

Ny tillægsstruktur

Tillæggene er reviderede, og det betyder et nyt tillæg for dokumenteret foderforbrug.

s. 4-5

Mød bestyrelsen

Søren Bonde er valgt i kreds 5. Lær ham bedre at kende i denne udgave af Indsigt.

s. 10-13

Ny månedsrapport

Danish Crown Beef er klar med en ny månedsrapport for mælkeproducenter.

s. 8-9

Indsigt

Pilotprojekt med store perspektiver

Danish Crown er gået i partnerskab om et demonstrationsprojekt af nitrifikationshæmmere, der potentielt kan nedsætte klimapåvirkning med 3-5 pct. pr. gris.

s. 6-7

Leder

3 Nye kræfter

Koncern

10 "Jeg har altid set Danish Crown som en forlængelse af min virksomhed"

14 Danish Crown henter nyt bestyrelsesmedlem i Carlsberg

15 VikingDanmark og SPF-Danmark køber Kolding Eksport Center

Gris

4 Nyt tiltag belønner andelsejerne for bæredygtig produktion

6 Nyt pilotprojekt kan potentielt fjerne tonsvis af CO₂ i landbruget

18 Danish Crown bliver eneejer af amerikansk successelskab

20 Stor opdatering til Danish Crown Data

24 Godt gennem høsten

Kreatur

8 Ny månedsrapport sikrer bedre overblik for mælkeproducenter

16 Leverandørmøder sikrer fælles fodslag i kalveproduktionen

Noter

22 Noter

s. 14 → Søren Brinck, der er en del af koncernledelsen i Carlsberg, er ny mand i A/S-bestyrelsen. Han overtager efter Mads Nipper, der har valgt at stoppe efter mere end seks år.



s. 15 → VikingDanmark og SPF-Danmark er gået sammen om at købe Kolding Eksport Center, som skal styrke den samlede værdikæde.



s. 16-17 → Danish Crown Beef hjalp Bent Askholm med at afholde leverandørmøde på gården, og det gav værdi for både ejer, samarbejdspartnere og Danish Crown Beef selv.



Indsigt

Danish Crowns blad til andelsejerne. 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.com

Nye kræfter

Kære andelsejer
I Danish Crown er der over sommeren blevet arbejdet hårdt for at sikre, at vi genfinder den konkurrencekraft, som vi har været kendt for de seneste år. Siden 1. marts har vi været udfordret på afregningsprisen, når vi sammenligner med vores europæiske konkurrenter, og det hul skal lukkes.

Helt grundlæggende er vi udfordrede af, at eksporten ud af Europa er faldet med ca. 28 pct., hvoraf Kina står for langt størstedelen af faldet. Danish Crown er afhængig af en stærk eksport, fordi vi ikke har et hjemmemarked som vores tyske og spanske konkurrenter, som kan tage presset af. Derudover fortsætter inflationen med at lægge pres på vores omkostninger til energi, transport og emballage.

Forskellen i afregningspris stiller nogle naturlige spørgsmål til virksomhedens resultater, som vi på seneste repræsentantskabsmøde gik i dybden med. Her var der blevet kigget dybt i statistikkerne for at se, om vi kan pege på stenen i skoen, når det kommer til salget af vores produkter. Kigger vi på salgspriser og mængder, er der intet, der viser, at vi er dårligere end eksempelvis Spanien, når det kommer til vores eksport.

Der, hvor Spanierne er foran os, er på skinken, som de formår at få en merpris for, som vi ikke kan matche, men kigger vi på vores datterselskaber i virksomheden, så leverer de alle sammen, som vi forventer, at de skal. Derfor kunne det tyde på, at det er en ubalance i vores konkurrerende markeder, der giver udslag i afregningsprisen, men det er noget, vi skal kunne matche, og som der arbejdes hårdt for at opnå.

Derfor har vi også fået tilført nye kræfter i Danish Crown, hvor Tim Ørting Jørgensen, der kommer fra en lang række af ledende stillinger i store, europæiske virksomheder, indtræder i direktionen og sætter sig i front for Danish Crown BU, som dækker over det tidligere Tulip og Pork. Tim kommer til at lede den del, der hedder Commercial, som beskæftiger sig med salget af vores frosne, ferske og forædlede produkter.

Her kommer han til at arbejde med Charlotte Wandorf, som har ansvaret for markedsføring og værditilførsel, mens Søren F. Eriksen er i front for produktionen. Jeg er sikker på, at Tim med sin brede erfaring og ledelse vil skabe resultater, som kommer os alle til glæde.

Senest har vi også hentet nye kompetencer til vores A/S-bestyrelse, hvor Søren Brinck fra Carlsberg bliver nyt medlem efter Mads Nippers udtræden. I samme ombæring indstilles Camilla Sylvest fra Novo Nordisk til ny næstformand for A/S-bestyrelsen. Søren kommer til at bringe stærke kompetencer inden for digitalisering og strategi, som vi glæder os til at drage nytte af i bestyrelsesarbejdet.

Der skal ikke herske tvivl om, at alle i Danish Crown er meget bevidste om situationen for vi ejere for tiden. I den sammenhæng er det vigtigt, at vi husker, at fællesskabet mellem ejere og virksomhed skal være med til at skabe resultaterne. Derfor glæder jeg mig også over, at jeg fortsat møder stor gæjst og vilje til at skabe resultater blandt vores medarbejdere, ligesom at vi ejere står sammen om selskabet og giver de bedste forudsætninger for, at vi lykkes.

Med venlig hilsen

Erik Bredholt, formand i Danish Crown



II
Danish Crown er afhængig af en stærk eksport, fordi vi ikke har et hjemmemarked som vores tyske og spanske konkurrenter, som kan tage presset af.
II

Nyt tiltag belønner andelsejerne for bæredygtig produktion

Danish Crown er nu klar til at tage et vigtigt skridt på vejen mod en halvering af CO₂-udledningen i griseproduktion. Hvis andelsejerne er bæredygtigheds-certificeret og kan dokumentere grisenes foderforbrug, så kan de fra det nye år se frem til et tillæg på 10 øre pr. kg.

Det er Danish Crowns erklærede mål at producere netto klimaneutralt kød fra 2050 og at have halveret klimaaftrykket i 2030. Nu er koncernen klar til at belønne de andelsejere, der har et bæredygtigheds-certifikat, og som løbende indberetter deres foderforbrug, da det er en vigtig del af grundlaget for at gøre livscyklus-beregningerne endnu mere præcise. Og et lavt og klimaeffektivt foderforbrug er centralt i arbejdet med at nedbringe klimaaftrykket.

- Det er første gang, at vi kontant belønner de ejere, der gør en ekstra indsats i bæredygtighedens navn. Det er et vigtigt skridt for os, men også et helt naturligt skridt, fordi bæredygtighed bliver et vigtigt konkurrenceparameter i fremtiden. Samtidig spiller det godt sammen med vores projekt Andelstanken 2.0, hvor vi sammen med andelsfoderselskaberne får valgt de foderblandinger, der virker bedst, så vi i fællesskab får optimeret den samlede værdikæde i de kommende år, siger Nicolaj Nørgaard, direktør for ejerservice i Danish Crown.

Ejerne kan vælge at bruge Danish Crown Data, som er rullet ud til andelsejere, der står for produktionen af over 8 millioner slagtegrise i Danmark.

Generelt udgør foderforbruget en betydelig klimabelastning i griseproduktionen, og derfor er tillægget en vigtig del af arbejdet med at styrke

opmærksomheden mod det rette valg af foder ude på gårdene.

- Ejerne af andelsvirksomhederne sidder i fællesskab på værdikæden fra foder til bacon og dermed et fantastisk udgangspunkt for at kunne dokumentere bæredygtigheden og klimaaftrykket. Det er et enormt vigtigt signal at sende, at landmændene i fællesskab er blevet enige om at arbejde målrettet for en mere bæredygtig produktion. Den beslutning er vi stolte af, for det er et stort skridt på vejen mod at nå vores klimamålsætninger, siger Nicolaj Nørgaard.

Det fulde overblik over værdikæden giver muligheden for at skubbe på den bæredygtige udvikling. Det har bidraget til, at Danish Crown siden 2005 har sænket klimaudledningen på et kg. grisekød med omkring 30 %.

- Vi er helt klar over, at 10 øre pr. kg. grisekød ikke er et altafgørende beløb for den enkelte landmand. Men det er vigtigt for os at sende et signal om, hvor afgørende det er, at griseproduktionen fortsætter den flotte udvikling på bæredygtighedsfronten. Og vi er åbne for at brede ordningen ud med flere tiltag end bare bæredygtigt foder i fremtiden, siger Erik Bredholt.

Tillægget indføres med virkning fra den 1. januar 2023, og man kan allerede nu indtaste oplysningerne om deres foder i Danish Crown Data.



↑
Tillægget vil blive udbetalt til alle ejere pr. 1. januar 2023. Herefter vil man inden 1. marts 2023 skulle dokumentere sit foderforbrug for fortsat at modtage tillægget.

Danish Crowns øvrige tillæg

Udover det nye tillæg for bæredygtig produktion har Danish Crowns bestyrelse også gennemgået den øvrige tillægsstruktur i virksomheden. Herunder kan du få et overblik over ændringerne:

- Mængdetillægget for grise pristalsreguleres med -2,7% svarende til en estimeret omkostning på 4,58 øre på alle kg.
- Mængdetillægget for søer fortsætter uændret.
- Etableringsbonus fortsætter uændret.
- Nyhustillægget fortsætter uændret.
- Ombygnings-tillægget prisjusteres med +2,5 øre henset til de seneste justeringer på blandt andet nyhustillægget. Ombygnings-tillægget hæves fra 7,5 øre/kg til 10 øre/kg i 60 måneder og gælder for nye aftaler indgået efter 1. oktober 2022.
- PRRS-fradragmodellen justeres, så en nulstilling accepteres af PRRS-anciennitetstrappen ved mislykket saneringsforsøg mod fuld dokumentation fra dyrlæge. Denne ordning træder i kraft per 1. januar 2023.

||
Det er et enormt vigtigt signal at sende, at landmændene i fællesskab er blevet enige om at arbejde målrettet for en mere bæredygtig produktion.
||

- Tillæg for skæve afhentningstidspunkter hos andelsejeren ændres til +4 kr. ved grise afhentet mellem 16-06 og +6 kr. for grise afhentet på lør-, søn- og helligdage. Søer, orner og polte får et nyt tillæg på 20 kr. per slagtedyrt afhentet mellem 16-06 og + 30 kr. for slagtedyrt afhentet lør-, søn-, og helligdage.
- Hangrisefradraget justeres fra 61 øre/kg til 58 øre/kg baseret på opdaterede beregninger.
- Nyt bæredygtighedstillæg på 10 øre/kg. fra 1. januar 2023 indføres med henblik på at opsamle data omkring foderudnyttelse som er den bærende bæredygtighedsfaktor i slagtegriseproduktion.
- Indberetningstillæg indstilles til at fortsætte uændret.
- Antonius- og Bornholm-garantierne fortsætter uændret i forhold til de forpligtelser som selskabet har, dog optages der ikke nye andelsejere på ordningen.

Ændringerne er gældende fra 1. oktober 2022. ●

Nyt pilotprojekt kan potentielt fjerne tonsvis af CO₂ i landbruget

Danish Crown, BASF, SEGES og DLG er gået sammen om et pilotprojekt, som skal indsamle erfaringer og data med brugen af nitrifikationshæmmere, og det kan ud fra de foreløbige resultater bidrage væsentligt til reduktioner i CO₂-udslippet fra marken og dermed i kødet.

Potentialet er spændende, selvom navnet er vanskeligt. Nitrifikationshæmmere, som også kan bruges i gyllen, der spredes på markerne, kan ud fra foreløbige resultater nedsætte udslippet af drivhusgasser med det, der svarer til 3-5 pct. pr. gris. Derfor er Danish Crown nu gået sammen med virksomheden BASF, DLG og SEGEES om at skabe et demonstrationsprojekt, som skal indsamle mere data og viden om brugen af nitrifikationshæmmere.

- Vi har ambitiøse målsætninger for vores arbejde med bæredygtighed, hvor vi skal halvere udslippet af drivhusgasser i 2030 og være netto klimaneutral i 2050. Det kan vi ikke effektivt gøre os ud af alene, så vi skal have hjælp af miljøteknologier, der findes i værktøjskassen, og der er nitrifikationshæmmere et potentielt bud på noget af det, der skal hjælpe os på vej, siger Nicolaj Nørgaard, der er daglig leder i Danish Crown Ejerservice.

Nitrifikationshæmmere forsinkes for en periode den mikrobielle proces, hvor specifikke bakterier i marken omdanner ammonium til nitrat. Meget af det ammonium stammer fra organisk og mineralsk kvælstofgødning, og når processen forsinkes, mindskes udslippet af lattergas til atmosfæren. Samtidig mindskes udvaskningen af kvælstof fra markerne, og når der

“
Danmark er det første land, hvor administration og dokumentationen testes i stor skala.
”

bruges nitrifikationshæmmere, kan landmanden samtidig opnå en højere udnyttelsesgrad af kvælstof i gylle

1 mio. grise

Indtil videre er brugen af nitrifikationshæmmere kun testet i mindre skala hos Danish Crowns ejere, men demonstrationsprojektet i Danish Crown kommer til at dække andelsejere, der tilsammen leverer ca. 1 mio. grise om året. Dermed skaleres projektet op, og hos BASF, der er den danske importør af nitrifikationshæmmere Vizura, er man glade for muligheden for at teste resultaterne af i større skala.

- Vizura er ikke noget nyt produkt, og det har gennem årene vundet udbredelse til at begrænse udvaskning af N, øge udnyttelsesgraden samt forbedre tilgangen til fosfor og en række mikronæringsstoffer. Det nye er, at klimaeffekten, med en gennemsnitlig halvering af lattergasudledningen, har fået værdi. Danmark er det første land, hvor administration og dokumentationen testes i stor skala, og vi ser Danish Crowns initiativ som et fyrtårnsprojekt for andre fødevarerproducenter, siger Anders Fjendbo, der er agsolution manager i BASF.

Nogle af forsøgsdeltagerne vil i løbet af perioden få besøg af SEGES, som skal analysere resultaterne og udtage prøver, og samtidig vil alle



↑
Vizura bedøver nitrosomonos-bakterier i op til 14 uger og forsinkes dermed nitrifikationsprocessen i marken. Det nedsætter mængden af lattergas fra marken med op mod 50 pct.

“
Vi ser Danish Crowns initiativ som et fyrtårnsprojekt for andre fødevarerproducenter.
”

deltagere være en del af erfaringsopsamlingen. Distributionen vil foregå via DLG.

Andelsejere, der er interesserede i at blive en del af forsøget, opfordres til at tage en dialog med

Bliv en del af projektet

Danish Crown søger andelsejere, som dyrker eget foderkorn og er hjemmeblandere. I første omgang søges der ejere svarende til en samlet produktion på 1 mio. grise, og deltagere i demonstrationsprojektet vil få mulighed for at købe BASF's nitrifikationshæmmer Vizura til en favorabel pris

En del af pilotprojektet er at indsamle erfaringer med udbringningsmetoden, derfor vil du ved tilmelding blive bedt om at angive din udbringningsmetode. Endvidere vil der foretages en stikprøve på bedrifterne i løbet af vækstsæsonen af SEGES og BASF for at opsamle erfaringer samt foretage simple effektmålinger f.eks. kvælstofindhold i blade m.m.

Vizura kan udbringes på 4 måder: Tilsættes direkte i tanken, når gyllen røres op inden udbringning; med doseringsudstyr som

egen planteavlskonsulent. Vil man tilmelde sig, foregår det via ejerkonsulent i Danish Crown Ejerservice. Klimaeffekten ved brug af nitrifikationshæmmere vil tælle 100 pct. på bedriften. ●

f.eks. DosiStar og Dosimax monteret på gyllevognen; med marksprøjten eller via additivbeholderen på SyreN anlæg.

DLG står for distribution og fakturering af Vizura, SEGES beregner klimaeffekt og laver enkelte markforsøg, BASF besøger en stikprøve af deltagerne, og Danish Crown indsamler navne på deltagere samt udarbejder en erfaringsopsamling ved håndteringen af Vizura samt deltagerens tilfredshed.

Du skal oplyse antallet af ha., du forventer at bringe ud på, den forventede udbringningsmetode, om du gør det selv, eller din maskinstation klarer tildelingen samt andelen af hjemmedyrket korn i dit foder.

Vi åbner for tilmelding efter princippet først til mølle og senest 10. december, så vi sikrer, at alt er klar i god tid inden udbringnings-sæsonen 2023.



Ny månedsrapport sikrer bedre overblik for mælkeproducenter

Interesserede mælkeproducenter kan ved hjælp af den nye månedsrapport fra Danish Crown Beef få en dybere forståelse af, hvor der er plads til forbedring og optimering af netop deres slagtedyrracer – og benchmarke op mod kollegaerne i resten af Beef.

Tekst: Kristoffer Veggerby

Foto: Montgomery

I Danish Crown Beef har man nu et tilbud til de mælkeproducenter, som gerne vil optimere endnu mere på deres produktion og de kreaturer, man i sidste ende sender mod slagterierne i Aalborg og Holsted.

Interesserede mælkeproducenter kan nemlig bestille – og fremadrettet månedligt modtage – en ny månedsrapport. I rapporten benchmarkes den konkrete besætning op imod den samlede pulje af leverancer til Danish Crown Beef på en række parametre såsom slagtevægt, kr. pr. kg og samlet afregning på dyret, slagteprocenten samt dyrets form og alder.

- I rapporten vises en opgørelse over andelsejerens leverancer den seneste måned, og der benchmarkes konkret på leverancer fra de seneste 3 og 12 måneder. Det giver et godt overblik for den enkelte andelsejer, som ikke alene kan se, hvordan hans leverancer tager sig ud, men også hvordan det ser ud sammenholdt med kollegaerne. Samtidig giver det et konkret udgangspunkt at arbejde ud fra, hvis man ønsker at højne et bestemt parameter for de indleverede dyr – eller generelt forbedre sine leverancer, siger chef for Ejerservice i Danish Crown Beef, Torben Nørremark.

Mens det generelle benchmark tager udgangspunkt i de samlede leverancer fra mælkeproducenterne til Danish Crown Beef, har den enkelte andelsejer også mulighed for at dykke endnu dybere ift. de enkelte racer.

- Et overordnet benchmark er godt til det generelle overblik. Men skal du justere eller forbedre på helt specifikke parametre, vil det mudre billedet, hvis eksempelvis Jersey benchmarkes op mod store racer. Så månedsrapporten indeholder også et 12-måneders benchmark for de enkelte malkeracer – og har man flere racer i stalden, giver denne opdeling også mulighed for at vurdere hver enkelt races fordele i forhold til kødproduktion, siger Torben Nørremark og understreger, at månedsrapporten for malkekøer ikke er tiltænkt som en enlig svale.

Værdien i et datamæssigt overblik kan nemlig også komme andre andelsejere til gode.

- Vi arbejder lige nu på en lignende rapport til slagtekalveproducenterne. Den er dog fortsat under udarbejdelse, og vi er i gang med at identificere, hvilke parametre er de vigtigste i produktio-

nen af slagtekalve. Der går dog lidt tid endnu, før kalverapporten er klar til at blive rullet ud blandt andelsejerne, lyder det fra Torben Nørremark.

Kan identificere problemområder

Døjer malkebesætningen med forskellige udfordringer såsom leverbylder, leverikter, trykninger eller fedtlever, er der også råd for det i kraft af månedsrapporten.

I rapporten laves der nemlig en opsamling på alle slagtefund, der er fundet fra den enkelte besætning. På den måde kan man få et overblik over de fund, der er gjort – og man kan se udviklingen hen over de seneste 12 måneder.

- Det giver et godt grundlag for at vurdere, om der er områder, man skal have fokus på i sin besætning for at minimere antallet af slagtefund. Har man eksempelvis løbende dyr med trykninger, kan det pege på eventuelle udfordringer i staldsystemet, som der skal reageres på, siger Torben Nørremark.

Løbende udvikling

Ifølge Torben Nørremark skal rapporten ikke nødvendigvis opfattes som et "færdigt produkt", men et værktøj under løbende udvikling. Det betyder blandt andet, at man fra Danish Crown Beef opdaterer månedsrapporten, når nye behov identificeres blandt mælkeproducenterne.

- I takt med, at nye behov opstår blandt andelsejerne eller nye, gavnlige datapunkter bliver tilgængelige, vil rapporten blive udbygget. Eksempelvis er vi i færd med at tilføje flere benchmarking-grupper. Det betyder blandt andet, at du som mælkeproducent fremadrettet også vil få præsenteret, hvordan den bedste fjerdedel inden for hver race klarer sig – i stedet for som nu, at hele gruppen af Holstein, Jersey og RDM, siger han. ●

“
Det giver et godt overblik for den enkelte andelsejer, som ikke alene kan se, hvordan hans leverancer tager sig ud, men også hvordan det ser ud sammenholdt med kollegaerne.
”

Månedsrapporten

Har du lyst til at se månedsrapporten for din besætning, så kontakt Ejerservice på +45 8919 2590. Vi kommer gerne forbi for både at gennemgå rapporten og give sparring ift. eventuelle forbedringer eller indsatsområder.

Bestyrelsesmedlem Søren Bonde fra Middelfart har været en del af bestyrelsen i Danish Crown A/S og Danish Crown AmbA i fem perioder. Han ser selskabet som en naturlig forlængelse af sin egen bedrift.

”Jeg har altid set Danish Crown som en forlængelse af min virksomhed”

Tekst: Søren Eibye Svenstrup / Foto: Red Star

Fynboen Søren Bonde, der startede tilværelsen i Odense, har siden barnsben været drevet af landbruget, selvom særligt Bondes mor mente, at han skulle tage en anden vej. Han er uddannet landmand fra Dalum Landbrugsskole og endte egentligt lidt ved et tilfælde som griseproducent. Han og hustruen faldt over Kustrup Margaard, og ejendommen passede til deres budget.

I dag er der 650 årssøer på bedriften, som producerer omkring 24.000 slagtegrise årligt til Danish Crown. Men dengang i 80'erne var det slagteregeion Syd, som Søren Bonde var leverandør til, og siden altså Danish Crown, og derfor har han også siddet i repræsentantskabet siden fusionen.

- Jeg har altid set Danish Crown som en forlængelse af min virksomhed. Jeg synes, at det er stor forskel på, om jeg er en del af Danish Crown,

eller om Danish Crown er en del af mig, siger Søren Bonde.

Kustrup Margaard ligger smukt for enden af en allé af træer og med udsigt til Båring Vig og Kattegat. Gården ligger øst for Middelfart og har siden 1987 været ejet af Søren Bonde og hans hustru. Søren Bonde har i fem perioder været valgt til bestyrelsen i Danish Crown A/S og Danish Crown AmbA.

Og netop ejerskabet af Danish Crown er noget af det, der har ligget Søren Bonde meget på sinde. Landmanden er som sine bestyrelseskolleger meget optaget af arbejdet i Danish Crowns bestyrelser.

- Arbejdet i bestyrelsen har stor indflydelse på både selskabet, dets ejere og medarbejdere. Ejerne er dedikeret til Danish Crown. Det er ikke bare en aktie, vi har i et selskab. Det er et helt



Søren Bonde

Søren Bonde driver Kustrup Margaard ved Middelfart. Selskabet er i 2020 som et led i et generationsskifte omdannet til et A/S. Gården har en produktion med 650 årssøer, der leverer 24.000 grise om året til OUA-konceptet. Derudover drives 900 ha. med korn og frøgræs. Sammen med sin hustru har Søren Bonde to voksne døtre, som begge bor i København.

års produktion, som er sat på højkant, og det er hele din omsætning, som ligger i hænderne på koncernen, siger Søren Bonde.

Den fynske andelsejer peger på, at arbejdet i de to bestyrelser er meget forskelligt, ligesom opgaverne varierer meget. Han mener dog, at det har været særligt vigtigt at sætte større fokus på ejerskabet af Danish Crown

- Nu hedder det andelsejere, og ikke andels-havere. Ordet ejer og ejerskab kan man gå rundt om på mange måder. Nogle tror, at det handler om, at vi skal sælge Danish Crown, men det er ikke der, jeg er tankemæssigt. Et salg er afviklingsstrategi, fordi det gør du kun én gang. Det kunne jeg ikke drømme om, så længe jeg har griseproduktion. Jord, grise og Danish Crown hører sammen i vores forretning, men jeg mener, at du skal tage ejerskab af selskabet, siger Søren Bonde.

Han peger på, at ejerskabet har flyttet sig meget igennem de seneste år.

- Andelstanken er som et excel-ark. Det er stærkt kommercielt, men dets image har været lidt støvet og lidt filosofisk. Det er der noget om, men det handler om ejeraftalen. Det er en god ramme at arbejde i.

I de perioder, Søren Bonde har siddet i bestyrelsesarbejdet i Danish Crown, er der truffet mange vigtige beslutninger rundt om bordet, men han er ikke i tvivl, når han skal pege på den vigtigste beslutning. For ham er det, da der blev

← Søren Bonde har været valgt til bestyrelsen siden 2013. Derudover har han siddet i A/S-bestyrelsen siden 2017.



↑ På Kustrup Margaard driver Søren Bonde 900 ha. og leverer 24.000 grise til OUA-konceptet om året.

“Ejerne er forpligtet til selskabet og omvendt. De skal tage ejerskabet og skubbe virksomheden i den rigtige retning.”

indført et benchmark på noteringen, så Danish Crown kunne sammenlignes med de europæiske kolleger.

- Det kan man ikke overvurdere betydningen af. Vi skal have noget at sammenligne med og måle på. Det har været helt vildt afgørende for Danish Crown, at Jais kom ind og turde gøre det. Vi har diskuteret det i mange år. Beslutningen har været vigtig for hele organisationen, og alle har noget at måle sig på. Det er en betingelse, at vi skal være foran for, at humlebien, der hedder Danish Crown, kan flyve, siger Søren Bonde, der gennem sin bestyrelsespost også har siddet i bestyrelserne for Pork, KLS og Danish Crown Foods, ligesom han tidligere har virket i bestyrelsen i det, vi i dag kender som SEGES.

Han peger på, benchmarket og målet om de 60 øre sikrer rentabilitet for ejerne, ligesom det sikrer en geninvestering i slagtegriseproduktionen. Samtidig understreger han, at investeringerne i Danish Crown på den lange bane er en betingelse for at nå de 60 øres forspring.

I bestyrelseslokalet har arbejdet omkring den nye strategi i Danish Crown, Feeding the

Future, også fyldt meget, og det er en strategi Søren Bonde glæder sig til at følge med i. For i hans øjne bliver det vigtigt at få støttet op om strategien blandt andet ved at få større del af værdikæden.

- Hele rejsen omkring at komme op i værdikæden skal der knald på. Vi skal op i værdikæden, fordi vi skal tættere på forbrugerne. Vi er udfordret i at få reinvesteringer i slagtestalde og bibeholde grisene i Danmark, og her spiller strategien en stor rolle, siger Søren Bonde.

Ifølge Søren Bonde bliver det et fokuspunkt at få yngre landmænd ind i både repræsentantskabet og bestyrelserne i Danish Crown. Han mener, at det også for yngre landmænd er en motivation, at de tænker slagteriet som en del af deres virksomhed.

- Næste generation skal tænke Danish Crown som en forlænget del af deres egen bedrift, og de skal vide, hvor vigtigt det er at påvirke det til at køre godt. Ejerne er forpligtet til selskabet og omvendt. De skal tage ejerskabet og skubbe virksomheden i den rigtige retning og sætte kapital til rådighed, forklarer Søren Bonde. ●



Fem hurtige

1

Hvornår fandt du ud af, du ville være landmand?

Jeg er født i Odense, og mine forældre flyttede på landet i 60'erne, hvor jeg blev interesseret i landbrug. Som 7-årig var jeg i marken og fik interesse for landbrug og maskiner. Det var den vej, jeg skulle.

2

Hvad er det bedste ved dit job?

Landbruget er et sted, hvor du får kontant afregning for det, du gør godt, og det gør du skidt. Du kan måle dig selv på, om du har leveret hver dag. Det tiltaler mig, at der er kontant afregning.

3

Hvorfor valgte du Danish Crown?

Det var ikke det, jeg valgte. Jeg meldte mig ind i Slagteriregion Syd og kom i repræsentantskabet der med det samme. Så blev vi siden fusioneret. Det var dengang, at man målte på en ti-øre internt i Danmark. Det var lige meget, hvad der skete ude i verden. Dengang tabte vi meget konkurrenceevne.

4

Hvorfor gik du ind i bestyrelsesarbejdet?

Jeg har altid set Danish Crown som en del af min virksomhed. Jeg synes, at det er stor forskel på, om jeg er en del af Danish Crown, eller om Danish Crown er en del af mig. Det er interessant, fordi det er vores fælles virksomhed, og jeg mener, at du som ejer har pligt til at interessere dig for virksomheden.

5

Hvad ville dine medarbejdere og kolleger sige om dig?

Jeg tror, at de vil sige, at min faglighed er i orden, men jeg håber, at de vil anerkende, at jeg har mod til at gøre de rigtige ting og vilje til at gøre ting rigtigt. Det er både i forhold til det faglige, medarbejdere og mit governance-arbejde i Danish Crown.

Koncerndirektør for strategi og digitalisering i Carlsberg Breweries, Søren Brinck, udpeges som nyt bestyrelsesmedlem i Danish Crown A/S fra januar 2023. Samtidig foreslås nuværende bestyrelsesmedlem Camilla Sylvest, Novo Nordisk, til posten som næstformand.

Danish Crown henter nyt bestyrelsesmedlem i Carlsberg

Tekst: Jens Hansen
Foto: Carlsberg

Bestyrelsen i Danish Crown får styrket kompetencerne inden for digitalisering og dagligvaremarkedet med valget af sit nye bestyrelsesmedlem. Valget er faldet på den 48-årige Søren Brinck, der er koncerndirektør for strategi og digitalisering i Carlsberg.

- Det er mig en glæde at byde Søren Brinck velkommen i vores bestyrelse. Han har en række kompetencer og megen ledelseserfaring, som vil være et godt bidrag til arbejdet med udviklingen af Danish Crown og skabelsen af en bæredygtig fødevareproduktion, siger Erik Bredholt, bestyrelsesformand.

Søren Brinck er Cand. Merc. fra Århus Universitet i 2000. Herfra arbejdede han som konsulent i Accenture og med kommerciel udvikling i Arla Foods, inden han i 2006 blev ansat i Carlsberg som direktør for Commercial Excellence. Derefter har han klatret ad karrierestigen i Carlsberg og fik af tre omgange landeansvaret for Carlsbergs aktiviteter i henholdsvis Grækenland, Norge og endelig i Danmark. I 2020 fik han ansvaret for en del af den asiatiske region og blev sidste år medlem af Carlsbergs koncernledelse med ansvar for koncernstrategi og digitalisering.

- Jeg ser virkelig frem til at blive en del af bestyrelsen i en ikonisk dansk fødevarevirksomhed som Danish Crown, hvor jeg glæder mig til at deltage i den videre udvikling af virksomheden sammen med den øvrige bestyrelse og ledelse, siger Søren Brinck.

Søren Brinck bliver et af fire bestyrelsesmedlemmer i Danish Crown A/S, som ikke er andelsejere i Danish Crown. De fire uafhængige bestyrelsesmedlemmer udpeges af bestyrelsen i Danish Crown AmbA og supplerer de seks ejervalgte bestyrelsesmedlemmer og tre medarbejdervalgte bestyrelsesmedlemmer i bestyrelsen for Danish Crown A/S

Bestyrelsesposten bliver ledig, fordi Mads Nipper, CEO i Ørsted, i februar meddelte, at han udtræder som uafhængigt medlem af Danish Crown A/S ved regnskabsårets udgang efter mere end seks år på posten. Med hans udtrædelse bliver næstformandsposten i Danish Crown A/S samtidig ledig, og Danish Crown AmbAs bestyrelse foreslår derfor det nuværende uafhængige bestyrelsesmedlem Camilla Sylvest, koncerndirektør i Novo Nordisk, som ny næstformand.

Danish Crown A/S konstituerer sig med valg af formand og næstformand på det første møde i det nye regnskabsår. ●



“
Jeg ser virkelig frem til at blive en del af bestyrelsen i en ikonisk dansk fødevarevirksomhed som Danish Crown.
”

←
Søren Brinck kommer med en baggrund i både Arla og Carlsberg og har siden 2020 været en del af Carlsbergs koncernledelse.

VikingDanmark og SPF-Danmark køber Kolding Eksport Center

Det er et ønske om at styrke den samlede værdikæde, der nu får VikingDanmark og SPF-Danmark til at gå sammen om at købe Kolding Eksport Center.



Tekst: Jens Hansen
Foto: Montgomery

Kolding Eksport Center blev etableret i år 2000 i forbindelse med udflytningen af det daværende levedyrsmarked på havnen i Kolding. Ejerne af levedyrsmarkedet i Kolding og ejerne af kvægmarkedet i Odense besluttede i fællesskab at etablere Kolding Eksport Center.

Netop den nærmest perfekte geografiske placering er en af de helt centrale årsager til, at VikingDanmark og SPF har valgt at købe Kolding Eksport Center.

- I SPF har vi igennem mange år brugt Kolding Eksport Center som samlested for eksporter af dyr, fordi det geografisk ligger utroligt godt placeret. Da ejerkredsen ønskede at sælge, var det naturligt at indlede en nærmere drøftelse, siger Jens Kongensholm, der er administrerende direktør for SPF-Danmark.

Det skabte grundlag for en dialog med VikingDanmark om et delt ejerskab, idet VikingDanmark, tilsvarende SPF på smågrise, er den største aktør på Kolding Eksport Center på kreatursiden.

Kolding Eksport Center har velegnede faciliteter til eksport af både grise og kreaturer. Derfor var det også oplagt for VikingDanmark at købe halvdelen af Kolding Eksport Center, da muligheden bød sig.

- Når det kommer til eksport af dyr, så har vi fuldstændig samme værdier som vores kollegaer hos SPF. Vi ønsker, at eksporten af avlsdyr og anden levekæde kan ske på den bedst mulige måde fra gode faciliteter. Samtidig så vi muligheden for at etablere et helt nyt samarbejde i værdikæden mellem to store landmandsejede aktører, hvor vi ikke bare kan optimere værdikæden omkring eksport af levedyr, siger Hans Peter Bay, administrerende direktør i VikingDanmark.

De tidligere ejere Fyns Stifts Kreaturhandlerforening og K.E.M Invest er også meget tilfredse med, at det bliver VikingDanmark og SPF-Danmark, der skal drive Kolding Eksport Center videre.

- Det er virksomheder med stærke rødder i dansk landbrug, og de har et oprigtigt ønske om at udvikle og drive virksomheden videre med udgangspunkt i den virksomhed, vi har bygget op over årtier, siger Hans Christian Hesseldal, formand i Kolding Eksport Center.

Kolding Eksport Center har 4 medarbejdere, og overtagelsen er sket med virkning fra den 1. september 2022. ●

“
Vi så muligheden for at etablere et helt nyt samarbejde i værdikæden mellem to store landmandsejede aktører.
”

Leverandørmøder sikrer fælles fodslag i kalveproduktionen

Leverandørmøder mellem mælke- og slagtekalveproducenter skaber øget fokus på optimeringen af avlsarbejdet og potentialet i krydsningskalve. Det kommer i sidste ende både leverandør og aftager til gode, lyder det fra slagtekalveproducent Bent Askholm, som i foråret afviklede et leverandørmøde og benyttede sig af tilbuddet om deltagelse fra Danish Crown Beef og VikingDanmark.

For både slagtekalveproducenter og mælkeproducenter er leverandørmøder en alle tiders chance for at kigge hinanden i øjnene og sikre fælles forståelse af, hvordan kalveproduktion i fremtiden skal udformes – og hvordan man i fællesskab optimerer på kalvene gennem eksempelvis krydsninger.

Det mener slagtekalveproducent Bent Askholm fra Skanderborg, som til daglig har små 1.200 kalve på stald, hvoraf godt 30 pct. er krydsninger. Han sender årligt 1.600 kalve mod Danish Crown Beefs slagtegange, og tilbage i foråret 2022 afviklede han selv et leverandørmøde.

Her deltog Danish Crown Beef med oplæg om blandt andet Premium Kvier og potentialet i krydsningsdyr, mens VikingDanmark holdt oplæg om mulighederne ved at benytte kønssorteret sæd i avlsarbejdet.

- Det var et rigtig fint møde, hvor 14 af vores primære leverandører deltog. Responsen fra mælkeproducenterne var rigtig positiv, og vi oplevede selv en generel lydhørhed over for vores ønske om at øge andelen af krydsningskal-

ve. Tallet er stigende, men det er på møder som det her, at vi kan italesætte, hvor meget de rent faktisk betyder i produktionen – og hvorfor vi er så ivrige efter flere, lyder det fra Bent Askholm.

Selv forventer Bent Askholm at afvikle leverandørmøder omtrent hver 3. år, hvor han gerne igen gør brug af de eksterne input fra blandt andre Danish Crown Beef.

- Dagen er godt givet ud, hvis vi kan få lidt flere perspektiver med på dagen. Så kan vi få en snak med leverandørerne om de muligheder, vi ser i den fælles produktion, mens Danish Crown og VikingDanmark kommer med lidt faglig tyngde på udvalgte emner, fortæller Bent Askholm.

Optimeret værdikæde fra ko til kalv

Fra Danish Crowns side er ambitionen, at deltagelse i kommende leverandørmøder skaber øget fokus på avlsoptimering og samarbejde mellem landets mælkeproducenter og slagtekalveproducenter. Derfor går man også til opgaven i samarbejde med VikingDanmark, så værdikæden fra inseminering til slagting sikres, lyder det fra ejerservicechef i Danish Crown Beef, Torben Nørremark.

“**Leverandørmøderne giver mulighed for at kigge nærmere på hele værdikæden og diskutere, hvor der kan optimeres.**”



- Leverandørmøderne giver mulighed for at kigge nærmere på hele værdikæden og diskutere, hvor der kan optimeres – og hvordan vi øger værdien af dansk oksekød. Med os har vi VikingDanmark, som kommer ind på, hvordan man udnytter værktøjer som X-Vik og hvilke kvaliteter og fordele, der er ved forskellige kødkvægsracer. Desuden stiller vi op med forplejning i form af morgenmad og frokost og hjælper gerne med planlægningen af arrangementer. I sidste ende er det i alles interesse, at møderne bliver så givtige som muligt, siger Torben Nørremark.

Højere tilvækst

Tilbage i Skanderborg er Bent Askholms foretrukne krydsninger Holstein X Blåkvæg, men også nogle Charolais, som er næsten på højde med Blåkvæg. De har begge en højere netto-tilvækst på næsten 100 g. daglig for tyrenes vedkommende.

Kviernes tilvækst ligger lidt under Holstein-tyrene, men de har en højere formklasse så de alle bliver godkendt til dansk kalv, og kælvningsforløbet er på højde med renrace Holstein, hvis man vælger de rigtige tyre. Angus har en anelse lavere tilvækst og noget lavere form, men de

↑
Bent Askholm (tv.) og hans driftsleder Kasper har godt 70 pct. renrace holsteiner-kalve, men vil gerne have endnu flere krydsninger på bedriften.

“**I runde tal kan vi med krydsninger øge produktionen med 10 pct., så forskellen er til at føle på.**”

Book leverandørmøde

Har du som slagtekalveproducent planlagt leverandørmøder, deltager og bidrager Danish Crown Beef gerne sammen med VikingDanmark. Som slagtekalveproducenter finder du en dato i samarbejde med ejerkonsulenterne i Danish Crown Beef. Herefter koordinerer vi med VikingDanmark, ligesom vi vi også tager os af både kaffe, rundstykker samt frokost. Vi hjælper desuden gerne med planlægning, og konceptet er ikke mere låst, end der er plads til lokale tilpasninger og ændringer.

Du beslutter desuden, om der ønskes et tredje indlæg, hvad det i så fald skal omhandle, og hvem der skal holde indlægget.

Kontakt Danish Crown Beefs ejerkonsulenter på +45 8919 2590

Hvis I ønsker yderligere et indlæg, kunne følgende emner og oplægsholdere være relevante:

- Stærkere kalve (dyrlæge eller slagtekalverådgiver)
- Benchmark af leverandører (slagtekalverådgiver)
- Mælkeerstatning (mælkeerstatningsleverandør eller kalverådgiver)
- Vacciner (dyrlæge)

giver lettere kælvninger, som nogle mælkeproducenter værdsætter.

I praksis betyder det, at krydsningskalvene tilbringer næsten en hel måned mindre på stald end de renrace kalve.

- I runde tal kan vi med krydsninger øge produktionen med 10 pct., så forskellen er til at føle på. Med i regnestykket hører selvfølgelig, at krydsningerne er næsten dobbelt så dyre i indkøb som renrace kalve – men hvis vi – som det ser ud lige nu – kan tjene 1 kr. mere pr. kalv pr. dag, ser regnestykket meget fint ud. Det er en let måde for mælkeproducenterne at tjene flere penge uden ekstra arbejde ved blot at vælge en Blå eller Angus til inseminering. Og endnu bedre er det, hvis man vælger kønssorteret sæd, så det kun giver tyre, mens de så får rene Holstein-kvier på de bedste køer, siger Bent Askholm. ●

Gennem det seneste årti har Danish Crown-selskabet DAT-Schaub mere end fordoblet sin amerikanske forretning som majoritetsaktionær i selskabet DCW Casing. Nu køber DAT-Schaub de øvrige ejere ud og bliver eneejer af USA's største aktør på behandling af tarmsæt fra grise.

Danish Crown bliver eneejer af amerikansk successelskab

“
Det er en global branche, hvor der stadig er plads til konsolidering.

”
DCW Casing har, udover det klassiske forretningsben med indkøb og forarbejdning af tarmsæt, også udviklet sig til at levere lammetarme og råheparin.
↓

- Vi har et fremragende samarbejde med de øvrige aktionærer, som også er en del af ledelsen i DCW Casing, og det har hele tiden været en del af planen, at DAT-Schaub på et tidspunkt skulle være eneejer af selskabet. Vi er nået utroligt langt sammen, og vi er enige om, at vi skaber det bedste grundlag for at fortsætte den positive udvikling og høste yderligere synergier ved at samle ejerskabet hos DAT-Schaub, siger Jan Roelsgaard, CEO i DAT-Schaub.

DCW Casing blev skabt i efteråret 2012 gennem en fusion af selskaberne Casing Associates LCC og branchens dengang største aktør i USA, Wolfson Casing. DAT-Schaub var indtil fusionen medejer af Casing Associates LCC og var den drivende kraft bag fusionen.

Siden 2012 har der været fokus på at udvide råvarebasen gennem kontrakter med slagterier over hele USA, hvor DCW Casing køber tarmsættene fra grisene og står for den videre forarbejdning. Sideløbende har DCW Casing

udvidet sin forretning som leverandør af blandt andet lammetarme til pølseproduktion og salg af råheparin til medicinalindustrien.

- Vi kommer ikke til at ændre på hverken strategi eller på de ledende poster i selskabet. De nu tidligere medejere fortsætter på præcis de samme poster som hidtil. Sammen vil vi fortsat arbejde på at være den foretrukne partner både for de amerikanske slagterier, som vi køber tarmsættene af, og for de hundredvis af kunder, vi har på tværs af hele USA, siger Jan Roelsgaard.

Danish Crown satte for alvor turbo på udviklingen af DAT-Schaub i 2016. Det blev et erklæret mål at gøre DAT-Schaub til global markedsleder inden for forarbejdning og salg af tarmsæt. Det mål er nået, og som en del af Danish Crowns Feeding the Future-strategi skal den position nu befestes.

- Det er en global branche, hvor der stadig er plads til konsolidering, og hvis de rigtige muligheder byder sig, er vi klar til at købe op, men der er også stadig gode muligheder for organisk vækst, så dem fokuserer DAT-Schaub på at forfølge hver eneste dag, siger Jais Valeur, Group CEO i Danish Crown.

DAT-Schaub omsatte i regnskabsåret 2020/21 for 5,3 mia. kr. og leverede en driftsindtjening på godt 1 mia. kr. ●

“
Vi kommer ikke til at ændre på hverken strategi eller på de ledende poster i selskabet. De nu tidligere medejere fortsætter på præcis de samme poster som hidtil.

”



Tekst: Jens Hansen
Foto: Red Star

Siden 2015 har DAT-Schaub været den tilbagevendende succeshistorie, når Danish Crown har præsenteret sine regnskaber. Selskabet, der behandler og forarbejder tarmsæt fra dyr til både fødevarer og råvarer til medicinalindustrien, har i perioden mere end tredoblet sin indtjening. Det skyldes blandt andet succes i USA, hvor selskabet DCW Casing har øget sin indtjening markant.

DCW Casing er i løbet af årene blevet en integreret del af DAT-Schaub, og derfor er aktionærene enige om, at det nu er tid til, at DAT-Schaub bliver eneejer af DCW Casing.

Danish Crown Data har fået tilført en række nye funktioner, som skal gøre det daglige arbejde med systemet endnu nemmere.

Stor opdatering til Danish Crown Data

Tekst: Aske Gott Sørensen

Arbejdet med Danish Crown Data automatiseres nu i endnu højere grad, hvor en række nye funktioner lanceres for at fjerne processer, som indtil nu har været manuelle. De nye funktioner er blevet til på baggrund af gode input fra andelsejerne, og Ejerservice hører fortsat gerne gode ideer til nye funktioner. De nye funktioner omfatter blandt andet:

- Automatisk godkendelse af notifikationer fra SPF og foderselskaber, så det nu er slut med at skulle godkende notifikationer for grise og foder.
- Det er nu muligt at indtaste en foderleverance manuelt.
- Det er muligt at taste løbende aflæsning af foderforbrug. På den måde slipper man for at nulstille fodercomputeren fra gang til gang.
- Det er muligt at oprette en råvare og taste et forbrug af den med det samme uden at skulle oprette en tilsvarende blanding først.
- Tørstofregulering af råvare. Under oprettelse af råvaren er det muligt at regulere tørstofindholdet,

hvorefter Danish Crown Data selv udregner FE/100kg, råprotein og fosfor-indholdet.

- Automatisk godkendelse af notifikationer har været et ønske fra vores ejere i et stykke tid. Det har været en kompliceret opgave at løse, så vi er enormt glade for at være i mål med det. Vi forventer, at det kan få endnu flere til at benytte sig af automatisk dataoverførsel og på den måde få endnu mere gavn af Danish Crown Data, siger Simon Lauridsen, der er ansvarlig for systemet.

For at benytte automatisk godkendelse af fodernotifikationer kræver det dog, at man har godkendt de gule notifikationer, som ligger i notifikationscentret. Derudover ser vi meget gerne, at man har håndteret de leverancer, som ligger forud for denne opsætning. Følg nedenstående trin for at lave opsætningen:

1. Gå til Indstillinger og vælg Opsætning. Klik herefter på Foderleverandører. Her vil det være synligt, hvilke selskaber man modtager foder fra.

Det har været en kompliceret opgave at løse, så vi er enormt glade for at være i mål med det.

2. Klik på det selskab, du ønsker at lave opsætning for. Nedenstående billede vil nu være synligt (eksemplet er for en DLG-leverance).

3. På billedet ovenfor kan man se, at den foderblanding, der hedder "test", kan tildeles til CHR-nummer 11111 eller CHR 22222. I den grå boks til højre for CHR-nummeret vælger man, hvor foderet skal ende. I ovenstående eksempel har brugeren valgt, at hvis blandingen "test" kommer til CHR 11111, skal den automatisk gå ind i Østergård/Stald. For CHR-nummer 22222 har brugeren valgt, at manuel godkendelse skal være gældende. På den måde vil der komme en notifikation, som skal godkendes, hver gang der kommer et læs foder af blandingen "test" til CHR 22222.

4. Når den ønskede opsætning er lavet, klikkes på "Næste" og herefter "Bekræft og send".

I forhold til automatisk godkendelse af SPF-notifikationer følges samme trin som i eksemplet ovenfor. I stedet for at klikke på "foderleverandører" klikkes der på "SPF-notifikationer". Herefter kommer en dialogboks op, hvor man for hvert CHR-nummer kan vælge, hvilken stald grisene automatisk skal sættes ind i, når der kommer en notifikation fra SPF.

Af yderligere funktionalitet kan det nævnes, at det nu også er muligt at vælge, om man vil se nøgletal for slagtegrise eller smågrise. Det betyder, at Danish Crown Data udregner daglig tilvækst, foderudnyttelse og dødelighed for smågrisene.

Har du brug for hjælp til Danish Crown Data, kan du kontakte Ejerservice på 8919 1920. Brugermanualen, der findes på ejersiden, er opdateret med en beskrivelse af alle funktionerne. ●



Fodereffektivitet og Dynamisk Tilvækst flyttes til Danish Crown Data

Andelsejernes dynamiske tal for fodereffektivitet og tilvækst vil fremadrettet skulle findes i Danish Crown Data.

D. 1. oktober 2022 vil det ikke længere være muligt at finde dynamiske data for fodereffektivitet og tilvækst i Danish Crowns Dashboard via Ejersiden. Fremadrettet vil de tal i stedet blive opdateret i Danish Crown Data. Historikken på tallene vil dog stadig være tilgængelig i det gamle system.

- Vi har rigtig god gang i Danish Crown Data, og derfor flytter vi nu de dynamiske data over, så ejerne vil få et mere samlet billede af deres produktivitet i Danish Crown Data, siger Simon Lauridsen, der er ansvarlig for de digitale tilbud til andelsejerne.

Hvis man endnu ikke er oprettet i Danish Crown Data, kan man kontakte sin ejerkonsulent og blive oprettet.

Renten på finansiering hæves

Danish Crowns renter på finansiering af smågrise, kalve og stalde har i adskillige år været tilsvarende markedsrenten på 4,0 %. Efter seneste rentestigning fra Nationalbanken på 0,5 % er det blevet besluttet på seneste bestyrelsesmøde i Danish Crown AmbA, at lade Danish Crowns finansieringsrenter følge med op, så renten fremadrettet er 4,5 %.

Den nye rentesats gælder som nævnt finansieringen af både kalve, smågrise og stalde.

Tilpasningen betyder også, at renten for a conto restbetaling justeres til 4,5 %, men dette er først gældende pr. 1. januar 2023.

Hvis du har spørgsmål til ovenstående, kan du kontakte din ejerkonsulent.



Danish Crown nomineret til marketing-pris

Med prompt og pragt fejrede Danish Crown sidste år i 2021 pølsevognens 100 års-jubilæum med den landsdækkende kampagne, Pølsevognen for evigt.

En del af kampagnen gik ud på at gøre den danske pølsevogn til UNESCO verdensarv, hvor Magnus Millang bl.a. lavede en videokampagne.

Kampagnen var en stor succes og var blandt andet nomineret til hele fire kategorier ved Creative Circle Awards, og nu er kampagnen så blevet nomineret til den endnu mere anerkendte Rambuk-pris i kategorien Branded Content.

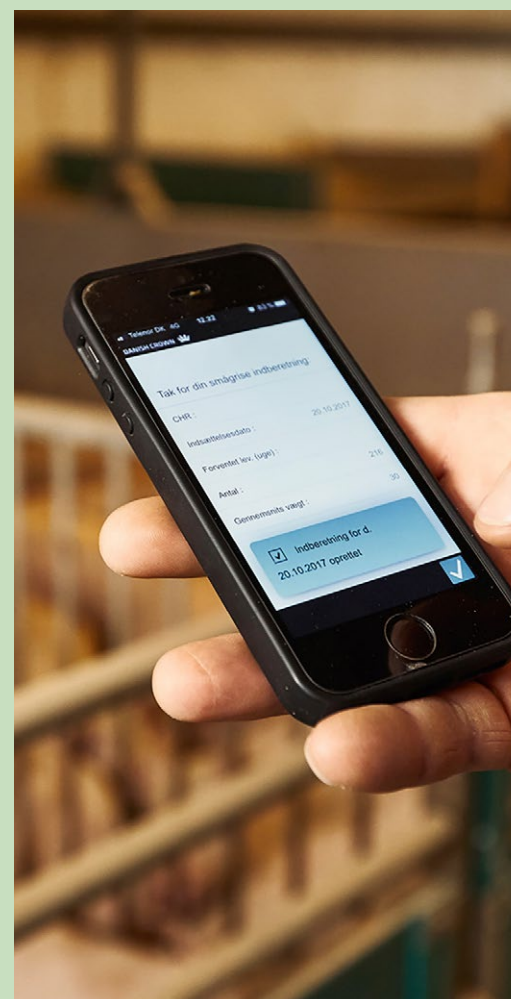
- Alle, der på en eller anden måde har været involveret i Pølsevognen for evigt, kan være utrolig stolte af denne nominering. Det er et skulderklap til os og vores samarbejdspartnere samt et bevis på, at vi med et strategisk stærkt samarbejde på tværs af de mange kanaler, vi har til rådighed, kan nå utrolig langt ud til forbrugerne med en kampagne som denne, siger Marie Koustrup Hansen, senior brand manager i Category Development and Execution.

Ejer-appen er opdateret – kræver geninstallation

Danish Crowns Ejer-app til bl.a. indberetning af grise og tilmelding af grise og kreaturer kræver en opdatering af den bagvedliggende software for at øge datasikkerheden og sikre, at nye funktioner kan bygges ovenpå den eksisterende løsning.

En konsekvens af opdateringen er, at ejere og medarbejdere på besætningen, der allerede har appen installeret på telefonen eller en tablet, er nødt til at slette Ejer appen og hente den på ny via App Store eller Google Play og logge ind igen.

Alle brugere af appen har modtaget mere information samt guides til hhv. iPhone og Android, som både viser, hvordan appen geninstalleres, og hvor man kan bestille kodeord, hvis man har glemt det. Ændring af kodeord vil også gælde login til Ejersiden.



Ventelisten for slagtegrise ophører

Danish Crowns venteliste for nye andelsejere blev i sin tid indført for at sikre, at de ekstraordinært store tilførsler ikke skulle gå ud over den service, Danish Crown skulle levere til de eksisterende andelsejere. Ved udgangen af uge 35 2022 er der dog slagtet op på Danish Crowns slagterier, og derfor afskaffes ventelisten for nuværende.

Dog er situationen fortsat en anden på so-området, hvor anlægget i Skærbæk stadig oplever store tilførsler af søer til slagting. Derfor fastholdes ventelisten for nye so-andelsejere indtil videre.

↑ Danish Crown er nu i bund med udsatte slagtegrise. Derfor fjernes ventelisten for nuværende.

Kristian Jensen er leder af den faglige rådgivning i Danish Crown Ejerservice. Her giver han nogle bud på, hvor du kan optimere efter veloverstået høst.

Godt gennem høsten

Jeg håber, I alle har haft en god høst. Udbytteerne er umiddelbart gode, og det er bestemt positivt i den nuværende situation. Jeg har tidligere i disse spalter givet lidt gode råd til, hvad man kan gøre på den anden side af høsten for at sikre, at grisenes udvikling ikke hæmmes af nyt korn på lager. Her kommer et par bud på, hvad den overståede høst kan betyde for den kommende tid i stalden.

Umiddelbart peger pilen lidt nedad, når det kommer til protein, hvis vi kigger på de indledende analyser af årets høst. Derfor anbefaler vi i rådgivning hvert år at få lavet en god analyse af sit korn, så man sikrer den rigtige fodersammensætning. Vores anbefaling er som minimum at få analyseret på protein- og vandindhold og justere derefter. Man kan også overveje en fosforanalyse, når fosfor har fået den pris, det har.

Det kræver dog, at man er villig til at bruge pengene på en sikker analyse. En sikker analyse definerer jeg som mindst tre kemiske analyser og gerne fire for hver kornsort. Hvis det er blandet korn i Amerikanersilo, skal vi have fire kemiske analyser. Denne strategi vil koste ca. 1.500 pr. kornsort, men i forhold til en evt. optimering med sikkerhedsmargen kan det hurtigt tjenes hjem.

Vores erfaringer med den nylige høst er også, at den er lagt godt og tørt ind. Derfor har vi allerede nu set de første eksempler på, at den er formalet finere, end vi havde regnet med.

Derfor opfordrer vi til at få tjekket op på sigteprøverne, inden en for fin formaling giver udslag på grisene. Generelt ser vi at sunde grise tåler en formaling på 70-75 % af partiklerne 1 mm, men det kan variere. I rådgivningen står vi altid klar til at hjælpe med sigteprøver eller foderstrategi, nu hvor der bruges nye råvarer.

Den seneste tid har vi haft fokus på fyldte maver på slagterierne, og vi begynder at se et mindre tema i de grise, der bliver leveret med foder i maven. Det er ofte tørfoderbesætninger, som desværre ikke har fået regnet helt rigtigt på, hvornår foderkasserne skal være tomme i stalde, hvor der leveres direkte fra sektionerne.

Der er store forskelle mellem besætninger ift. volumen af foder i automaterne, men følgende tommelfingerregler kan følges

- Grisene fjerner ca. 3,5 kg/gris pr. dag – og det sker typisk på 2-3 store måltider.
- Der er lav aktivitet sent aften og nat – så her skal lukkes tidligere, hvis der er tidlig afhentning
- Går der 10 grise omkring en automat med 10 kg foder i keglen, så skal der lukkes mindst 10 timer inden planlagt afhentning.

Kontrollér, at I rammer rigtigt på foderkasserne, når I sender grisene af sted til slagtning. Foder i maven er ikke blot en fødevaremæssig risiko og en gene for slagtstederne – det er også et spild, som desværre er endnu større med de nuværende foderpriser. ●



“
Vores erfaringer med den nylige høst er også, at den er lagt godt og tørt ind.
”