i Foods og satte ham ind i sagen, og det endte med, at Foods indgik en aftale med HelloFresh på bacon også. Det er jo fremragende, at vi kan udnytte de muligheder, der opstår i en stor koncern som Danish Crown. Det er fantastisk, at vi hjælper hinanden, så vi alle bliver stærkere, men det betyder også, at vi hjælper kunden til at få en rigtig god oplevelse og en god relation til os, siger Stefan Gotthardt.

**Løsningsorienteret og stærkt samarbejde**  
Christian Daub, direktør for tysk detailhandel i Danish Crown Foods, glæder sig også over samspillet mellem Danish Crown Pork og Foods om HelloFresh.

Dog tog det også meget dialog frem og tilbage med HelloFresh, før baconaftalen var på plads. Danish Crown Foods er heller ikke vant til at fremstille bacon i så små portioner på fabrikkerne, men Christian Daub fortæller, at Haarlem-fabrikken var fantastisk til at finde løsninger, så enderne kunne mødes.

- En måltidskasse kan jo være til blot to personer, og så er det nogle meget små portioner, vi skal producere. Vi havde en idé om, at Haarlem-fabrikken kunne justere noget af deres eksisterende opsætning, så det kunne passe til HelloFresh-kravene, og der har folkene i Haar-

↑  
HelloFresh er en af de største i verden, når det kommer til måltidskasser. De er til stede i 14 lande og leverede i Q1 mere end 11 mio. måltider.

“  
**Hele forløbet med HelloFresh viser, hvor stærke vi kan være i Danish Crown, når vi kombinerer vores styrker og arbejder sammen.**

”

lem med Frank Klein i spidsen været fantastiske til at finde løsningerne, så alle parter er tilfredse, siger Christian Daub.

Christian Daub er også meget glad for, at Danish Crown Foods nu er leverandør til en så stor e-commerce-spiller som HelloFresh, fordi e-commerce er et område med høj prioritet for Danish Crown Foods.

I første omgang skal Danish Crown Foods kun levere bacon til HelloFreshs tyske marked, men Christian Daub fortæller, at der allerede er dialog om at udnytte Danish Crowns internationale setup til at levere bacon til flere af HelloFreshs markeder.

- Hele forløbet med HelloFresh viser, hvor stærke vi kan være i Danish Crown, når vi kombinerer vores styrker og arbejder sammen. Det er Act as one på bedste vis, og det betyder, at vi kan servicere de største kunder, som har brug for det internationale setup, vi kan levere som koncern, siger Christian Daub.

Danish Crown Beef har også indgået en aftale med HelloFresh. Det er i første omgang på hakket oksekød til det danske marked, hvor HelloFresh netop har lanceret sit produkt i juni. Det er dog planen, at Danish Crown Beef i den kommende tid skal snakke med HelloFresh om flere produkter til det danske marked. ●

---

*Corona-krise har skabt øget sammenhold blandt danskerne. Det gælder ikke bare hjemme i opgangen eller på villavejen. Der er også klare tegn på, at danskerne gerne vil købe dansk, når de bruger penge. Derfor ruller Danish Crown Beef nu en kampagne ud, der skal sætte fokus på dansk oksekøds kvaliteter.*

---

# Covid-19 har skabt øget appetit på danske varer

---

**Tekst:** Aske Gott Sørensen

**Foto:** Thomas Alcayaga

**P**atriotismen og viljen til at bakke danske virksomheder op har fået medvind under corona-krise. Det viser en forbrugerundersøgelse, hvor 37 pct. af danskerne angiver, at de i høj grad foretrækker at handle i danskejede forretninger og købe danske produkter.

Den udvikling er godt nyt for Danish Crown Beef, som sælger okse- og kalvekød fra 5.000 danske landmænd, så derfor lancerer virksomheden nu en Køb Dansk-kampagne.

- Det er en trend, som vi i Danish Crown Beef er meget glade for. Det er en dagsorden, vi har skubbet på længe. Vores danske andelshavere leverer ikke bare noget af det bedste okse- og kalvekød, man kan få i hele verden, sammenlignet med kød fra andre verdensdele er det også mere klimaeffektivt og med en høj dyre-

“  
**Det er en trend, som vi i Danish Crown Beef, er meget glade for.**  
”

**37%**

af danskerne foretrækker at handle i danskejede forretninger og købe danske produkter.





velfærd, der blandt andet gør, at alt vores kød fra Dansk Kalv-konceptet har to hjerter i Statens Dyrevelfærdsmærke. Så der er faktisk mange gode grunde til at købe dansk, når man står ved køledisken, siger Finn Klostermann, der er CEO i Danish Crown Beef.

### Grundlag for fortsat udvikling

Netop klimaeffektiviteten er et fokusområde blandt leverandørerne af kreaturer. De skal også nå Danish Crowns klimamål om en halvering af i udledningen af klimagasser i 2030 og klimaneutralitet i 2050. Her er en øget opbakning til det danske kød vigtig for at kunne fortsætte udviklingen.

- Dansk kød er allerede med i toppen, når det kommer til klimaeffektivitet. Blandt andet viser en rapport fra World Resource Institute, at Danmark har den mest klimaeffektive mælkeproduktion i verden, og vi vil blive ved med at være helt i front. Hvis danskerne vælger dansk

“  
**Hvis  
danskerne  
vælger dansk  
oksekød, når  
de står ved  
køledisken,  
så støtter  
de samtidig  
udviklingen  
af et mere  
klimavenligt  
erhverv.**

”

oksekød, når de står ved køledisken, så støtter de samtidig udviklingen af et mere klimavenligt erhverv, som på sigt skal blive helt klimaneutralt, siger Finn Klostermann.

Kampagnen Køb dansk begyndte i uge 25 både på de sociale medier, og samtidig vil processen med at skabe mere synlighed i butikken med Dansk Kød-mærket gå i gang. Derudover vil Dansk Kødkvæg blive fremhævet fra uge 27 med en kampagne, der fortæller om de mange kvaliteter konceptet bygger på. Det gælder alt fra smag over dyrevelfærd til naturpleje og biodiversitet. ●

Klistermærket med Kød fra danske landmænd skal være synligt i butikkerne henover sommeren for at støtte op om den øgede fokus på danske råvarer.



# Danish Crown arrangerede en andelsdag på Bygholm Landbrugsskole

---

*Landbrugseleverne på Bygholm Landbrugsskole lærte mere om Danish Crown som andelselskab, og hvad det indebærer for landmændene, da Danish Crown stod for en andelsdag. Andelshaver John Jakobsen kom også og fortalte blandt andet om sin oplevelse med et generationsskifte og Danish Crown som selskab.*

---

**Tekst:** Martin Christensen

**Foto:** Claus Petersen

**B**ygholm Landbrugsskole lagde rammer til en andelsdag, hvor Danish Crown var inviteret til at fortælle om det at være andelshaver i Danish Crown. Deltagerne var 27 landbrugselever fra en 2. hovedforløbsklasse. Juniorkonsulent Niels Erik Wegger fra Danish Crown Ejerservice er glad for invitationen, da besøget på skolen passer godt ind i det øgede fokus på unge landmænd.

- Vi er her i dag, fordi vi gerne vil vise os frem for de unge og fortælle om deres muligheder i Danish Crown. Vi vil gerne forsøge at gøre dem klogere på andelstanken i selskabet, og hvilke muligheder vi kan tilbyde dem som unge landmænd. Det er jo ingen hemmelighed, at vi gerne vil have flere unge andelshavere, siger Niels Erik Wegger.

Udover Niels Erik Wegger så besøgte den unge andelshaver John Jakobsen også sin gamle skole for at fortælle om, hvordan han løste generationsskiftet, og hvordan det er at være andelshaver i Danish Crown. Han er glad for, at han måtte besøge fremtidens landmænd og fortælle om sig selv og Danish Crown.

- Jeg synes, det er rigtig vigtigt, at der kommer folk som os udefra på landbrugsskolerne. Jeg kan huske fra mig selv som landbrugselev, at det var rigtig rart, når der kom nogen ude fra virkeligheden, man kunne relatere til. Så jeg håber da, at de har haft den samme følelse og har kunnet relatere til min situation, siger John Jakobsen.

## **Kærkomment besøg**

Det var ikke kun Danish Crown, der var begejstret for dagen. De engagerede og debatlystne





elever bød også andelsdagen velkommen. De var glade for, at der netop kom nogen ude fra den virkelige verden.

- Jeg synes, det var en rigtig spændende og kærlig dag. Det er fedt, når der kommer nogle som Niels Erik og John, der kan fortælle og svare på vores konkrete spørgsmål om virkeligheden, vi kommer ud i. De har i langt højere grad fingeren på pulsen i vores fag, end vores undervisere har, siger Michael Pinstrup, landbrugselev på Bygholm Landbrugsskole.

Efter Michael Pinstrup og hans medstuderende havde deltaget i oplæggene fra Niels Erik Wegger og John Jakobsen, blev de sendt ud i grupper for at arbejde med opgaver om det at etablere sig som griseproducent. Niels Erik Weggers oplæg handlede i høj grad om fordelene ved at etablere sig i et andelsselskab som Danish Crown.

#### **Ikke det sidste**

Hvis det skal stå til Niels Erik Wegger, så er det ikke den sidste landbrugsskoleklasse, han har været ude ved.

- Dagen i dag er lige så meget for at prøve konceptet af, fordi det er noget, vi gerne vil bruge flere ressourcer på. Vi vil gerne være mere synlige overfor de unge, fordi vi mener, det er afgørende, at vi i højere grad når ud til de unge med vores budskaber, og at vi samtidig hører, hvad de har at sige, siger Niels Erik Wegger.

John Jakobsen er glad for, at Danish Crown er blevet mere synlig i offentligheden og især overfor de unge.

- Førhen hørte man jo ikke det store fra Danish Crown, det var i hvert fald den fornemmelse, man havde. Så det er rigtig fedt, at man har skruet op for synligheden, specielt overfor de unge. Vi kommer jo ikke uden om, at de er fremtiden i selskabet, så derfor er det helt afgørende at være i dialog med dem, synes jeg, siger John Jakobsen. ●



Ifølge Niels Erik Wegger fra Danish Crown Ejerservice skal dagen på Bygholm gentages, så endnu flere unge landmænd bliver bekendt med, hvad Danish Crown kan tilbyde.

Når den ene forretningsenhed oplever mangel på økologisk grisekød, og den anden har en overproduktion, giver det god mening at hjælpe hinanden.

# Friland og KLS Ugglarps i nyt samarbejde om økologisk grisekød

**Tekst:** Kasper Frank

**Foto:** Friland

**F**riland oplever i øjeblikket en enorm efterspørgsel på det økologiske grisekød. Trofaste, nuværende kunder og en udvidelse på det nordamerikanske marked har gjort, at udnyttelsesgraden er på et meget højt niveau.

- Med den høje udnyttelsesgrad på grisene, har vi haft svært ved at finde de mængder, som markederne hungrer efter i øjeblikket, siger Claus Hein, der er direktør i Friland.

## Stagnerende salg

Hvis man kigger over sundet mod KLS Ugglarps, er situationen dog en anden. Her blev en del af det økologiske grisekød indtil for nyligt nedklassificeret og solgt som konventionelt kød.

- Det svenske marked er stagneret en smule på økologi i de senere år, og vi stod derfor i en ærgerlig situation, hvor vi blev nødt til at sælge en større del af det økologiske grisekød som konventionelt kød, siger Jonas Tunestål, der er direktør i KLS Ugglarps og fortsætter:

- Vi har en lignende afregningsmodel til landmanden som hos Friland, og målet er selvfølgelig at sælge så stor en del af kroppen som muligt som økologi for at sikre landmanden en god afregning.

## Act as one

Der skulle ikke mere end en telefonsamtale til, før de to direktører kunne konkludere, at de her



kunne drage fordel af, at være en del af Danish Crown koncernen.

- Kompetente medarbejdere fra KLS Ugglarps og Friland satte sig sammen for at finde en model, og i denne uge er det første svenske økologiske kød blevet solgt via vores salgskontor i Kiel, siger Claus Hein.

Hvis de to virksomheder havde været konkurrenter, havde det unægteligt været noget sværere at få aftalen i hus, men det er lykkedes at skabe en model, som både KLS Ugglarps og Frilands leverandører tjener penge på.

- Det er et meget interessant projekt, som jeg har store forventninger til. Jeg ser det her som det første skridt, men jeg kan sagtens forestille mig, at vi kan arbejde endnu mere sammen på tværs af de to business units, siger Jonas Tunestål. ●

↑  
Samarbejdet mellem Friland og KLS tager sit udspring på salgskontoret i Kiel, hvor svensk økologisk kød er solgt under Friland-brandet.

# Øget fokus på toppings

*De kommende måneder kommer der tre nye topping-linjer på Danish Crown Foods-fabrikken i Dinklage, der skal styrke indsatsen på topping-markedet, hvor der er store forventninger.*

**M**ålet er at vinde markedsandele i markedet for pizza-toppings, og derfor har Danish Crown Foods sat gang i et nyt projekt på fabrikken i Dinklage i Tyskland, hvor tre nye linjer sættes op.

Markedet for toppings er nemlig rigtig interessant, da det er et af de steder, der noteres god vækst i Danish Crown Foods.

- Toppings er et af de markeder, som er i god vækst i Danish Crown Foods, hvor Danish Crown Toppings i Thorning hvert år producerer mange tons fyld til pizzaindustrien. Nu udbygger vi vores repertoire med nye linjer i Dinklage, hvor vi kan lave færdigkogte skinkeprodukter i flere formater, så vi kan stå endnu stærkere ud mod kunderne, siger Nicolai Linde, der er senior manager i Engineering i Danish Crown Foods.

## Gør os konkurrencedygtige

Projekt Top Gun skal, når det er realiseret, øge salgspotentialet med 20.000 – 25.000 tons toppings om året i Danish Crown Foods.

En af de nye linjer af i alt to i Dinklage er en IQF-linje (Individual Quick Freeze), hvor færdigkogt skinke bliver skåret op og frosset ned hver for sig, så producenter af frysepizzaer let kan putte skinke på deres produkter. Den anden linje skal levere kølede toppings til blandt andet Dominos. Samtidig installeres et nyt fuldautomatisk anlæg til saltning, tumbling og fyldning samt nyt setup med kog og intensiv køling til produktion af halvfabrikata for pakkeprocessen.

- Dinklage skal være specialister i topping og slowcooked, og med det nye produktionsanlæg skal vi via Danish Crown Toppings salgskanaler kunne øge vores markedsandele på topping-markedet. Det er et næsten fuldautomatisk

“  
**Toppings er et af de markeder, som er i god vækst i Danish Crown Foods.**  
”

De nye maskiner til toppings er state of the art, og skal implementeres i løbet af efteråret.



setup, og med de store volumer, vi vil køre igennem, kan vi få optimeret kostprisen til et niveau, hvor vi kommer til at kunne konkurrere med det bedste på markedet, siger Nicolai Linde.

## Spændende omstilling

Den første af de nye linjer som skal producere fersk topping til blandt andet Dominos. Denne linje forventes af være i drift i september. IQF-linjen forventes at være i drift i oktober, mens halvfabrikata produktionen skal være i drift i december.

Fabrikschef på Danish Crown Foods-fabrikken i Dinklage Andreas Göring fortæller, at det er et stort omorganiseringsarbejde, der er i gang for at få de nye linjer på plads, men han forventer store ting af linjerne.

- Det bliver virkelig spændende med de nye linjer her på fabrikken. Det er nogle highend-maskiner, som er meget moderne, høj-automatiske og med den nyeste teknologi. Det glæder vi os til at arbejde med. Når de er på plads, skal vi til at arbejde med opskrifterne på dem, og vi skal arbejde tæt sammen med Danish Crown Toppings. Det er en meget spændende tilføjelse til fabrikken, siger Andreas Göring. ●



# Næsten en halv million kinesere så Danish Crown-udsendelse



Kina har været et godt marked for Danish Crown det seneste år, og med åbningen af fabrikken i Pinghu er Danish Crown i færd med at få endnu mere fat på de kinesiske forbrugere.

Derfor lancerede Danish Crown China en kampagne i slutningen af april for at skabe opmærksomhed om Danish Crown blandt kineserne. Kampagnen indeholdt en timelang live-video på de kinesiske sociale medier Weibo og YiZhiBo, hvor to influencere blev bragt ind.

- Vi afholdt en times live videosession, hvor en kvindelig kinesisk ernæringsvejleder, der også er en influencer, forklarede og viste, hvordan man laver et nærende og sikkert måltid med Danish Crown-ørisekød. Den anden influencer, der også var en kvinde, er en af de store meningsdannere inden for mad i Kina, og hun viste, hvordan man laver to opskrifter lavet af Danish Crown til familier, siger Frankie Miao, marketingchef hos Danish Crown China.

Frankie Miao siger, at live-videoen var en meget større succes, end de havde forventet. Faktisk så hele 470.000 kinesere med i løbet af den time, udsendelsen varede.

## Afregningerne for fredagsdyr skubbes

Afregningen på de dyr, der bliver slagtet om fredagen i Danish Crown Beef, har normalvis været tilgængelig natten til lørdag, men for at optimere på ressourcerne i Ejerservice-afdelingen bliver der nu justeret en anelse på arbejdsgangen.

Det betyder, at afregningerne først vil være klar natten til tirsdag. Pengene vil fortsat være til rådighed for andelshaver syv dage efter slagtning. Det er stadig muligt at hente slagteoplysningerne på ens dyr efter klokken 17 samme dag, som de er slagtet.

Spørgsmål til afregninger kan altid stilles til Danish Crown Beef Ejerservice på 8919 2590.



# Noter

# Danish Crowns baconsalg i Tyskland når nye højder

I Tyskland har Europa-afdeling i Danish Crown Foods rigtigt godt gang i salget af bacon lige nu. Europa-afdelingen har nemlig indgået flere aftaler på bacon på det tyske marked, som betyder, at Danish Crown nu står for cirka halvdelen af alt baconsalg på det tyske marked sammenlignet med 38 pct. i 2013

- Vi er lige nu i gang med at onboarder en række større baconordre til vores nøglekunder i Tyskland, og det vil samlet bringe vores markedsandel på bacon op på cirka 50 pct. på det tyske detailmarked. Den positive fremgang på detail-markedet bliver til dels også matchet på foodservice. Foodservice har været mere udfordret af Corona-virus, men vi ser nu også fremgang på det område, siger René M. Olsen, der er Senior Vice President i Europa-afdelingen i Danish Crown Foods.

Markedsandelen på cirka 50 pct. i Tyskland er både for Tulip-bacon og private label til sammen.

- Det er et ufravigeligt mål for os at være den bedste baconleverandør i markedet. Det gælder både på Tulip-mærket, men også når vi leverer private label. Hvor grænsen for hvor mange markedsandele, vi kan tage, går, må tiden vise, siger René M. Olsen.



## KLS Ugglarps sætter finansiell rekord i maj

KLS Ugglarps havde den bedste måned i virksomhedens historie i maj, og det glæder Jonas Tunestål, administrerende direktør for KLS Ugglarps.

- Først og fremmest er jeg både glad og stolt over at lede denne virksomhed med så mange ekstraordinære anstrengelser hver dag af så mange af vores medarbejdere. Jeg er faktisk meget stolt af alle vores 1.500 ansatte, der gør et bemærkelsesværdigt stykke arbejde hver dag.

Han fortæller, at man har fået afkast af en strategi, som er blevet sat rigtigt. Samtidig har forbrugsmønstrene ændret sig i krisetiderne.

- På samme tid er jeg godt klar over, at vores medarbejdere arbejdede lige så hårdt i maj som for 6, 12 eller 18 måneder siden. Det er let at prise, når resultaterne er gennem taget, men jeg må tilføje, jeg er lige så imponeret over alles indsats også det sidste år, siger Jonas Tunestål.



Det er blandt andet nye forbrugsmønstre under corona-krisen, der spiller lige ind i KLS Ugglarps strategi om et stærkt hjemmemarked, som har gjort, at maj måned blev ekstraordinær.

Mette Dahlmann Christensen er faglig rådgiver i Danish Crown Ejerservice. Her giver hun sit bud på, hvad der kan være med til at optimere din produktion i den kommende tid.

# Får dine grise vand og luft nok?

**D**e varme måneder er over os, og derfor er det altid vigtigt at tjekke, at både ventilation og overbrusning fungerer korrekt. Det er ikke kun for dyrevelfærdens skyld, men også for økonomiens skyld. Få derfor tjekket alle udhæng ved diffus-ventilation og isolering og tjek, om luftventilerne virker.

Har du vægventilation, så tjek at luftpladerne er funktionsdygtige, at ledeplader er indstillet korrekt og står ens hele vejen rundt, og at luftplader kører op og ned samtidig.

## Forkert overbrusning skaber svineri

Vi kommer rundt en i del stalde i landet, og på det seneste har vi set en tendens, som går igen. I stalde, hvor overbrusningen kører optimalt, er der mindre svineri end i stalde, hvor det ikke fungerer. Overbrusningen er med til at styre grisenes gødeadfærd, så sørg for, at spalterne er våde inden indsættelse, så stien ikke "vender".

For at sikre optimal afkøling bør brusetiden være så lang i de varme perioder, at alle grise kan nå under bruseren – dvs. 2-2,5 minut ad gangen. Bruser du længere, giver det blot ekstra vand i gyllen.

Bliv gerne i stalden, mens der bruses, og kontroller, at vandet rammer, hvor det skal. Hold øje med at alle grise, der vil det, når ind og bliver kølet, mens anlægget kører. Hvis overbrusnin-

gen kører optimalt, kan det sænke temperaturen på grisen med op til fire grader.

I tabellen ved siden af, kan du se et forslag til strategi. Det er en god idé at have et ekstra sæt dyser liggende, som er afkalket og klar til brug. ●



	Fulldrænet guld	Delvist fast guld
Drifts tid, kl.	9-20 (tjek ur)	9-20 (tjek ur)
Stop udetemperatur	14 grader	14 grader
Temp. 1%	0,5 grader	0,5 grader
Temp. 100%	3,5 grader	3,5 grader
Cyklustid 1%	45 minutter	45 minutter
On tid 1%	45 sekunder	45 sekunder
Cyklustid 100%	30 minutter	20 minutter
On Tid 100%	120 sekunder	180 sekunder

Ventilkasserne ved kombi-diffus ventilation må først åbnes, når udetemperaturen er over 17 grader.



← Billedet her er taget på et rådgivningsbesøg og viser loftindtaget til loftrummet over en diffus ventileret stald. Her kan manglende ventilation skade tilvæksten ved grisene.

← Strategien her er udviklet under Produktionskoncept Slattesvin.