

Dansk Kalv-ambassadører
Coops slagtermestre er blevet
kløgere på Dansk Kalv.
s. 12-13

20 års jubilæum
Sokolów kunne fejre 20 år
fuld af innovation og vækst.
s. 18-19

Ny eksportchef
Frilands nye chef for eksport
er et kendt ansigt i koncernen.
s. 16

Indsigt



Øget uforudsigelighed

Danish Crowns slagtekapacitet er under pres af afrikansk
svinepest, COVID-19 og øgede tilførsler.
s. 4-9

Leder

- 3** Optimering af fællesskabet
-

Koncern

- 15** Anderledes Åbent Landbrug var en succes
- 18** Sokołów fejrer 20 år med udvikling og investeringer
-

Gris

- 4** Danish Crown indfører venteliste for nye andelshavere
- 6** Danish Crown Pork udnytter et ASF-ramt marked
- 7** Pork og Foods i stærkt ASF-samarbejde
- 8** For mange aflyste læs
- 9** Indberetningerne er det vigtigste styringsværktøj
- 17** For tunge grise ødelægger flowet
- 20** Et guldbryllup med andelsselskabet
- 24** Koldere måneder, tørrere korn
-

Kreatur

- 10** Hakket oksekød er synonymt med dansk madkultur
- 12** Coops slagtermestre bliver ambassadører for Dansk Kalv
- 14** I Aalborg fejrede de 100-års jubilæum
-

Friland

- 16** Ny eksportchef i Friland
- 21** Kreaturer skal være født økologiske, for at kødet kan sælges som økologisk
-

Noter

- 22** Noter
-

s. 10-11 → Hakket oksekød er blandt de allermest populære hverdagsingredienser, og dermed er Danish Crown Beef hver dag i kontakt med tusindvis af danskere. Hvorfor er det sådan? Og hvad betyder det for virksomheden?



s. 15 → På grund af COVID-19 kunne der kun komme få familier på besøg hos hver enkelt vært ved årets Åbent Landbrug, men det gav nogle gode snakke og mere intime rundvisninger.



s. 21 → Fra årskiftet skal alle økologiske kreaturer være født økologisk, for at kødet kan sælges. Det er nye krav fra brancheanbefalingerne.



Indsigt

Danish Crowns blad til andelshaverne. 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

Optimering af fællesskabet

Kære andelshaver

Som andelshavere i Danish Crown er vores fælles mål at få så meget værdi som muligt ud af de råvarer, vi leverer til vores slagterier. Det er vi fælles om både som andelshavere og ejere og som leverandører til selskabet.

Begge roller er blevet mere synlige i den seneste tid. Som leverandører til selskabet er vi alle sammen blevet påvirket af udbruddet af afrikansk svinepest i Tyskland, der allerede har skabt tumult på det europæiske marked for grisekød, og som vi formentlig ikke har set det sidste til. Samtidig har COVID-19 gjort, at kapaciteten på vores fabrikker med kort varsel kan blive ændret ret markant.

I bestyrelsen har vi valgt at indføre en venteliste for nye griseandelshavere for at sikre, at vi gør alt, hvad vi kan for at opretholde servicen til jer og ikke tager flere grise ind, end kapaciteten er til. Det er et skridt på vejen, men som andelshavere skal vi også sørge for, at vi hjælper selskabet mest muligt.

Vi skal fortsætte med at indberette vores smågrise, så vores prognoser bliver så retvisende som muligt – især op mod den forestående juleslagtning. Vi skal sikre, at vi er med til at optimere på fællesskabets vegne ved ikke at sende grise til slagtning, som er for lette. Det giver den bedste værdi for alle kilo og dermed for alle andelshavere.

Udover at optimere på driften så skal vi også optimere på andelshaverskabet. Vi har i bestyrelsen og repræsentantskabet over det seneste år arbejdet med vores ejerstrategi, som vi snart er klar til at præsentere.

“
I Danish Crown er vores fælles mål at få så meget værdi som muligt ud af de råvarer, vi leverer til vores slagterier.
”

På den helt korte bane kan det virke ligegyldigt med en ejerstrategi, når vi har så mange udfordringer omkring os lige for øjeblikket, men det er vigtigt, fordi det er med til at sætte retning for os de næste år. Vi har altid haft tydelige forretningsstrategier i Danish Crown, men vi har aldrig haft en strategi for, hvad vi vil med ejerskabet.

I bestyrelsen er vi ved at lægge sidste hånd på det forslag til strategien, som skal præsenteres for repræsentantskabet, og jeg glæder mig til, at vi kan præsentere jer for både regnskabet og resultatet af strategiarbejdet, når vi afholder kredsmøder i december som vanligt. Her kommer COVID-19 formentlig også til at spille en rolle, så vi kan blive nødt til at ændre mødeafholdelsen. Det kigger vi på lige nu, og der kommer mere information herom i næste udgave af indsigt.

Med venlig hilsen

Erik Bredholt, formand i Danish Crown



Danish Crown indfører vente- liste for nye andelshavere

Som følge af pres på slagtekapaciteten indfører Danish Crown en midlertidig venteliste for optagelse af nye griseandelshavere. Der er uændret åbent for nye so- og kreaturandelshavere.



Danish Crown oplever i øjeblikket, at slagtekapaciteten på virksomhedens slagterier er udfordret. Det skyldes flere grise end forventet efter udbruddet af afrikansk svinepest i Tyskland, og indberetninger der viser yderligere stigning i tilførslerne i de kommende måneder. Samtidig betyder COVID-19-forholdsreglerne, at slagterierne i perioder drænes for medarbejdere, når de må sendes hjem som nærkontaktpersoner til muligt smittede.

Derfor er det besluttet midlertidigt at indføre en venteliste for optagelse af nye griseandelshavere, indtil kapacitetsudfordringerne er løst.

- Vi er helt aktuelt bagefter med afhentning af tilmeldte grise til slagtning. Det er ikke en holdbar situation, så derfor ser vi os nødsaget til midlertidigt at indføre en venteliste for optagelse af nye griseandelshavere. Det er helt centralt, at vi ikke mister overblikket, for uden en klar plan for slagtningerne op til og hen over julen, så kan vi meget hurtigt komme yderligere bagud, siger Erik Bredholt, der er bestyrelsesformand i Danish Crown.

Suspension af fristen for optagelse af nye griseandelshavere og indførelse af ventelisten blev vedtaget på et ekstraordinært bestyrelsesmøde og er gældende fra dags dato og indtil videre. Erik Bredholt understreger, at det skal ses som et midlertidigt tiltag:

- Vi trækker kun i det her håndtag nu, fordi vi kan se, at vores slagtekapacitet er udfordret. Hvis vi optager nye griseandelshavere og dermed forpligter os til at afhente og slagte flere grise lige nu, så slår vores slagtekapacitet ikke til. Vi vil følge udviklingen nøje og ser frem til igen at kunne byde nye andelshavere velkommen i selskabet, siger han.

Ventelisten oprettes i Danish Crown Ejerservice. Er man interesseret i at blive optaget på ventelisten, skal Danish Crown modtage en skriftlig henvendelse på dckart@danishcrown.com, og man er også velkommen til at kontakte Ejerservice på 8919 1920.

Når man står på ventelisten, kan man til enhver tid indtil optagelse meddele Danish Crown, at man ikke længere ønsker at stå på ventelisten. ●



Det bliver indtil videre kun grise fra eksisterende andelshavere, der kommer til at løbe af rampen på Danish Crowns slagterier. En presset slagtekapacitet gør, at nye andelshavere skal på venteliste før optagelse.



Det er helt centralt, at vi ikke mister overblikket.



Særligt de asiatiske markeder mistede en stor eksportør, da Tyskland blev ramt af afrikansk svinepest i starten af september, og derfor er efterspørgslen på dansk grisekød vokset markant.

Danish Crown Pork udnytter et ASF-ramt marked

Tekst: Martin Christensen

Foto: Claus Petersen

I den september var COVID-19 det store samtaleemne, men den 10. september kom afrikansk svinepest ind fra højre. Der blev fundet et dødt vildsvin med ASF i Tyskland, og verdens grisekødsmarked reagerede med det samme.

- Der kom en lidt panisk reaktion i markedet, fordi det skete så pludseligt, og fordi Tyskland er så stor en eksportør for særligt de asiatiske markeder, der blev nødt til at lukke for importen. Set fra vores stol så åbnede markedets reaktion derimod rigtig mange døre, som vi med det samme sørgede for at sætte en fod i, siger Lars Albertsen, der er global salgsdirektør i Danish Crown Pork.

Gode kort på hånden

Danish Crowns griseslagteri i Essen blev også ramt en smule af uroen i markedet, men overordnet står Danish Crown i en rigtig favorabel situation.

- For at sige det kort så står vi i Danmark med rigtig gode kort på hånden. Markedet har ikke rykket sig særlig meget siden det første tilfælde i Tyskland, og det betyder, at vi stadig oplever en massiv efterspørgsel efter dansk grisekød fra de store asiatiske markeder. Derfor er der ingen grund til ikke at sætte alle sejl ind på at udnytte mulighederne, siger Lars Albertsen.

Lars Albertsen fortæller videre, at behovet for 375 nye ansættelser er et meget konkret eksempel på, at man i Danish Crown ikke kommer til

“
For at sige det kort, så står vi i Danmark med rigtig gode kort på hånden.
”

at lurepasse på situationen, men at man forsøger få mest mulig ud af den.

Efterspørgslen varer ved

Selvom kortene på hånden er rigtig gode lige nu, så ser det ifølge Lars Albertsen ikke ud til, at de bliver dårligere lige foreløbigt.

- Som situationen er nu, så forventer vi faktisk, at markedet kommer til at være sådan her et halvt til et helt år frem. Det gør vi, fordi Tyskland står i en rigtig kompliceret situation med smittespredningen af ASF, som de får svært ved at få under kontrol. Så længe det er tilfældet, vil efterspørgslen være markant på dansk grisekød. Så det handler om, at vi holder fokus og får mest muligt ud af situationen, siger Lars Albertsen. ●



Pork og Foods i stærkt ASF-samarbejde

Fundet af et vildsvin med afrikansk svinepest i Tyskland satte en pludselig stopper for Danish Crown Porks eksport til Kina og Japan fra det tyske slagteri i Essen, men så trådte Danish Crown Foods til og hjalp.

Tekst: Daniel Winther Pedersen

Foto: Morten Faueryby

Nogle gange kan konkrete hændelser have så store konsekvenser, at verden ganske enkelt ændrer sig fra den ene dag til den anden.

Det var tilfældet for Danish Crown Pork's tyske slagteri i Essen, da der den 10. september i år blev fundet et dødt vildsvin med afrikansk svinepest i Tyskland.

Det betød blandt andet, at alt det kød, som Danish Crown Pork i Essen var klar til at sende til indfrysning og senere til Kina og Japan, ikke længere kunne blive eksporteret derhen.

Og hvad gør man så med alle de råvarer? Peter Frederiksen, senior director i salg i Danish Crown Pork, ringede til Danish Crown Foods.

- Inden den 10. september solgte vi ikke meget frisk kød fra Essen. Der frøs vi det meste ind og sendte det til Kina og Japan. Men fra den ene dag til den anden kunne vi ikke længere det på grund af afrikansk svinepest. Så jeg ringede til Danish Crown Foods, som vi i forvejen solgte lidt til fra Essen, og spurgte, om de kunne hjælpe med at aftage endnu mere, siger Peter Frederiksen.

Act as one

Det kunne Danish Crown Foods godt hjælpe med.

Faktisk lagde Danish Crown Foods så mange af deres ordre om, at de i oktober kommer til at aftage cirka 10 gange så meget fra Essen som



**“
Men da de pludselig mistede eksporten, rykkede vi sammen og hjalp, hvor vi kunne.
”**

normalt, fortæller Berit Buemann, der er director med ansvaret for indkøb af kødråvarer i Danish Crown Foods.

- Danish Crown Porks slagteri i Essen er normalt ikke en stor leverandør til os, fordi vi køber fra andre tyske slagterier for at optimere hele værdikæden. Men da de pludselig mistede eksporten, rykkede vi sammen og hjalp selvfølgelig, hvor vi kunne. Vi har tæt samarbejde med Danish Crown Pork i forvejen, men det er godt, at vi kan hjælpe hinanden, når det brænder på, som det gjorde i dette tilfælde, siger Berit Buemann.

Den hurtige respons og den store hjælp glæder Peter Frederiksen.

- Det er jo en god act as one-historie, og det var en stor hjælp for os, at vi kunne komme af med de varer, som ellers skulle have været til Kina og Japan. Det er vi meget glade for, siger Peter Frederiksen. ●

For mange aflyste læs

Hjemsendelser af medarbejdere grundet COVID-19-forholdsregler har gjort, at slagtekapaciteten på Danish Crowns slagterier ændrer sig med kort varsel, og det skaber desværre en del aflyste læs.

Centralplanlægningen i Vejen arbejder lige nu med stigende tilmeldinger grundet udbruddet af afrikansk svinepest i Tyskland, og det skaber øget pres på transportkapaciteten til Danish Crowns slagterier.

Oveni har COVID-19 gjort, at slagtekapaciteten hurtigt kan ændre sig, da medarbejdere sendes hjem på baggrund af mindste mistanke, og det kan i værste fald nedjustere kapaciteten markant på de enkelte slagterier.

Senest har eksempelvis Danish Crown Horsens oplevet, at blot to smittede blandt medarbejderne i løbet af 10 dage har medført et tocifret antal smittede blandt de hjemsendte kontaktpersoner.

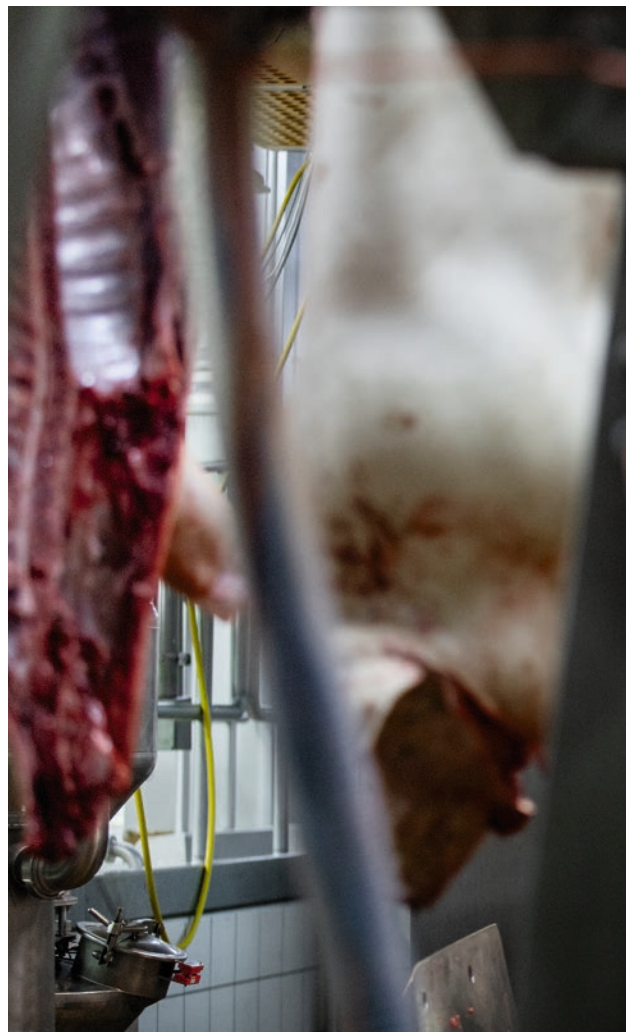
Derfor har Centralplanlægningen desværre været nødt til at aflyse flere læs over de seneste uger, og det ærgrer Henrik Pendorff, der er teamleder hos Centralplanlægningen.

- Vi er godt klar over, at vi trækker veksler på tålmodigheden, fordi der desværre bliver aflyst for mange afhentninger i denne her periode. Det skyldes pludselige nedgange i antallet af slagtninger, og det kan vi kun beklage, og vi gør selvfølgelig alt, hvad vi kan for at prioritere grisene i rigtig rækkefølge og holde driften så høj, som vi kan, siger han.

“

Vi gør selvfølgelig alt, hvad vi kan for at prioritere grisene i rigtig rækkefølge og holde driften så høj, som vi kan.

”



Intensiveret indsats

Senest blev en gruppe medarbejdere fra Danish Crowns slagteri i Horsens screenet for COVID-19 ved en "hurtig-test", inden arbejdsdagens start. Fælles for medarbejderne var, at der i den seneste tid enten er konstateret smitte i umiddelbar nærhed af deres bopæl eller i deres perifere netværk. For at sikre, at der ikke bringes smitte med ind på arbejdspladsen, blev de testet inden de mødte på arbejde.

- Med de smittetal, vi har set i Danmark de seneste uger, så er risikoen for smitte blandt vores medarbejdere også steget betragteligt. En stor del af vores medarbejdere deler enten bolig eller kører sammen med kollegaer til og fra arbejde. Vi ved fra myndighederne, at dét indebærer en forhøjet risiko for spredning af smitte, så derfor vælger vi nu at teste dagligt i Horsens på baggrund af en risikobaseret screening af alle medarbejdere, fortæller Per Laursen, der er produktionsdirektør i Danish Crown Pork.

Alle medarbejdere på Danish Crowns slagterier får dagligt tjekket deres temperatur og arbejder



med mundbind. Sideløbende arbejdes der, baseret på erfaringerne fra udbruddet i Ringsted, målrettet med smittesporing, hvis en medarbejder konstateres smittet. Derfor hjemsendes markant flere, end myndighederne anbefaler, som nære kontakter, fordi der er ekstra fokus på, hvem medarbejderne ses med i fritiden og bare lejlighedsvist kører sammen med.

Godt samarbejde

Også Nicolaj Nørgaard, der er daglig leder i Ejer-service, er opmærksom på problematikken med aflyste læs. Han lægger vægt på, at samarbejdet med andelshaverne bliver afgørende for at komme godt igennem perioden.

- Jeg vil gerne sige stor tak til andelshaverne for deres forståelse og fleksibilitet, når det kommer til afhentningen. Det får vi behov for i denne periode, fordi der er mange ubekendte faktorer i spil. Heldigvis har vi alt andet lige udsigt til en stor slagtekapacitet de kommende uger, så vi inden længe kommer på normalt niveau igen og bliver klar til fremrykningen op til jul. ●

“
Jeg vil gerne sige stor tak til andelshaverne for deres forståelse og fleksibilitet.
”



Danish Crown slagterier oplever markante og pludselige nedgangen i kapaciteten på virksomhedens slagterier. Primært fordi medarbejdere sendes hjem som potentielle nærkontaktpersoner ved COVID-19.

Indberetningerne er det vigtigste styringsværktøj

Danish Crown har oplevet tilmeldinger, der ligger over prognosen, efter afrikansk svinepest kom til Tyskland. Opfordringen er derfor, at der fortsat indberettes smågrise via Ejer-appen.

Tekst: Aske Gott Sørensen

Selvom COVID-19 primært er den faktor, der skaber udfordringer med kapaciteten på de danske slagterier, så er en af forudsætningerne for at løse det at have en fornemmelse for antallet af tilmeldinger til Danish Crown. Derfor er indberetningerne af smågrise via Danish Crowns Ejer-app stadig i fokus, fortæller Nicolaj Nørgaard, der er daglig leder i Ejerservice.

- Vi har alle tænkelige styringsværktøjer i brug for tiden for at skabe den mest retvisende prognose, men det bedste værktøj er fortsat ejernes indberetninger. Derfor er det enormt vigtigt, at der fortsat indberettes via appen, især fordi det vil være prognosen omkring juleslagtningen, som er i spil nu her, siger han.

Danish Crown har senest opjusteret prognosen med 5.000 grise om ugen på baggrund af ejernes indberetninger. ●

Hakket oksekød er synonymt med dansk madkultur

De sidste par år har oksekød været under hård beskyldning for at belaste klimaet. Alligevel er hakket oksekød stadig en af danskernes favoritter, og årsagen skal findes i den danske madkultur og historie.

Hver eneste dag producerer Danish Crown Beef tonsvis af bakker med hakket oksekød til gavn for alle danske forbrugere.

Men sådan har det ikke altid været.

- Inden kødhakkeren blev opfundet i 1860, var hakket oksekød en luksusvare for dem, som havde råd til at betale for den tidskrævende indsats, det var at hakke kødet med økser og knive. Derfor var retter som kødboller og hakkebøf en luksusspise, siger Jonatan Leer, som er docent ved Professionshøjskolen Absalon og ekspert i dansk madkultur.

Efter kødhakkerens opfindelse ville alle have det fine hakkekød, som derfor hurtigt bliver et allemandseje. I nyere tid er hakket oksekød blevet en af danskernes absolutte favoritter, hvor den hakkede kødfars i 2018 udgjorde cirka 69 procent af en danskers forbrug af okse- og kalvekød, som i samme år lå på 14 kilo.

Familien Danmark elsker hakket oksekød

At hakket oksekøds popularitet kun er vokset de sidste 100 år er ikke tilfældigt, hvis man spørger Jonatan Leer.

- Det er et produkt, man meget nemt og hurtigt kan få lavet om til god mad, og så er det et utrolig alsidigt produkt. Man kan lave utallige

“

Man kan lave utallige retter med hakket oksekød, som både er nemme og hurtige.

”

retter med hakket oksekød, som både er nemme og hurtige, og derfor er det nærmest blevet synonymt med danskernes travle hverdag og madkultur, siger Jonatan Leer.

Lotte Holm, som er professor i madsociologi ved Københavns Universitet, er enig i Jonatan Leers udlægning af hakket oksekøds fordele, men argumenterer også for, at det har yderligere fordele.

- Det er en kæmpe fordel, at hakket oksekød er et af de billigste kødprodukter. En anden faktor er, at det er et trygt produkt. Der er en større usikkerhed forbundet med at købe et stykke kød, hvor du ikke på forhånd kan se, om det er sejt eller mørt. Alle ved, at når man køber hakket oksekød, så kan det tygges, siger Lotte Holm.

I Danish Crown Beef er man bevidst om, at man er en stor del af de danske familiers hverdag. Det afføder en stolthed over, at man har et produkt, som er noget ud over det sædvanlige.

- Hakket oksekød er vores allervigtigste produkt. Både fordi vi er en hjemmemarkedsvirksomhed, men også fordi hakket oksekød er en af danskernes fortrukne madvarer. Jeg tror, at alle i Danish Crown Beef godt kan lide at se vores hakket oksekød ude i kølediskene, fordi vi godt ved, hvor meget det fylder i den danske madkultur, siger Finn Klostermann, der er CEO i Danish Crown Beef.



Et stædigt produkt

For første gang siden kødhakkeren kom til verden, bliver hakket oksekød i disse år udfordret af klima og de mange nyopståede modstandere af oksekød. Trods de mange angreb har det hakkede oksekød holdt stand, men klimaproblematikken er stadig langt fra løst, og det kan godt blive en udfordring.

- Hakket oksekød står lige nu i en position, hvor det får mere og mere konkurrence. Der kommer stadig flere alternativer, og fra politisk hold er der diskussioner om at sætte CO₂-afgifter på kød. Den største trussel er prisen, fordi det i dag også er en af de fordele, hakket oksekød udnytter. Hvis det bliver meget dyrere, end det er i dag, kan hakket oksekød godt få det svært, tror jeg, siger Lotte Holm.

Finn Klostermann er godt klar over, at hakket oksekød står overfor en række udfordringer, som det hidtil ikke har stået overfor. Han og Danish Crown Beef tror dog på, at hakket oksekød også vil være en del af dansk madkultur i fremtiden.

- Hakket oksekød har allerede udviklet sig fra kun at blive brugt af familien Danmark, til at det i stigende grad bliver brugt til fastfood og convenience. Derfor tror jeg også på, at hakkekødet kan tilpasse sig de fremtidige forbrugere, fordi det simpelthen er oksekødets svar på en schweizerkniv, siger Finn Klostermann.

↑
Spaghetti Bolognese er konsekvent blandt danskernes foretrukne retter, og meget af det hakkede oksekød til madlavningen kommer fra Danish Crown Beef.

“
Hakket oksekød står lige nu i en position, hvor det får mere og mere konkurrence.
”

Finn Klostermann fortæller videre, at hakkekødet nemlig også kan være en del af løsningen.

- Den lokale og regionale produktion står langt stærkere end det importerede alternativ, når man taler om klimaaftryk, og derfor står vores ejere også med en del af løsningen. Når man kombinerer det med klimaindsatsen på mælken, så vil man også i fremtiden kunne nyde de mange varianter af hakket oksekød med god samvittighed og bæredygtigt, siger Finn Klostermann.

Jonatan Leer er enig med Lotte Holm og Finn Klostermann i, at hakket oksekød kan blive nødt til at tilpasse sig. Han tror dog ikke, at hakket oksekød vil få så stort et tilbageslag, at det igen ender med at blive en luksuspise for de velhavende danskere.

- Fordi vi danskere har fået så travle hverdage, så kører mange af tingene mere eller mindre på autopilot, og derfor er det meget vanskeligt at ændre folks hverdagsvaner. Hakket oksekød er over flere årtier blevet indarbejdet som en vane i vores hverdag og kultur. Derfor tror jeg, at der skal ske drastiske ting over en lang periode, før vi vil begynde at se ændringer i danskernes brug af hakket oksekød, siger Jonatan Leer. ●

Coops slagtermestre bliver ambassadører for Dansk Kalv

Danish Crown Beef har været med på 18 erfamøder blandt Coops slagtermestre. Her har samarbejdet om Dansk Kalv fået endnu et skub, så slagtermestrene nu kender hele historien om konceptet.

Tekst: Aske Gott Sørensen

Foto: Irena Bach Thovtrup

Danish Crown Beef og Coop gik tilbage i maj i markedet med en stor kampagne, hvor Dansk Kalv-brandet blev relanceret som en fast bestanddel i Coops butikker. Den kampagne får nu et tryk mere fra uge 40 og frem, og derfor har Danish Crown Beef og Coop lagt en stor indsats for at skabe endnu mere opmærksomhed om Dansk Kalv.

Helt konkret har Danish Crown Beef deltaget på de erfamøder, som Coops slagtermestre afholder, for at fortælle mere om Dansk Kalv og svare på slagtermestrenes spørgsmål.

- Vi har deltaget på 18 møder med i alt 350 slagtermestre fra Kvickly, SuperBrugsen og de øvrige kæder, hvor vi har gennemgået konceptet og fortalt om den kampagne, som går i gang i uge 40. Det har været en helt unik mulighed for at skabe et godt samarbejde med slagtermestrene, som er dem, der skal bringe historien om Dansk Kalvs dyrevelfærd, bæredygtighed, spisekvalitet og meget andet helt ud til forbrugerne, siger Jacob Snog Ærenlund, der er ansvarlig for forretningsudvikling i Danish Crown Beef.

Altid roser til Dansk Kalv

En af de slagtermestre, der har deltaget på erfamøderne med Danish Crown Beef, er Christian Søltøft fra SuperBrugsen i Hadsund.



- Det er altid rart, at der kommer repræsentanter ud fra virksomhederne. Det giver os en mulighed for en mere direkte kommunikation med dem, som producerer produkterne, siger han.

Christian Søltøft er glad for, at Danish Crown Beef og Coop har givet Dansk Kalv nyt liv.

- Det er rigtig fedt, at Dansk Kalv er blevet re-brandet på den her måde. Den har fået en ny markant farve, som skiller sig ud i køledisken. Før kunne produktet godt blive overset. Derfor har vi også taget de nye etiketter og farver til os, fordi de virkelig springer i øjnene. Når produktet er mere synligt i køledisken, er det også lettere at få historien om Dansk Kalv ud.

- Der er altid roser at hente på Dansk Kalv. Folk er vilde med det og synes, det er et lækkert og mørkt produkt. Derfor ser vi også mange, der



“

Det har været en helt unik mulighed for at skabe et godt samarbejde med slagtermestrene.

”

← Danish Crown Beef havde rullet Beef on Wheels ud foran arrangementet, så slagtermestrene kunne smage på varerne.

Alle Coops kæder var repræsenteret på møderne, hvor i alt 350 slagtere fik en oplevelse af, hvad Dansk Kalv er for et brand.

↓

kommer tilbage og køber Dansk Kalv igen, fordi de har haft sådan en god oplevelse med kvaliteten, siger Christian Søltøft.

Materialer revet væk

Kampagnens anden fase indebærer et endnu større setup end første omgang. Her er der blandt andet lavet 15 shop-in-shops, hvor Dansk Kalv får sit helt eget område i butikken, og da det tilbud blev lagt ud til slagtermestrene, blev de revet væk på to dage. Niels Jørgen Christensen, der er fagchef for måltider i Coop, fortæller, at kvaliteten er afgørende for, at slagtermestrene er så glade for Dansk Kalv.

- Slagtermestrene tog godt imod Dansk Kalv kampagnen med de nye salgsmaterialer, som de kan benytte sig af i de kommende måneder. Alle slagtermestre vil gerne sælge Dansk Kalv, både fordi det har en god historie, men også fordi smagen er blevet endnu mere afgørende i dialog med kunderne – især når kunderne vælger kød til weekenden.

Udover de 15 shop-in-shops vil der komme endnu flere butikker med i anden omgang, og Jacob Snog Ærenlund glæder sig til at se, hvordan det bliver taget imod.

- Kampagnen før sommerferien var en blødere variant, hvor folk skulle vænnes til det nye udseende og brandet. Nu kommer vi ud på den helt store skala, hvor vi har 350 slagtermestre med i front, som alle sammen ved, hvad Dansk Kalv kan, og de vil rigtig gerne fremme dansk kød og danske landmænd. Så vi er på vej til at bygge et decideret brand, siger han. ●



I Aalborg fejrede de 100-års jubilæum

Den 1. oktober var der hele tre ansatte på slagteriet i Aalborg, der havde jubilæum. Tilsammen havde de været på slagteriet i 100 år, og det blev fejret med rundstykker og basser til alle medarbejdere.

Et helt århundrede. Så lang tid har Walther Christensen, Helle Christensen og Palle Sørensen tilsammen arbejdet på slagteriet i Aalborg.

Palle Sørensen har været på slagteriet i 30 år, mens Walther Christensen og Helle Christensen har været der i 35 år. Faktisk startede Walther og Helle i lære sammen i tidernes morgen.

- Jeg er da glad for, at jeg kan holde 35-års jubilæum. Det har været nogle rigtig gode år. Det har også været sjovt at være med til at være en del af udviklingen. Da Walther og jeg startede i lære sammen, var vi til samtale i kontorer, hvor der i dag er opskæring. Siden vi startede, er der også kommet markant flere nede i slagteriet og færre på kontoret i Aalborg, og dengang brugte man stadig de gamle tiltaleformer som Hr, Fru og De. Det er meget sjovt at tænke tilbage på, siger Helle Christensen, kontorassistent hos slagteriet i Aalborg.

Kollegerne er afgørende

Dagen blev markeret med gratis rundstykker og basser til samtlige medarbejdere på slagteriet. Selvom han i dag er en af jubilæarerne, mener Palle Sørensen, at det er vigtigt at fremhæve og sætte pris på de loyale medarbejdere.

- Jeg synes jo personligt, det er en større bedrift, at Walther og Helle har været på samme arbejdsplads i 35 år. Godt nok har jeg været i koncernen i 30 år, men jeg har jo været forskellige steder. Jeg synes, det er vigtigt at fremhæve medarbejdere som Helle og Walther, fordi det siger noget om dem som mennesker og Danish Crown som arbejdsplads, siger Palle Sørensen, fabrikschef i Aalborg og Holsted.

Hvis de alle tre skal sætte nogle ord på, hvorfor de ikke har haft en trang til at prøve en anden arbejdsplads gennem årtierne, er svaret meget entydigt.

- Når jeg kigger tilbage, så regnede jeg da ikke med, at jeg ville være her i 35 år, da jeg startede i lære. Men det ene år har lige som taget det andet, og tiden går jo hurtigt, når man er sammen med dygtige og søde kollegaer på en fantastisk arbejdsplads. Jeg mener helt afgjort, at mine kollegaer gennem tiden har betydet, at jeg stadig arbejder her i dag. Det er i hvert fald ikke lønnen, griner Walther Christensen, Manager i administrationen på slagteriet i Aalborg. ●

De tre jubilæarer var glade for at kunne fejre deres jubilæum sammen med deres kollegaer på dagen.



På grund af COVID-19 kunne der kun komme få familier på besøg hos hver enkelt vært ved årets Åbent Landbrug, men det gav nogle gode snakke og mere intime rundvisninger.

Anderledes Åbent Landbrug var en succes

Tekst: Daniel Winther Pedersen

Foto: Maria Lyng Kjær Knudsen

Normalt er der trængsel hos de fleste værter ved Åbent Landbrug, hvor stubmarkerne bliver lavet om til store parkeringspladser.

Men i år var der, ligesom næsten alle andre arrangementer i 2020, lavet om i måden, Åbent Landbrug blev afholdt på for at sikre sig mod COVID-19.

Det betød, at der kun kunne komme få familier ad flere omgange i løbet af dagen i stedet for mange hundrede på en gang, som der plejer.

På trods af det var Åbent Landbrug den 20. september en stor succes hos griseproducent og andelshaver i Danish Crown Kim Kjær Knudsen.

- Sidste gang, vi var værter ved Åbent Landbrug, havde vi 700-800 gæster, og denne gang havde vi lidt over 20 på hele dagen. Det gav en anderledes intim dag med gæsterne, hvor der var god tid til at vise rundt, og vores gæster var gode til at spørge ind undervejs. Så vi havde god dialog med gæsterne, og det var en god dag, selvom der var markant færre gæster end normalt, siger Kim Kjær Knudsen.

Han bliver bakket op af sin kone, Maria Lyng Kjær Knudsen, der fortæller, at de som værter havde større muligheder for at fortælle og vise gæsterne hele bedriften.

- Jeg var overrasket over, hvordan det løb af stablen. Det var en dejlig dag, selvom der kun var lidt flere end 20. Vi havde god tid til hver og en, og gæsterne fik en bedre fornemmelse af hele vores hverdag, fordi vi var med hele vejen rundt



og i den rigtige rækkefølge. Normalt går folk også selv lidt rundt, når der er rigtig mange. Så vi havde en rigtig god dag, og det er jeg sikker på, gæsterne også havde, siger Maria Lyng Kjær Knudsen.

Flere havde været bedre

Ved Arden var Frilands-landmand og andelshaver Torkild Brandt-Pedersen også vært ved årets Åbent Landbrug.

Han havde besøg af to familier, og selvom det var en flot og hyggelig dag, kunne han godt have ønsket sig flere gæster.

- I den optimale verden fungerer rundvisningerne bedre, når der lige er lidt flere med rundt. En 15 stykker havde været godt. Men det var nogle rare mennesker, der var på besøg, og det var en god dag. Så under COVID-19-omstændighederne gik det fint, men det er bedre, når der er lidt flere med rundt, synes jeg, siger Torkild Brandt-Pedersen. ●

↑
Hos Kim og Maria Kjær Knudsen havde gæsterne mulighed for at se, hvordan et moderne landbrug ser ud og klappe en gris.

“
Vores gæster var gode til at spørge undervejs.
”

Ny eksportchef i Friland

Martin Rosenstand Bak Thomsen skifter til december fra Danish Crown Beef til Friland, hvor han skal fungere som eksportchef. Samtidig rykker Beef & KLS tæt sammen om at optimere afsætningen af Beef's produkter på det svenske marked.

Tekst: Michael Ravn

Foto: Danish Crown

Martin Rosenstand Bak Thomsen har hidtil optrådt som Sales Manager i Danish Crown Beef og tidligere Danish Crown Pork, men til december avancerer han til rollen som Senior Manager, Eksport i Friland.

- Martin har været en nøglemedarbejder hos os i Danish Crown Beef, og selv om vi kommer til at savne ham i Holsted, glæder vi os helt enormt på både hans og Frilands vegne over det kommende skifte. Jeg forstår udmærket godt, at Friland har valgt Martin som ny eksportchef, og samtidig er det meget glædeligt at se endnu et tilfælde, hvor "en af vor egne" avancerer i interne rækker på tværs af forretningen. Det siger noget om vores sammenhængskraft og evner udi disciplinen "Act as One", konstaterer CEO Finn Klostermann fra Danish Crown Beef.

Også Martin Rosenstand Bak Thomsen ser frem til sine nye udfordringer i Europas største økologiske kødselskab.

- Jeg er utrolig glad for og stolt af min kommende rolle i Friland, og jeg ser meget frem til den spændende opgave at stå i spidsen for eksport-salget hos Friland. Friland har et unikt brand, men jeg er ikke i tvivl om, at der findes flere udviklingsmuligheder foran os. Jeg kommer til at savne mine gode kollegaer i Danish Crown Beef, men glæder mig samtidig over, at jeg stadig er i koncernen, og jeg ser frem til samarbejdet med mine nye kollegaer i Friland, lyder det fra den kommende eksportchef.

Claus Hein, der er CEO i Friland, glæder sig ligeledes meget til at byde Martin Rosenstand Bak Thomsen velkommen.

- Martins erfaring og mange kompetencer inden for både eksport, retail, industri og foodservice passer perfekt ind i den udvikling, som Friland er i gang med. Frilands afsætningsmæssige fundament skal videreudvikles, og målet om



flere salgskanaler og en bredere afsætning bliver noget af det første, som Martin skal kaste sig over. Desuden har Martin på tværs af koncernen gode relationer til Danish Crowns udenlandske salgskontorer, hvilket også vil understøtte et bredt samarbejde på tværs, siger Claus Hein.

Martin Rosenstand Bak Thomsen har i Danish Crown Beef arbejdet med det vigtige, svenske marked, og dermed efterlades en vigtig opgave i Holsted – som dog løses med en strukturel optimering. For et lille år siden blev det annonceret, at KLS Ugglarps og Danish Crown Foods Sweden – i jagten på en mere kommerciel tilgang – dannede paraply-organisationen Danish Crown Sweden under øverste ledelse af KLS Ugglarps' CEO, Jonas Tunestål. Samme paraply kommer Danish Crown Beef's svenske aktiviteter nu også til at høre under.

- Med en fælles, svensk go to market-strategi for Danish Crown Beef, Danish Crown Foods og KLS Ugglarps, står vi endnu stærkere på det svenske marked, og vi glæder os rigtig meget til også at repræsentere Danish Crown Beef i Sverige, der er et decideret must-win marked, konstaterer Jonas Tunestål. ●

For tunge grise ødelægger flowet

Danish Crowns slagterier oplever med jævne mellemrum at få grise leveret, der vejer mere, end slagteriernes maskiner er projekteret til. Husk derfor, at grise med en levendevægt over 150 kg. skal tilmeldes som søer.



Modtagelsen på Danish Crowns slagterier oplever, at meget tunge grise bliver sendt på griseslagteri, og det giver udfordringer på linjen, fordi materiellet er lavet med specifikationer til grise, der vejer under 150 kg. levendevægt. Derfor skal grise over 150 kg. meldes til som søer.

- Når vi får grise ind, som er meget tunge, så ødelægger det rigtig meget af flowet i en dagsproduktion. Der skal en ekstra mand til at tage imod den, stierne i staldene er ikke lavet til det, og alle vores maskiner og robotter er projekteret til en anden vægt, så det slider enormt på dem. Derfor skal alle grise over 150 kg. meldes til som søer og slagtes i Skærbæk, siger Nicolaj

Nørgaard, der er direktør for ejerservice i Danish Crown.

Det er omkostningsfrit at få en so-transport til at komme og hente en meget tung gris. Grise over 137 kg. levende vægt klassificeres som grise, men afregnes som søer.

Hvis der tilmeldes dyr til slagting over 150,0 kg. levende vægt (120,0 kg. slagtevægt) på et griseslagteri, vil de blive aflivet, kasseret og afregnet uden værdi. Samtidig tildeles der en kassationsafgift til DAKA. Det er slagtevægten på normaldagen, der er afgørende. Altså den dag grisene er tilmeldt til. Udsættelser kompenseres med udgangspunkt i denne dag efter afregningsreglerne. ●

↑
Det sker desværre lidt for ofte at meget tunge grise bliver sendt på griseslagteri. Har du en gris gående, der vejer over 150 kg. levendevægt, skal den tilmeldes til so-slagteriet i Skærbæk.

Sokolów fejrer 20 år med udvikling og investeringer

Sokolów kigger tilbage på 20 års succeser i forbindelse med jubilæum.

2020 er et specielt år for Sokolów Group, da virksomheden fejrer sit 20-års jubilæum. Jubilæet er for fusionen af Farm Food Group-virksomhederne med Sokolów Group, som fandt sted den 1. september 2000.

Denne fusion gav anledning til en af de største og mest moderne producenter af kød og forarbejdede produkter i Central- og Østeuropa. I 20 års drift på markedet har Sokolów Group udviklet sig systematisk. En planlagt strategi og gennemtænkte investeringer giver mulighed for at øge produktionskapacitet og salgsværdi.

Sokolów er den ubestridte leder inden for innovation og kombinerer effektivt tradition med modernitet i sine aktiviteter. Koncernen har opnået og konsolideret en stærk position på det indenlandske og udenlandske marked og er fortsat en af de førende inden for kødindustrien i Polen.

Sokolów Group - begyndelse og udvikling

Den 1. september 2000 blev fusionen mellem Farm Food Group (med fabrikker i Czyżew, Jarosław og Tarnów) med Sokolów-koncernen (med fabrikker i Sokolów Podlaski og Koło) endelig. Takket være denne fusion blev Sokolów Group etableret - en stærk, dynamisk og udviklende virksomhed.

I 2001 blev der udnævnt en ny bestyrelse med Bogusław Miszczuk som bestyrelsesformand.

“

I anledning af vores jubilæum ønsker vi at bidrage mere til beskyttelse af naturen.

”

Mange års effektivt samarbejde, praktisk kendskab til branchen og rig erfaring fra alle medlemmer af direktionen bidrager til en effektiv ledelse af virksomheden til dagligt. I 2006 blev Saturn Nordic Holding AB den største investor i koncernen, og i 2014 blev hovedaktionæren Danish Crown Group.

Sokolów-koncernen øger konstant sit produktionspotentiale. I løbet af 20 år er koncernen ud over nøgleinvesteringer, der udvikler fabrikkerne, vokset til også at omfatte Pozmeat-anlæg i Robakowo (2007) og har erhvervet Gzella-koncernens virksomheder i 2018. I juni i år blev Sokolów SA-filialen i Osie lanceret som et nyt fjerkræforarbejdningsanlæg.

I dag består Sokolów-koncernen af 8 moderne specialiserede anlæg i Sokolów Podlaski, Koło, Robaków, Dębica, Czyżew, Jarosław, Tarnów og Osie, 5 datterselskaber (Sokolów Logistyka, Sokolów Service, Agro Sokolów, Brand og Gzella Net) og et netværk af 38 distributionscentre og over 300 egne butikker.

Succeser i en svingende økonomisk situation

På trods af de mange udfordringer, der er fælles for hele kødindustrien og de skiftende markedsforhold, har Sokolów-koncernen været i stand til at opretholde en dynamisk udvikling, hvilket bekræftes af stigningerne i alle væsentlige indikatorer. I løbet af 20 år er salgsværdien steget med over 700 pct., og salgsmængden er steget

med over 570 pct. Sokolów-produkter fås i over 40 lande over hele verden. Sokolów-mærket har været et af de mest værdifulde polske mærker i mange år.

En innovativ tilgang

Sokolów-koncernen har altid fokuseret på innovative løsninger inden for produktionsteknologi. Fra år til år vokser investeringerne i koncernens produktionsanlæg støt, og takket være alle fabrikkerne er Sokolów S.A. blandt de mest moderne i Polen og Europa.

Sokolów udvider og ændrer konstant sit produktsortiment og tilpasser det til de nyeste tendenser og forbrugernes behov. Hvert år lanceres en bred vifte af nye produkter, og blandt de kendte og respekterede produktlinjer er Naturrino (en serie af naturlige pålæg), Sokoliki (en dedikeret serie af produkter til børn uden konserveringsmidler og kunstige tilsætningsstoffer), Snacks & Chips (kødsnacks), Qulinary Feast (modnet oksekød fra Sokolów), Premium Fjerkræ (forarbejdede fjerkræprodukter), Gzella - (pålæg fra Bory Tucholskie), Z Gruntu Dobre (linje med planteprodukter).

Socialt ansvarlig

Et af nøgleelementerne i Sokolów-koncernens udviklingsstrategi er socialt ansvar, som kommer til udtryk i adskillige pro-økologiske aktiviteter, støtte til lokalsamfund og bæredygtig fødevarerproduktion. Teknologiske innovationer introduceret i de enkelte anlæg i Sokolów Group

“

Virksomhedens stabile, stærke position og vores medarbejderes potentiale tillader mig at se på fremtiden med optimisme.

”

Hovedkontoret i Sokolów Podlaski ligger øst for Warszawa. Her kunne virksomheden 1. september fejre 20 års jubilæum.



muliggør en effektiv forøgelse af energieffektiviteten samtidig med, at forbruget af vand og energiresourcer reduceres og en betydelig reduktion i CO₂-emissioner.

- Fra begyndelsen af koncernens eksistens vedtog vi en udviklingsretning, der er i overensstemmelse med pleje af miljøet, siger Bogusław Miszczuk.

- I anledning af vores jubilæum ønsker vi at bidrage mere til beskyttelse af naturen, og det er derfor med stor glæde, at vi snart planter 20.000 træer, siger han.

Planer for fremtiden

Sokolów-koncernens planer for de kommende år inkluderer yderligere udvikling af fabrikkerne, så de er i stand til at imødekomme nye markedsudfordringer og forbrugernes forventninger.

- Disse 20 år var uden tvivl en periode med hårdt arbejde, men også stor tilfredshed, understreger Bogusław Miszczuk.

- Jeg er stolt over, at vores bestræbelser skaber tillid, som millioner af polakker har givet os, når de spiser vores produkter og sætter pris på deres kvalitet og smag. Jeg er overbevist om, at vi har et lige så vidunderligt jubilæum foran os. Virksomhedens stabile, stærke position og vores medarbejderes potentiale for mig til at se på fremtiden med optimisme, siger han. ●



Et guldbrillup med andelsselskabet

Niels Jørgen Frederiksen fra Sulsted kunne 15. september fejre sit 50-års jubilæum på gården og dermed som andelshaver i Danish Crown.

I september 1970 købte Niels Jørgen Frederiksen Sølgård af sin onkel og tante. Her overtog han 13 køer og 10 søer, og 50 år senere kunne han fejre jubilæum på gården og samtidig guldbrillup med Danish Crown, hvor han har været andelshaver hele vejen igennem.

15. september 2020 var maskinhuset tømt for traktorer, og langbordene var stillet op. To af gårdens egne grise var blevet slagtet og helstegt, og familie og venner var inviteret for at fejre mærkedagen. I dag har gården 400 søer og leverer 7-8.000 grise til Danish Crown, og det fortsætter Niels Jørgen Frederiksen med.

- Inden sommerferien bliver søerne solgt, for så gider jeg ikke det mere. Så nøjes vi med slagtegrise, og så kommer vi op og leverer omkring 10.000 om året, fortæller Niels Jørgen Frederiksen.

“
**Jeg bliver ved,
til jeg ikke
kan mere.**

“
Niels Jørgen Frederiksen havde åbnet maskinhuset op og inviteret venner og familie for at fejre de 50 år på gården.



Selvom han har holdt fast i 50 år, regner han ikke med at stoppe foreløbig.

- Jeg bliver ved, til jeg ikke kan mere. Der er ingen af mine børn, der vil tage over, og når de ikke vil have verdens bedste job, så må de jo tage det næstbedste. Som landmand er man fri og har selv lov at bestemme, og det kan jeg godt lide, siger Niels Jørgen Frederiksen.

Selvom han har haft sine uenigheder med Danish Crown, så har han holdt ved. Han var dog på vej ud af selskabet i en periode, men kom tilbage efter en god snak med Per Hjort i Ejerservice.

En virketrang

Danish Crown var inviteret til receptionen gennem Per Hjort i Ejerservice, og også bestyrelsesmedlem i kreds 1 Thomas Kjær var med på dagen. Thomas Kjær har stor respekt for, at man holder fast i sit selskab gennem uenighederne.

- Man kan tit være uenig i Danish Crowns udvikling eller drift, men nu har Niels Jørgen i 50 år været med til at opbygge en virksomhed som Danish Crown, og hvis der ikke havde været nogen til at bygge andelsselskaberne op, så tror jeg ikke, vi havde haft det landbrug, vi har i dag. Så havde landmændene ikke været med til at bestemme selv i samme omfang, siger Thomas Kjær

Helt generelt er landbruget ofte et fag, hvor der arbejdes længe, men alligevel er det dog sjældent, at Danish Crowns andelshavere når et 50-års jubilæum på én generation.

- Det viser en stor virketrang og indsats, at når man har sagt, at det er det her, jeg vil, så bliver jeg ved. I landbruget starter man tidligt og bliver ved, til man ikke kan mere, siger Thomas Kjær. ●





Tekst: Kasper Frank / Foto: Henrik Bjerregrav

Kreaturer skal være født økologiske, for at kødet kan sælges som økologisk

Fra årsskiftet træder nye krav i kraft i de økologiske branchebefalinger for produktion af økologisk mælk og kød, som frilands leverandører skal overholde.

For at imødekomme de stigende krav fra de økologiske forbrugere, følger Friland altid Branchebefalingerne for produktion af økologisk kød og mælk. Fra årsskiftet træder et nyt krav i kraft, der kan få direkte konsekvens på afregningen hos leverandører af økologiske slagtedyr.

Pr. 1. januar 2021 skal alle kreaturer nemlig være født som økologiske og have levet hele livet i en økologisk besætning, for at kødet fra dyret kan sælges som økologisk kød.

- Vi følger fortsat anbefalingerne på både okse- og grisekødet, og det bliver vi ved med. Forbrugerne stiller hele tiden højere krav til Friland og

“

Forbrugerne stiller hele tiden højere krav til Friland.

”

særligt de økologiske koncepter, så her skal vi selvfølgelig være med helt fremme, siger Claus Hein, der er direktør hos Friland.

De nye krav er blevet meldt ud til Frilands leverandører af flere omgange, så det burde ikke komme som den store overraskelse, mener Ejvind Kviesgård, der er Afdelingsleder hos Danish Crown Beefs ejerservice.

- Hvis man har lagt om til økologi inden for de seneste år, er det en god idé at gå besætningen igennem. Man kan jo være i den situation, at man har en fem-årig malkeko gående, man ikke vil kunne hæve øko-tillægget på efter nytår, siger han. ●

Friland Økologi er klar med noget "Unique" i MENY



Fra uge 43 kan kunder i MENY-kæden købe et nyt og lækkert produkt fra Friland Økologi. Det drejer sig om tre oksekødsbøffer, der vil blive solgt under betegnelsen Friland Økologi Unique. Der er allerede indtænkt en cuvette og culotte steg i sortimentet, men man starter med de gode bøffer.

- MENYs kunder er kræsnere og betaler gerne lidt ekstra for en høj kvalitet, når det kommer til

fødevarer. Vi har et rigtig godt samarbejde med kæden omkring vores produkter af Frilandsgris, og Unique-serien passer ligeledes perfekt ind, siger Maria Bast, der er Marketing Manager hos Friland.

Fire af de nye varianter kommer i skin-pack, hvor man tydeligt kan se, hvilket kød man er ved at investere i.

- Vi har luret en del mod udlandet for at se, hvordan man præsenterer kødet bedst muligt. Det har resulteret i, at kødet er flyttet ud til siden i pakken, så det ikke gemmer sig bag mærkatet, siger hun.

Fødevarestyrelsen ændrer kødkontrollens kodesæt

D. 14. maj 2020 offentliggjorde Fødevarestyrelsen en ny kødkontrolvejledning, som betyder, at afregningen fremadrettet kan se anderledes ud.

I den nye kødkontrolvejledning er arbejdsdelingen mellem Kødkontrollen og slagteriet ændret. Kødkontrollen vil primært have fokus på sygdomskoder, der vedrører fødevarerens sikkerhed, dyrevelfærd og dyresundhed, og derfor har Fødevarestyrelsen besluttet at forenkle kodesættet.

For Danish Crown Pork er det nye kodesæt taget i brug d. 28. september 2020, og for Danish Crown Beef tages det nye kodesæt i brug d. 5. oktober 2020. På SEGES' hjemmeside er det muligt at sammenligne gamle og nye koder.

Det er fortsat altid muligt at kontakte Kødkontrollen for en faglig uddybning, hvis en gris eller et kreatur bliver afvist på slagteriet.

ESS-FOODs sydafrikanske foodservice-virksomhed Overberg lukkes ned

Fra ultimo september 2020 lukkede den sydafrikanske foodservice-virksomhed Overberg Food Distributors ned, da det har vist sig at være en stor udfordring at drive.

- Vi har desværre måtte erkende, at det har vist sig langt sværere end forventet at drive en distributionsforretning som Overberg i Cape Town og Port Elizabeth. Sydafrika har været særdeles hårdt ramt af COVID-19 de seneste 6 måneder, og derfor er stort set hele kundegrundlaget for Overberg mere eller mindre forsvundet, siger Morten Holm, CEO af ESS-FOOD.

Nedlukningen er et led i at gøre organisationen klar til at håndtere arbejdet med den kommende strategiproces, som allerede starter i begyndelsen af 2021.

Noter

Ejerservice justerer priserne for rådgivning

Efter to år med flade priser justeres prisen for rådgivning op med 5 pct. for at dække omkostningerne for rådgivningsbesøg. Ifølge Kristian Jensen, der er ansvarlig for rådgivningen i Danish Crown, skal rådgivningen kunne hvile i sig selv omkostningsmæssigt, sådan at de andelshavere, der benytter den, også er dem, der betaler for den.

Selvom prisen justeres op, så hjembringes den dog gennem effektivitetsforbedringer.

- Alene på foderudnyttelse kan vi måle, at hver gris i dag performer 25 kr. bedre, end da vi startede op for 6 år siden. Samtidig arbejder vi med fortsat udvikling af de digitale værktøjer, hvor dynamisk tilvækst nu er en fast del af mange rådgivningsbesøg, og andelshavere med produktion på flere CHR-numre kan meldes på Ugerapport, hvor seneste uges slagtetal serveres på en overskuelig måde i mailboksen tirsdag morgen – tidligt nok til at der stadig kan tilmel-



des grise til ugen, hvis fradragene har vokset sig for store, siger Kristian Jensen.

- Derudover er der fortsat mulighed for tilvalg af Produktionskoncept Slagtesvin. Nu har vi 19 besætninger med som jagter en målsætning om 2,5 FEsv/kg tilvækst, 1100 g daglig tilvækst, samt under 2 pct. døde – flere af besætningerne har allerede slået målsætningen og stiler nu efter endnu skarpere effektivitet.



Rådgivningen skal kunne hvile i sig selv, når det kommer til omkostninger, og derfor justeres priserne nu op med 5 pct.

Sokolóws produkter er blevet en succes i Sverige

I Sverige har de fået smag for polske produkter. Den svenske detailkæde Bergendahl og andre svenske butikker har i et lille års tid haft Sokolóws produkter til salg, og da det kom Jonas Tunestål for øre, så han med det samme en mulighed.

- Jeg hørte ad omveje, at Bergendahls havde et par Sokolów-produkter til salg i deres forskellige butikker. Derfor kontaktede jeg dem for at foreslå at facilitere et større samarbejde, fordi vi, KLS Ugglarps, jo er en del af Danish Crown, hvor Danish Crown Foods Sweden og Sokolów også hører under. Det har nu ført til, at Bergendahls butikker sælger omkring 30 forskellige Sokolów-produkter, siger Jonas Tunestål, CEO i KLS Ugglarps.

Selvom det polsk-svenske samarbejde stadig er ungt, så tror Jonas Tunestål på, det er et samarbejde, som begge parter får rigtig meget gavn af i fremtiden.

- Vi er selvfølgelig stadig i en tidlig fase, men fordi begge parter har været så villige til at få samarbejdet op at køre, og at det allerede nu er en succes, så peger alle pile henimod et rigtig lovende samarbejde, som jeg tror kan blive en succes ud i fremtiden også, siger Jonas Tunestål.



Kørsels- over- dragelse

Vognmand John Stengård har solgt sin kreaturkørsel til Hans Skov Christensen pr. 1. 10. 2020. Hans Skov Christensen kan kontaktes på telefon 4079 4022.

Lisette Poulsen er faglig rådgiver ved Danish Crown Ejerservice.
Her giver hun et par råd til optimering i de kommende måneder.

Koldere måneder, tørrere korn

Vi har oplevet en helt usædvanlig varme i sensommeren, som har gjort at, flere har gjort brug af overbrusning rigtig mange steder. Vær opmærksom på, at temperaturen nu er på vej nedad, og det betyder derfor, at hvis udetemperaturen er under 14 grader, så er behovet for at varmeregulere ikke aktuelt.

Få derfor kigget indstillingerne igennem på jeres klimacomputer for at minimere fejl – du kan se en vejledning her på siden. Overbrusningen kan dog i enkelte besætninger være aktuelt for at regulere liggeadfærden ved grisene, så svineri undgås.

Formaling af tørt korn

Høsten i 2020 har budt på tørt korn mange steder. Derfor skal I være opmærksom på jeres formalingsgrad og alt for fint foder. Det kan nemlig få konsekvenser i form af flere blege grise og derved forhøjet dødelighed. Det er altid en god ide at få lavet en sigteprøve, og se hvad der lander ude foran grisene.

Hvis der ikke er udfordringer med blege grise eller lignende og for at tilgodese en god foderudnyttelse er målet ca. 65-75 % under 1 mm. på korndelen. Dvs. vi lander på ca. 75-85 % på den færdige blanding. I problembesætninger vil 60-65 % under 1 mm på den færdige blanding være et godt bud.

Råvarevalg har dog en betydning for, hvor vi lander. Tendensen på de nye optimeringer, vi ser

efter høsten 2020, er indtil videre en større mængde byg i blandingerne. Dvs. vi får en mere strukturrig blanding, som kan have god effekt på sundheden, og er det aktuelt i jeres besætning, kan man måske prøve sig frem med lidt finere formaling.

Det er dog en god ide at følge op med en mave USK, for at se hvordan ens besætning ligger, før man eksperimenterer for meget. Det er et godt værktøj at have, når vi skal ind og vurdere, om vi kan presse formalingen den ene eller anden vej.

Der skal min. tages 20 grise for at få et retvisende billede. Grisene skal være et repræsentativt billede af besætningen – f.eks. midt i leveringsperioden, så vi undgår for mange restgrise. USK bestilles ved tilmelding af grisene, men husk, at der skal også en rekvisitions-seddel med leveringen. Det stykke papir skal I have fra jeres dyrlæge. ●

	Fulldrænet gulv	Delvist fast gulv
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



“

Være opmærksom på jeres formalingsgrad og alt for fint foder.

”

← Strategien her er udviklet under Produktionskoncept Slagtesvin.