

# indsigt

DANISH CROWN ANDELSHAVERBLAD



## IDEER TIL MERE BÆREDYGTIGT KØD

Verdens førende tænkere indenfor bæredygtighed og landbrugets største interessenter var inviteret, da Danish Crown holdte konferencen MEAT2030.

SIDE 4-5



*Jais Valeur, CEO i Danish Crown Group*

# Vi vil skabe en bæredygtig fremtid for kød

## **Kære andelshaver**

Vi har en kæmpe opgave foran os for at sikre en bedre afregning til vores ejere. Vi har været presset af et tysk marked, som har ligget atypisk højt henover sommeren, og så udfordrer England os fortsat. Det har jeg fuld fokus på at få løst. Landmanden skal have en bæredygtig økonomi.

Samtidig bliver vi også nødt til at finde løsninger på vores klimaaftryk – flere unge vælger kød fra blandt andet fordi, de er bekymrede for klimaet. Det skal vi forholde os til.

Klimaændringer er et af de helt store spørgsmål i vores tid. Og vi er nødt til at se konsekvenserne af vores livsstil i øjnene. Om ti år er verdens befolkning i middelklassen vokset fra 3,2 til 5 milliarder mennesker. Det vil give et øget forbrug og lægge ekstra pres på vores fødevarer-systemer. For at kunne bespise verden på en mere bæredygtig måde skal vi overveje, hvordan vi belaster jordens ressourcer. Belastningen er nemlig direkte forbundet med produktion af fødevarer.

Det bekymrer forbrugerne og får flere til at overveje deres spisevaner og at vælge kød helt eller delvist fra.

I Danmark har vi gennem de seneste 130 år forfinet, forbedret og forædlet hvert enkelt led i produktionen. Vi bruger alle dele af grisen, og vi leverer kød af så fremragende kvalitet, at det er efterspurgt, og vores metoder kopieret i hele verden. Nu vil vi, mens vi fastholder vores høje kvalitet, også forfine, forbedre og forædle med fokus på bæredygtighed for at sikre, at pladsen på middagsbordet i fremtiden bliver vores.

Som verdens største eksportør af grisekød, en af Europas største leverandører af oksekød og verdens største økologiske slagteri vil vi udfordre vores egen branche og gå forrest i arbejdet med at finde bæredygtige løsninger fra jord til bord. Men det store spørgsmål er, hvilke løsninger skal vi vælge?

Det er derfor, vi i midten af september samlede 230 deltagere fra branchen, bæredygtighedseksperter, landmænd og

forbrugere til konferencen MEAT2030 for sammen med dem at finde svar på, hvordan vores kød bliver det mest bæredygtige inden 2030.

Vi har brug for hjælp. Vi arbejder gerne sammen med andre, der vil dele deres erfaringer med os.

Og måske vigtigst af alt har vi brug for forbrugere, der vil gå forrest og efterspørge vores klimavenlige kød.

Som en af vores andelshavere Søren Søndergaard sagde på konferencen: Vi kan lære af fortiden og skabe en mere bæredygtig fremtid.

Vores mål er sat: Danish Crown producerer det mest bæredygtige kød i 2030.

## **Med venlig hilsen**

Jais Valeur





# INDHOLD

LEDER ..... 2

## KREATUR

Aalborg investerer i præcision. .... 8

Specialudskæringerne fra Beef er populære. .... 10

Tilbagegang i antal slagtninger truer Friland  
Limousine kalve konceptet ..... 11

## KONCERN

MEAT2030: Ideer til mere bæredygtigt kød ..... 4

Ny CEO på plads i Tulip Ltd ..... 7

Grundfos' topchef mødte landmændene i laden. .... 12

DAT-Schaub fokuserer strategien. .... 16

Andelshavere åbnede landbruget. .... 17

Tulip er nu i flere end 3.100 butikker i Kina ..... 20

## GRIS

En rigtig træls sommer ..... 6

Husk at indberette dine smågrise ..... 14

Mange helligdage giver ændrede vægtgrænser op til jul ..... 15

NOTER ..... 18

indsigt  
 - er Danish Crowns blad til andelshaverne  
 - udkommer 10 gange årligt  
 - har et oplag på 8.500 stk.

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

Kontakt redaktionen på [askgs@danishcrown.dk](mailto:askgs@danishcrown.dk)





# MEAT2030: Ideer til mere bæredygtigt kød

Danish Crown inviterede til konferencen MEAT2030, hvor målet var at få input til en mere bæredygtig fremtid for kød. Her blev hele værdikæden fra jord til bord sat i fokus.

**D**e førende tænkere indenfor bæredygtighed og de helt store interessenter i landbruget var inviteret, da Danish Crown holdte konferencen MEAT2030 i København. Dagen bød på oplæg fra både landmænd, bæredygtighedseksperter og politikere, og det var med en positiv tilgang til kødets fremtid.

- Når det kommer til oplægsholderne, var der virkelig mange gode tanker, ideer og inputs. Noget af det, jeg var særligt glad for, var enigheden om, at kød også skal være at finde på middagstallerkenen i fremtiden. Vi skal have den plads på tallerkenen, så vi ikke bliver irrelevante i fremtiden, siger Jais Valeur og fortsætter:

- Selvom holdet af talere repræsenterede både vores egne landmænd, og folk der bakker op, om måden vi producerer på, så var der også et par af talerne og en del af gæsterne, der

var knap så enige med os, men de har alligevel respekt for initiativet og bakker op om det, siger Jais Valeur.

” Der var mange gode drøftelser både med dem, som holder med os, og dem der ikke gør.

*Søren Søndergaard, andelshaver og repræsentantskabsmedlem i Danish Crown*

## Tættere på forbrugeren

Søren Søndergaard, der er andelshaver og repræsentantskabsmedlem i Danish Crown, var blandt oplægsholderne, og han fortalte tilhørerne om den lange historie bag dansk produktion af grise og de mange skridt, som er taget for at blive mere bæredygtige. Han efterlyste dog, at kontakten med forbrugerne blev tættere.

- Jeg bliver nødt til at komme tættere på forbrugeren. De køber ofte produkter baseret på følelser, og det er svært for mig at lave en investering på min gård baseret på følelser og ikke fakta.

Han var glad for at kunne komme med landmands-vinklen på dagen.

- Min rolle var at komme med et oplæg fra stalden, og mine tanker var at holde det nede på jorden og fortælle om den udvikling, vores branche har været gennem og vores bevægelse mod bæredygtighed. Vi har flyttet os meget, og vi kommer til at flytte os i fremtiden.

Det gav en god samtale efter oplæggene.

- Der var mange gode drøftelser både med dem, som holder med os, og dem der ikke gør. Det var godt, at vi havde alle interessenter samlet og havde paraderne lidt nede.





Deltagerne på dagen blev efter oplæggene delt op i forskellige workshops, hvor der skulle tænkes konkrete løsninger for både landbrug og forbruger.

## Stærkt signal

Om eftermiddagen skulle deltagerne arbejde sammen og komme med ideer til den bæredygtige fremtid for kød. Ideerne skal nu samles og omsættes til konkrete løsninger for Danish Crown.

Også Kim Kjær Knudsen, andelshaver og repræsentantskabsmedlem, deltog på dagen, og han var positivt overrasket.

- Jeg havde læst de ting, som var sendt ud, og forventningen var nok, at det var lidt poppet, men jeg er godt nok positiv efter dagen. Det var ret genialt sat sammen, at få samarbejdspartnere, NGO'er og alle mulige andre til at arbejde for os for at finde mulige retninger for Danish Crown.

Han glæder sig til at se resultatet af dagens workshops.

- Det handler om at finde ud af, hvordan det ser ud om 12 år, men der var ingen, der kendte

facit. Så der kommer et spændende arbejde med at samle tingene fra de workshops. Jeg følte, at der både var noget udbytte, men også en signalværdi, og signalværdien er måske det stærkeste.

## Ros til Danish Crown

Statsminister Lars Løkke Rasmussen var til stede, og han roste i sin tale Danish Crown for at tage initiativ til dagen.

- Der er behov for, at vi samarbejder på et hidtil uset niveau, for at løse klimakrisen. Vi kan simpelt hen ikke fortsætte på denne måde, og der er behov for at ændre måden, vi spiser, lever og produce-

rer på. Derfor er jeg meget glad for, at Danish Crown, der er en af verdens største kødproducenter, har valgt at afholde denne konference. Når man driver en virksomhed, handler det ikke kun om at handle, det handler også om at lytte, som Danish Crown gør i dag, sagde Lars Løkke Rasmussen. ■







# En rigtig træls sommer

Eksporten af grisekød ud af Europa halter stadig, men kinesernes appetit er dog begyndt at stige igen.

**D**et har i mange år været den gængse opfattelse, at en varm sommer med masser af sol i Europa giver priserne på grisekød et solidt opsving. Det skete absolut ikke i år.

- Overordnet set har markedet ikke ændret sig meget de sidste 3-4 måneder. Efterspørgslen i Europa er bestemt ikke dårlig, men præcis som det var tilfældet i foråret, så er det eksporten ud af Europa, der halter. Enten skal den op, eller så skal produktionen i Europa falde, før vi får er tiltrængt løft i priserne, siger Lars Albertsen, der er salgsdirektør i Danish Crown Pork

I store dele af Asien er det fortsat et stort udbud af amerikansk kød, der på en gang holder priserne nede og spænder ben for en øget eksport af kød fra Europa. Handelskrigen mellem USA og Kina, kombineret med udbruddet af Afrikansk Svinepest særligt i den nordlige del af Kina, har dog ændret billedet en smule.

- Eksporten til Kina var i første halvdel af 2018 på et meget lavt niveau, men den er nu

tilbage på det, jeg vil kalde et normalt niveau. Efter udbruddet af Afrikansk Svinepest svinger prisen på grisekød i Kina lige nu rigtigt meget fra provins til provins på grund af transportforbud. Det har løftet efterspørgslen en smule, men det er umuligt at sige noget om udviklingen i de kommende måneder, siger Lars Albertsen.

” Udbruddene af Afrikansk Svinepest i Kina og Belgien smadrede mange af de faste afsætningsmønstre.

*Lars Albertsen, salgsdirektør i Danish Crown Pork*

Det europæiske marked er efterhånden ved at finde sig selv igen efter udbruddet af svinepest i Belgien i begyndelsen af september.

- I Belgien producerer de godt og vel dobbelt så meget grisekød, som de selv spiser, og

de mængder skal nu afsættes i Europa, fordi der er lukket ned for eksport til alle betydelige lande udenfor Europa. Det sætter sig lynhurtigt i priserne, når der pludselig er aktører, som nærmest i panik sælger til lave priser, og derfor kom noteringen længere ned i september, end jeg havde forventet, siger Lars Albertsen.

Lige nu handler det nu om at jage de muligheder, der altid opstår på ryggen af kaos. Og det gælder både i Europa og Asien.

- Når panikken rammer, så arbejder vi meget struktureret med at finde de huller, der opstår i markedet. Udbruddene af Afrikansk Svinepest i Kina og Belgien smadrede mange af de faste afsætningsmønstre. De første par uger efter udbruddet i Belgien var det meget tydeligt, at indkøberne arbejdede med en ultrakort horisont, men nu er der ved at være ro på igen, og efterspørgslen på dansk grisekød er absolut ikke svækket, siger Lars Albertsen. ■







# Ny CEO på plads i Tulip Ltd

Danish Crown har ansat Andrew Cracknell som CEO for Tulip Ltd. Han begynder i jobbet allerede i denne uge og målsætningen er klart defineret. Han skal genskabe indtjeningen i Danish Crowns britiske forretning.

**5** 0-årige Andrew Cracknell er udpeget til at lede den helt nødvendige genopretning af Tulip Ltd. Han kommer med stor erfaring i branchen og et nært kendskab til kunderne i den britiske detailhandel, hvilket er essentielt for at sikre og udvikle Tulip Lts position på det britiske marked.

” Der ligger en stor opgave foran os, men den er jeg sikker på, at vi kan løse gennem et tæt samarbejde med vores leverandører og kunder.

*Andrew Cracknell, CEO Tulip Ltd*

- Vi er midt i en stor genopretningsopgave i England, og vi har haft fokus på at finde en leder med både indgående kendskab til produktion og kommerciel tyngde. Jeg er derfor glad for at kunne byde velkommen til Andrew, der sammen med det øvrige lederteam skal genskabe det momentum, Tulip Ltd havde

indtil for få år siden, siger Jais Valeur, der er CEO i Danish Crown.

Andrew Cracknell er født ind i fødevarerbranchen. Hans far var direktør i Anglo Beef Processors (ABP Food Group), hvor Andrew med en bachelor i bagagen selv startede sin karriere for over 25 år siden. Han nåede blandt andet at være fabrikschef, inden han i 2009 blev kommerciel direktør og medlem af koncernledelsen. I 2014 blev han hentet til Noble Foods som CEO, og i 2016 skiftede han til en stilling som koncerndirektør i 2 Sisters Food Groups red meat division.

- Jeg ser frem til at stå i spidsen for Tulip Ltd og blive en del af Danish Crown familien på et så vigtigt tidspunkt for selskabet. Selv om der lige nu er en enorm usikkerhed både i Storbritannien og globalt, mener jeg, at Tulip Ltd har et godt udgangspunkt for at skabe fornyet vækst. Vi har en stærk værdikæde fra landmændene over slagterierne til vores forædlingsfabrikker, så vi kan levere høj kvalitets produkter, der møder kundernes krav til

både fødevarerikkerhed og bæredygtighed. Der ligger en stor opgave foran os, men den er jeg sikker på, at vi kan løse gennem et tæt samarbejde med vores leverandører og kunder, siger Andrew Cracknell.

Den nye CEO får tilført erfarne kræfter fra Danish Crown. Kurt T. Pedersen, der siden 2015 har været Vice President Supply Chain for Danish Crown Pork, får ansvaret for alt fersk kød i Tulip Ltd.

- Kurt skal bidrage til, at vi får genopbygget et rigtig solidt fundament. Han har 30 års erfaring og vil sikre, at overflytningen af viden og best practice i forhold til de systemer og processer, han har været med til at implementere i Danish Crown, kommer til at foregå gnidningsløst, siger Jais Valeur.

Både Kurt T. Pedersen og Andrew Cracknell tiltræder øjeblikkeligt. Andrew Cracknell overtager opgaven fra Jais Valeur, der siden juni selv har haft det daglige ansvar for Tulip Ltd sideløbende med jobbet som Group CEO for Danish Crown. ■





# Aalborg investerer i præcision

På Beefs slagteri i Aalborg fik man for ikke så længe siden en ny mester i huset – en Meat Master. Den skal sikre, at slagteriet bliver mere præcist i sit arbejde.

**P**å transportbåndet kører en plastikbakke med småkød ind i en stor maskine.

Ved kontrolbordet kan man følge med på en skærm, hvor man kan se et gennemlyst billede af bakken og dens indhold – præcis som i lufthavnen, når håndbagagen køres gennem en scanner. Modsat den i lufthavnen fortæller maskinen her også, at indholdet af den pågældende plastikbakke har en fedtprocent på 11,35.

- Tidligere har vi målt fedtprocenten på øjemål, og der skulle ofte korrigeres lidt på indholdet, efter fedtprøverne blev taget. Men det slipper vi for nu, siger Palle D. Sørensen, fabrikschef ved Danish Crown Beef i Aalborg.

Også når det drejer sig om kilopris skulle den nye Meat Master gerne bidrage positivt.

- Før kunne vi komme til at sende noget kød til en kunde, som var mere magert, end det de havde bestilt, og som vi måske kunne have fået flere penge for et andet sted, siger Palle D. Sørensen og uddyber:

- Ved at kunne levere præcis det produkt, kunden har bestilt, får vi både den rigtige pris for de forskellige stykker og tilfredse kunder.

## Det er der ingen ben i

Pludselig giver Meat Masteren en advarsel, og på skærmen har den markeret omridset af den knogle, som Palle D. Sørensen har smidt i plastikbakken kort forinden for at teste systemet. Den fortsætter gennem maskinen, men den kommer nu ud på et nyt bånd og bliver sendt tilbage til kontrolbordet, hvor man kan fjerne knoglen.

Maskinen er i stand til at detektere alt fra større stykker brusk til metalsplinter. Det er der åbenlyse fordele ved, men det bidrager ligeledes til, at man er i stand til at fortsætte med at levere kød til gode samarbejdspartnere.

” Det er et kommercielt krav fra vores kunder i både ind og udland, som forlanger et meget nøjagtigt interval for fedtprocent.

*Palle D. Sørensen, fabrikschef ved Danish Crown Beef Aalborg*

- Vi har stadig flere kunder som eksempelvis Coop eller Hilton, som forlanger, at kødet skal gennem en detektor først. Det er specielt i forhold til at finde fremmedlegemer, siger Palle D. Sørensen.

Det er ikke kun en tendens, som gør sig gældende for danske kunder. Director for Export Sales i Beef, Jacob Rahbek Pedersen, genkender billedet fra de store udenlandske markeder.

- Det er et kommercielt krav fra vores kunder i både ind og udland, som forlanger et meget nøjagtigt interval for fedtprocent. Tidligere kontrollerede vi den visuelt, hvilket betød, at vi ikke fik høstet maksimal gevinst af vores produkter, siger han.

- Vi kommer eksempelvis ikke ind på

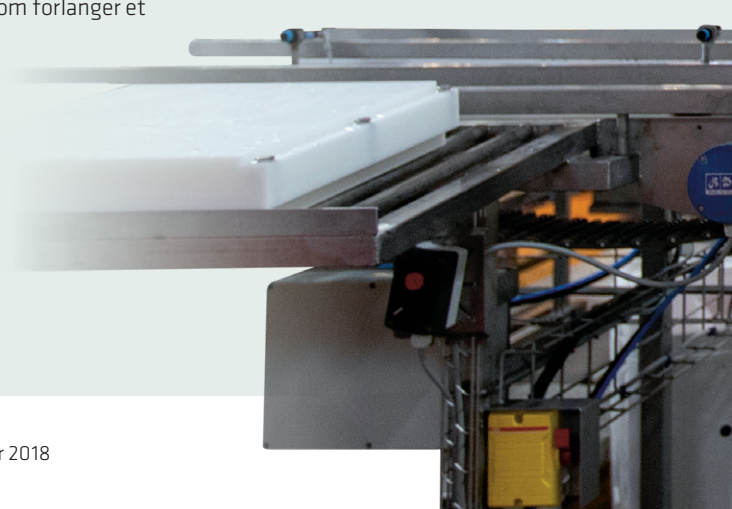
et marked som det japanske uden at have en Meat Master, siger Jacob Rahbek Pedersen.

## Skræddersyet system

Selve Meat Masteren er købt, men resten af det sindrige system af transportbånd, slisker og bure har de løbende fundet på og lavet på fabrikken i Aalborg. Siden Meat Masteren blev leveret i påsken i år, har fabrikken blandt andet været nødt til at vælte en væg for at få plads til at sætte det hele op, som de gerne vil have det.

- Vi har haft en plan og nogle ideer fra starten. Dem har vi finjusteret siden sommerferien, og nu kører det faktisk, som vi vil have det, siger fabrikschef Palle D. Sørensen.

En ny plastikbakke med småkød kører ind i maskinen, og kontrolbordet får besked om, at denne bakke hverken indeholder bensplinter eller andet stads, og at fedtprocenten er 9,65. Den fortsætter gennem maskinen, og bakken bliver tømt i en stor kasse, som svarer til netop dén fedtprocent. ■





” Vi kommer eksempelvis ikke ind på et marked som det japanske uden at have en Meat Master.

*Jacob Rahbek Pedersen, Director for Export Sales i Beef*

*Meat Masteren virker ved hjælp af røntgen, som lynhurtigt måler fedtprocent og scanner for fremmedlegemer.*





# Specialudskæringerne fra Beef er populære

Øget efterspørgsel på unikke varer betyder vækst på slagteriet i Aalborg.

**E**n kvart ko hænger fra en krog i loftet. Det er halvdelen af en bagdel med ryg, også kaldet pistolen. Andrej Kowalski forlader sin plads ved bordet og skærer lynhurtigt ryggen fri. Han tager den med tilbage til bordet og går i gang med resten. Foran sig har han fem plastikbakker, som udskæringerne ryger i, når han har skåret dem.

” Man kan roligt sige, at specialudskæringerne er vores eksistensgrundlag

*Palle D. Sørensen, fabrikschef Aalborg.*

- Ja, han har selvfølgelig prøvet det et par gange før, griner fabrikschef Palle D. Sørensen med henvisning til det høje tempo, Andrej Kowalski arbejder i.

## Lille og vågen

Skærestuen på slagteriet i Aalborg er dedikeret alle specialudskæringer i Danish Crown Beef.

Hver enkelt mand eller dame gør hele operationen færdig, det vil sige laver alle udskæringer på eksempelvis en kvart ko. Det stiller krav til medarbejderens kvalifikationer.

- De skal kunne håndtere hele dyret, og de folk, vi har, er både dygtige og meget alsidige, siger Palle D. Sørensen.

Fordelen ved at have produktionen af specialudskæringer i Aalborg frem for Holsted, skal primært findes i størrelsen.

- I forhold til et større slagteri, hvor mange står ved et langt bånd, har vores slagtere et bord hver, og vi kan beslutte, hvad der skal laves ved netop dét bord. Hvis man skulle lave en speciel udskæring af kun fire eller otte dyr på et bånd med 26 slagtere, ville der kun være arbejde til de første otte. Det giver huller i produktionen, siger han.

## Øget produktion

Der er gang i de specielle udskæringer, og efterspørgslen på unikke produkter har aldrig været større. For ti år siden producerede slagteriet

cirka 120 ton om ugen. I dag producerer de over 400 ton om ugen, og for halvandet år siden startede slagteriet et aftenhold for at kunne følge med efterspørgslen.

- Man kan roligt sige, at specialudskæringerne er vores eksistensgrundlag, siger Palle D. Sørensen.

Efterspørgslen kommer helt ude fra forbrugere, som gerne vil betale lidt mere for at få noget andet end det, der ellers ligger i køledisken i butikkerne.

- De forskellige brands vil gerne skille sig ud fra mængden og have unikke varer, som ingen andre kan tilbyde. Og så kommer de til os, siger Palle D. Sørensen.

Blandt kunderne til de specielle udskæringer er Friland Kødkvæg, Coop, Limousine Unik og Livø Angus. ■





# Tilbagegang i antal slagtninger truer Friland Limousine kalve konceptet

Hvis ikke det lykkes at finde nye leverandører til Friland Limousine Unik kalve, kan konceptets fremtid være truet.

**F**riland Limousine Unik Kalven står ved en skillevej, hvor vi må beslutte os for, om konceptet skal køre videre. Det håber vi selvfølgelig meget på, at det kan, men vi må også være realistiske, når vi ser på tallene. I bund og grund handler det om, at vi skal lave en god forretning for både leverandørerne og kunderne.

” Vi er desværre på et kritisk niveau, hvor vi får så få dyr til slagtning, at det er svært at blive ved med at lave en god økonomi i konceptet.

*Henrik Biilmann, direktør Friland*

Sådan siger Frilands direktør, Henrik Biilmann, der i samarbejde med Limousine Unik nu sætter alle sejl ind for at skaffe nye leverandører til Friland Limousine konceptet.

- Vi er desværre på et kritisk niveau, hvor vi får så få dyr til slagtning, at det er svært at blive ved med at lave en god økonomi i konceptet, siger han.

## Behov for nye kræfter

Det har gennem en årrække været et ønske fra Frilands side at finde en stor fast aftager af kødet fra Friland Limousine Kalven. Dette har dog vist sig at være en stor udfordring, blandt andet pga. det faldende antal slagtninger, og hvis der ikke kommer nye leverandører til, ser prognosen for de kommende år desværre ikke lovende ud.

- Mange af leverandørerne til konceptet har dyrene som en hobby og i mindre skala. I takt med at nogle leverandører stopper eller går på pension, er der selvfølgelig behov for, at vi får nogle nye kræfter ind, der kan føre konceptet videre, siger Henrik Biilmann.

## Ekstra tillæg

For at hverve nye leverandører tilbyder Friland at betale det fulde gebyr til Dyrenes Beskyttelse, den første gang det skal betales for nye leverandører. Derudover vil nye leverandører modtage et ekstratillæg på 1 kr./kg det første år.

Hvis det ikke lykkes at skaffe tilstrækkeligt med nye leverandører, kan Friland være nødsaget til at lukke konceptet ned.

- Skulle vi ende i den uheldige situation, hvor vi er nødsaget til at lukke konceptet, vil de nuværende leverandører til Friland Limousine kalve have mulighed for at levere ind til Friland Kødkvæg, hvilket vi håber på, mange så vil vælge, men i første omgang håber vi på, at dette ekstraordinære tiltag kan vende udviklingen, slutter Henrik Biilmann. ■





# Grundfos' topchef mødte landmændene i laden

Selvforståelse, bæredygtighed og markedsføring blev nøgleordene, da Mads Nipper satte en flok landmænd stævne i en lade i Sønderjylland.

**M**ed fare for at lyde provokerende, vil jeg sige til jer, at jeg tror simpelthen, I undervurderer jer selv.

Sådan startede Mads Nipper, Grundfos CEO og næstformand i Danish Crowns bestyrelse, da han den sidste torsdag i september holdt oplæg for godt 45 yngre landmænd og landmandselever i en foderlade et stenkast fra Vejen i Sønderjylland.

- Danmark er nødt til at eksportere varer for at kunne eksistere, og uden jer ville den danske økonomi være i alvorlige problemer. Jeres erhverv er ryggraden i dansk økonomi, fortsatte Mads Nipper.

## Bæredygtig fremtid

Baggrunden for arrangementet var, at Danish Crown gerne ville hjælpe landmænd til at opnå større anerkendelse i offentligheden. For ifølge Mads Nipper er det ikke kun landmændenes syn på sig selv, det halter med.

” Omverdenen har et enten snævert eller et alt for forenklet syn på landmandserhvervet.

*Mads Nipper, CEO i Grundfos og næstformand i Danish Crowns bestyrelse*

- Omverdenen har et enten snævert eller et alt for forenklet syn på landmandserhvervet og på landbrugene som værende store virksomheder, sagde han.

Derfor mener Mads Nipper, at landmændene og Danish Crown er nødt til at ændre på det image. Danish Crown skal være kendt for bæredygtighed, hvis forbrugerne i fremtiden skal have lyst til at betale for produkterne. Mads Nipper brugte her sin tidligere arbejdsgiver Lego som eksempel:

- Der findes rigtig mange kopiprodukter derude. De fleste af dem er næsten lige så gode som Legos egne, men de koster kun en brøkdel.





Alligevel vælger 90 procent af forbrugerne at købe de dyre klodser lavet af et firma i Billund. Danish Crown skal gennem den samme rejse med hensyn til bæredygtighed, sagde han og konkluderede:

- Vi er nødt til at få forbrugerne til at betale mere for vores produkter og ikke bare vælge et eller andet billigt fra Brasilien.

## Høj sø i laden

Efter Mads Nippers oplæg blev der lagt op til, at deltagerne også kunne komme til orde, og den mulighed lod de ikke gå fra sig.

- Vi har jo allerede verdens bedste grise, men vores notering er stadig ringere, end den de har i Spanien, sagde en af tilhørerne.

- Netop derfor skal vi ændre folks opfattelse af jer og af Danish Crown, så de ved, at vi har de bedste grise. For det ved de ikke nu, svarede Mads Nipper.

Mange af landmændene havde meget på hjerte, og selvom bølgerne til tider gik lidt højt, og diskussionerne kom vidt omkring blandt andet til Tulip Ltd. i England, var der også enighed.

- Mads Nipper har ret i, at vi skal have forædlet vores image. Vi skal ud i medierne, men jeg er ikke sikker på, at vi har råd til det i Danish Crown lige nu, sagde Ralph Carstensen fra Bylderup-Bov og fortsatte:

- På den ene side kan Danish Crown ikke forsvare overfor andelshaverne at bruge så mange penge på markedsføring, fordi det er en langsigtet investering, og vi står og mangler penge her og nu. På den anden side er investeringen nødvendig for, at vi kan overleve i fremtiden, sluttede han.

” Med filmene vil vi gerne promovere landmændene blandt andet på de sociale medier. Og vi vil gerne vise landmandserhvervet på ny måde.

*Pia Paulsen, Head of Social Media ved Danish Crown*

- Jeg synes, at det superfint, at vi får en udefra som Mads til at holde oplægget. Dét, han fortæller, er meget interessant, men vi ved det bare godt i forvejen. Men hvis nu, han kan sætte gang i en proces i Danish Crown, kunne det måske ændre noget, sagde Bjarke Snedker fra Ribe.

## Promovering af landmænd

Knud Kjær Knudsen var kørt hele vejen fra Ringsted til Vejen for at deltage, og han var begejstret for arrangementet.

- Mads Nipper gjorde det godt. Han har en god forståelse for, hvor vi skal hen med det

danske landbrug. Hvis omverdenen skal se os i et andet lys, er det vigtigt, at vi laver og markedsfører produkter, de har respekt for, sagde han og afrundende:

- Forbrugerne skal vælge at købe vores produkter uden at skulle tænke over det - fordi det er Danish Crown.

Arrangementet blev filmet af et kamerahold, som interviewede landmændene og Mads Nipper. Derudover fulgte kameraholdene tre af deltagerne både før, under og efter arrangementet.

- Med filmene vil vi gerne promovere landmændene blandt andet på de sociale medier. Og vi vil gerne vise landmandserhvervet på en ny måde. Vi vil vise, at landmænd er professionelle mennesker og ledere, der arbejder professionelt med at producere fødevarer til hele verden, sagde Pia Paulsen, Head of Social Media ved Danish Crown, som stod bag arrangementet.

Filmene kan ses på Danish Crowns Facebookside i løbet af efteråret. ■

*Selve arrangementet foregik hos andelshaver Svend Amstrup Jensen, som havde gjort plads i foderladen.*





# Husk at indberette dine smågrise

Perioden for frit lejde ved indberetningstillægget er nu udløbet. Derfor er det vigtigt, at du indberetter dine smågrise, når de sættes i slagtegrisestalden – så får du nemlig også tillægget fremadrettet.

**M**ed indførelsen af indberetningstillægget fulgte der samtidig en prøveperiode frem til 1. oktober, hvor alle andelshavere modtog tillægget uanset, om der blev indberettet eller ej. Den periode er nu udløbet, og derfor skal der også nu indberettes, når der sættes grise i slagtestalden, hvis man vil have det ekstra tillæg.

- Fremadrettet vil det blive sådan, at indberetningen skal falde senest otte dage, fra grisene er sat i slagtegrisestalden, så jeg håber, at vores ejere vil få gjort det til en god

vane at indberette den dag, de sætter grise ind, siger Nicolaj Nørgaard, der er daglig leder i Ejerservice.

” Vi har fået mange gode snakke og ser frem at kunne bruge gode data samt vise værdien og mulighederne ved kreds-møderne til december.

*Nicolaj Nørgaard, daglig leder i Ejerservice.*

Frem til 1. oktober har ejerne kunnet rette i tidligere indberetninger, og den mulighed har mange benyttet sig af.

- Vi er glade for den store interesse, vores ejere har udvist for denne opgave, som er hjælp til selvhjælp. Vi har fået mange gode snakke og ser frem at kunne bruge gode data samt vise værdien og mulighederne ved kredsmøderne til december.

## Husk at tjekke SPF

Når der indberettes grise, skal der samtidig indtastes en række stamdata. Her vil den senest indtastede data gælde for de kommende indberetninger, så der kun skal overskrives med ny data ved ændringer. Får du grise fra SPF mellem 20 og 50 kg., vil indberetningen komme automatisk, men det er stadig andelshaverens ansvar at tjekke, at data er korrekte.

## SMS reminder

Hver tirsdag sendes en SMS reminder, hvis ikke der er lavet en smågriseindberetning i den foregående uge, til de mobilnumre, der er tilmeldt SMS slagteoplysninger. Er du ikke allerede tilmeldt denne service, gøres det via Ejersiden under punktet Elektroniske services – vælg SMS.

## Få et overblik over dine smågrise-indberetninger

Danish Crowns Ejerside opdaterer dine indberetninger hver time i tidsrummet 7.00 – 21.00 på hele klokkeslæt vedr. statistikkerne "H\_Prognose" og "H\_Indberettede smågrise". ■



*Fremadrettet skal smågrise nu indberettes senest otte dage, fra de bliver sat i slagtegrisestalden.*





# Mange helligdage giver ændrede vægtgrænser op til jul

For at udnytte kapaciteten hos både landmand og slagteri bedst muligt omkring jul og nytår justeres vægtgrænserne fra uge 44. Det sker for at få slagtet så mange grise som muligt før helligdagene.

Julen giver i år mange helligdage og for at sikre, at puklen af udsatte grise efter nytår bliver så lille som muligt, justeres der på vægtgrænserne frem mod jul. Det sker for at udnytte kapaciteten hos både landmænd og slagteri bedst muligt og samtidig sælge så meget kød som muligt før jul, hvor priserne traditionelt er bedst.

De nye vægtgrænser træder i kraft fra uge 44, så derfor anbefales det, at der tages rigeligt med grise med i uge 43, så produktionen bliver mest optimal. Det vil ikke få nogen negativ indvirkning på dit indberetningstillæg, at der meldes mere til i uge 43.

I tabellerne herunder kan du se vægtgrænseændringerne for de forskellige leverandørkoncepter. ■

## Vægtgrænseændringer 2018

Uge	Almindelige Vægtgrænser
43	70,0 - 95,9 kg.
44	67,0 - 92,9 kg. (-3 kg)
45	67,0 - 92,9 kg.
46	64,0 - 89,9 kg. (-3 kg)
47	64,0 - 89,9 kg.
48	64,0 - 89,9 kg.
49	64,0 - 89,9 kg.
50	64,0 - 89,9 kg.
51	64,0 - 89,9 kg.
52	64,0 - 89,9 kg.
1	64,0 - 89,9 kg.
2 og fremefter	70,0 - 95,9 kg. (+6 kg)

Specialproduktion	Vægtgrænseændring
Multigrise	Følger alm. vægtgrænseændringer
Englandsgrise	Følger alm. vægtgrænseændringer
OUA	Ændrer ikke vægtgrænser - får direkte besked
Et hjertet gris	Følger alm. vægtgrænseændringer - får direkte besked
Flex levering	Følger alm. vægtgrænseændringer
Tungsvin	Ændrer vægtgrænser - se tabel til højre
Sektionsvis Levering	Ændrer vægtgrænse for gennemsnitsvægt - se tabel til højre
Alt ind Alt ud m. rådgivning	Ændrer grænser - se tabel til højre
Antonius	Ændrer vægtgrænser - får direkte besked
Bornholmergrisen	Ændrer vægtgrænser - får direkte besked
Frilandsgrise	Ændrer ikke vægtgrænser - får direkte besked
Øko-grise	Ændrer ikke vægtgrænser - får direkte besked

### Kontrakten Alt ind alt ud med rådgivning får ændret vægtgrænsen til:

Uge 43:	70,0 - 97,9 kg.
Uge 44-1:	67,0 - 94,9 kg. (-3 kg.)
Uge 2:	70,0 - 97,9 kg. (+3 kg.)

### Kontrakten Tungsvin får ændret vægtgrænsen til:

Uge 43:	96,0 - 99,9 kg.
Uge 44-45:	93,0 - 96,9 kg. (-3 kg.)
Uge 46-1:	90,0 - 93,9 kg. (-3 kg.)
Uge 2:	96,0 - 99,9 kg. (+6 kg.)

### Kontrakten Sektionsvis Levering får ændret gennemsnitsvægten til:

Uge 43:	82,0 - 87,9 kg.
Uge 44-45:	81,0 - 86,9 kg. (-1 kg.)
Uge 46-1:	80,0 - 85,9 kg. (-1 kg.)
Uge 2:	82,0 - 87,9 kg.





# DAT-Schaub fokuserer strategien

DAT-Schaub, der er Danish Crowns selskab indenfor tarme og ingredienser, har de seneste år med succes udvidet aktiviteterne med opkøb over hele verden. Til gengæld er det ikke lykkedes at få kickstartet udviklingen i det forretningsben, der var sat i verden for at udvikle og fremstille nye ingredienser baseret på råvarer fra slagterierne. Derfor har DAT-Schaub valgt at afvikle denne del af forretningen.

**K**nap to år efter DAT-Schaub besluttede at intensivere arbejdet med at udvikle og fremstille nye ingredienser baseret på kød og biprodukter fra grise- og kreaturslagterierne, er det blevet besluttet at afvikle alle aktiviteter under Danish Crown Ingredients.

” Det er et klart defineret mål i vores 4WD-strategi, at vi skal løfte indtjeningen i Danish Crown koncernen gennem investeringer, opkøb og organisk vækst.

*Jais Valeur, Group CEO i Danish Crown.*

- Vi ville rigtig gerne have skabt et nyt forretningsben, og vi havde oprindeligt identificeret tre interessante businesscases. Dem har vi arbejdet målrettet med frem til foråret 2018, hvor vi valgte at parkere de to, mens vi gik videre med det tredje, som vi så nu desværre også må opgive at gå videre med, siger Jan Roelsgaard, der er CEO i DAT-Schaub.

Danish Crown Ingredients har siden opstarten i 2014 været organiseret under Danish Crowns datterselskab DAT-Schaub.

I det seneste regnskabsår stod DAT-Schaub for godt en femtedel af indtjeningen i Danish Crown, selvom forretningsområdet blot udgør seks procent af omsætningen.

DAT-Schaub er blandt andet globalt førende på sortering og salg af naturtarme til pølseproduktion. Som en del af den forretning er DAT-Schaub også leverandør til pharma-industrien, og det var i krydsfeltet mellem de traditionelle produkter fra slagterierne og de researchtunge pharma-produkter, at der var identificeret en række muligheder.

Det forretningsområde, der nu lukkes ned, arbejdede med specialingredienser til nicheprodukter inden for eksempelvis ernæring til syge og svækkede eller til sportsfolk.

- Vi har foretaget en grundig analyse og er desværre kommet frem til den konklusion, at den potentielle indtjening på 5-7 års sigt ikke står mål med de risici, der er forbundet med de markante investeringer, som det vil kræve at udvikle forretningen gennem etablering af egne produktionsfaciliteter. Jeg vil gerne takke Bjarne Larsen, der har stået i spidsen for Danish Crown Ingredients de seneste to år, og hans engagerede medarbejdere for deres indsats.

Alle har absolut gjort, hvad de kunne, men fundamentet har desværre vist sig at være for skrøbeligt, siger Jan Roelsgaard.

Afviklingen af Danish Crown Ingredients får ikke indflydelse på DAT-Schaubs øvrige forretning. Gennem de seneste to år er der købt en række selskaber i Europa, USA, Kina og Sydamerika, og de bidrager allerede med en indtjening over det budgetterede.

- Det er et klart defineret mål i vores 4WD-strategi, at vi skal løfte indtjeningen i Danish Crown koncernen gennem investeringer, opkøb og organisk vækst. I det lys har bestyrelsen i DAT-Schaub vurderet, at der er mere at hente ved at fokusere kræfterne på vores nuværende forretning frem for at satse på at udvikle et nyt forretningsben, siger Jais Valeur, der er Group CEO i Danish Crown.

De ansatte hos Danish Crown Ingredients i Skejby er alle blevet opsagt, men vil blive tilbudt hjælp til at finde andet arbejde. ■



Der var fuld stald på Bredballe-gård, hvor omkring 5.000 interesserede lagde vejen forbi.



Danish Crown havde i år lagt flere muligheder ind for støtte til andelshaverne. Blandt andet blev der uddelt flæskesvær og madkasser til de mange besøgende.

# Andelshavere åbnede landbruget

Åbent Landbrug bød indenfor til over 73.000 danskere. 46.000 af dem var på besøg hos en andelshaver i Danish Crown.

**D**et var en travl weekend på mange af de danske landbrug, hvor Åbent Landbrug løb af stablen søndag d. 16. september, men på trods af travlheden er det tilfredse andelshavere, der gør status på dagen. Niels Hedermann åbnede gården Klovvborg i Nordjylland, hvor han og familien driver et kreaturlandbrug. De havde blandt andet besøg af Danish Crowns Beef on Wheels, der lavede burgere til gæsterne.

- Vi spænder sgu hjelmen for, at det bliver en ordentlig dag, og vi er også trætte bagefter, men det er med en god mavefornemmelse. Vi har haft en supergod dag, og vi bliver rigtig stolte over at vise vores landbrug frem, så det står helt sikkert mål med indsatsen. Der kommer selvfølgelig mange for at klappe en

ko, men der er også mange, der er her for at få noget viden og stille spørgsmål, og det er fedt.

” Vi har fra Danish Crowns side valgt at gå mere aktivt ind i Åbent Landbrug med flere midler, og jeg glæder mig over, at det ser ud til at give pote.

*Agnete Poulsen, tovholder på Åbent Landbrug*

De ord bliver gentaget i den modsatte ende af landet, hvor Kaj Rasmussen holdt åbent på Ørslevgaard i nærheden af Slagelse.

- Når man går og gør klar torsdag, fredag og lørdag, så bliver man glad, når der kommer så mange glade mennesker med positiv feedback

på arrangementet. Vi havde flere fra byen denne gang, og folk er åbne og uden fordomme. De stiller spørgsmål, men de får også gode svar, så det har været rigtig positivt, siger han.

Hos Danish Crown er man glad for, at andelshaverne på den måde vil være med til at vise, hvordan virkeligheden er på gårdene, og Agnete Poulsen, der er tovholder på Åbent Landbrug i Danish Crown, glæder sig over arrangementet.

- Vi har fra Danish Crowns side valgt at gå mere aktivt ind i Åbent Landbrug med flere midler, og jeg glæder mig over, at det ser ud til at give pote. Vi har haft 30 andelshavere, som har åbnet gården og stillet sig i front for landbruget og virksomheden, og det er guld værd, når folk kan se det med egne øjne og stille spørgsmål direkte til landmanden. ■





## SERVICETELEFONEN I PORK LUKKER NED

Servicetelefonen i Danish Crown Ejerservice vil ikke længere blive opdateret med notering og markedsberetning. Det sker, fordi antallet af brugere på telefonen har været vigende over en årrække, fortæller Anna Caspersen fra Danish Crown Ejerservice.

- Vi følger løbende med i, hvordan vores services bliver brugt, og vi kan se, at servicetelefonen ikke længere er blandt de mest benyttede, så derfor har vi taget beslutningen om, at vi fremadrettet vil henvise til nyhedsbrevene og Ejer-appen for informationen.

Derudover er det muligt at få notering og nyheder på SMS, dette bestilles på Ejersiden/Elektroniske services (Nyttige links). Udover de løbende informationer bliver der også lukket ned for bestilling af a conto-restbetaling. Fremover skal det gøres via Ejersiden og Elektronisk services (Nyttige links).

Det er kun servicetelefonen i Danish Crown Pork, der lukker ned. Andelshavere i Danish Crown Beef vil fortsat kunne gøre brug af muligheden.



## BLANS NOMINERET TIL PRIS FOR SOCIALT ANSVAR

I 2013 og 14 udviklede slagteriet i Blans i tæt samarbejde med Jobcenter Sønderborg et koncept, hvor kontanthjælpsmodtagere er i praktik i virksomheden med henblik på senere ansættelse. Det gør nu, at slagteriet bliver nomineret til CSR People Prize for virksomheder med mere end 100 ansatte. Siden blev konceptet videreudviklet til også at omfatte flygtninge, der modtager sprogundervisning, mens de er i virksomheden.

Op mod 70 procent af de, der har været i forløb hos Danish Crown i Blans, har gennemført, og siden 2014 har slagteriet ansat over 100 kontanthjælpsmodtagere og flygtninge. Det gør Danish Crown i Blans

til en virksomhed, der har skabt konkrete, flotte resultater i forhold til beskæftigelse og integration. Det er ikke mindst bemærkelsesværdigt at gøre dette i et presset marked, hvor mange arbejdspladser flyttes ud af landet.

- Vi oplever en stor stolthed over, at vi som virksomhed kan gøre en stor forskel for mennesker på kanten af arbejdsmarkedet, som grundlæggende ønsker at blive uafhængige af offentlig forsørgelse og gerne vil bidrage til fællesskabet, siger Ole Carlsen, Fabrikschef.



## SAMARBEJDE SPARER DAT- SCHAUB FOR **FEM MILLIONER KRONER**

DCW Casing LLC er et amerikansk datterselskab til DAT-Schaub beliggende i New York. Virksomheden bruger normalt 30 millioner kroner om året på at sende cirka 1600 containere fra USA. Det bliver fremover både bedre og billigere.

- Den nye aftale starter 1. oktober, og vi har store forventninger til den. Det er en væsentlig besparelse for os, for vi bruger en stor del af vores budget på fragt, siger Nancy Murphy, CFO i DCW Casing.

Den amerikanske virksomhed har selv stået for at lave aftaler vedrørende containertransport og har sådan set været fint tilfreds med de løsninger, de havde. I Danmark og Group Procurement var man ikke helt sikker på, at DCW Casing havde de bedst mulige aftaler på området.

- Vi kiggede deres eksisterende aftaler igennem, og så ringede vi ellers rundt til andre leverandører. Og det så hurtigt ud til, at der kunne findes omkring fem million kroner om året, siger Ole Mortensen, Director, Procurement Logistic.

### Bedre end forventet

Sammen gik DCW Casing, DAT-Schaub og Danish Crown i gang med at finde en ny og bedre løsning for containertransporten, som simpelthen blev sat i udbud.

- Vi fandt fire mulige leverandører, som gav tilbud over flere budrunder. Det er sådan, man gør. Og til sidst lavede vi en aftale med den bedste, som fremover overtager godt halvdelen af opgaverne, siger Ole Mortensen.

Den endelige aftale blev bedre, end de første prognoser tydede på. 5,8 millioner kroner om året kommer DCW Casing til at spare på transporten af containere.

## ESS-FOOD ER FLYTTET IND PÅ AXELBORG I KØBENHAVN

ESS-FOOD, der er ejet af Danish Crown, flyttede 17. september ind i nye lokaler på det historiske Axelborg i hjertet af København. Den nye adresse i hovedstaden åbner op for en række åbenlyse fordele, når det kommer til nuværende og kommende kunder samt samarbejdspartnere.

- Lokalerne egner sig særdeles godt til en handelsvirksomhed som ESS-FOOD. Internationale kunder og leverandører besøger ofte ESS-FOOD, og erfaringen viser, at de foretrækker at mødes i København. Med den nye beliggenhed, bliver det også betydeligt nemmere at tiltrække nye dygtige medarbejdere, siger Morten Holm.

- Det giver mulighed for betydelig synergi og letter arbejdsgangen, idet vort samarbejde i forhold til veterinære og handelsmæssige spørgsmål og udfordringer er ganske stor. En anden fordel er, at det fremadrettet bliver meget nemmere at kommunikere, når eksempelvis L&F har besøg af internationale delegationer, som har spørgsmål af kommerciel karakter, siger Morten Holm.





# Tulip er nu i flere end 3.100 butikker i Kina

Distributionen af Tulips produkter har fået god start og er nu at finde i mere end 3.100 butikker i Kina.

**A**ntallet af butikker, der i dag fører Tulips produkter i Kina, tager fart. Fra det nordlige Beijing til det sydlige Shenzhen er Tulip nu at finde i mere end 3.100 butikker.

Den landsdækkende distribution er til dels kommet ved samarbejde med kæder som blandt andre Walmart og Metro, og lige nu tæller sortimentet to varianter af Pork Luncheon Meat.

- På blot få måneder har vi fået en rigtig god distribution i Kina. Samarbejdet med de store supermarkeds-kæder giver os en meget bred dækning i hele landet, og snart lander der nye produkter, der skal complimentere vores nuværende sortiment. I første omgang har vi kun listet to varianter af vores Pork Luncheon Meat, og i nær fremtid kommer to pølseprodukter og Shoulder Ham også til Kina. De første container afgik ved udgangen af september og forventes i butikkerne inden jul, siger Senior Export Manager, Niels W. Thomsen og fortsætter.

- Den næste bølge af listings kommer til at omfatte de næststørste byer og områder i Kina, hvor vi skal have fat i regionale supermarkeds-kæder. Det er noget, som vi kommer til at arbejde med over de kommende år. Og taler vi om produkter, vil den næste produktbølge blive



*Tulip Food Company fik i februar endelig tilladelse til at eksportere pølser og konserves til det kinesiske marked.*

med pølser og salamipålæg til detailhandlen. Til det vil vi udvælge en række større supermarkeder i de større byer, da det er produkter, der skal sælges på køl. Samtidig bliver det high-end-produkter, hvor hovedmålgruppen er at finde i de større metropoler, fortæller han.

Men det kinesiske eventyr stopper ikke her, for udover planerne om køleprodukter er også Tulips salami-sticks og Pork Luncheon Meat i plastbæger i pipeline. ■