

# indsigt

DANISH CROWN ANDELSHAVERBLAD

## DANISH CROWN PÅ KVÆGKONGRES

I dette nummer af indsigt kan du læse om årets kvægkongres, hvor Jais Valeur var hovedtaler. Han gav sit syn på Danish Crown Beefs udvikling og markedet for oksekød.

**SIDE 4-7**



Finn Klostermann, CEO i Danish Crown Beef

# Synligt ejerskab i Danish Crown Beef

## Kære ejer

Jeg kan jo starte med at sige tak for sidst. Jeg fik nemlig muligheden for at hilse på en del af jer til årets kvæggkongres, som vi netop har afsluttet. Her var vi fra Danish Crown Beefs side til stede med både stand og foodtrucken Beef on Wheels til en snak om strategi og fremtid for vores virksomhed.

Flere er jer benyttede sig af denne mulighed, og jeg kan konstatere, at vi er på rette vej. Vi rykker tættere på detailledet og sælger nu 29 pct. af vores varer gennem detail mod 13 pct. i 2010. Desuden vokser vi i mængder og skaber et større Beef i Danish Crown. Kunder og forbrugere vil mere end nogensinde før have noget nyt, og den udvikling griber vi – enten gennem vores eksisterende koncepter eller ved at introducere noget nyt som eksempelvis Dansk Gastro Kalv, der skaber værdi for både kunde og ejer.

Jais Valeurs oplæg på kvæggkongressen gav stof til positiv dialog omkring vores forretning, hvilket vi har taget med hjem til Holsted, eller hvor vi ellers befinder os, så vi er sikre på, at vi fortsat er det bedste sted at være andelshaver.

## Fælles tiltag

Som du kan læse i denne udgave af indsigt, så arbejder vi hele tiden på at være den bedst mulige samarbejdspartner for jer.

Dette gør vi gennem både store og små tiltag som eksempelvis fuld notering ved nødslagtning og nemmere adgang til slagtedata. Til at understøtte virksomheden og dermed jer som ejere har vi også et mål om at rykke længere frem i værdikæden, sælge mere under koncepter til højere priser og sætte logo på pakkerne, så vi får forbrugerne tættere på.

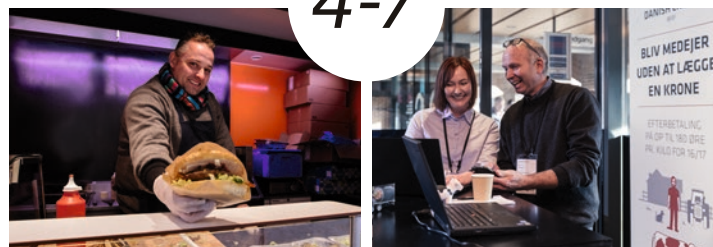
Nogle af vores tiltag bliver til på baggrund af de samtaler, som vi har med

jer ejere i det daglige, når I er på besøg i Holsted, eller når vi er til stede ved arrangementer som kvæggkongressen. Det viser meget godt, hvordan vi bliver stærkere, når vi arbejder tæt sammen med jer.

Derfor vil jeg gerne opfordre jer til, at I også i fremtiden vil sige til, hvis der er nogle steder, hvor vi kan gøre jeres hverdag nemmere med tiltag i vores del af forretningen.

## Med venlig hilsen

Finn Klostermann



# INDHOLD

LEDER ..... 2

## KREATUR

Et kig på fremtidens oksekødsmarked ..... 4  
 Hjælp til ejerne på kvægkongressen ..... 6  
 Fuld notering ved nødslagtning ..... 8  
 Danish Crown Beef sætter krone på udskæringerne ..... 9  
 Dansk Gastro Kalv rydder fladen..... 17

## KONCERN

Danish Crown køber op i Polen ..... 10  
 Fem skarpe til Jais Valeur..... 11  
 Klar til at starte byggeri af Kina-fabrik ..... 14  
 Få hjælp til Facebook ..... 16  
 Gode toner på Biofach ..... 20

## GRIS

Et kig på mulighederne i Danish Crown..... 12  
 Frit valg på afhentningsdato ..... 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)

# Et kig på fremtidens oksekødsmarked

Hovedtaleren på årets kvæggkongres var Danish Crowns Group CEO Jais Valeur. Her var fokus på bæredygtighed, marked og Danish Crown Beefs udvikling.

**M**ed 10 milliarder mennesker på planeten i 2050 kommer der også til at være brug for oksekødet i fremtiden, men hvordan skal kødet tage sig ud? Det var blandt andet et af punkterne for Jais Valeurs oplæg på kvæggkongressen i Herning. En del af svaret kunne være Danish Crowns nye bæredygtighedsstrategi, Feeding The World, hvor danske kvægbønder kommer til at spille en rolle.

- Vi vil snakke mere om det bæredygtige landbrug, som en del af det at brødføde verden. Når der skal være 10 mia. mennesker på jorden, og alle skal have noget at spise, så skal der mere til, end vi har i dag. Det kan vi kun gøre ved at dyrke landbruget og forarbejde produkter på en ny måde. Der er vi langt fremme i Danmark, og det er vi heldigvis på baggrund af det arbejde, som vi og I har gjort, sagde Jais Valeur fra scenen.

Derfor handler det også om, at skabe opmærksomhed om de tiltag, som danske kvægbønder laver i forvejen.

- Vi kommer til at snakke bæredygtighed og Feeding The World fremadrettet. Det bliver I også en del af, og meget af det er at få sat de ting i scene, som vi gør i dag.

## Brexit og Mercosur

For at lave mad til hele verden kræver det dog, at markederne er åbne, og her var det en lidt mere pessimistisk Jais Valeur, der gjorde status på verdensmarkedet. Her fyldte både Brexit og en mulig frihandelsaftale mellem EU og de sydamerikanske lande (Mercosur).

- Skyerne er lidt mørke med en Mercosur-aftale, som man kan håbe ikke bliver til noget, og et Brexit, som vi ikke ved noget om. Hvis der kommer et Hard Brexit vil prisen på oksekød ifølge prognoserne falde med 8,8 pct. på kort sigt og 5,5 pct. på lang sigt. Går det så galt med Brexit? Det er der ingen, der ved.

Udover Brexit og markedet i EU kunne Jais Valeur samtidig gøre rede for, hvordan verdensmarkederne tager sig ud, og her var især Kina en væsentlig faktor.

- Kina driver markedet globalt. Det er, Kina det begynder at hænge på ligesom på grise, og det er ikke en så behagelig tanke, for det gør det hele mere volatilt.

## Med i Danish Crown Beef

Jais Valeur var dog ikke sen til at bemærke, at det bedste sted at være uanset markedsadgange og frihandelsaftaler ville være Danish Crown Beef.

- Kreaturer totalt skal fylde 15 pct. i Danish Crown, og Beef er rykket frem i værdikæden. Forbrugerne vil noget mere, end de har villet i mange år. Vi har masser af ting i gang i produktudvikling, og i dag er en tredjedel af det, vi sælger i Danish Crown Beef, koncepter.

Derfor glædede han sig også over seneste skud på stammen Dansk Gastro Kalv, som bygger på krydsningskalve.

- Krydsningskalve er et fantastisk eksempel på, hvad vi kan, når vi har hele værdikæden. Det giver noget nyt til forbrugerne, som de også gerne vil have. Derfor skal vi have stoltheden frem over den kvalitet og de koncepter, vi laver. ■



Jais Valeur havde muligheden for at tale foran Kvægkongressens 2300 deltagere. Her gav han sit syn på fremtiden samt en begrundelse for, hvorfor Danish Crown Beef var det rigtige sted at gå fremtiden i møde.

” Krydsningskalve er et fantastisk eksempel på, hvad vi kan, når vi har hele værdikæden.

*Jais Valeur, Group CEO i Danish Crown.*





Lars Åge Rasmussen var en af andelshaverne, der lagde vejen forbi Danish Crown Beefs stand for at få styr på Ejer-appen.

Hans Peter Lildholdt brugte pausen i kongressen som en mulighed for at få en snak med Ejerservice om de ting, man ikke får tid til i hverdagen.

# Hjælp til ejerne på kvægkongressen

Danish Crown Ejerservice Beef stod klar til at tage en snak med ejere og interesserede på årets kvægkongres, og der var både spørgsmål om tilbud og koncepter.

**D**anish Crown var stærkt repræsenteret på scenen til årets kvægkongres med Jais Valeurs oplæg om virksomheden, men også i foyeren var der mulighed for at stille spørgsmål til Danish Crown. Her var Danish Crown Beef Ejerservice til stede, og den mulighed var der flere, der benyttede sig af, fortæller Ejvind Kviesgaard, der er afdelingschef.

- Vi har haft flere folk forbi, der ville vende Danish Crown Beef og Jais' oplæg, og det har været rigtig positivt. Derudover har der været en del, som gerne vil ned og se vores slagteri i Holsted, så jeg synes, vi har fået en del gode ting ud af at være så synlige på kongressen, som vi har været.

En af de besøgende var Lars Åge Rasmussen, der har jerseydyr og sender til slagting ved Danish Crown Beef. Han ville gerne have hjælp til Danish Crowns Ejer-app.

- Jeg skulle være sikker på, at jeg tilmelder rigtigt, så nu skal jeg hjem og bruge den. Det er jo nemmere, og jeg skal ikke genere vognmanden med fem køer, jeg lige skal have med, når jeg kan tilmelde på appen og så kommer det direkte ind på hans computer, siger han.

## En hurtig hverdag

Også Hans Peter Lildholdt, der leverer Dansk Kalv, brugte muligheden for at få svar på de spørgsmål, der ikke lige er plads til i en travl



hverdag. Som Dansk Kalv-leverandør havde han hørt om konceptet Dansk Gastro Kalv, men skulle høre, om han var med eller skulle tilmelde sig.

- Jeg var i tvivl om det var et nyt koncept, som jeg skulle melde mig til, men jeg kan forstå, at jeg er automatisk med på de bedste af mine kalve.

Han var glad for, at han kunne lægge vejen forbi på kongressen.

” Hverdagen suser jo af sted, så man får måske ikke lige samlet op på alle ting.

*Hans Peter Lildholdt, Dansk Kalv-leverandør.*





- Jeg havde læst om konceptet, men jeg havde ikke lige fået ringet til Danish Crown for at høre om det. Hverdagen suser jo af sted, så man får måske ikke lige samlet op på alle ting. Derfor er det jo fint, at man kan få svarene her på kongressen, når man alligevel cirkulerer i pauserne.

### En givtig kongres

Generelt var der god gennemstrømning på Ejerservices stand, og derfor er det også en tilfreds Ejvind Kviesgaard, der gør status på kongressen.

- Vi har både haft besøg af eksisterende andelshavere og interesserede, og samtidig

får vi lejlighed til at besvare en række af de spørgsmål, der opstår hos vores andelshavere i hverdagen, men som de måske ikke lige kommer af med, så jeg synes generelt, at udbyttet af kongressen har været fint. ■



Som et blikfang havde Danish Crown Beef taget Beef on Wheels med til Herning. Her kunne man få en burger, hvis man samtidig tog en snak med Ejerservice.



# Fuld notering ved nødslugtning

Danish Crown Beef giver nu fuld notering, når et nødslugtet dyr leveres til slagteriet i Holsted eller Aalborg.

**N**år et dyr kræver nødslugtning, har det indtil nu været sådan, at noteringen reduceres med 20 procent på grund af ekstra omkostninger ved slagteriarbejdet. Den praksis gøres der nu op med fortæller Ivan Schmidt, der er COO i Danish Crown Beef.

- Denne ændring er et rigtigt godt eksempel på, hvordan vi bliver stærkere i samarbejde med vores andelshavere. Efter en gennemgang af vores nuværende proces, kunne vi se, at vi her havde mulighed for at optimere, og samtidig ønsker vi som virksomhed, at være med til at tage et større aktivt ansvar for hele kæden omkring transport af dyr til slagteriet.

” Med den nye model, vil dyret blive afregnet uden fradrag på noteringen.

*Ivan Schmidt, COO i Danish Crown beef.*

- Kigger vi på andelen af nødslugtede dyr i Danish Crown Beef, fylder det heldigvis marginalt i den samlede forretning, så når det kan hjælpe vores andelshavere, er jeg glad for, at vi nu går ind og ændrer dette setup.

Udover det økonomiske incitament er der også et dyrevelfærdsmæssigt perspektiv i den nye regel.

- Vores andelshavere slipper for at skulle tænke på økonomien, for med den nye model, vil dyret blive afregnet uden fradrag på noteringen, hvilket på sigt skal medvirke til, at vi får færre skånetransporter.

Den nye afregningsregel omkring nødslugtning er allerede trådt i kraft.

## Info om nødslugtning

Der nødslugtes 2-5 dyr hver uge på anlæggene i Aalborg og Holsted i tidsrummet mellem klokken 7.00 og 14.00 mandag til fredag.

Dyrene skal være tilset af en dyrlæge, da der skal en slagteat-test med dyret ved ankomsten til slagteriet. Det skal desuden sikres, at landmanden selv eller Fælck/Dansk Autohjælp mv. kan transportere dyret ind til slagteriet på under 2 timer. Før dyret forlader gården, skal det aflives og afblødes på gården.

Efter ankomsten til slagteriet kommer det aflivede dyr direkte ind på slagtekæden.

Prisen for nødslugtningen på slagteriet vil være 200 kr. Det gælder desuden, at slagtekroppen tages retur eller afregnes til 100% af normal afregningsværdi, dog er der fortsat specielle vilkår for dyr over 48 mdr. som skal BSE testes.

Nødslugtede dyr bliver dog ikke afregnet med tillæg til Friland, økologi og Dansk Kødkvæg.

Hvis dyret er forløst pga. sen drægtighed (kejsersnit), må det ikke slagtes på slagteriet i Holsted, men skal ved tilmeldingen henvises til Ålborg.

Nødslugtninger er ikke omfattet af leveringspligt ifølge vedtægterne for Leverandørselskabet Danish Crown AmbA, hvilket for en

*Håbet er, at den fulde notering på nødslugtning kan føre til mindre tvivl omkring transportegnheden for et dyr, da der nu ikke længere er økonomisk incitament til at tage chancen.*



del andelshavere gør det relevant at undersøge mulighederne for nødslugtninger på lokale slagtehuse. ■

Ring til Ålborg på tlf. 8919 2660  
eller Holsted 8919 2590







# Danish Crown Beef sætter krone på udskæringerne

For at brande både virksomhed og andelshavere bedre har Danish Crown Beef sat logo på alle udskæringer fra Holsted. Det handler om at vise kvaliteten frem, som bliver produceret hver dag.

**D**et danske flag og Danish Crown Beefs logo kommer til at gå hånd i hånd, når udskæringer sendes af sted fra slagteriet i Holsted. Danish Crown Beef har taget beslutningen om at sætte logo på pakkerne, og det er for at sikre, at virksomheden bliver genkendelig for den danske forbruger.

- Vi har arbejdet med, hvordan vi kan brande os selv bedre, og samtidig sikre at kunderne får en ensartet kvalitet. Som det er i dag, skal du næsten være uddannet for at finde det danske kød, men nu sætter vi både dansk flag og logo på alle udskæringer fra Danish Crown Beef i Holsted, og på sigt er det planen, at Aalborg og Sdr. Felding skal med ombord, siger Ivan Schmidt, der er COO i Danish Crown Beef.

For ham og resten af virksomheden handler det også om stolthed over det håndværk, som bliver leveret hos både andelshaver og slagteri.

- Vi rykker tættere på forbrugerne med dette tiltag, og det er samtidig med til at signalere, at vi står på mål for den høje kvalitet, som Danish Crown Beef leverer lige fra landmand til slagteri.

” Det skaber samtidig nogle krav til virksomheden, da logo og kvalitet skal følges ad.

*Claus Hein, Salgsdirektør i Danish Crown Beef.*

## Krav til værdikæden

Også salgsdirektør Claus Hein er glad for det nye tiltag. Han lægger vægt på, at det kan være med til at Danish Crown Beef bliver synonymt med dansk oksekød af høj kvalitet.

- Det her er med til at profilere virksomheden og skabe en sammenhæng mellem Danish Crown Beef og danskhed. Det skaber genkendelighed for forbrugerne, og dermed en præference hos både dem og slagtemestre, som kan se, at vi leverer kvalitetskød med dansk oprindelse.

Det skaber samtidig nogle krav til virksomheden, da logo og kvalitet skal følges ad.

- Der kommer til at være mere fokus på stabilitet i kvalitet og ensartethed i produkterne, og det stiller nogle krav til hele værdikæden, men det er samtidig noget, som vi er rigtig dygtige til, og som kunderne kvitterer for, siger Claus Hein.

Logoet og det danske flag kommer til at være synligt på oksekødsudskæringer. Det vil sige udskæringer som culotte, cuvette, mørbrad og lignende. ■





Ligesom Sokolow har Gzella slagterforretninger, hvor produkter fra virksomheden sælges direkte til polske forbrugere.

# Danish Crown køber op i Polen

Danish Crowns polske datterselskab Sokolow har i dag offentliggjort købet af Gzella Meat Group, der er en kendt fødevarereproducent i den nordlige del af Polen.

**M**ed købet af Gzella Meat Group styrker Danish Crown-koncernen sin position i Polen mærkbart. Mens Sokolow står stærkt i den sydlige og centrale del af Polen, er Gzella Meat Group en stor spiller i det nordlige Polen.

- Købet af Gzella er et stort skridt i retning af at nå vores strategiske mål, der går på at fordoble Danish Crowns forretning i Polen. Samtidig skaber vi et stærkt grundlag for fremtidig

vækst i et land, der har 38 mio. indbyggere, siger Group CEO i Danish Crown Jais Valeur.

Gzella Meat Group blev grundlagt for 33 år siden i byen Osie syd for Gdansk, hvor Gzellas største fabrik også ligger i dag. Virksomheden har omkring 1.000 ansatte og er kendt for at producere højtforædlede produkter til både slagtere og en række polske supermarkeds kæder.

- Med købet af Gzella vil Sokolow styrke sin position som en af Polens førende virksomhed

indenfor premium kødprodukter. Modsat Sokolow har Gzella ikke sine egne slagterier, men køber råvarerne af blandt andet Sokolow. Derfor vil købet af Gzella give Sokolow muligheden for selv at forædle en markant større andel af de råvarer, som de har til rådighed fra slagtningen af 1,6 mio. grise og 200.000 kreaturer årligt, siger Jais Valeur.

” Med købet af Gzella får vi markant mere ”træk på forhjulene” i Polen.

*Jais Valeur, Group CEO i Danish Crown.*

Polen er sammen med Danmark, Sverige og Storbritannien defineret som Danish Crowns hjemmemarkeder i 4WD-strategien, som blev præsenteret i november 2016. Strategimålet er



# Fem skarpe til Jais Valeur

## Hvordan går det egentlig i Danish Crowns polske forretning?

Vores polske selskab har en meget stærk position på sit hjemmemarked og eksporterer efterhånden en del specialiteter. De økonomiske resultater har været absolut tilfredsstillende, men der er helt sikkert potentiale til endnu mere. Velstanden er stigende i Polen. Det giver blandt andet appetit på de specialiteter og høj kvalitetsprodukter, som Sokolow er stærke på, så det handler først og fremmest om at holde momentum og befæste vores position i markedet.

## Hvorfor skal Danish Crowns ejere investere yderligere i Polen?

I vores strategi er Polen sammen med Sverige, Storbritannien og Danmark defineret som Danish Crowns hjemmemarkeder. Med købet af Gzella tager vi et stort skridt i retning af at nå vores strategiske mål om at fordoble Danish Crowns forretningsomfang i Polen. Vi er cirka en tredjedel af vejen mod målet, og skaber et stærkt grundlag for fremtidig vækst i omsætning og ikke mindst indtjeningen i et land, der har 38 mio. indbyggere.

## Hvad betyder investeringen for ejerne?

Vi har sat et ambitiøst mål om at kunne betale 60 øre mere pr. kilo gris i 2020/21, og det kræver et betydeligt løft i indtjeningen. For at nå målet investerer vi strategisk i først og fremmest forædlingsvirksomheder som Gzella.

## Hvad betyder investeringen for Sokolow?

Gzella passer rigtigt godt ind i Sokolows eksisterende forretning. Sokolow står stærkt i den sydlige og centrale del af Polen, og Gzella er en stor spiller i det nordlige Polen. Samtidig giver købet af Gzella Sokolow mulighed for at forædle en markant større andel af de råvarer, som de har til rådighed gennem slagtingen af 1,6 mio. grise og 200.000 kreaturer årligt.

## Hvor kommer pengene til investeringen fra?

Som en del af vores strategiplan har bestyrelsen godkendt en ramme til opkøb. Det vil sige, at det er penge, som vi henter gennem vores eksisterende finansieringskilder, så købet af Gzella kommer ikke til at påvirke hverken den løbende notering eller efterbetalingen negativt. ■

at kunne betale koncernens ejere – de danske landmænd – 60 øre ekstra pr. kilo grisekød i regnskabsåret 2020/21.

For at nå det mål skal indtjeningen løftes. Det skal blandt andet ske ved at forædle en større del af det kød, der kommer fra koncernens slagterier i stedet for som hidtil at sælge store mængder fersk kød.

- Mens slagterierne er baghjulstrækket i Danish Crown, så er det forædlingselskaberne, der skal trække forhjulene. Med købet af Gzella får vi markant mere "træk på forhjulene" i Polen. Dermed løfter vi både vækst- og indtjeningspotentialet mærkbart i den polske del af koncernen, hvilket er helt essentielt for at nå vores mål om at kunne betale 60 øre ekstra til ejerne i 2021, siger Jais Valeur.

Handlen er betinget af godkendelse fra de polske konkurrencemyndigheder. ■



# Et kig på mulighederne i Danish Crown

En dialog om virksomheden, strategi og koncepter. Danish Crown Ejerservice er i øjeblikket i gang med de mange ejerbeseøg i 2018, og det giver en anledning til at snakke ejerskab og muligheder igennem.

**D**et hele handler jo om, at vi vil tættere på jer ejere og finde ud af, hvordan vi kan blive en endnu bedre virksomhed at være med i.

Ejerkonsulent Torben Lyngsø og andelshaver Carsten Jensen har sat sig omkring spisebordet på Vesterballegård ved Ejby på

Fyn. Carsten er en af de andelshavere, der er blevet tilbudt et besøg fra Danish Crowns Ejerkonsulenter.

Han har inviteret indenfor, og snakken starter ud med en gennemgang af Danish Crowns strategi, hvor de fire hjemmemarkeder bliver ridset op med en status på hver. Udover

kendskab til strategi og status i Danish Crown er kommunikationen med andelshaverne også i højsædet.

Her skal ejermøderne være med til at sikre, at andelshaverne er informeret om, hvad der foregår i Danish Crown, men også mulighederne for andelshaverne i forhold til at komme



Carsten Jensen driver Vesterballegård sammen med sin Torben Jensen. Her har de 850 søer og 11.000 slagtesvin.

af med input til virksomheden eller få kigget bedriften igennem.

### Prisen på grisen

På Vesterballegård falder snakken på Kina og eksportmarkederne.

- Jeg synes jo, vi skal have en notering, der står mål med den fødevarerikkerhed og det lave medicinforbrug, vi har i Danmark, men der synes jeg, vi mangler lidt på prisen i forhold til de andre lande, siger Carsten Jensen.

Det er Torben Lyngsø for så vidt enig i.

” Jeg er jo ganske godt tilfreds, men derfor kan man jo godt være kritisk.

*Carsten Jensen, andelshaver i Danish Crown.*

- Vi skal blive bedre til at synliggøre de mange gode ting, som vi gør herhjemme, og der ved jeg, at der foregår et kæmpe arbejde hos Landbrug & Fødevarer og hos os selv for at sikre, at vi får den rette betaling for kødet, svarer han.

- Men vi har også en stærk strategi, som skal sikre, at vi når 60 øre over EU-indekset på prisen i 2021 gennem vores position på de fire hjemmemarkeder, vores nye aktiviteter i Kina og de andre tiltag, som der arbejdes på i Danish Crown.

Generelt er Carsten Jensen da også tilfreds med sit andelshaver-skab i Danish Crown.

- Jeg er jo ganske godt tilfreds, men derfor kan man jo godt være kritisk, griner han henover kaffekopperne.

### Mulighed for UK

Undervejs er der også tid til at kigge på muligheder for at hæve bundlinjen på Vesterballegård. Carsten Jensen har tidligere overvejet UK-produktion, men løbeafdelingen kræver en omlægning.

- Du har jo gode muligheder for omlægning til UK, når du har hele

produktionskæden på gården med søer og slagtesvin, så det kunne jo være, det var interessant at få regnet på, siger Torben Lyngsø.

Carsten Jensen er da også åben for at kigge på mulighederne for at få mere ud af produktionen, der rummer 850 søer og 11.000 slagtesvin.

- Vi har tidligere kigget på muligheden for UK, men løbeafdelingen er ikke til det i dag. Så kræver det i hvert fald, at den bliver lavet om, siger han.

### Brug af Ejerservice

Generelt er mødet også en mulighed for at få et overblik over, hvor Ejerservice kan være til hjælp for andelshaveren. Noget som Carsten Jensen godt kunne forestille sig at benytte sig mere af, hvis Vesterballegård skal se anderledes ud i fremtiden.

- Hvis jeg skal lave noget anderledes fremadrettet, så er det fint, at Torben kan være til hjælp med udregning og den slags. Det havde jeg nok ikke tænkt over før.

Lige nu og her er der dog ikke noget, der lægger først for, men tanker om UK er blevet sat i gang.

” Det var fint at få en snak om, hvad der er af muligheder på min bedrift for at hæve indtjeningen.

*Carsten Jensen, andelshaver i Danish Crown.*

- Snakken om koncepterne og mulighederne som andelshaver var rigtig god. Det var fint at få en snak om, hvad der er af muligheder på min bedrift for at hæve indtjeningen. Vi har haft snakket UK før, men vi har en løbeafdeling, der skal laves om, hvis det skal være aktuelt. Men Torben skubber da lige lidt til, om den skal overvejes en gang til, siger Carsten Jensen. ■



*Torben Lyngsø fra Danish Crown Ejerservice er en af fire Ejerkonsulenter, der lige nu er i gang med at lave ejerbeseøg fra Danish Crown.*





# Klar til at starte byggeri af Kina-fabrik

Med en investering på ca. 400 mio. kroner og underskriften netop sat på kontrakten med de kinesiske entreprenører kan Danish Crown om halvandet år sætte turbo på salget af danske høj kvalitetsprodukter i Kina.

I sommeren 2019 kan kinesiske forbrugere sætte tænderne i koteletter, bacon og pølser fra Danish Crowns nye forædlingsfabrik i Pinghu udenfor Shanghai. Alle råvarer vil komme fra Danmark, og målet er at sætte sig på en større andel af salget til både e-platforme, detailhandlen og foodservice.

- Det er en markant investering og et vigtigt strategisk skridt i forhold til at udvikle Danish Crowns forretning i Kina. Der er både en voksende efterspørgsel på høj kvalitetspro-

dukter og et voksende forbrug af kød fra de kinesiske forbrugere. Med vores egen fabrik vil vi bedre kunne ramme de lokale trends og ikke mindst navigere lynhurtigt i markedet på den konkrete efterspørgsel, siger Kasper Lenbroch, der er CEO i Tulip Food Company og formand for Danish Crown China.

Danish Crown har i en årrække haft en stor og succesfuld eksport af fersk svinekød og de såkaldte "Kina-varer" – altså tæer, ører, haler og lignende, som kineserne elsker, værdsætter

og betaler godt for. Senest har Tulip også fået lov til at eksportere en række varmebehandlede produkter, så når den nye fabrik står klar i sommeren 2019, vil Danish Crown koncernen stå med et meget stærkt set up i Kina.

” Forbrugsmønstret i Kina er i hastig forandring.

*Jais Valeur, Group CEO i Danish Crown.*

Skitsen til fabrikken i Kina er nu klar til at blive til virkelighed, når den skal stå færdig i sommeren 2019.

Salg af kød til de kinesiske forbrugere foregår fortsat i stort omfang på såkaldte wet markets, hvor grisen sælges udskåret i forholdsvis store stykker, som forbrugeren kan se og føle på. Men forbrugsmønsteret i Kina er i hastig forandring.

” Vi kommer meget tættere på det kinesiske marked, tættere på forbrugerne og længere frem i værdikæden i Kina.

*Jais Valeur, Group CEO i Danish Crown.*

- Der sker egentlig tre ting: Den ene er, at meget af forbruget flytter over i foodservice eller i restauranter, ligesom det gør i USA eller Europa. Det andet, vi ser, er en kolossal vækst i e-handel, hvor man køber varerne og får dem leveret derhjemme. Det vokser helt enormt i Kina, og byer som eksempelvis Shanghai har vel i dag verdens mest avancerede marked for e-handel. Den tredje tendens er, at forbrugerne i supermarkederne også begynder at købe detailpakkede produkter, præcis som vi kender det i Danmark, siger Group CEO i Danish Crown Jais Valeur.

Fabrikken ligger under 100 kilometer fra Shanghai og bliver på 17.000 kvadratmeter. Den forventes årligt at skulle producere 14.000 tons forædlede produkter til først og fremmest de over 25 mio. mennesker, der bor i Shanghai, men i mindre grad også til resten af Kinas knap 1,4 mia. store befolkning.

- Vi kommer meget tættere på det kinesiske marked, tættere på forbrugerne og længere frem i værdikæden i Kina – i stedet for bare at være en råvareleverandør, og det ser jeg et markant potentiale i, siger Jais Valeur.

Investeringen i Kina er en del af Danish Crowns 4WD-strategi, og det første spadestik til fabrikken tages i slutningen marts. ■



## Frit valg på afhentningsdato

Ejerservice Centralplanlægning giver mulighed for at vælge afhentningsdag frit. Du skal blot vælge dato, når du tilmelder grisene.

**E**r du vant til at få afhentet grise på en fast dag, eller vil du tilmelde i god tid, kan du nu frit vælge afhentningsdato, når du tilmelder grise til Centralplanlægningen. Det kræver blot, at du vælger dato, når du tilmelder, fortæller Vagner Bøge, der er direktør i Danish Crown Ejerservice.

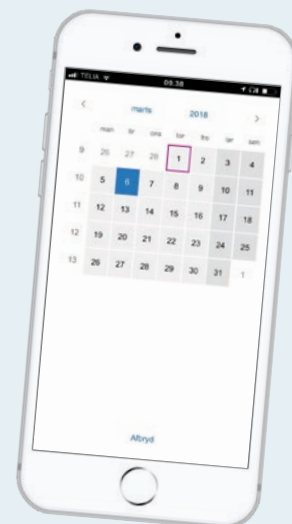
- Når der tilmeldes grise, kan der vælges afhentningsdag i kalenderfunktionen, og det er vigtigt, at man benytter den, hvis man har ønsker til afhentningen, eller hvis man tilmelder i god tid. Ellers kører tilmeldingen efter fast procedure med først kommende afhentningsdag.

Derudover er det vigtigt, at tilmeldingerne kommer ind i systemet i ordentlig tid.

- I den nye Centralplanlægning arbejder vi med transporten i hele landet, og det giver et større planlægningsarbejde. Derfor er det vigtigt, at vores andelshavere melder deres grise til efter vores regler, hvilket vil sige før klokken 13 og tre hverdage, før de skal afhentes. Det gør, at vi kan give den bedste service.

Ordringen med fri afhentningsdato omfatter ikke følgende:

- Øko-, Friland-, Skovgrise-, Antonius og OUA leverandører
- Leverandører på Bornholm
- Salmonella grise
- Ude grise
- Krav om tom og ren bil mandag morgen. ■



# Få hjælp til Facebook

Debatten på de sociale medier er ikke altid lige skøn, men som landmand kan du være med til at nuancere den. Danish Crowns ansvarlige for sociale medier giver her en række gode råd til Facebook.

**R**igtig mange landmænd er aktive på Facebook – og gør det rigtig godt. Og den udvikling vil vi gerne være med til at fremme.

Derfor kan du nu søge social media rådgivning hos Danish Crown.

Din Facebookside kan få et serviceeftersyn hos Head of Social Media i Danish Crown, Pia Paulsen.

- Når jeg ser en side efter i sømmene, så gennemgår jeg gerne alt det, der ligger på siden. Jeg kigger på billeder, tone, kommentarer og selve indholdet. Det giver mig et godt indblik i, hvordan sociale medier er tænkt hos netop denne landmand, og på den baggrund kan jeg give et kvalificeret bud på, hvordan Facebooksiden kan opkvalificeres, siger Pia Paulsen.

Har du ikke allerede en Facebookside, og overvejer du, om det giver mening for dig og din bedrift? Ring, og lad os tale om det. ■

**Head of Social Media i Danish Crown**  
**Pia Paulsen**  
**Tlf.: 26869166**  
**Mail: pipau@danishcrown.dk**

## 10 GODE RÅD

1

Tonen på de sociale medier kan være hård – og landbruget er til tider udsat i negative debatter. Det er nemt at blive såret – særligt hvis debatten er usaglig og langt fra fakta. Men husk: tag ikke angrebene personligt. Overvej altid grundigt, om det er en debat, der er værd at gå ind i.

2

Gå ikke til angreb – det er usympatisk. Det er fristende, når alskens usandheder bliver serveret – men stil hellere spørgsmål tilbage: "hvor ved du det fra?" eller "hvorfor tror du, det er sådan det forholder sig?"

3

Accepter, at vi ikke kan tale med alle – eller få alle til at elske os. Husk: de tror lige så meget på deres sag, som vi tror på vores.

4

Søg lokal opbakning via jeres opslag på f.eks. Facebook. Få de lokale til at følge med hos jer på Facebook.

5

Brug jeres store faglighed. Folk glemmer (måske ved de det ikke engang?), hvor meget det reelt kræver at være landmand og drive et landbrug. Det var måske almen viden engang, men det er det ikke nødvendigvis i dag.

6

Derfor: Fortæl om livet som landmand – hvad laver I egentlig? Hvad laver jeres medarbejdere? Hvem er I?

7

Tænk fortællingen om dit landbrug som mere end "bare" dyrehold. I må gerne fortælle om jeres dagligdag, f.eks. når der sås, høstes, holdes medarbejderarrangementer og lignende.

8

Invitér folk ud, så de kan se det med egne øjne – og fortæl gerne om besøgene på jeres Facebookside (husk dog altid at spørge gæsterne om lov til at bruge billeder).

9

Husk relevansen i jeres indhold. En god huskeregel er at spørge sig selv: hvem vil have lyst til at læse dette?

10

Følg hinanden på Facebook – og del jeres kollegaers opslag.





# Dansk Gastro Kalv ryddede fladen

Historien om krydsningskalvene fik ben at gå på. Både på de etablerede medier og sociale var der stor anerkendelse af danske landmænds arbejde med krydsningskalve.

**D**anmarks Radio havde indslag med i TV Avisen, på radio og på hjemmesiden, landbrugsmedierne var også med, og på de sociale medier var der også ros at hente for det nye koncept Dansk Gastro Kalv, der bygger på kødet fra krydsningskalve. En god historie om landbruget, der går forrest og skaber innovative løsninger.

Den gode historie var der heldigvis flere end landbruget, der vil fortælle, og derfor er det en tilfreds pressechef i Danish Crown, der kan gøre status på medieindsatsen.

- Når vi kommer med en historie som Dansk Gastro Kalv, hvor dansk landbrug er innovativt, førende og skaber en løsning, så er der faktisk ganske stor lydhørhed fra både medier, politikere og forbrugere. Det er den type historier,

som vi skal blive endnu bedre til at dyrke frem, og som skal være med til at signalere, at dansk landbrug er i verdensklasse, siger pressechef Jens Hansen.

Historien blev også båret frem af Landbrug & Fødevarer på etablerede og sociale medier, hvor den også har fået god luft under vingerne.

## Landmænd i front

På Danish Crowns Facebook-sider var det landmændene, der fik ordet. Det skete gennem Bjørn Lyngholm og Kurt Bjerrum, der er henholdsvis mælkeproducent og slagtekalveproducent, og det var med til at give historien liv.

- Når vi kan bruge vores andelshavere til at give historien et menneskeligt perspektiv, så bliver det bare meget bedre, end hvis vi som

koncern går ud og fortæller historien. Bjørn og Kurt har gjort, at historien bliver meget konkret, og efterfølgende har de også hjulpet til med at svare på spørgsmål på siden, så forbrugerne får en bedre forståelse for deres hverdag, siger Pia Paulsen, der er ansvarlig for sociale medier i Danish Crown.

Selvom historien har haft sin sendetid, lever den stadig videre på Facebook.

- Vores videoer med Kurt og Bjørn og de grafikker, vi har fået lavet, kører stadigvæk på Facebook, og selvom historien har været i medierne, kan vi sagtens nå forbrugerne. Derfor forsøger vi stadig at nå så bredt ud som muligt med historien, så flest mulige får øjnene op for det store arbejde, danske landmænd gør til dagligt, siger Pia Paulsen. ■



## PØLSER OG KONSERVES VÆLTER DEN KINESISKE MUR

Tulip Food Company har i en årrække været klar til at eksportere sine produkter til Kina, men det er først nu, de sidste detaljer er faldet på plads. I første omgang bliver der åbnet for eksporten af varer i tre kategorier. Det er pølser og salami/pepperoni fra fabrikken i Svenstrup og konserves fra fabrikken i Vejle.

- Det er helt klart et gennembrud for dansk fødevarereksport. Kina er et enormt spændende marked, og vi har allerede aftaler på plads med partnere, der ønsker at forhandle vores produkter. Derfor har jeg en klar forventning om, at vi kan sende den første container afsted indenfor få uger, siger CEO Kasper Lenbroch fra Tulip Food Company.

For Danish Crown-koncernen betyder åbningen, at der nu bliver mulighed for at komme tættere på både detailhandlen og grossisterne indenfor foodservice, allerede inden Danish Crowns egen fabrik ved Shanghai står færdig i 2019.

- I mine øjne vil Danish Crown-koncernen snart stå med et nærmest ideelt setup i Kina. En stor og indarbejdet eksport af fersk grisekød fra Danmark understøttes nu af varmebehandlede varer som pølser og konserves. Det komplementeres vi med lokal produktion på baggrund af danske råvarer, og så står vi altså rigtigt stærkt på dét, der på få år er blevet et af Danish Crowns vigtigste markeder, siger Jais Valeur.



## STOR INTERESSE FOR ESS-FOOD PÅ FØDEVAREMESSE

ESS-FOOD deltog på en af verdens største fødevareresser - Gulfood i Dubai - der fandt sted fra 18-22 februar.

Messen var velbesøgt, og der var stor interesse fra officiel side. I går var Dubais statsminister og hersker Sheik Mohammed bin Rashid gæst på messen, hvor han også kom forbi ESS-FOOD's stand. Fra Danmark lagde miljø- og fødevarerminister Esben Lunde Larsen vejen forbi standen, hvor han fik en snak med Kenn Agergaard, der er Senior Director Sales Africa/Middle East i ESS-FOOD.

- Alene det faktum, at Mohammed bin Rashid vælger at besøge Gulfood, understøtter messens betydning for Dubai og de Forenede Arabiske Emirater, siger Morten Holm, CEO i ESS-FOOD.

Gulfood har de senere år udviklet sig til en ganske markant messe, som tiltrækker betydelig international opmærksomhed, og messen er blandt de største fødevareresser uden for EU og USA.

- ESS-FOOD solgte i 2017 omkring 32.000 tons fødevarer med en omsætning på omkring en halv milliard danske kroner til Mellemøsten. Med omkring 1 milliard forbrugere i regionen ser vi fremadrettet et meget interessant og betydeligt marked, siger Morten Holm.



## DANISH CROWN ANSÆTTER **NICOLAJ NØRGAARD**

Nicolaj Nørgaard tiltræder den 1. juni som direktør for Danish Crown Pork Ejerservice. Han kommer fra en stilling som adm. direktør for Danske Svineproducenter og har en solid erfaring og indsigt i dansk griseproduktion.

- Vi er meget tilfredse med, at det er lykkedes at ansætte en af de absolut største kapaciteter i dansk griseproduktion. Nicolaj Nørgaard besidder en tung faglig viden og har samtidig stor erfaring som leder. Derfor er vi ikke i tvivl om, at han er den helt rigtige til at fortsætte den positive udvikling, som ejerservice under Danish Crown Pork er inde i, siger Søren F. Eriksen, der er CEO for Danish Crown Pork.

Nicolaj Nørgaard har en bred erfaring fra den danske grisesektor – senest som administrerende direktør i Dansk Svineproducenter

- Danish Crown er inde i en spændende udvikling med 4WD-strategien, og jeg ser frem til at yde mit bidrag til at nå de ambitiøse målsætninger. I mine øjne er et stærkt Danish Crown til gavn for alle danske griseproducenter, og jeg ser frem til de nye udfordringer, siger Nicolaj Nørgaard.

Nicolaj Nørgaard afløser Vagner Bøge, der har ønsket at trappe ned efter over 40 år i Danish Crown-koncernen.

## SE DINE **SLAGTERESULTATER** SAMME DAG

For fremtiden vil det være muligt at se slagteresultater for leverede dyr samme dag, som de er slagtet på et af Danish Crown Beefs anlæg. Det vil blive lagt ud på Ejersiden efter 17.05, fortæller Ejvind Kviesgaard, der er afdelingschef i Danish Crown Beef Ejerservice.

- Vi oplever, at der er mange, som har svært ved at vente på resultatet af et specielt dyr, som har tiltrukket sig ekstra opmærksomhed hjemme i stalden. Derfor ringes der til os i Ejerservice for at få resultaterne, og det er de efterspørgsler, som vi har forsøgt at efterkomme med denne her nye mulighed.

Fremover vil den enkelte landmand henvises til at benytte Ejersiden for at få resultatet på leverede dyr. Ved at gå ind på Ejersiden under menuen statistik og her hente udskriften "slagtereresultater".

Her vil dyrets CHR nr., kategori, slagtevægt, form, fedme og farve kunne ses. Resultatet er vejledende med forbehold for evt. fraskær, kassationer mv.

## GRIS NUMMER **55.555.555** ER SLAGTET

Slagtningen af grise på Danish Crowns slagteri i Horsens foregår til dagligt ganske minutøst og meget effektivt. Derfor var der helt styr på, hvornår gris nummer 55.555.555 ville dukke op. Det skete klokken 21.12 fredag d. 23. februar.

- Da vi mødte ind, vidste vi ikke præcist, hvilken gris det ville blive. Vi vidste bare, at den ville komme i løbet af aftenen. Da den nærmede sig, stoppede jeg den ene slagtelinje et par minutter, for jeg ville være 100 procent sikker på, at det nu også var netop gris nummer 55.555.555, siger Allan Klem Pryds, som er mester på slagteriet i Horsens.

Den kom ind som dagens slagtesvin nummer 15.277.

- Netop som grisen blev slagtet, så var det som om, man virkelig blev klar over, hvor mange det rent faktisk er. Det er virkelig mange grise, som vi har slagtet, siger Allan Klem Pryds.

De godt 55,5 millioner grise er slagtet på knap 13,5 år.





# Gode toner på Biofach

Friland fik muligheden for at tage temperaturen på humøret hos både kunder, kolleger og konkurrenter på årets Biofach, og der var flere gode emner at tage med hjem.

**V**erdens største messe for økologiske varer Biofach løb af stablen i Nürnberg i d. 14.-17. februar og omkring 50.000 besøgende fra 134 lande lagde vejen forbi. Derfor var det også et tilfreds team i Friland, der kunne gøre status på årets messe, fortæller Jürgen Hansen, der er administrerende direktør i Friland J. Hansen.

- Jeg synes, det forløb fint. Det meste levede op til forventningerne, og det er nødvendigt for os at mærke humøret hos kunder og konkurrenter, så vi ved, hvordan marke-

det bevæger sig. Der var god kontakt med potentielle kunder, og vi får mødt eksisterende kunder, som vi ikke ser så ofte. På den måde er det faktisk en besparelse for os at samle alle på et sted til en messe fremfor at flyve fra kunde til kunde.

” Kunderne ved, hvor Friland står, og det har givet nogle spændende muligheder.

*Jürgen Hansen, Adm. direktør i Friland J. Hansen.*

Friland deltog under den fælles stand fra Organic Denmark for tredje år i træk, og det er en succes, fortæller Jürgen Hansen. Kunderne ved, hvor Friland står, og det har givet nogle spændende muligheder.

- Vi har fået flere emner med hjem, som vi skal arbejde med. Man møder mange kunder og udveksler ideer, og der har både været forespørgsler fra eksisterende og nye kunder, så hvis 60 eller 70 pct. af de muligheder, der har vist sig, bliver til noget, har det været en rigtig positiv messe. ■