

FrilandNYT

MARKEDSBERETNING 1. HALVÅR 2020

Ny direktør, nye markeder & et koncept mindre



Ny direktør, nye markeder & et koncept mindre

Så er de første seks måneder af regnskabsåret gået - det samme er de første tre måneder af min ansættelse som direktør for Friland, og der er virkelig sket meget i den periode både i samfundet og hos Friland.

Hos Friland har vi i halvåret set en markant forbedring i balancen mellem udbud og efterspørgsel på det økologiske grisekød særligt hen imod afslutningen af halvåret, hvor vi også er lykkedes med at få løftet udnyttelsesgraden markant.

Set gennem hele halvåret, har det økologiske oksekød ligeledes oplevet en god fremgang, men lider ved udgangen af halvåret under Corona-situationen, da de dyrere udskæringer ikke kan sælges til restauranter og foodservice.

I dette halvår lykkedes vi også med at opnå den højeste samlede afregning til leverandørerne af FRILANDS-GRIS®. En høj basisnotering fra Danish Crown samt et acceptabelt Friland-tillæg bød på en afregning på 16,70 kr/kg. På FRILANDSGRIS®-konceptet er der gode muligheder for at optimere udnyttelsesgraden, hvilket vi har store forventninger til at opnå i årets sidste halvår.

Det var også i dette halvår, at FRILAND LIMOUSINE®-

konceptet lukkede ned. Det var selvfølgelig beklageligt, at det ikke var profitabelt, men det giver os muligheden for at satse mere på FRILAND KØDKVÆG-konceptet, som vi så småt er begyndt på. Blandt andet med portrætter i UD&SE, der er blandt de mest læste magasiner i Danmark.

Mine første erfaringer med Friland er, at såvel landmændene som medarbejderne dagligt leverer en yderst kompetent indsats, og alle yder deres bedste, for at virksomheden fortsat kan udvikle sig i en positiv retning. På koncernniveau oplever jeg ligeledes, at samarbejdet på tværs hele tiden bliver styrket, og jeg forudser, at samarbejdet vil komme Friland endnu mere tilgode i fremtiden.

Jeg vil ligeledes sige, at min dør og telefon altid står åben, hvis man vil dele stort eller småt, og jeg ser meget frem til at Danmark igen lukker op, så jeg kan komme rundt og opleve det gode arbejde ude på gårdene fra forreste række.

Slutteligt ønskes I alle en rigtig god sommer herfra, der forhåbentligt kommer til at byde på en god blanding af regn og sol.

Med venlig hilsen



Claus Hein
direktør for Friland A/S



Markedsberetning for første halvår

FRILAND ØKOLOGI, grise

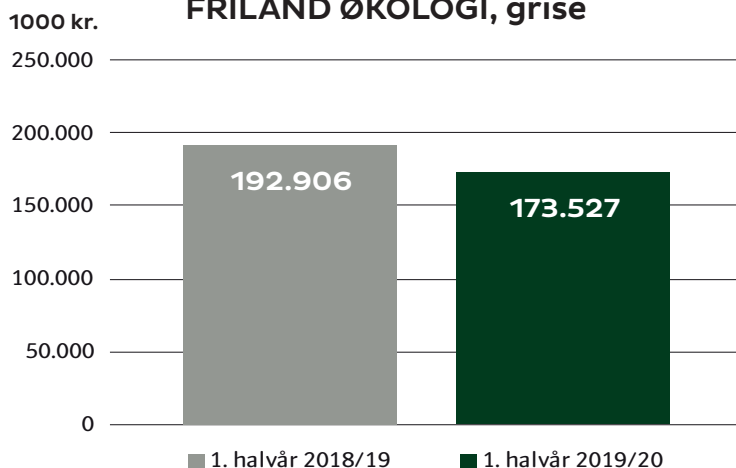
På konceptet for økologiske grise har vi oplevet et fald i omsætningen sammenlignet med samme periode sidste år. Årsagen skal findes i et fald i antallet af slagtninger, hvilket ikke er optimalt. Vi har hen mod afslutningen af det første halvår formået at løfte udnyttelsesgraden væsentligt, ligesom efterspørgslen fra særligt eksportmarkederne er stigende. Den høje efterspørgsel har ligeledes gjort, at vi har minimeret vores lagre, hvilket er positivt.

Vores medarbejdere på salgskontoret i Kiel har gjort et kæmpe stykke arbejde i forhold til at sikre en stærk position på det tyske marked, ligesom vi er lykkedes med at få hul igennem til nye eksportmarkeder.

Markedet for økologisk kød er fortsat stigende i Danmark såvel som på vores eksportmarkeder, og vores tro på, at markedet vil fortsætte væksten, er intakt, og vi kan derfor ikke udelukke, at vi kommer til at efterspørge flere grise til slagtning i den nærmeste fremtid.

Den gode situation på tværs af markederne i slutningen af halvåret har også gjort, at tillægget er blevet hævet væsentligt, og potentialet for yderligere stigninger er bestemt til stede.

Omsætningsudvikling for
FRILAND ØKOLOGI, grise



FRILAND ØKOLOGI, kreaturer

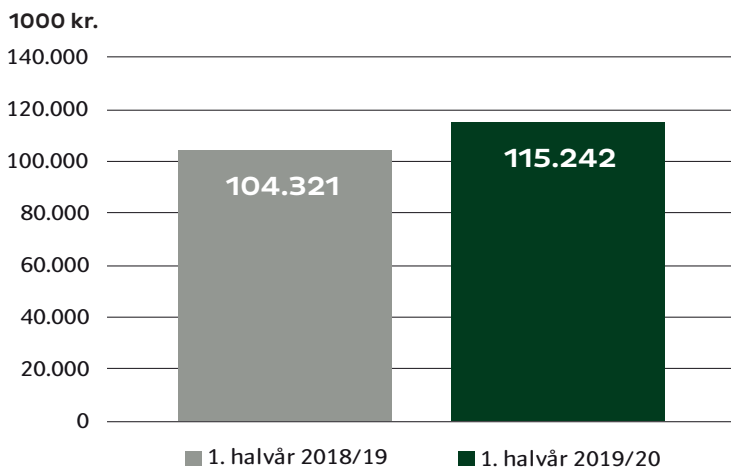


Frem til Corona-nedlukningen, lå markedet for det økologiske oksekød ganske stabilt. Men da nedlukningen ramte Danmark stod vi pludselig i en situation, hvor salget af de dyre udskæringer stoppede fra den ene dag til den anden. Vi sælger fortsat en god portion hakket oksekød ude fra kølediskene, men for at opretholde et godt tillæg er det nødvendigt at få flere penge for de værdifulde udskæringer. Det har simpelthen ikke været muligt i den sidste del af halvåret.

Samlet set er omsætningen på konceptet steget, og set på tværs af halvåret har tillægget også ligget på et acceptabelt niveau, men det skal ikke være nogen hemmelighed, at dette koncept har været hårdt ramt af nedlukningen.

Vi sælger en større del af det økologiske oksekød til eksportmarkederne end vi tidligere har gjort, præcist som vi gør med det økologiske grisekød.

Omsætningsudvikling for FRILAND ØKOLOGI, kreaturer





FRILANDSGRIS®



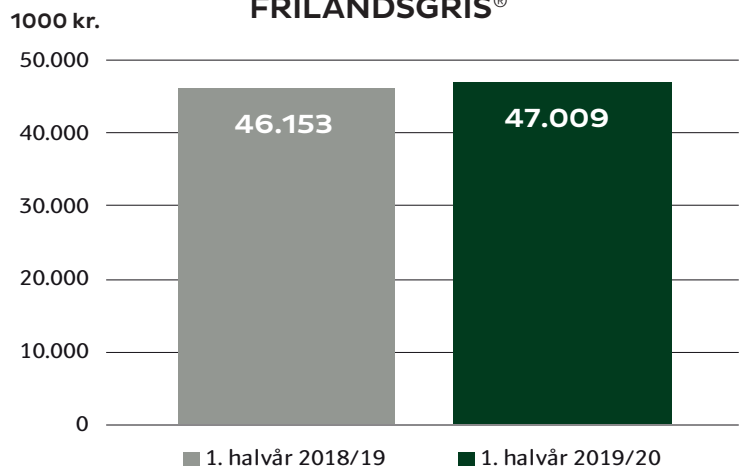
FRILANDSGRIS® har fortsat en stærk position på det danske marked, hvor vi har distributionen via Dagrofa og eksponering via 7-Eleven, der udelukkende har pølser med FRILANDSGRIS® i deres hotdog-sortiment. Vi har fortsat stor opbakning fra de danske kunder, men vi har samtidig oplevet en stigende interesse fra kunder på eksportmarkederne, hvilket Corona-udbruddet dog har sat en midlertidig stopper for i slutningen af halvåret. Disse potentielle aftaler er kun sat på pause, og vi kan således arbejde videre med dem, når samfundet er ude på den anden side.

Omsætningen for konceptet er steget en smule, hvilket fremhæver at vi får en bedre pris for kødet, selvom antallet af slagtninger faktisk har været svagt nedadgående i halvåret.

Vi har fortsat et stort potentiale for forbedringer på vores performance, blandt andet via udnyttelsesgraden, og her kommer såvel eksportmarkederne som vores forædlings-samarbejdspartner Danish Crown Foods til at spille en stor rolle.

Forventningerne til konceptet er, at vi fortsat vil opleve en høj interesse for dyrevelfærd fra forbrugernes side, og her er FRILANDSGRIS® fortsat fra den aller øverste hylde, og det er vigtigt, vi gør vores yderste hver dag for at sikre denne status.

Omsætningsudvikling for FRILANDSGRIS®





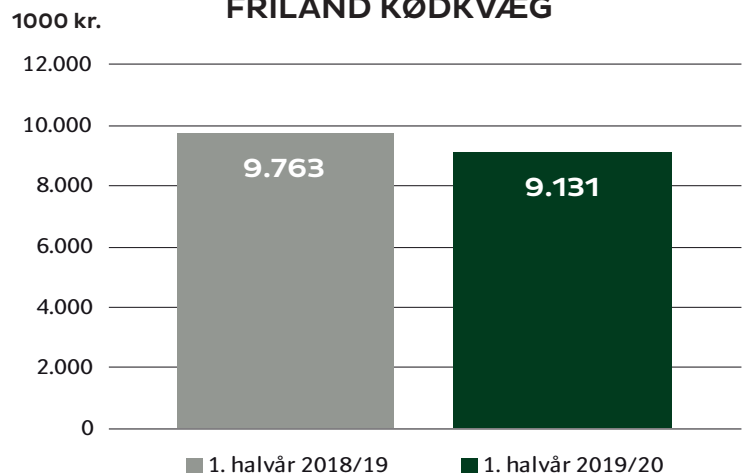
FRILAND KØDKVÆG



På FRILAND KØDKVÆG har vi set en tilbagegang i både antal slagtninger og omsætning. Vi har en forhåbning om, at en del af Limousine-dyrene vil begynde at melde sig i konceptet, men det ved vi først, når vi rammer sæsonen for slagtning af disse dyr. Vi ved, at nogle af de tidligere leverandører til FRILAND LIMOUSINE®-konceptet har valgt en anden vej end vores virksomhed, så der bliver ikke tale om en en til en overflytning af dyrene.

Hvis vi får tilgang af flere dyr, tror vi fortsat på, at dette vil kunne afspejles i konceptets udvikling fremover, og at vi bedre vil kunne sikre en fast kundebase til konceptet. Størstedelen af kødet afsættes til private slagtere, men vores 200 grams hakkede oksekød af FRILAND KØDKVÆG, som kan findes i køledisken hos REMA1000, klarer sig fortsat rigtig godt.

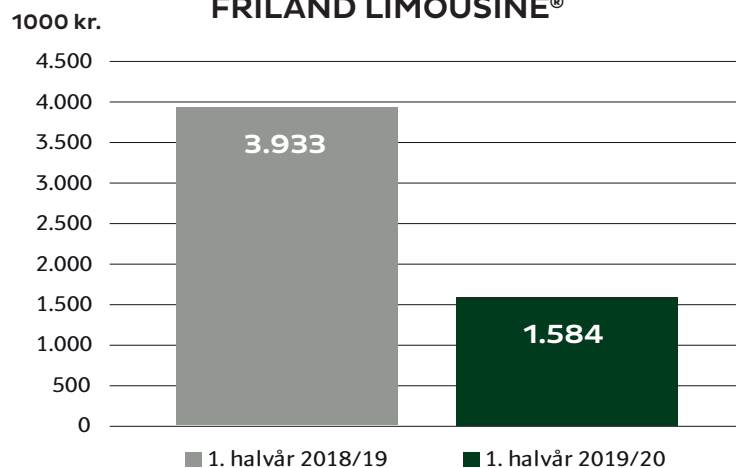
Omsætningsudvikling for FRILAND KØDKVÆG



FRILAND LIMOUSINE®



Omsætningsudvikling for FRILAND LIMOUSINE®



I dette halvår slagtede vi de sidste dyr, der kunne kategoriseres under FRILAND LIMOUSINE®-konceptet, hvilket tydeligt viser sig i omsætningsudviklingen. Som bekendt blev konceptet lukket, da vi ikke lykkedes med at finde faste aftagere til kødet. Jeg vil gerne takke de leverandører, der har bidraget til konceptet gennem tiden, og jeg håber, at mange vil melde sig under fanerne på FRILAND KØDKVÆG, så vi kan stå stærkt med dette koncept.





Læs mere om
Frilands **marketing**
og kampagner på
friland.dk

