

indsigt

DANISH CROWN ANDELSHAVERBLAD



ALT UDSOLGT I PINGHU

Før den første kotelet er skåret på Danish Crowns fabrik i Pinghu, meldes der alt udsolgt. Danish Crown og Alibaba har indgået en milliardaftale om alt kød fra fabrikkens linjer.

SIDE 4-5



Erik Bredholt, formand i Danish Crown

Rigets tilstand

Kære andelshaver

Det varer ikke længe, før vi kan præsentere Danish Crowns regnskab for 2017/2018. Jeg tror ikke, at det er forbigået nogens opmærksomhed, at den økonomiske situation i vores erhverv er en helt anden end for bare et år siden.

Sommeren tørke har gjort ondt på os alle. Lave høstudbytter og stigende kornpriser har bragt os i en svær situation, når vi samtidig i mere end et halvt år har haft en notering på slagtegrise, der er alt andet end tilfredsstillende.

Truslen fra Afrikansk Svinepest skaber samtidig stor usikkerhed på markedet for både fersk kød og smågrise. Alt i alt er der rigeligt at blive trist over. Derfor er det rigtig vigtigt at forsøge at bevare overblikket.

Som I ved, vedtog vi for to år siden en strategiplan, der rækker frem mod regnskabsåret 2020/21.

Det overordnede sigte med strategien er at skabe merværdi på vores råvarer. Alt så forarbejde dem til en højere værdi eller

ganske enkelt sælge dem til en bedre pris, da behård fokus på omkostninger ikke længere er nok til at skabe den indtjening, der er nødvendig for at kunne betale en konkurrencedygtig pris for vores råvarer.

Det har vi senest set eksemplificeret med den nye aftale med Alibaba, hvor vi træder et skridt frem i værdikæden i Kina og kan høste gevinst ved et samarbejde med den absolut største aktør på det marked.

Som nævnt har noteringen været alt andet end tilfredsstillende. Verdensmarkedspriserne har været presset af et svagt kinesisk marked og en betydelig stigning i den amerikanske produktion, som tilmed har haft medvind af en svag dollar i kampen om markedsandelene.

De tyske afregningspriser på slagtegrise har i flere perioder af 2017 været langt højere end de danske.

Priserne i Tyskland har i perioder været drevet op af en ret betydelig nedgang i antallet af slagtegrise. Det har fået slagterierne til at kæmpe voldsomt om de

resterende grise. Den kamp har givet de tyske griseproducenter en gevinst på den korte bane, men mon ikke det skal betales tilbage på et tidspunkt?

Meldingerne fra vores egen salgsafdeling er, at det kinesiske marked er i bedring. Om, og i givet fald hvornår, det også vil resultere i bedre priser på vores råvarer, tør de forståeligt nok ikke spå om, men trods alt lidt positive signaler midt i alt det triste.

Der er nok at forholde sig til. Derfor vil jeg også gerne opfordre til, at I kommer til årets kredsmøder, hvor Jais og jeg selv vil give en status på virksomhedens tilstand og regnskabet. Her er der åbent for ris, ros og debat, og vi tager med glæde mod det hele, så vi sikrer, at Danish Crown er på linje med ejernes ønsker.

Du kan se oversigten over møderne i kredsene i denne udgave af indsigt.

Med venlig hilsen

Erik Bredholt



8



12

INDHOLD

LEDER 2

KONCERN

Danish Crown indgår milliardaftale med Alibaba 4

Nye krav skal sikre medarbejderne i transportbranchen 6

DK-Foods sparer 5.000.000 på indkøb 8

Kredsmøder 14

GRIS

Danish Crown Ejerservice Complete 20

KREATUR

600 forbrugere forbi Holsted 12

Rekordår for Sdr. Feldings grillsortiment 13

Årsmøder 17

FRILAND

"Jeg har stor nytte af rådgivningsbesøgene" 10

Fokus på halebid til årsmødet 11

NOTER 18



6

4



10

indsigt
- er Danish Crowns blad til andelshaverne
- udkommer 8 gange årligt
- har et oplag på 8.500 stk.

Redaktion: Aske Gott Sørensen, ansvarshavende redaktør
Design/opsætning: Campfire & co.
Tryk: Stibo Complete®

Kontakt redaktionen på askgs@danishcrown.dk

Danish Crown indgår milliardaftale med Alibaba

Danish Crown og det Alibaba-ejede selskab Win-Chain har underskrevet en femårig aftale om ugentlige leverancer på 250 tons grisekød fra Danish Crowns nye fabrik Kina. Aftalen har en værdi på minimum 2,3 milliarder kroner.

Allerede inden den første kotelet fra danske grise er skåret og pakket på Danish Crowns nye forædlingsfabrik i Kina, kan koncernen melde udsolgt. Win-Chain, der er en del af Alibaba Group, har sat sig på fabrikens fulde kapacitet.

- Det er fantastisk for Danish Crown at kunne indgå en så stor og omfattende aftale med Win-Chain og Alibaba-Group. Med et slag bliver vores produkter tilgængelige på både Win-Chains digitale platforme og i de Alibaba-ejede supermarkeds kæder i hele Shanghai-regionen, siger Jais Valeur, der er Group CEO.

Danish Crown har haft et tæt samarbejde med Alibaba Group, siden de to virksomheder i august 2017 underskrev en aftale om salg og markedsføring af Danish Crown produkter på den digitale platform T-Mall. Det samarbejde udvides fra sommeren 2019 med et langt bredere udbud af produkter, som alle vil blive forarbejdet og pakket på Danish Crowns fabrik i Pinghu udenfor Shanghai.

- Vi har meget hurtigt opbygget en stor og loyal kundegruppe til Danish Crowns produkter. Vi kan se, at Danish Crown-brandet allerede i dag er et af de mest værdifulde for Alibaba-plattformen. Danish Crowns integrerede produktion fra jord til bord sikrer produkter af en ensartet høj kvalitet, og det tiltaler de

kinesiske forbrugere, at Danish Crown er en virksomhed med fokus på innovation og bæredygtighed. Kort sagt er det en virksomhed, vi gerne vil samarbejde med, siger Richard Wang, der Managing Director, Fresh Meat i Win-Chain.

” Kina er et af vores absolut største markeder og fabrikken i Pinghu er tænkt som vores brohoved for dansk grisekød til de kinesiske forbrugere.

Jais Valeur, Group CEO

Danish Crown har i en årrække haft en stor og succesfuld eksport af fersk svinekød til Kina. Hidtil har kunderne i stort omfang været kinesiske distributører og den kinesiske forædlingsindustri, men forbrugsmønstret i Kina er i hastig forandring, og det er en hjørnesten i Danish Crowns strategi at komme tættere på forbrugerne i netop Kina.

- Det kinesiske marked flytter sig enormt hurtigt lige nu, og der sker egentlig tre ting sideløbende. For det første er der en kolossal vækst i e-handlen, hvor forbrugere køber varerne og får dem leveret derhjemme få timer senere. I min optik har Shanghai i dag verdens mest avancerede marked for e-handel. Der-

næst er forbrugerne i stedet for at købe fersk kød på de såkaldte "wet markets" begyndt at købe detailpakkede produkter i supermarkederne, præcis som vi kender det i Danmark. Endelig spiser flere og flere kinesere ude, ligesom vi ser i USA eller Europa. Nu kommer vi længere frem i værdikæden i Kina, og det ser jeg et markant potentiale i, siger Jais Valeur.

Danish Crown tog i foråret det første spadestik til koncernens første forædlingsfabrik i Kina. Fabrikken ligger under 100 kilometer fra Shanghai og bliver på 17.000 kvadratmeter. Den er bygget til årligt at kunne producere op til 14.000 tons forædlede produkter til først og fremmest de over 80 mio. mennesker, der bor i Shanghai-området, men i mindre grad også til resten af Kinas befolkning på knap 1,4 mia. mennesker.

- Kina er et af vores absolut største markeder og fabrikken i Pinghu er tænkt som vores brohoved for dansk grisekød til de kinesiske forbrugere. Hvis vi lykkes med den operation, så er det bestemt ikke utænkeligt, at vi indenfor få år vil have lignende fabrikker ved andre kinesiske storbyer, siger Jais Valeur.

Aftalen med Win-Chain blev underskrevet i forbindelse med den stort anlagte CIIE-messe i Shanghai. ■



Nye krav skal sikre medarbejderne i transportbranchen

I forlængelse af sagen om de filippinske chauffører i Padborg har Danish Crown og tre danske transportvirksomheder i fællesskab vedtaget en erklæring, der skal sikre sundhed, sikkerhed og rettigheder for ansatte i transportbranchen.

Den tid, hvor en langturschauffør kyssede konen farvel søndag aften og var hjemme igen fredag, er for længst forbi. I dag er det oftest chauffører fra Østeuropa eller lande udenfor EU, der sidder bag rattet på de tusindvis af lastbiler, der ruller rundt i Europa med blandt andet kød fra Danish Crown.

Fælles for mange af chaufførerne er, at de er væk fra deres hjemland i flere måneder ad gangen, og på deres fridage er de typisk indkvarteret på lokaliteter ejet af deres arbejdsgivere. Hidtil har det i vid udstrækning været op til den enkelte virksomhed, hvilke forhold der blev tilbudt medarbejderne, men nu har Danish Crown efter dialog med tre danske transportvirksomheder valgt at opstille konkrete krav til blandt andet chaufførernes indkvartering.

Vil sikre anstændige forhold for medarbejderne

- Den erklæring og det kontrolskema, vi i fællesskab har udarbejdet, er ikke en fuldstændig løsning på de udfordringer, der findes i transportbranchen, men i vores øjne tager vi med det her initiativ et stort skridt i retning af at sikre, at medarbejderne i transportbranchen behandles anstændigt, siger Lars Feldskou, der er global indkøbsdirektør i Danish Crown.

Sagen med de filippinske chauffører har fået et flertal i folketinget til at kræve

yderligere kontrol med transportbranchen, og flere europæiske lande undersøger lige nu, om man kan dæmme op for brugen af chauffører fra lande udenfor EU. Sideløbende forhandler EU-landene om en "vej-pakke", der efter planen skal skabe ordnede forhold på transportområdet i EU.

Der er med andre ord et kæmpe arbejde i gang, men der er også mange forskellige holdninger til transportområdet på EU-plan. Af den grund er det meget usikkert, hvilke konkrete love, regler og initiativer forhandlingerne munder ud i, og derfor kalder tre af Danmarks store transportselskaber det nye initiativ nødvendigt.

Transportører glade for fælles krav og kontrol

- Vi har i en årrække haft stramt fokus på både arbejdsforhold og indkvartering, men konkurrencen i vores branche er så hård,

at der mange steder ikke er tilstrækkeligt fokus på området. Det er en glidebane og derfor er vi glade for, at der nu bliver opstillet samme krav til

alle, der vil køre for Danish Crown, siger Torben Mortensen, CEO i Freja Transport & Logistics Polen.

” I vores øjne tager vi med det her initiativ et stort skridt i retning af at sikre, at medarbejderne i transportbranchen behandles anstændigt.

Lars Feldskou, global indkøbsdirektør i Danish Crown.

- Vi kom selv i fokus, da sagen tog fart for to uger siden, og vi har helt naturligt spurgt os selv, hvad vi burde have gjort anderledes. Set i bakspejlet skulle vi selvfølgelig have haft en bedre kontrol af vores underleverandører. Det

bliver nu et krav til os, og det synes jeg er helt i orden, siger Martin Gregersen, der er CEO i NGK Spedition.

- Som branche kan vi ikke forvente, at andre løser vores problemer, vi må selv tage fat. Udfordringen er bare at nå til enighed om regler og retningslinjer, som gælder for alle indenfor EU. Derfor er det fint, at vores kunder nu begynder at stille meget konkrete krav, for det er i mine øjne vejen til at flytte hele branchen, siger Peter Therkelsen, CEO i H.P. Therkelsen.

Medansvar for svigt hos underleverandør

Erklæringen indeholder konkrete krav til, hvilke forhold Danish Crowns leverandører på transportområdet og deres underleverandører

skal tilbyde deres ansatte på en lang række områder. Samtidig er der opstillet retningslinjer for auditering og egenkontrol i virksomhederne.

- Sagen om chaufførerne i Padborg er selvfølgelig Kurt Beiers ansvar. Men den her sag har også blotlagt, at Danish Crown - og i det her tilfælde vores samarbejdspartner - ikke har haft tilstrækkelig indsigt i forholdene hos en underleverandør. Derfor føler vi begge et medansvar for de svigt, der har været hos Kurt Beier. Vi tror på, at klare retningslinjer for vores leverandører er vejen til ikke at havne i sådan en situation igen, siger Lars Feldskou.

Arbejdet med at implementere Danish Crowns nye retningslinjer begynder øjeblikkeligt, og virksomhederne har maksimalt otte uger til at opfylde kravene. ■



DK-Foods sparer 5.000.000 på indkøb

Danish Crowns nyeste selskab har fået strammet op på indkøbssiden. Besparelsen er en lille brik i et meget stort puslespil.

Med en målsætning om at Danish Crown-koncernen inden udgangen af regnskabsåret 2020/21 skal spare 650 millioner kroner om året på al indkøb, som ikke er kød, ligger der et kæmpe stykke arbejde forude. Et arbejde, som strækker sig helt ud til de mindste forgreninger af virksomheden.

Siden projektet startede, er der fundet en lang række besparelser i koncernen, og nu er det så Tulips nye selskab DK-Foods i Thorning, som melder ind med flotte resultater på indkøbssiden.

- I runde tal er det fem millioner kroner om året på indkøb alene, som begynder at tikke ind i bøgerne her fra første oktober, siger Jørgen Skaarup, som arbejder med integration af Danish Crown-koncernens to nye opkøb DK-Foods og Zandbergen i Holland.

Ud over lavere indkøbspriser er der i flere tilfælde opnået bedre vilkår med blandt andet længere betalingsbetingelser.

- Regner man det hele sammen, så ligger der små otte millioner kroner i likviditetsforbedringer for DK-Foods, fortæller Jørgen Skaarup.

Pepperonis farve

DK-Foods producerer pizza-toppings, hvor det absolut største produkt er pepperoni. Pepperoniens røde farve får den fra paprika. DK-Foods bruger årligt godt 28 millioner kroner på indkøb af ingredienser og altså blandt andet paprika, og her er der fundet store besparelser.

- Vi har hidtil betalt en bestemt pris for vores paprika. Sammen med Group Procurement fandt vi ud af, at man andre steder i koncernen købte et lignende produkt, men til en lavere pris, siger Jørgen Skaarup.

” Mange af de leverandører vi har, har vi et rigtigt godt partnerskab med. Den laveste pris er ikke nødvendigvis den bedste pris.

Steffen Ramsgaard, produktionsdirektør DK-Foods

Derfor tog produktionsdirektør hos DK-Foods i Thorning, Steffen Ramsgaard, Jørgen Skaarup og category director Henrik Skov Madsen, fra Group Procurement en snak med den eksisterende leverandør og forhandlede lavere priser og bedre betingelser på plads. På paprika og ingredienser alene ligger der en årlig besparelse på næsten tre millioner kroner.

I langt de fleste tilfælde har DK-Foods kunnet holde fast i deres eksisterende leverandører, og det er produktionsdirektøren glad for.

- Mange af de leverandører vi har, har vi et rigtigt godt partnerskab med. Den laveste pris er ikke nødvendigvis den bedste pris. Den samlede pakke betyder meget. Vi har et fantastisk samarbejde med flere af vores gamle leverandører, og vi har heldigvis genforhandlet med langt de fleste dem, siger Steffen Ramsgaard.



Pepperoniens røde farve får den fra paprika, og fremover bliver paprikaen billigere på DK-Foods.

Stor og vågen

Da DK-Foods blev solgt til Danish Crown og Tulip Food Company i marts i år, var det to konkurrenter, som blev slået sammen og dermed kunne styrke hinanden.

- DK-Foods og Tulip var jo ærkerivaler, og den viden, som har ligget låst i DK-Foods og Tulip hver for sig, er med opkøbet blevet tilgængelig for begge virksomheder. Der er rigtigt meget, vi kan lære af hinanden og blive inspireret af - blandt andet på indkøbssiden, siger Jørgen Skaarup og fortsætter:

- Vi kan desuden se, at DK-Foods har haft samme leverandører som Danish Crown på flere områder, men Danish Crown har fået en bedre

pris på grund af den volumen, de køber ind i. Den lavere pris og de bedre betalingsbetingelser får DK-Foods nu også glæde af som del af Danish Crown, siger han.

Højthængende frugter

Den oprindelige målsætning for at samle alle non meat-indkøb var, at Danish Crown ville kunne spare omkring en halv milliard kroner om året inden udgangen af regnskabsåret 2020/21. Den målsætning blev i august sat op til 650 millioner.

I den forbindelse sagde Lars Feldskou, Senior Vice President, Group Procurement:

- Vi har gennem de sidste par år skabt en

mere transparent struktur, som har gjort det lettere for os at sammenligne data og dermed identificere, hvor potentialet ligger.

- De ekstra penge skal primært findes indenfor logistik samt investeringer i vores maskiner og vedligehold af disse. Det vil sige på serviceaftaler, driftsudstyr og reservedele, sagde han.

Arbejdet i Group Procurement er netop gået ind i sin anden og mere udfordrende fase. For at kunne opfylde målsætningerne skal medarbejdere med ansvar for strategisk indkøb på kursus, som blandt andet skal uddanne dem i strategisk tilgang til planlægning af indkøb, psykologiske forhandlingskompetencer

og arbejdet med at skabe gode relationer til leverandørerne.

- Vi er næsten færdige med at plukke de lavthængende frugter. Hvis vi skal have hul på de store projekter, er vi nødt til at have nogle helt andre tools i vores værktøjsskabe, siger Lars Feldskou. ■

“Jeg har stor nytte af rådgivningsbesøgene”

Torben Pedersen fra Ejstrupholm, har benyttet sig af tilbuddet om rådgivningsbesøg fra Danish Crown, siden han startede op som producent af Frilandsgris i 2010.

Fra årsskiftet bliver det obligatorisk for alle leverandører af Frilandsgris og økologisk gris at modtage rådgivningsbesøg fra Danish Crown Rådgivning.

Rådgivningsbesøgene, der allerede er obligatoriske for flere grupper af leverandører af specialgrise i Danish Crown, indebærer minimum fire årlige besøg af en konsulent fra med speciale i produktion af grise på friland.

En af dem, der har benyttet sig af ordningen, er 56-årige Torben Pedersen fra Ejstrupholm, der har opdrættet Frilandsgris siden 2010. Før det havde han konventionelle grise, ligesom han også har haft konventionelle malkekøer.

- Jeg havde stor erfaring med landbruget, men grise på friland havde jeg ikke prøvet før. Derfor valgte jeg helt fra begyndelsen at abonnere på rådgivningsordningen, og det gør jeg stadig, siger Torben Pedersen.

Dødelighed i fokus

Fredag i uge 42 havde Torben Pedersen sit seneste rådgivningsbesøg, hvor rådgiver Ole Lund Nielsen systematisk gennemgik hele produktionslinjen trin for trin - gris for gris.

” Man kan godt stirre sig blind på at den måde, man plejer at gøre tingene på. Jeg har oplevet, at et par friske øjne giver rigtig meget.

Torben Pedersen

- Inden et besøg analyserer jeg tallene for den enkelte leverandør grundigt. På den måde kan vi hurtigt finde frem til de områder, det er oplagt at arbejde med ude på gården. Hos Torben er dødeligheden steget en smule, derfor



Torben Pedersen og Ole Lund Nielsen går besætningen igennem gris for gris for at finde optimeringspunkter i driften.

er det nærliggende for ham at arbejde målrettet med at finde frem til grunden, så det kan bringes ned, siger Ole Lund Nielsen.

Derfor blev de enige om, at Torben Pedersen skal forsøge at implementere en ekstra vaccine mod blandt andet lungesygdom i de næste to hold grise for at se, om det har en effekt på dødeligheden.

Kødprocenten er steget

Ved rådgivningsbesøgene aftales der 2-3 fokuspunkter, som den enkelte leverandør kan arbejde med fra gang til gang.

- Sidste år var kødprocenten faldet på mine grise, og det havde formentlig noget med fodersammensætningen at gøre. Derfor tog jeg min foderleverandør med til rådgivningsmødet, og så fandt vi frem til en bedre sammensætning. Nu ligger kødkvaliteten i mine grise et godt stykke over gennemsnittet, siger Torben

Pedersen, der godt kan se fidusen i, at rådgivningsbesøgene nu bliver obligatoriske.

- Man kan godt stirre sig blind på at den måde, man plejer at gøre tingene på. Jeg har oplevet, at et par friske øjne giver rigtig meget, og selvom der ofte er åbenlyse løsninger på udfordringerne, så er det ikke altid, at man selv får øje på dem, og får sat dem i søen, siger Torben Pedersen.

Og det er netop en af grundene til, at Friland indfører det nye krav om rådgivningsbesøg, fortæller CEO i Friland, Henrik Biilmann.

- Med det nye krav ønsker vi at knytte Friland tættere sammen i alle led, samtidig med at vi sikrer os, at landmanden har de nyeste inputs og får sparring til en optimeret og økonomisk bæredygtig produktion, siger han.

De leverandører, der ikke benytter sig af rådgivningen i dag, vil blive kontaktet af en rådgiver med henblik på fremtidige besøg. ■

Fokus på halebid til årsmødet

Når Friland afholder årsmøde, bliver det samtidig med faglige temaer. I år er fokuset halebid, hvor leverandører til Friland kan få gode råd til at sikre hele haler.

Hos Friland skal halerne være hele, og da de fleste leverandører har oplevet besætninger med halebid i større eller mindre omfang, er minimeringen af halebidsadfærd tema på årsmødet hos Friland. Grise på friland har nemlig 2-3 pct. halebid registreret ved slagtning, mens det for den konventionelle del ligger under 1 pct.

” Vi kommer til at fokusere på, hvad man kan gøre i praksis, og hvad man skal holde øje med for at få en advarsel om forestående halebid.

*Marianne Bonde,
Udviklingscenteret for Husdyr på Friland*

- Vi kan se, at det er en udfordring for grise på Friland, og det har også en økonomisk betydning for leverandørerne, fordi der ikke er tillæg for halebidte grise. Derfor håber vi at få en diskussion blandt leverandørerne, så vi sammen kan finde mulige løsninger på at reducere antallet af halebid, siger Marianne Bonde fra Udviklingscenteret for Husdyr på Friland.

Hvad er risikofaktorerne?

Derfor vil der også være et indlæg fra Hanne Kongsted fra Aarhus Universitet, der har været med i studiet omkring slagtedata, og som også har lavet et studie, hvor grise er fulgt fra smågris til slagtning for at se hvilke faktorer, der kan udløse halebid.

- Vi har kigget på praksis ved 24 besætninger, hvor vi har fulgt grisene fra smågris til slagtning, så vi kunne se, om der var noget, der gjorde, at de fik tendens til halebid. Vi har kigget på dem i kæder, hvor vi har opsporet, hvor dyrene kom fra, så vi havde et antal sobesætninger, som var ophavssted. Det gjorde, at vi har kunnet følge dem systematisk for at se, om de bider hale, og så sammenholde det med miljøet de er opvokset i.

- Der var flere udfordringer, men det har vist sig, at det betyder noget, hvor tæt de går i fravænningsperioden. Belægningsgraden i fravænningsperioden er en betydelig risikofaktor for udvikling af halebid, så de skal egentlig have endnu mere plads end vi giver dem nu.

- Den anden risikofaktor var, om der var kulde og træk i stalden. Åbne stalde uden gavl er også en risikofaktor, fortæller Hanne Kongsted.

Håber på god debat

Udviklingscenteret for Husdyr på Friland vil derefter følge op med et indlæg om praksis.

- Vi kommer til at fokusere på, hvad man kan gøre i praksis, og hvad man skal holde øje med for at få en advarsel om forestående halebid.

Samtidig vil vi også fokusere på, hvad man skal gøre for at stoppe adfærd, hvis der allerede er halebidsadfærd, siger Marianne Bonde.

Hun håber, at leverandørerne vil bringe gode erfaringer med til mødet.

- Der kommer en leverandør og fortæller om, hvad de gør rent praktisk, og jeg håber også, at de leverandører, som har gode ideer med hjemmefra, vil tage dem med til dagen, så vi kan finde løsninger i fællesskab.

Frilands årsmøde løber af stalden d. 28. november i lokaler hos LMO, Trigevej 20, 8382 Hinnerup. ■





600 forbrugere forbi Holsted

Danish Crown Beef holdte åbent hus for interesserede forbrugere i efterårsferien. Med 300 gæster per dag blev det en stor succes, og det var imponerede gæster, der gik derfra.

Der var travlt på besøgsgangen på Danish Crown Holsted, da slagteriet holdte åbent hus tirsdag og onsdag i uge 42. I alt nåede 600 interesserede at lægge vejen omkring, og det var især folk fra lokalområdet, der benyttede sig af muligheden for at kigge ind bag murene. En af dem var Erik Clausen fra Brørup, der havde haft et ønske om at se slagteriet, siden det blev indviet.

” Vi kører jævnligt forbi slagteriet, men vi har aldrig set det indefra før, så det er dejligt at få den mulighed.

Ulla og Keld Madsen

- Lige siden slagteriet kom til Holsted, har det været et ønske at se slagteriet indefra. Så da muligheden bød sig, slog vi til med det samme. At se slagteriet indefra var en rigtig god oplevelse. Det, som virkelig imponerede mig, var den hastighed, som medarbejderne arbejder i og den store mængde oksekød, som slagteriet kan håndtere.

Uge 42 var samtidig skolernes efterårsferie, og derfor var der også mange, der havde

taget børnene med ind for at se, hvor oksekødet kom fra. Det gjorde blandt andet Ulla og Keld Madsen, der havde taget deres tre børnebørn med.

- Man kan virkelig godt se, at det er nogle dygtige folk, der arbejder på slagteriet. De arbejder med deres kniv med en imponerende hastighed. Vi kører jævnligt forbi slagteriet, men vi har aldrig set det indefra før, så det er dejligt at få den mulighed. Det er dejligt med sådan et arrangement i børnenes efterårsferie – det er en god aktivitet for dem også, og de keder sig absolut ikke.

Også Merete og Mikael Jakobsen havde taget deres femårige datter med.

- Det var en spændende oplevelse at få lov til at opleve processen helt fra start til slut, og jeg synes, at det er imponerende, hvor mange maskiner det egentlig kræver. Inden man besøger et slagteri, har man selvfølgelig nogle forestillinger om, hvordan det foregår, men det er utrolig dejligt, at man kan få lov til at se det i virkeligheden. Vi synes, at det er rart at kunne vise vores datter, hvordan oksekødet, som vi bruger i kødsovsen, egentlig kommer ud i butikkerne.



Medarbejderne i hakkekødsafdelingen hilste på med en post-it, hvor der stod "hej med jer" til de mange besøgende.

God stemning

Ivan Schmidt, der er produktionsdirektør i Danish Crown Beef, er glad for, at man tog beslutningen om at åbne dørene for lokalområdet.

- Jeg er rigtig glad for, at vi besluttede os for at holde arrangementet, og at så mange besøgte os de to dage. Det var en god anledning til mange gode snakke, og vi fik endda besøg af borgmesteren i Vejen Kommune. Folk var begejstrede og imponerede over det, vi kan her i Holsted, og flere gange fik jeg spørgsmålet om, hvordan man kan finde netop Danish Crowns produkter i køledisken.

Han glædede sig samtidig over medarbejdernes engagement. Der var opstillet medarbejdere rundt om på besøgsgangen til at svare på spørgsmål, og også medarbejderne i produktionen tog godt imod de besøgende med skilte. Blandt andet havde medarbejderne i hakkekødsafdelingen sat et skilt op, hvor der stod "hej med jer" til de besøgende.

- Der var også rigtig god stemning blandt slagterimedarbejderne, som ikke var blege for at vinke og smile til de mange besøgende, siger Ivan Schmidt. ■

Rekordår for Sdr. Feldings grillsortiment

Sommeren 2018 var varm – det er nok gået de færrestes næser forbi. Også på Danish Crown Beefs forædlingsfabrik i Sdr. Felding fik man sved på panden i varmen. Her løb de nemlig stærkt for at følge med efterspørgslen på kød til grillen – og satte tilmed en ny rekord.

Sommeren 2018 er bag os, og i Sdr. Felding kan man kigge tilbage på en grill sæson, hvor der blandt de 20 mest populære varenumre i grillsortimentet blev solgt hele 837 tons – og dét er en ny rekord. Den tidligere rekord skal findes i 2014, hvor det blev til 652 tons kød i grillsortimentets top 20. Det øgede salg denne sommer har de da også kunne mærke på den lille fabrik i det vestjyske:

” Vi er allerede i gang med at planlægge vores grillsortiment til næste år, som vi skal præsentere for kunderne inden udgangen af 2018.

Kim Smed, Fabrikschef i Sdr. Felding.

- Vi har haft meget travlt i Sdr. Felding – især den første del af sommeren gik der utrolig meget kød til grillen. Så vi har kunne mærke, at vi arbejdede os hen imod en rekord, og alle i Sdr. Felding har virkelig gjort en fantastisk indsats for, at vi kunne følge med efterspørgslen, fortæller Kim Smed, fabrikschef i Sdr. Felding, og uddyber:

- Flanksteaks var en absolut favorit i vores grillsortiment. Desuden er der blevet sendt burgere afsted i massevis, og vi har produceret adskillige tons hakkebøffer med bøgerøget bacon.

Mere kalv på grillen

En anden glædelig tendens i salgsstatistikken fra Sdr. Feldings grillsortiment er, at kalvekød i højere grad end tidligere år er at finde i toppen af populære varer fra grillsortimentet:

- Vi oplever, at der hos vores kunder er en stigende efterspørgsel på kalvekød i form af eksempelvis flanksteaks, steaks og burgere, hvilket vi naturligvis glæder os over. I Danish Crown Beef slagter vi nemlig et stigende antal danske kalve, og derfor er vi naturligvis også glade for at denne del af vores råvarer finder vej til vores grillsortiment, så vi også kan tilføje merværdi til vores kalvekød, fortæller Steffen Skov, Senior Sales Manager i hjemmemarked detail.

Grillsæson året rundt?

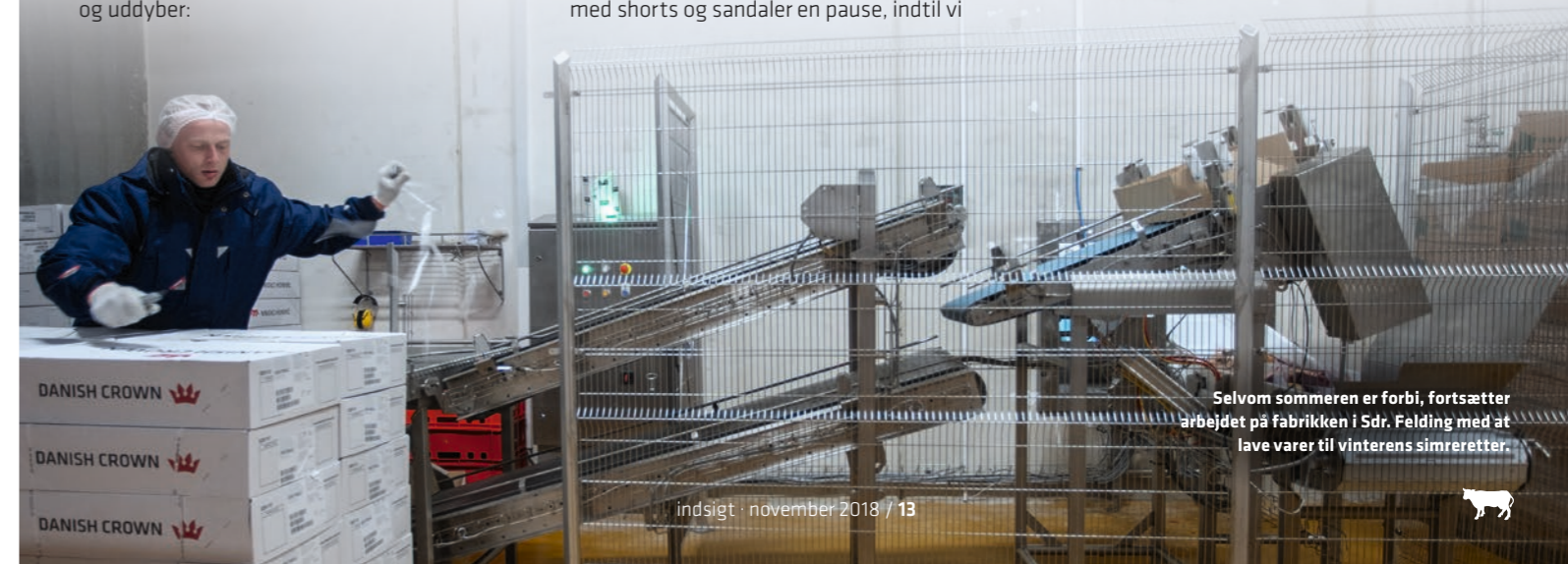
Ude i de danske hjem får grilltemaet sammen med shorts og sandaler en pause, indtil vi

skriver sommer 2019. I Sdr. Felding er dette dog langt fra tilfældet. Her går grill sæson og grillsortiment ikke i vinterhi, og der arbejdes på højtryk for at udvikle nye, spændende produkter:

- Vi er allerede i gang med at planlægge vores grillsortiment til næste år, som vi skal præsentere for kunderne inden udgangen af 2018. Derfor er vi lige nu i gang med at tænke kreative tanker om næste års varer til grillen, fortæller Kim Smed.

Samtidig med at medarbejderne i Sdr. Felding har ét øje på sommeren 2019, så skal detailkæderne lige nu naturligvis også serviceres med de helt rigtige varer:

- Nu hvor vejret er blevet lidt køligere og vinteren snart er over os, så er det nogle helt andre varer, som forbrugerne kigger efter i køledisken. Bl.a. oksebryst, tykkam, gullasch hitter denne tid på året, da disse udskæringer er perfekte til simreretter, fortæller Brian Christensen, Production Manager i Sdr. Felding. ■



Selvom sommeren er forbi, fortsætter arbejdet på fabrikken i Sdr. Felding med at lave varer til vinterens simreretter.



Kredsmøder 2018

Oversigt over kredsene baseret på andelshaverleverancer i regnskabsåret 2017/2018

Dagsorden for kredsmøderne

1. Valg af stemmetællere
2. Valg af dirigent
3. Beretning om selskabets virksomhed
4. Gennemgang af den reviderede og af repræsentantskabet godkendte årsrapport
5. Behandling af indkomne forslag
6. Valg af
 - a. Medlemmer og suppleanter til repræsentantskabet (for så vidt angår griseproducentkredsene)
 - b. Medlemmer og suppleanter til kreaturforum (for så vidt angår kreaturkredsene)
7. Eventuelt

DER FORETAGES IKKE VALG I ÅR



Grisemøder

Kreds	Dato	Tidspunkt	Sted	Mødenr
4	03.12	11.30/12.15	Hotel Rødding	20
3	03.12	18.30/19.15	Musikteatret, Holstebro	22
5	05.12	11.30/12.15	Nature Energy Park, Odense	30
6	05.12	18.30/19.15	VKST, Sorø	34
2	06.12	11.30/12.15	Værket Randers (Ridehuset)	38
1	06.12	18.30/19.15	Aalborg Kongres og Kultur Center	42
6	07.12	09.30	Åkirkebyhallerne, Bornholm	44

Der foretages ikke valg i alle kredse i år.
Middagsmøder starter med spisning kl. 11.30.
Aftennemøder starter med spisning kl. 18.30.
Formiddagsmødet afsluttes med spisning.

Kreaturmøder

Kreds	Dato	Tidspunkt	Sted	Mødenr
3	04.12	11.30/12.15	Golf Salonen, Viborg	24
1	04.12	18.30/19.15	Scandic Hotels, Aalborg Ø	26
4	05.12	11.30/12.15	Hotel Arnbjerg, Varde	28
2	05.12	18.30/19.15	Aulum Fritidscenter	32
5	06.12	11.30/12.15	Comwell Middelfart	36
6	06.12	18.30/19.15	Agerskov Kro	40

Der foretages ikke valg i alle kredse i år.
Middagsmøder starter med spisning kl. 11.30.
Aftennemøder starter med spisning kl. 18.30.

Tilmelding til årets kredsmøder

Gå ind på www.danishcrown.dk/ejer - log på EJERSIDEN eller appen EJER, vælg Arrangement tilmelding.

Hvis ikke du har mulighed for at bruge internettet eller appen, er det muligt at kontakte Ejerservice.

Griseproducentkreds	Lokalkredse	Stemmeenheder	Repræsentanter	Ændring stemmeenheder
	1	2.181.403	13	-26.841
	2	2.447.700	14	148.940
	3	2.117.474	12 (-1)	-45.379
	4	2.489.965	14 (+1)	249.110
	5	2.285.136	13	61.734
	6	2.142.258	12	110.592
I alt grise		13.663.935	78	498.156

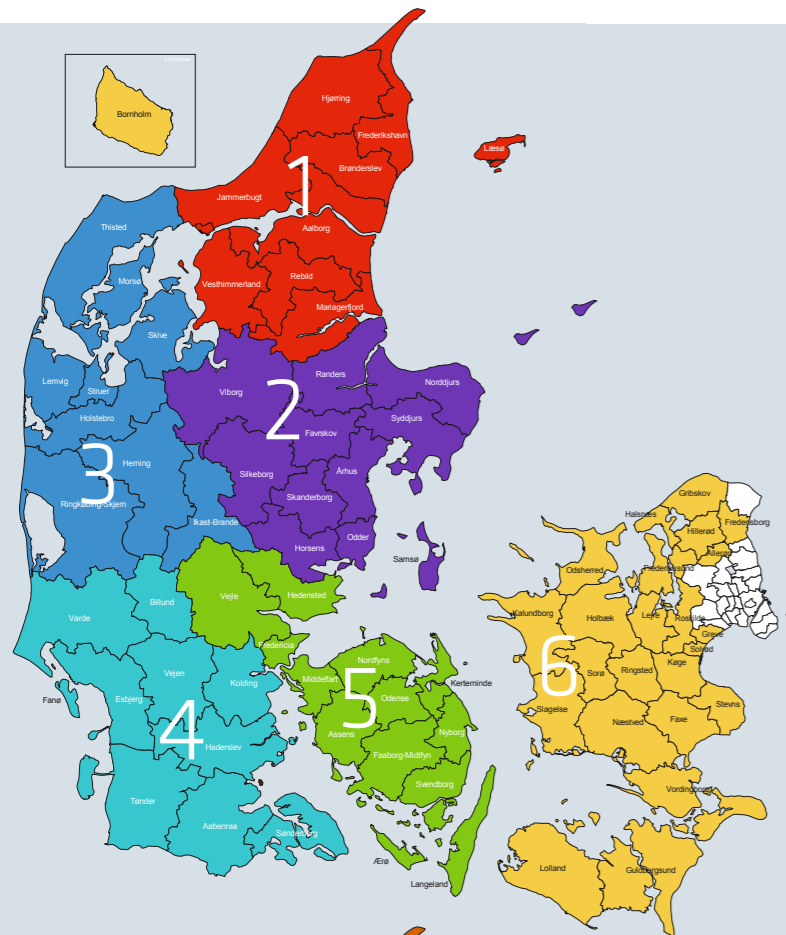
Kreaturkreds	Lokalkredse	Stemmeenheder	Medlemmer af kreaturforum	Ændring stemmeenheder
	1	355.062	10	-2.592
	2	310.182	8 (-1)	-1.536
	3	314.652	8	11.478
	4	322.356	9 (+1)	12.060
	5	211.458	6	10.554
	6	327.660	9	12.228
I alt kreaturer		1.841.370	50	42.192

I vedtægternes § 14.4. og § 14.5 står bl.a.: Ved fordelingen af repræsentanterne mellem griseproducentkredsene foretages en opgørelse af antallet af slagteenheder i det senest afsluttede regnskabsår. Der fastsættes herud fra det antal slagteenheder (fordelingstallet), der berettiger til valg af én repræsentant, idet der i en enkel kreds vælges et antal repræsentanter svarende til antallet af stemmeenheder divideret med fordelingstallet.

Ved opgørelsen af antallet af slagteenheder tæller en gris 1 enhed, en so 1½ enhed og et kreatur eller kalv over 100 kg slagtet vægt 6 enheder. Der vælges 1 repræsentant (grise) pr. 174.500 slagteenheder (afrundet) og 1 medlem af kreaturforum pr. 37.250 slagteenheder (afrundet).

§ 14.2 og § 14.3 Repræsentantskabet består i 2019 af 90 landmandsvalgte medlemmer, 8 valgt af griseproducentkredsene, 3 valgt af minoritetsgrupper (grise) og 9 valgt af kreaturforum.

§ 13.1 Kreaturforum består i 2019 af 53 landmandsvalgte medlemmer, 50 valgt af kreaturkredsene og 3 valgt af minoritetsgrupper (kreatur).



Griseproducentkredsene

Repræsentantskabet har i henhold til vedtægternes pkt. 11 foretaget følgende inddeling i kredse:

Kreds 1: Hjørring, Brønderslev, Frederikshavn, Læsø, Jammerbugt, Rebild, Aalborg, Vesthimmerland og Mariagerfjord kommune

Kreds 2: Randers, Viborg, Favrskov, Norddjurs, Syddjurs, Århus, Silkeborg, Skanderborg, Horsens, Odder og Samsø kommune

Kreds 3: Thisted, Morsø, Skive, Lemvig, Struer, Holstebro, Ringkøbing-Skjern, Herning, Ikast-Brande kommune

Kreds 4: Billund, Varde, Fanø, Esbjerg, Vejle, Kolding, Haderslev, Tønder, Aabenraa og Sønderborg kommune

Kreds 5: Vejle, Hedensted, Fredericia, Middelfart, Nordfyns, Kerteminde, Odense, Assens, Faaborg-Midtfyn, Svendborg, Nyborg, Langeland og Ærø kommune

Kreds 6: Gribskov, Halsnæs, Hillerød, Fredensborg, Allerød, Odsherred, Frederikssund, Kalundborg, Holbæk, Lejre, Roskilde, Greve, Solrød, Køge, Stevn, Faxe, Næstved, Slagelse, Sorø, Ringsted, Vordingborg, Guldborgsund, Lolland og Bornholms kommuner

Kreaturkredsene

Repræsentantskabet har i henhold til vedtægternes pkt. 11 foretaget følgende inddeling i kredse:

Kreds 1: Hjørring, Brønderslev, Frederikshavn, Jammerbugt, Thisted, Vesthimmerland, Rebild, Aalborg og Læsø kommune

Kreds 2: Lemvig, Struer, Holstebro, Herning, Ringkøbing-Skjern, Ikast-Brande kommune

Kreds 3: Morsø, Skive, Viborg, Mariagerfjord, Randers, Norddjurs, Syddjurs, Århus, Skanderborg, Silkeborg og Favrskov kommune

Kreds 4: Varde, Billund, Vejle, Esbjerg og Fanø kommune

Kreds 5: Horsens, Odder, Samsø, Hedensted, Vejle, Fredericia, Kolding, Middelfart, Nordfyns, Kerteminde, Nyborg, Svendborg, Faaborg-Midtfyn, Assens, Odense, Langeland, Ærø, Lolland, Guldborgsund, Vordingborg, Næstved, Faxe, Stevn, Slagelse, Sorø, Kalundborg, Holbæk, Lejre, Ringsted, Køge, Roskilde, Odsherred, Hillerød og Gribskov kommune

Kreds 6: Haderslev, Tønder, Aabenraa og Sønderborg kommune

Årsmøder i Dansk Kalv og Kødkvæg

Danish Crown, Kødkvægsudvalget og Kalveudvalget indbyder til årsmøder for andelshavere.

Kødkvæg

Danish Crown og kødkvægsudvalget indbyder til årsmøde for andelshavere, der producerer kødkvæg.

Mødet afholdes mandag den 3. december kl. 18.00 i Messecenter Herning, hovedbygningen, 1. sal.

Dagsorden:

- Middag
- Velkomst ved formand for Danish Crown Beefs bestyrelse Peder Phillip
- Valg af ordstyrer
- Orienteringer ved
 - Formand for Kødkvægsudvalget Vagn Hoffmann
 - Formand for Beef-bestyrelsen Peder Philipp
 - Direktør for Danish Crown Beef Finn Klostermann
- Debat om beretninger
- Valg til Kødkvægsudvalget
- Eksternt indlæg "Muligheder i Friland" ved Henrik Biilmann, direktør i Friland
- Generel debat
- Eventuelt

Tilmelding senest mandag den 26. november på App/Ejersiden eller på tlf. 89 19 24 00 (husk at oplyse CHR-nr.).

Send evt. en mail til ejkv@danishcrown.dk. Deltagelse kræver tilmelding.

Dansk Kalv

Danish Crown og Kalveudvalget indbyder til årsmøde for andelshavere, der producerer Dansk Kalv.

Mødet afholdes mandag den 3. december kl. 12.00 i Messecenter Herning, hovedbygningen, 1. sal.

Dagsorden:

- Middag
- Velkomst ved formand for Danish Crown Beefs bestyrelse Peder Phillip
- Valg af ordstyrer
- Orienteringer ved
 - Formand for Kalveudvalget Kristian Sørensen
 - Formand for Beef-bestyrelsen Peder Philipp
 - Direktør for Danish Crown Beef Finn Klostermann
 - Afdelingschef i Ejerservice Ejvind Kviesgaard
- Debat om beretninger
- Eksternt indlæg om "forbrugertrend om mad" ved Landbrug og Fødevarer og "bæredygtighed" ved Nicolaj Nørgaard, Vice President, Pork Ejerservice, Danish Crown
- Generel debat
- Eventuelt

Tilmelding senest mandag den 26. november på App/Ejersiden eller på tlf. 89 19 24 00 (husk at oplyse CHR-nr.).

Send evt. en mail til ejkv@danishcrown.dk. Deltagelse kræver tilmelding.



NY FORRETNINGSUDVIKLER I DANISH CROWN EJERSERVICE

Margit Skovbjerg har en lang erfaring med at udvikle innovative løsninger til landmændene, og den skal nu til at give gevinst i Danish Crown. Det startede i sin tid med appen FARMlog Mink, hvor hun med udgangspunkt i sin egen bedrifter med 18.000 mink-tæver udviklede en app til afrapportering og registrering af daglige opgaver.

Det blev til en søster-app ved navn FARMlog Svin, og begge apps nåede en tur omkring Løvens Hule på DR1, inden FARMlog Svin blev overtaget af landbrugsvirksomheden SKIOLD.

- Jeg glæder mig meget over, at vi kan tilknytte en profil som Margit Skovbjerg til vores afdeling. Vi kommer til at få stor fokus på udvikling af nye feedback-muligheder og dashboards til vores ejere, som kan synliggøre deres data mere overskueligt, og her har Margit en enorm erfaring fra arbejdet med FARMlog, som vi kommer til at få glæde af, siger Nicolaj Nørgaard, der er daglig leder i Danish Crown Ejerservice.



FÆRRE ARBEJDSULYKKER

Danish Crown har de seneste år haft fokus på at nedbringe antallet af arbejdsulykker. Målsætningen for regnskabsår 2017/2018 har været, at højst 30 ud af 1000 medarbejdere måtte komme ud for en arbejdsulykke.

Den målsætning er næsten nået. For hele Danish Crown Danmark var tallet 33,9 i løbet af sidste regnskabsår. Det er en forbedring fra sidste års tal på 37,4 pct. DAT-Schaub er den sikreste arbejdsplads med blot 15,8. Det er i øvrigt næsten en halvering i forhold til året før.



MIKE SAUERBERG BLIVER VP INTERNATIONAL I TULIP FOOD COMPANY

Missionen for Tulip Food Companys nye International-forretningsenhed er profitmaksimering og udnyttelse af den fulde konserverkapacitet, og efter en grundig rekrutteringsproces er valget faldet på Mike Sauerberg til at lede indsatsene.

Mike Sauerberg er 49 år gammel og har senest virket som adm. direktør / CEO for græsegiganten Fleggaards tyske og estiske aktiviteter. Tidligere har han fungeret som adm. direktør for Brightpoint Denmark, der er verdens største distributør indenfor mobilindustrien, salgsdirektør i Dangaard Telecom A/S og i American Block A/S. Inden da arbejdede han sig op gennem Dansk Supermarked som bl.a. varehuschef og salgsdirektør i Bilka. Så det er en erfaren herre, der sætter sig i spidsen for Tulips internationale konserverambitioner.

- Mike Sauerberg kommer med bred salgs- og ledelsesmæssig baggrund og masser af knowhow. Populært sagt ved han, hvordan man langer nogle varer over disken, og det får vi brug for i vores jagt på at indfri de ambitiøse målsætninger i International-forretningsenheden. Mike Sauerberg er offensivt anlagt og har rig erfaring med udvikling af nye markeder, koncepter og kunder, og det går perfekt i spænd med vores mål om, at vi i løbet af 3-5 år skal skabe en vækst i afsætningen på 10 procent og øge salget uden for Europa med 12-15.000 tons. Vi glæder os rigtig meget til hans tiltrædelse, siger CEO Kasper Lenbroch.



BLANS FIK SØLV I SOCIALT ANSVAR

Danish Crown i Blans var for nylig nomineret til en pris for slagteriets succesfulde arbejde med at få kontanthjælpsmodtagere og flygtninge i arbejde. Selvom det ikke blev til en sejr, er nomineringen alligevel én, man er glad for i Blans.

- Vi er da stolte af at være nomineret, og som jeg sagde til Bente Andersen fra HR, som også var med til arrangementet: "Bente, det er slet ikke så skidt at blive nummer to," fortæller Senior Director ved Pork i Blans, Ole Carlsen.

Det var 20. gang, prisen blev uddelt. Til at overrække priserne havde man H.K.H Prins Joachim – det gør han i øvrigt hvert år. Det hele foregik på et stort arrangement på Trinity Hotel & Conference Center i Fredericia.

- Det var et spændende at være med. Der var mange gode indlæg om socialt ansvar, som giver os inspiration til vores arbejde i fremtiden, siger Ole Carlsen.

Og den inspiration kan Ole Carlsen hurtigt få brug for. Han og de øvrige ansatte i Blans hviler nemlig ikke på de laurbær, de næsten fik, særligt længe.

- Indtil videre har vi arbejdet med at fastholde sygemeldte medarbejdere og få kontanthjælpsmodtagere og flygtninge i arbejde. Det næste projekt er at få flygtningekvinderne ind på arbejdsmarkedet. Det har vist sig at være en kæmpe udfordring i samfundet generelt, så det er dét, vi vil prøve nu, siger han.

DANISH CROWNS ITALIENSKE KUNDER MØDTE KRONPRINSPARRET

Danish Crown har været en del af en større dansk erhvervsdelegation, som sammen med Kronprins Frederik og Kronprinsesse Mary var i Italiens hovedstad, Rom, for at promovere dansk erhvervsliv.

Peter Snedker, Senior Director for Pork i Italien, var en af deltagerne fra Danish Crown. Han havde til lejligheden inviteret flere af Danish Crown store, italienske kunder med til arrangementet.

- Vi havde blandt andre Lorenzo Levoni fra Alcar Uno, som er en af Danish Crowns allerstørste kunder, med, siger han.

Overskriften for det danske erhvervsfremstød er Industrial Renaissance – Catalyst for Tomorrow's Business, og på kongehusets hjemmeside står der om kronprinseparrets deltagelse:

Under erhvervsfremstødet vil Kronprinseparret deltage i en række erhvervsaktiviteter, som har til formål at styrke relationerne imellem Danmark og Italien og understøtte danske virksomheders position i Italien.

Den målsætning blev ifølge Peter Snedker nået:

- Vores kunder var meget tilfredse med arrangementet, og de var glade for at få lov at hilse på Kronprinseparret.



Danish Crown Ejerservice Complete

Nicolaj Nørgaard kunne på årets Svinekongres løfte sløret for Danish Crown Ejerservice Complete. Et koncept, som han håber, vil vække interesse hos potentielle investorer med lyst til at bygge billige driftssikre stalde og samtidig sikre flere slagtegrise til Danish Crown.

Hvis eksempelvis en kartoffelavler møder nye krav til sit sædskifte i marken, eller en investor er interesseret i at drive en bedrift med slagtegrise, men mangler know-how, så er Danish Crown Complete et nyt tilbud fra Danish Crown Ejerservice, hvor der tilbydes hjælp til det hele inkl. en pasningsaftale, som man kender det fra markbruget. Det vil sige, at investor ikke behøver at kende til griseproduktion i detaljen, men skal have det fulde ansvar for kapital, risiko samt noget jord til bygninger og husdyrgødningen.

Konceptet er en del af Nicolaj Nørgaards 100-dagsplan, og han er nu klar til at søge potentielt interesserede.

- Vi har udviklet et standardkoncept for billigt og bæredygtigt byggeri af stalde til slagtegrise. Tanken er en smal rundbuestald eller en panelstald, som vi mener, kan bygges til en pris på omkring 2.200 til 2.500 kroner pr. stiplads inklusive gylleopbevaring. Der tænkes i en høj grad af ensretning og standardisering på byggeri, fodring, pasning, rådgivning og overvågning af grise.

- Staldene kan så bygges i det antal sektioner, som miljøtilladelser og kapitalforhold giver mulighed for hos den enkelte investor. Ideen er kraftigt inspireret af dansk kyllingeproduktion og griseproduktion i udlandet. Det vil samtidig give unikke muligheder at sammenligne pro-

duktionsresultater løbende mellem ejendommene, siger Nicolaj Nørgaard.

Ikke en konkurrence

I det indledende koncept ligger der også en mulighed for, at der stilles pasning til rådighed fra Danish Crown. Nicolaj Nørgaard lægger dog meget vægt, at det ikke er en konkurrence til de eksisterende andelshavere.

- Det her skal ses som et tilbud til en investor, som stiller land og kapital til rådighed og derfor også tager risikoen. Vi er ikke ude og investere med Danish Crown ejernes penge, tværtimod så skal det her tiltag være med til at skaffe endnu flere grise til slagtning i Danmark til glæde for alle.

- Man kan sammenligne det med en maskinstation, der varetager driften af planteavl for en landmand. Det er stadig den landmand, der hæfter for risikoen, ejer markerne og tager udbyttet, men selve driften af marken står maskinstationen for, og det er samme koncept her. Det kan ses som et alternativ til at investere i juletræer eller vindmøller, siger Nicolaj Nørgaard.

Potentielle investormøder

Danish Crown Complete kommer til at blive sat på prøve i løbet af årets sidste måneder, hvor Nicolaj Nørgaard håber at invitere potentielle investorer til et møde, hvor konceptet præsenteres.

- Vi ved, at det kan være svært at skaffe finansiering til nye stalde, men vi vover pelsen og inviterer interesserede til møde i løbet af vinteren. Jeg kan allerede nu se et par cases, hvor et koncept som dette vil kunne fungere, men det kræver, at der er nogen, der vil stille land og kapital til rådighed, og det tester vi markedet for nu.

Er man interesseret, eller kender man til potentielle investorer i sit lokalområde, må man meget gerne kontakte Danish Crown Ejerservice på 8919 1920. ■

FAKTA

Danish Crown Complete er udviklet sammen med Danish Farm Design og staldene skal bygges som rundbue- eller panelstalde. Staldene er ens helt ned til placering af vandhanerne, så pasning, fodring, dataopsamling og lignende bliver standardiseret.

SPF skal levere smågrisene, Danish Crown leverer rådgivning og knowhow, og investorer byder ind med land, kapital og risiko.

Planen er at bygge de første stalde i 2020, såfremt der er interesserede.