

Nye mentorordninger
Danish Crown lancerer to nye mentorordninger, hvor ejerne kan spille hinanden bedre.
s. 8-9

Ejerskab i afregningen
Afregningsarket for okse- og kalvekød har fået nyt design, som tydeliggør ejerskabet.
s. 10-11

Overblik i produktionen
Med ugerapporten får du nemt overblik over din produktions-effektivitet uge for uge.
s. 14-15

Indsigt



Flere kalve bliver til nyt koncept

Danish Crown Beef har vendt mælkeproducenternes 2022-udfordring til en mulighed med et nyt kviekoncept.
s. 4-7



Danish Crown

Leder

- 3 Flere nye tiltag
-

Koncern

- 16 Dyrevelfærdsrapport: Danish Crown holder højt niveau
- 17 Jais Valeur mødtes med fødevareministeren for at drøfte dansk landbrug
- 20 Ny kampagne sætter fokus på fælles klimaindsats
-

Gris

- 8 To nye mentorordninger skal styrke ejerne af Danish Crown
- 10 Ejerskabet tydeliggøres i afregningsarket
- 12 Tilbud om lån til nye stalde gøres mere attraktivt
- 14 Ugentligt overblik over slagte- og produktionsdata i indbakken
-

Kreatur

- 4 Danish Crown er klar med en forbrugerdrevet løsning på mælkeproducenternes 2022-udfordring
- 6 Bliv en del af det nye premium-koncept
-

Friland

- 18 Masser af aktivitet de første uger giver resultater
- 19 Ny restaurant ved, hvor møblerne har græsset
-

Noter

- 22 Noter
-

s. 12-13 →
Tilbuddet om lån til nyetable-rede stipladser får en længere afdragsprofil, så det bliver mere attraktivt.



s. 19 →
Hos Gasoline Grill er både bøfferne og læderet fra Danish Crown, og møblerne i kædens nye restaurant er lavet af læder med fuld sporbarhed.



s. 20-21 →
Med kampagnen "Det tæller alt sammen" sætter Danish Crown klimaindsatsen i et hverdagsperspektiv, så forbrugerne kommer med på rejsen.



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

Flere nye tiltag

Kære andelsejer
De seneste uger har budt på flere forskellige tiltag i vores fælles virksomhed, som på hver sin måde giver spændende perspektiver for fremtiden.

I Danish Crown Beef er fundamentet lagt til et nyt koncept, som vender en helt aktuel udfordring blandt mælkeproducenterne til en forbrugerdrevet løsning, som kan give merværdi for alle kreaturproducenter, der leverer til Danish Crown. Brancheaftalen om stop for aflivning af kalve ved årsskiftet kalve er rigtig, og derfor er det positivt, at vi som selskab kan støtte op ved at tænke nyt og skabe et kvie-koncept for de minimum 15.000 ekstra kalve, som fra nytår vil være at finde i de danske stalde.

Slagterierne i Holsted og Aalborg kan potentielt komme til at modtage op til 30.000 dyr mere om året som resultat af den nye brancheaftale, og det er med til at sænke slagteomkostningerne for alle slagtede dyr til glæde for hele andelsejergruppen i Danish Crown Beef.

Initiativet har ikke bare potentiale til at løfte Beef og afregningen til Beefs andelsejere. Det kan også medvirke til at løfte Danish Crown som brand på det danske marked.

Et andet nyt initiativ, som du kan læse mere om i dette blad, er lanceringen af to nye mentorordninger, som gør, at vi ejere kan spille hinanden endnu bedre. Den ene ordning er tiltænkt de unge, nyetablerede andelsejere, som kan få sparring fra en erfaren griseproducent, der kan spille ind med gode råd til at tilrettelægge en robust og velfungerende virksomhed.

Den anden ordning er tiltænkt de mere erfarne ejere, der gerne vil blive skarpere på den digitalisering, som vores fag i disse år er i fuld gang med. Her kan andelsejere, som gerne vil løfte de

“
Vi holder fortsat en konkurrencedygtig afregning på grisekødet, mens okse- og kalvekødet er hårdere ramt af nedlukningerne af restauranter og cafeer.
”

digitale kompetencer, blive matchet med en ung, potentielt kommende ejer af vores virksomhed, som kan være digital sparringspartner.

Begge ordninger giver mulighed for, at vi som andelsejergruppe kan hjælpe hinanden til at blive dygtigere, og Ejerservice søger lige nu deltagere, så kontakt dem endelig, hvis ovenstående kunne være noget for jer.

Slutteligt vil jeg fortælle, at vores virksomhed fortsat er i god gænge. Vi arbejder fortsat i en hverdag, som er præget af COVID-19, og konsekvenserne ved nedlukningerne af de europæiske samfund kender I alle sammen. Vi holder fortsat en konkurrencedygtig afregning på grisekødet, mens okse- og kalvekødet er hårdere ramt af nedlukningerne af restauranter og cafeer. Heldigvis ser det ud til, at samfundene i det kommende måneder vil kigge ind i en gradvis genåbning, og meldingen er, at det vil være med til at løfte efterspørgslen.

Med venlig hilsen

Erik Bredholt, formand i Danish Crown



Danish Crown er klar med en forbrugerdrevet løsning på mælkeproducenternes 2022-udfordring

Dansk kød i premium-kvalitet skal skubbe 10 procent af det importerede oksekød ud af kølediskene. På den måde bliver der på årsbasis skabt et marked for det, der svarer til kød fra 30.000 ekstra danske kreaturer.

De danske mælkeproducenter har i fællesskab besluttet at stoppe aflivning af kalve ved fødslen. Den beslutning bakker Danish Crown op om og vil derfor tage ansvaret for at skabe et marked for de mindst 15.000 ekstra kreaturer, der fra næste år vil gå i de danske stalde.

- Vi gav os selv den opgave at vende en udfordring til en mulighed. Den ligger i at arbejde endnu mere målrettet med kvalitet og spiseoplevelse, for vejen til forbrugernes opbakning er at levere det, de efterspørger. Derfor er løsningen i vores øjne kontraktproduktion af 30.000 dyr i tre forskellige koncepter. På den måde kan vi nemlig sikre, at vi leverer den samme høje kvalitet hver eneste gang, siger Finn Klostermann, der er CEO i Danish Crown Beef.

Danish Crown har allerede en plan klar for hvor mange dyr, der er plads til i de forskellige koncepter på årsbasis. Dansk Kalv er i fremgang og kan bære en udvidelse på 10.000 dyr. Samtidig er der en stigende efterspørgsel på økologisk oksekød. Derfor skal de cirka 5.000 kalve, der hvert år kommer til verden som økologiske, fremover forblive økologiske og leveres til Friland som ungdyr. Sidst men ikke mindst lancerer Danish Crown et nyt koncept baseret på kød fra 15.000 kvier, som skal blive 20-30 må-

“
Danske kvægbrugere er forandringsparate, og de er allerede meget langt i at vurdere, hvilken strategi der passer hos dem.
”

neder – altså rødt oksekød fra den allerøverste kvalitetshylde.

- En meget stor del af de ekstra kreaturer vil være krydsninger, hvor faren er en kødkvægsrace. Dem får vi allerede nu til slagtning i mindre tal, og derfor kender vi kvaliteten – og den kan virkelig noget. Det er det bedste fra to verdener. Mørhed, fylde og saftighed fra kødkvæget, mens malkeracerne løfter smagen gennem fedtmarmoreringen. Derfor vil kødet ramme både restauranternes ønsker og opfylde danskernes krav til den kvalitetsbøf, de ligger på grillen eller panden, siger Finn Klostermann.

I det nye koncept vil der være konkrete krav til dyrenes form, farve og fedme, når de leveres til slagtning. For at lykkes med det skal de danske mælkeproducenter træffe de rigtige valg, når de lægger deres avlsplaner. Derfor tog Danish Crown allerede tidligt i processen kontakt til VikingDanmark for at få hjælp til at sammensætte konceptet på en måde, der også går hånd i hånd med den enkelte landmands ønsker.

- Danske kvægbrugere er forandringsparate, og de er allerede meget langt i at vurdere, hvilken strategi der passer hos dem. For rigtig mange betyder det brug af X-Vik kviesæd på de bedste hundyr og brug af velafprøvede kødkvægsty-



re på resten. I Viking har vi et bredt udvalg af kødkvægstyre, der er afprøvet på malkekvæg i Norden og derfor har et X-indeks. Det er den største sikkerhed for at få en letfødt kalv og samtidig sikre den bedst mulige slagte kvalitet, siger Lisbet Holm, der er vicedirektør VikingDanmark.

Det endelige koncept er endnu ikke helt på plads, men kravene til dyrevelfærd og plads i staldene vil bygge på det, der kendes fra Dansk Kalv. Arbejdet med at formulere konceptet sker i et tæt samarbejde med SEGES, som sideløbende vil sikre, at der iværksættes forskellige projekter og en indsamling af viden, som gennem den enkelte landmands lokale rådgivning kan løfte produktionsøkonomien.

- Vi har et stærkt ønske om at så mange som muligt af de danske kalve også bliver til godt dansk kalve- og oksekød og gode danske arbejdspladser. Med et stærkt samarbejde fra mælke- og kalveproducenten, over rådgivningen til slagteriet giver de nye koncepter endnu flere spændende muligheder i værktøjskassen for kvægbrugere, så de kan få mere værdi ud af kalvene, siger Ida Storm, der er sektordirektør i SEGES Kvæg.

“
Vi har en klar strategi om at løfte værdien på dansk okse- og kalvekød ved at rykke tættere på forbrugerne.
”

Danish Crown kommer til at investere i branding af det nye koncept og i yderligere branding af Dansk Kalv og Friland. Det vil ske i et tæt samarbejde med både supermarkeds kæderne og de store aktører, som leverer til restauranter, caféer og kantiner.

- Vi har en klar strategi om at løfte værdien på dansk okse- og kalvekød ved at rykke tættere på forbrugerne og tættere på kunderne. Det grisekød og den kylling, der ligger i køledisken i dag, er næsten udelukkende dansk. I dag findes der eksempelvis ikke altid tilstrækkeligt oksekød af dansk oprindelse til at dække markedet. Den udfordring løser vi også med den nye kontraktproduktion, og vi ser frem til at indlede dialogen med interesserede landmænd om det nye koncept og kontraktproduktionen, siger Jais Valeur, Group CEO i Danish Crown.

Den 29. april holder SEGES et webinar under overskriften "Mælkeproducentens muligheder", hvor mælkeproducenter og andre med interesse blandt andet vil få en grundig gennemgang af det nye koncept. Samtidig vil det være muligt at stille spørgsmål til både SEGES, VikingDanmark og Danish Crown. ●

Bliv en del af det nye premium- koncept

Tekst: Aske Gott Sørensen

Danish Crown Beef har som en løsning på 2022-udfordringen lanceret et nyt koncept med kontraktproduktion af kvier, og Ejerservice vil allerede nu gerne i kontakt med landmænd, der forventer at stå med ekstra kalve efter nytår.

De danske mælkeproducenter har i fællesskab valgt at stoppe aflivning af kalve ved fødslen, og derfor vil der fra årsskiftet gå flere kalve i de danske stalde. For at skabe en plads i markedet til dem, har Danish Crown Beef lanceret et nyt premium kvie-koncept, og for at sikre at konceptet kommer godt fra land vil Ejerservice i Danish Crown Beef allerede nu gerne i kontakt med landmænd, som enten kommer til at stå med ekstra kalve, eller som har interesse i at levere til det nye koncept.

- Vores Ejerservice-afdeling vil meget gerne hjælpe de berørte mælkeproducenter med at finde en bæredygtig løsning. Hvis man som mælkeproducent kommer til at stå med en mængde kalve efter nytår eller har lyst til at blive

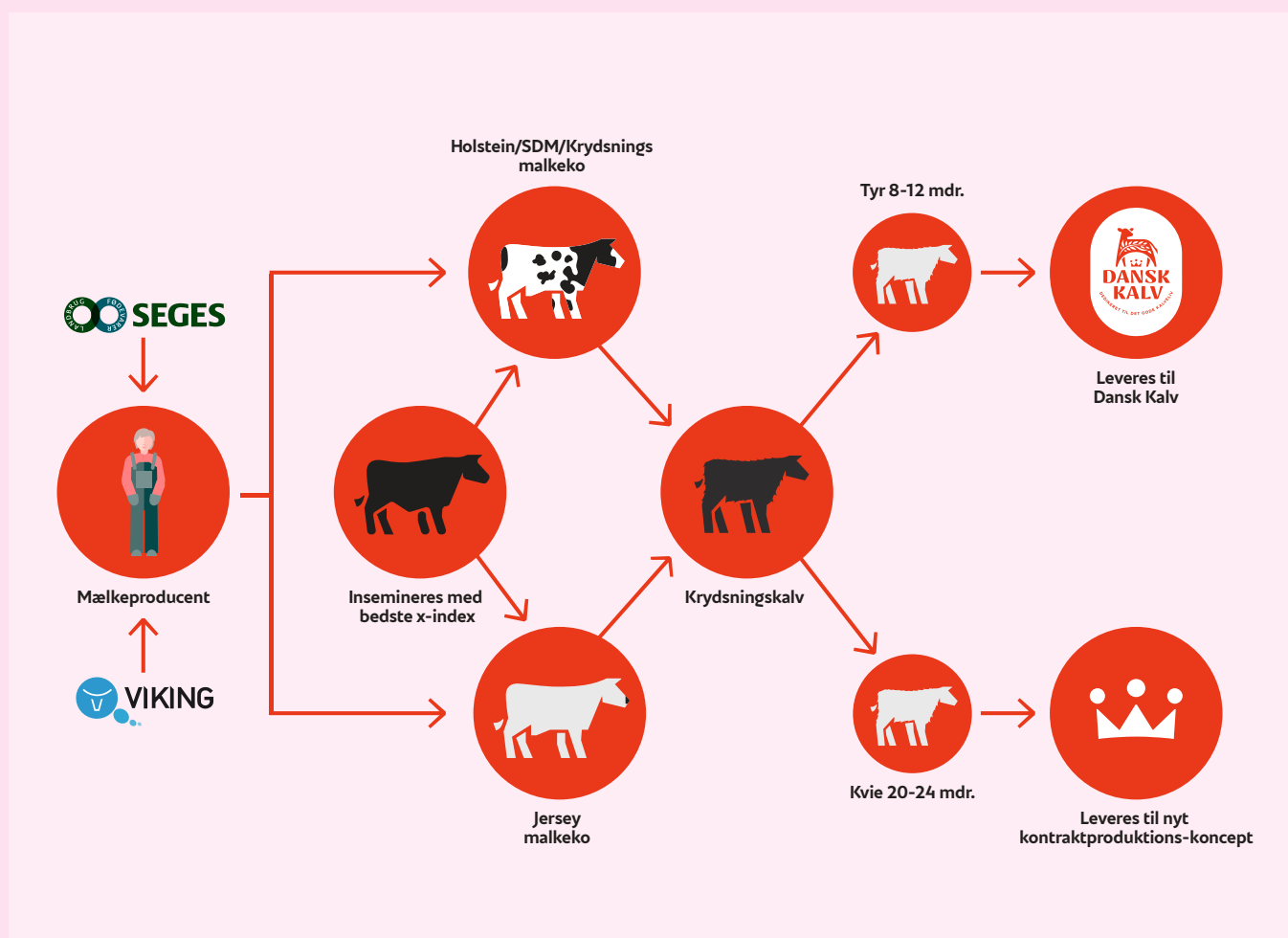
Med det nye koncept er der nu flere muligheder for at levere kalve ind i Danish Crown Beefs koncepter.



en del af det nye koncept som leverandør af kalve eller kvier, så vil jeg opfordre til at kontakte os, så vi sammen kan finde en god løsning, siger Ivan Schmidt, der er COO i Danish Crown Beef.

Ejerservice kan kontaktes på 8919 2590.

Det nye koncept giver andelsejerne i Danish Crown mulighed for både at levere deres kalve til Dansk Kalv og det nye premium-koncept, og for at klarlægge mulighederne har SEGES valgt at afholde et webinar den 29. april under overskriften "Mælkeproducentens muligheder". Her kan mælkeproducenter og andre med interesse blandt andet få en grundig gennemgang af det nye koncept. Samtidig vil det være muligt at stille spørgsmål til både SEGES, VikingDanmark og Danish Crown. ●





To nye mentorordninger skal styrke ejerne af Danish Crown

Danish Crown Ejerservice laver nu muligheder for at indgå i mentornetværk for andelsejerne, og det gælder både for de helt nyetablerede og de erfarne. De unge nyetablerede kan få gode råd til at komme godt fra land, og de erfarne kan få styrket deres brug af digitale værktøjer.

Tekst: Aske Gott Sørensen
Foto: Pascal Debrunner, Unsplash

Danish Crowns andelsejere får nu muligheden for at spille hinanden endnu bedre gennem to nye mentorordninger, som lanceres og faciliteres via Danish Crown Ejerservice. Den første af dem handler om at give de nyetablerede andelsejere den bedste start på tilværelsen som selvstændig, og det handler i høj grad om at give de gode erfaringer videre, fortæller Thomas Abildgaard Rasmussen, der er primus motor på de to nye mentorordninger.

“
Den digitale udvikling i landbruget sker med enorm hastighed.
”

- Nyetablerede landmænd skal navigere i en masse muligheder og risici, som for de flestes vedkommende ligner hinanden, og som mange har været igennem. Derfor er det oplagt at bruge muligheden for at trække på andres erfaring og benytte sig af en mentor i indsatsen for at tilrettelægge en robust og velfungerende virksomhed, som både tjener penge og giver plads til et liv ved siden af. Den rejse har alle vores andelsejere været på, siger han.

Derfor håber han, at de erfarne andelsejere i Danish Crown vil være med til at hjælpe den nye ordning godt på vej.

- Min erfaring med ledelse og netværk er, at det er en stor fordel at kunne sparre med en erfaren kraft, der har været gennem en lignende proces. Det gælder både i dagligdagen og i relationen til kreditgivere og samarbejdspartnere, hvis man kan vise, at man har etableret en robust organisation, hvor strategi, ledelse og netværk indgår som naturlige elementer. Så de andelsejere, som vil hjælpe som mentor, vil give en enorm hjælp både til den daglige sparring og som ballast mod omverdenen, siger Thomas Abildgaard Rasmussen.

Et digitalt boost

Udover mulighederne for nyetablerede andelsejere bliver der også lavet mentorordning, hvor de mere erfarne ejere kan få faglige indspark. Det handler om de mange digitale værktøjer, som landbruget får stillet til rådighed, og som det kan være svært at finde tid til at sætte sig ind i for alle landmænd.

“
Nyetablerede landmænd skal navigere i en masse muligheder og risici, som for de flestes vedkommende ligner hinanden.
”

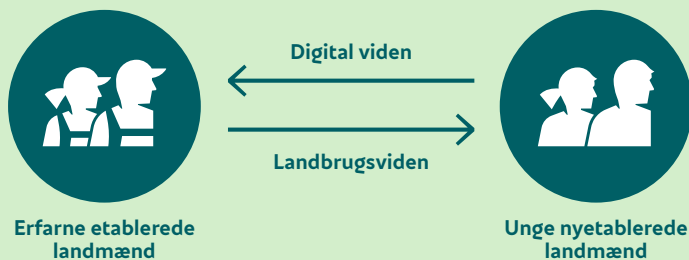
De to ordninger

• En digital ordning

Unge, ikke-etablerede landmænd er digitale mentorer for erfarne landmænd, der ønsker at styrke arbejdet med digitale værktøjer på ejendommen, f.eks. Dynamisk Tilvækst, Dashboard, foderapp m.v. Det kan være nyuddannede landmænd eller kommende landmænd, der er på nippet til at afslutte deres uddannelse.

• En nyetableret ordning

Erfarne landmænd er mentorer for unge, nyetablerede landmænd, der ønsker den erfarne landmands støtte og opbakning i en etableringsfase. Her er der mange bolde i luften, og en stor investering skal blive en god forretning, både økonomisk og som en værdifuld investering i livet, der skal leves med et professionelt virke som landmand.



Det første møde vil være i fællesskab med Ejerservice, hvor der forventningsafstemmes. På den måde vil vi gerne være med til at sikre, at alle kommer fra start og får et værdifuldt forløb sammen. Herefter er møde 2 og 3 på egen hånd, og til møde nr. 4 evalueres der på forløbet i samarbejde med Ejerservice for her også at fokusere på, om fællesskabet skal fortsætte.

- Den digitale udvikling i landbruget sker med enorm hastighed. For vores eget vedkommende har vi i Danish Crown over de seneste par år lagt en masse værktøjer ud via vores Dashboard og app, som kan styrke produktionsøkonomien, og udviklingen er den samme i resten af landbrugssektoren. Der oplever vi en stigende efterspørgsel blandt vores ejere i at styrke deres brug af digitale værktøjer, og derfor søsætter vi nu denne her løsning, siger Thomas Abildgaard Rasmussen.

Helt konkret betyder det, at unge og måske kommende ejere af Danish Crown, med stor erfaring inden for anvendelse af digitale løsninger i dagligdagen, kan være mentorer for nuværende og erfarne ejere af Danish Crown. Og udover sparring omkring digitale værktøjer ser Thomas Abildgaard Rasmussen også andre muligheder i at blive en del af den nye ordning.


- Det kan være, at de unge mennesker med tiden kan tilbyde overvågning af den erfarne ejers produktion på distancen, og måske kan det endda vise sig på lang sigt, at der er et muligt match for generationsskifte, hvis det viser sig at være oplagt at gå efter. ●

Interesserede søges

Er man interesseret i enten at blive mentor eller mentee, søger Ejerservice efter landmænd, der falder indenfor de fire kategorier:

1. Eksisterende, erfarne ejere, der vil tilbyde sin assistance som mentor for en ung nyetableret ejer af Danish Crown
2. Unge, nyetablerede ejere af Danish Crown, der søger en erfaren mentor
3. Unge, ikkeetablerede landmænd, der tilbyder sine digitale kompetencer, og har interesse i dansk griseproduktion
4. Eksisterende, erfarne ejere, der søger en digital mentor til at booste arbejdet med de digitale værktøjer

Hvis man vil vide mere om ordningen eller melde sig som deltager, skal man kontakte Thomas Abildgaard Rasmussen på tlf.: 2171 7735 eller e-mail: THARA@danishcrown.com.



Selvom noterings-
arket får nyt layout
afregnes alle krea-
turer fortsat lineært
i de klassiske 15
formkoder, som altid
vil kunne findes på
ejersiden.

Tekst: Aske Gott Sørensen / Foto: Morten Fauerby

Ejerskabet tydeliggøres i afregningsarket

Danish Crown Beef arbejder på at gøre afregningspriserne mere gennemsigtige. Det sker blandt andet ved at illustrere efterbetaling og gennemsnitlige tillæg i afregningsarket og gøre antallet af prispunkter mere overskueligt.

Den samlede prissammensætning i afregningen skal gøres tydeligere, og det betyder blandt andet, at den værdi, som kommer til udbetaling ved regnskabsårets afslutning, kommer til at fremgå i afregningsarket. Det sker gennem en tilføjelse af sidste års efterbetaling, gennemsnitlig forrentning af indestående og indbetalingen på ejerkontoen til de nuværende afregningspriser.

- Det er vigtigt for mig at understrege helt fra start, at vi ikke ændrer vores afregningsmetoder eller priser med denne her ændring. Vi vil gerne synliggøre den værdi, som der er i at være andelsejer i Danish Crown Beef. Derfor går vi ind og ændrer afregningsarket, så den også indeholder et eksempel på den afregning, man kan forvente ved årets afslutning afhængigt af årets resultat. Her bliver det helt tydeligt, hvad man kan forvente at blive afregnet her og nu, men samtidig signalerer vi også, at der selvfølgelig er en afregning, som kommer til udbetaling ved årets afslutning, siger Finn Klostermann, der er CEO i Danish Crown Beef.

Helt konkret betyder det, at afregningspriserne i afregningsarket pr. 23 april vil indeholde 1,47 kroner mere, da det var udbetalingen ved sidste regnskabsårs afslutning. Derudover vil der også blive lagt 21 øre til, som er de gennemsnitlige tillæg, som Danish Crown Beef udbetaler sine andelsejere pr. kg.

- Der vil selvfølgelig være andelsejere, som ligger på den ene og den anden side af gennemsnittet, men når vi tager det med, er det fordi, vi vil ramme tættere på den pris, som vores gennemsnitlige andelsejer kan forvente at få for det leverede kreatur. Det handler i bund og grund om at illustrere den reelle afregningspris, siger Finn Klostermann.

**“
Vi laver om i den måde, som vi præsenterer vores afregning på, fordi den er enormt omfangsrig.”**

→ Den nye afregningspris i arket indeholder de gennemsnitligt udbetalte tillæg samt sidste års efterbetaling. Alle satser udbetales som sædvanligt enten løbende eller ved årsafslutning.

Indarbejdelsen af efterbetaling og gennemsnitlige tillæg er som nævnt det første skridt imod en mere gennemsigtig afregningspris. Derudover er den visuelle fremstilling også lavet om, så antallet af formkoder bliver mere overskueligt.

- Vi laver om i den måde, som vi præsenterer vores afregning på, fordi den er enormt omfangsrig. Vi har arbejdet med 15 forskellige formkoder i vores afregningsark, som alle har sin egen pris, og dyrene vil naturligvis stadig blive afregnet lineært i de klassiske 15 formkoder, men for overskuelighedens skyld tager vi dem ud af arket, så vi fremadrettet kun præsenterer de seks mest typiske. Hvis man vil se det fulde afregningsark med alle 15 formkoder og prispunkter, kan man altid finde det på Ejersiden, siger Finn Klostermann.

Hvis man har spørgsmål til det nye afregningsark, kan Ejerservice kontaktes på 8919 2590. ●

Herunder kan du se et eksempel på udregningen af den nye afregning:

Nuværende noteringspris Eks.: Ungtyre under 24 mdr. og Kvier, Stude under 16 mdr. Form R, 280 kg.	22,65
Sidste års restbetaling	1,25
Sidste års indbetaling på Ejerkonto	0,18
Forrentning af indestående	0,04
Gennemsnitligt mængdetillæg	0,10
Gennemsnitligt transporttillæg	0,07
Gennemsnitligt Introduktions- og ombygningstillæg	0,04
Samlet tillæg og efterbetaling	1,68
Ny afregningspris	24,33

Tilbud om lån til nye stalde gøres mere attraktivt

For en måned siden begyndte Danish Crown at optage nye andelsejere fra selskabets venteliste. Ventelisten er nu næsten tømt, og derfor er koncernen klar med et nyt initiativ, der skal understøtte byggeriet af nye stalde til slagtegrise.

For en måned siden havde Danish Crown over 70 landmænd på venteliste, som ønskede at levere omkring 700.000 grise årligt. Bestyrelsen valgte i første omgang at åbne for tilgang af nye andelsejere med en samlet leverance på mellem 250.000 og 350.000 grise på årsbasis.

På fire uger er der lavet aftale med omkring 25 nye andelsejere med en forventet leverance på cirka 200.000 grise om året. Samtidig har det vist sig, at omkring halvdelen af de landmænd, der havde skrevet sig på ventelisten, ikke på nuværende tidspunkt har en strategi, der flugter med at blive andelsejere i Danish Crown. Tilbage står en mindre gruppe, der fortsat overvejer at melde sig ind i Danish Crown.

- På den ene side er det ærgerligt, at der ikke var flere af dem, som stod på ventelisten, der reelt var klar til at blive leverandører fremadrettet.

Omvendt så viser det også, at vi gjorde det rigtige ved at indføre ventelisten og leveringskvoter, for ellers havde vi fået en del leverandører ind, som allerede nu havde været på vej ud igen, sandsynligvis fordi puljeprisen på smågrise er tilbage på et niveau omkring den beregnede notering, siger Erik Bredholt, der er formand for Danish Crown.

I den løbende dialog med andelsejerne og enkelte af de landmænd, der havde skrevet sig på ventelisten, er det blevet klart, at der er en stigende interesse for at bygge nye og tidssvarende stalde til slagtegrise.

Tilbage i november 2019 etablerede Danish Crown en låneramme på 200 millioner kroner, hvor selskabets andelsejere kunne låne 650 kroner for hver stiplads, de etablerede. Lånet skulle tilbagebetales via restbetalingen over to år.



↑ Andelsejere kan låne 650 kroner pr. etableret stiplads, der tilbagebetales over restbetalingen, men som noget nyt, forlænges afdragsprofilen til fem år.



Lånets aggressive afdragsprofil har dog vist sig at afholde interesserede andelsejere fra at benytte sig af Danish Crowns tilbud. Derfor har bestyrelsen valgt at ændre betingelserne for afdrag af lånet til at skulle ske via restbetalingen over fem år.

- Vi kan mærke, at interessen for at investere i produktion af slagtegrise er stigende. Derfor tog vi modellen op til fornyet overvejelse og har valgt at gøre afdragsprofilen mere brugbar for vores ejere, fortæller Erik Bredholt.

Lånene tilbydes alle andelsejere efter først til mølle-princippet, dog skal byggeriet være startet senest seks måneder efter, Danish Crown har givet tilsagn, ellers bortfalder lånetilsagnet. Hvis

“

Gennem det seneste år har vi løftet vores slagtekapacitet med over 10 procent.

”

samtlige 200 millioner kommer ud at arbejde, så vil der blive bygget nye stalde til en årlig produktion af 1,2 millioner slagtegrise.

- Gennem det seneste år har vi løftet vores slagtekapacitet med over 10 procent. Den vil vi gerne fastholde, men over tid vil det kræve, at der kommer mere gang i byggeriet, end vi har set de seneste år. Derfor har vi valgt at dreje på det her håndtag nu, for det giver i mine øjne mulighed for, at vi kan få bygget nogle nye stalde, der både vil gavne miljøet og være med til at sikre danske arbejdspladser, siger Erik Bredholt.

Går du med planer om at bygge en ny stald, og vil du høre mere om Danish Crowns tilbud om finansiering, kan du kontakte din ejerkonsulent. ●

Ugentligt overblik over slagte- og produktionsdata i indbakken

Andelsejere ved Danish Crown kan hver tirsdag få tilsendt en ugerapport, som giver overblik over produktions- og slagtedata for den foregående uge og som noget nyt også det foregående kvartal.

Danish Crown har allerede omkring 200 andelsejere, som hver tirsdag modtager en ugerapport med den foregående uges produktions- og slagtedata. Ugerapporten bliver nu gjort endnu mere brugbar med tilføjelsen af kvartalsdata til sammenligning.

Det betyder, at andelsejerne nu ugentligt kan modtage slagtedata samt daglig tilvækst og fodereffektivitet for den seneste uge og de seneste 13 uger.

- Hele kongstanken har været at samle de mest relevante data for ejerne på ét sted og samtidig visualisere dem på en måde som skaber et hurtigt og nemt overblik. Det kan bruges til at evaluere den ugentlige drift, fordi ugerapporten nemt kan printes og tages med i stalden. Dermed kan man meget håndgribeligt se, hvordan det er gået med eksempelvis udvejning, og hvis man har flere leverandørnumre, kan man sammenligne de enkelte produktionssteder mellem hinanden og dermed se, om eventuelle forskelle i afregningen kan udlignes, siger Simon Lauridsen, der er forretningsudvikler i Danish Crown Ejerservice.

Udvides løbende

Arbejdet med at levere brugbare data til management via ugerapport pågår løbende, og seneste skud på stammen er altså data for seneste



Hele kongstanken har været at samle de mest relevante data for ejerne på ét sted og samtidig visualisere dem på en måde som skaber et hurtigt og nemt overblik.



13 uger, som kan bruges til at fange udsving i produktiviteten. Simon Lauridsen fortæller, at der fortsat udvikles på præsentationen af de forskellige data.

- Ugerapporten i sin nuværende form er lavet med de vigtigste nøgletal, men vi får mange idéer til videreudvikling fra vores andelsejere som kan gøre ugerapporten endnu mere interessant. Det kan være data over specialproduktioner, yderligere tillæg/fradrag osv. Hvis man har ønsker til indhold eller andre inputs, er man altid velkommen til at kontakte os i Ejerservice, siger han.

Man kan både få tilsendt ugerapporten på mail og man kan hente den selv via Dashboardet under menupunktet rapporter. Vil man modtage ugerapporten på mail, skal man tilmelde sig til steni@danishcrown.com. Ugerapporten kommer hver tirsdag morgen, hvis der er slagtet grise i den foregående uge.

Hvis andelsejeren selv trækker rapporten på Dashboardet kan eksempelvis en mandagsleverandør få data tidligere end mailudsendelsen. Vil du have data for daglig tilvækst og fodereffektivitet i ugerapporten kræver det, at du via Danish Crowns Ejer-app indberetter antallet af grise på stald for hvert CHR-nummer under "Status", samt at dine foderdata i appen holdes opdaterede. ●

Alle relevante slagtedata bliver præsenteret både for foregående uge og sammenlignet med seneste 13 uger.



Uge/År

Samlet	Antal	Total kg	Kr. ex moms	Kød %	Gns. vægt	Kr. pr kg	Kr. pr stk.	t/f Spec	t/f Vægt	Total Vægtfradrag	t/f Kød %	Basis %	Undervægtige %	Overvægtige %	Vægtspredn.	Godk %
Sidste uge	124	11.434,0	120.659,06	61,9	92,2	10,55	973,06		-0,03	-397,87	0,07	97,6		2,4	5,1	
S.13 uger	1.976	175.460,4	1.793.911,18	61,9	88,8	10,22	907,85		-0,07	-12.047,26	0,07	93,4		6,6	5,1	

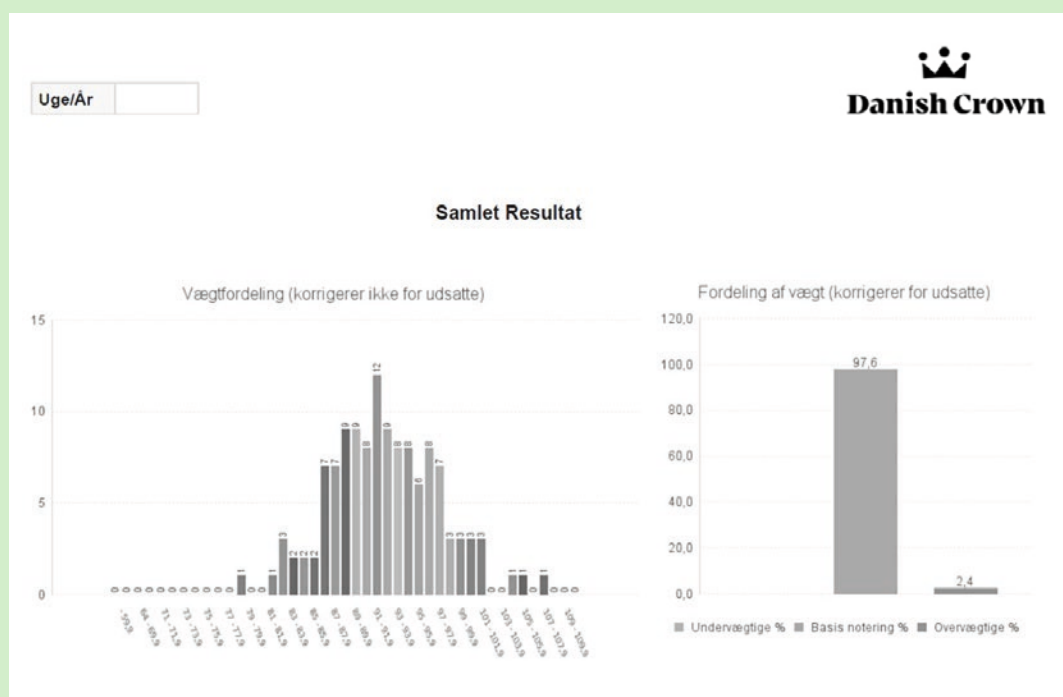
Lev.nr	Antal	Total kg	Kr. ex moms	Kød %	Gns. vægt	Kr. pr kg	Kr. pr stk.	t/f Spec	t/f Vægt	Total Vægtfradrag	t/f Kød %	Basis %	Undervægtige %	Overvægtige %	Vægtspredn.	Godk %
	1.976	175.460,4	1.793.911,18	61,9	88,8	10,22	907,85		-0,07	-12.047,26	0,07	93,4		6,6	5,1	

Uge/År

Produktionsdata

Samlet s. 13 uger	Slagtede	Vægtet Daglig tilvækst (gram)	Vægtet Ref. Daglig tilvækst (gram)	Vægtet FE/kg tilvækst 13 uger	Vægtet Ref. FE/kg tilvækst 13 uger
	1.979	1.051	1.050	2,69	2,63

CHR s. 13 uger	Slagtede	Vægtet Daglig tilvækst (gram)	Vægtet Ref. Daglig tilvækst (gram)	Vægtet FE/kg tilvækst 13 uger	Vægtet Ref. FE/kg tilvækst 13 uger
	1.979	1.051	1.050	2,69	2,63



↑
 Overblikket over produktionsdata kræver, at der er indberettet status og foder via Danish Crowns Ejer-app, medmindre dine foderdata kommer ind via DLG.

←
 Fordelingen af vægt på de leverede grise præsenteres som grafik, så der hurtigt skabes overblik over antallet af grise, der ligger udenfor basis.

Dyrevelfærdsrapport: Danish Crown holder højt niveau

Business Benchmark for Farm Animal Welfare (BBFAW), som er den førende globale målestok for politisk engagement, ydeevne og åbenhed om dyrevelfærd i fødevarerhvervsomheder, har for nyligt lanceret deres nyeste rapport, og den indeholder ros til Danish Crown.

Tekst: Martin Christensen

Hvert år udgiver Business Benchmark for Farm Animal Welfare (BBFAW) en dyrevelfærdsrapport, som analyserer de 150 største globale fødevarerhvervsomheders ageren indenfor landbrugsdyrevelfærd. BBFAW anses for at være den førende globale målestok på området, og sidste år rykkede de Danish Crown op på det næsthøjeste niveau indenfor dyrevelfærd.

I den nyeste rapport har Danish Crown formået at holde på sin plads i det næsthøjeste niveau, og koncernen har tilmed forbedret sin score indenfor kategorien. Danish Crown bliver også anerkendt og rost for at være en ud af bare 12 fødevarerhvervsomheder, der viser og tager lederskab indenfor dyrevelfærd i landbruget.

Rapporten har en særlig gennemslagskraft på det britiske marked, og derfor tager de også resultaterne med åbne arme i Danish Crown UK.

- Det er et virkelig godt resultat, som vi skal være glade og stolte af at have opnået. Men vi har også allerede startet arbejdet med at identificere udviklingsområder, da vi gerne vil stå endnu stærkere i denne ranking fremadrettet, siger Robert Smith, der er market director i Danish Crown UK.

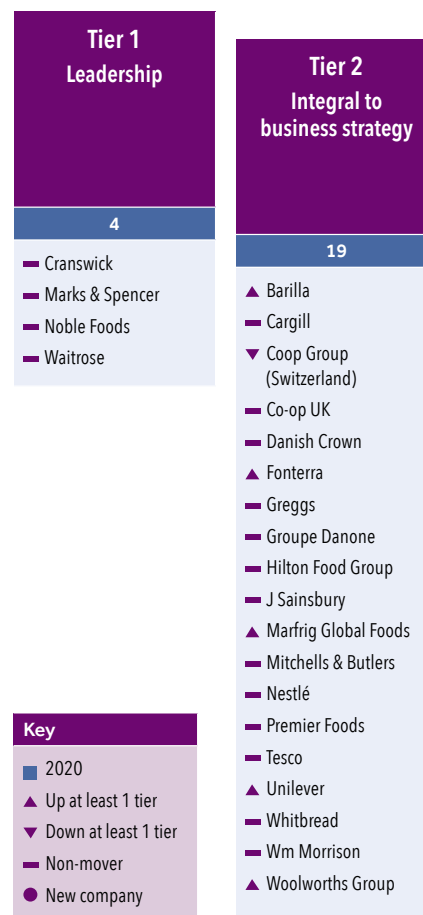
Kravene stiger

Til dette års rapport havde BBFAW justeret lidt på vægtningen af nogle af de 37 kriterier, der vurderes på. Med andre ord stillede det højere krav til Danish Crowns resultater og svar på kriterierne, da man uden en forbedring fra sidste års resultat ville falde et niveau igen.

→ Danish Crown bliver fremhævet for at tage lederskab i kategorien blandt fødevarerproducenter og ligger derfor i kategori 2.

**“
Det er et stærkt resultat, som er blevet til gennem en stor holdindsats på tværs af koncernen samt uvurderlige inputs fra markederne.
”**

Figure 1.1: Company Rankings



- I år mødte vi en ekstra udfordring i form af de justerede vurderingsparametre, hvilket også vidner om vores stærke præstation med at holde vores ranking og tilmed øge vores score i kategorien. Det er et stærkt resultat, som er blevet til gennem en stor holdindsats på tværs af koncernen samt uvurderlige inputs fra markederne. Vi er et rigtig godt sted med denne seneste vurdering, men vi er langt fra i mål. I rapporten annoncerede BBFAW nemlig også, at kravene ville stige yderligere til næste år, så vi skal holde foden på speederen, siger Robert Smith.

Rapporten bliver bakket op af Compassion in World Farming og World Animal Protection, og særligt den sidste organisation fremhæver vigtigheden af rapporten.

- Dyrevelfærd bliver mere og mere vigtigt for forbrugerne, og derfor vil det være tåbeligt af producenter, supermarkeder, restauranter mv. at ignorere dette. Rapporten fra BBFAW er et godt og troværdigt værktøj, der giver et klart og gennemsigtigt scoreboard, som alle kan se og træffe deres valg ud fra, siger Steve McIvor, CEO i World Animal Protection. ●

Jais Valeur mødtes med fødevareministeren for at drøfte dansk landbrug

Koncerndirektør Jais Valeur var inviteret til møde med fødevareminister Rasmus Prehn sammen med Arlas koncerndirektør og forbundsformanden for NNF, hvor de tre repræsentanter fra fødevarebranchen kom med input til de igangværende landbrugsforhandlinger.

Tekst: Martin Christensen

Foto: Henrik Hoeg

Fredag den 9. april fik Danish Crowns koncerndirektør Jais Valeur sammen med Arlas koncerndirektør Peder Tuborgh og NNF's forbundsformand Ole Wehlst muligheden for at drøfte landbrugsforhandlingerne med fødevareministeren Rasmus Prehn, som regeringen startede tilbage i februar.

De danske landmænds afgørende rolle for en fødevareproduktion i verdensklasse, som også sikrer eksport og titusindvis af arbejdspladser i Danmark, var udgangspunktet for mødet. Formålet med mødet var også at give fødevareministeren et konkret og aktuelt billede af den danske fødevareproduktion.

Jais Valeur benyttede muligheden til også at fortælle om Danish Crowns ambitiøse klima- og bæredygtighedsmål, og at koncernen allerede har reduceret sit klimaaftryk med 25 pct. siden 2005. Han fremhævede også, at Danish Crown alene er med til at beskæftige i alt cirka 35.000 personer i Danmark.

- For et år siden afleverede jeg som formand for klimapartnerskabet vores anbefalinger til, hvordan vi kan reducere CO²-udledningen med 62 pct. i 2030. Anbefalingerne var skrevet ud fra ét klart mål; de skulle alle bidrage til at udvikle den danske fødevare- og landbrugssektor, samtidig med at CO²-udledningen faldt. Visionen fra sektoren var klar. Vi tror på, at vi kan fastholde vores position som en af verdens førende fødevareproduktioner og samtidig blive en af



verdens grønneste fødevareproduktioner. På mødet opfordrede jeg fødevareministeren til at sikre, at folketingets parter i forhandlingslokalet husker at spørge sig selv, hvordan de sammen kan skabe rammerne for en grøn omstilling af fødevare- og landbrugssektoren, som på sigt fører til, at sektoren bliver klimaneutral, mens vi på samme tid øger sektorens bidrag til danske arbejdspladser og økonomisk velstand, siger Jais Valeur.

Mødet fandt sted over en kop kaffe på en af Jais Valeurs gamle hjemmebaner i form af et Arla-mejeri i Holstebro efter en corona-venlig rundvisning på arbejdspladsen, ligesom alle skulle fremvise en negativ corona-test for at komme ind på mejeriet. ●

↑
Formålet med mødet var blandt andet at give fødevareministeren et konkret og aktuelt billede af den danske fødevareproduktion.

På Trige Vestermølle Økologi er der fuld fokus på at få grisene godt i gang de første uger, og det giver pote på den lange bane.

Masser af aktivitet de første uger giver resultater

Tekst: Aske Gott Sørensen

Foto: Carsten Rønde

Den første uge af grisenes tilværelse i slagtegrisestalden skal være fuld af aktivitet, så grisene lærer omgivelserne at kende og finder sig til rette både i forhold til foder og udearealer. Det har været mantraet på Trige Vestermølle Økologi, og det giver umiddelbart pote for Carsten Rønde, der driver gården og leverer 2.600 grise til Fri-land Økologi om året.

- Vi får 410 grise hver 8. uge fra Bovbjerg, som er 10 uger gamle og vejer 33 kg. Så det er ligesom en børnehave, der møder ind og ikke ved, hvordan tingene foregår, fordi de kommer lige fra faremarken. Derfor er vi meget over dem og sørger for at få dem op 4-5 gange i døgnet, få dem vist hvor foderrummet er, og hvor udearealerne er, så de finder sig til rette og får noget at spise. Vi bruger gulvfodring til at vise dem ind i foderrummet, og generelt bruger vi sektioner rigtig meget, så vi kan få delt dem op og få et bedre overblik over dem, siger Carsten Rønde.

**“
Når vi lykkes
med at få
grisene godt
fra start de
første uger,
så har vi gjort
det nemt for
os selv resten
af vejen.
”**

Den øgede aktivitet og fokus på at få grisene godt aktiveret fra start har indtil videre skabt rigtig gode resultater, og det har samtidig gjort, at halebid er mere eller mindre elimineret ved Trige Vestermølle Økologi. Derfor har Carsten Rønde også fokus på at holde aktivitetsniveauet højt.

- Vi strør hele tiden med forskellig halm, så der er lidt nyheder til grisene. Samtidig har vi altid en minibig til at stå i stien, så grisene selv kan sprede hø. Det er meget nemmere end at gå og fylde høhække hele tiden, og vi kan se, at der er problemer, lige så snart høhækken er tom. Så vi sørger for, at vi hele tiden har aktiviteter klar, hvis grisene begynder at vise tegn på halebid, siger Carsten Rønde.

Grundsten til gode resultater

Ole Lund er faglig rådgiver ved Danish Crown, og han er generelt glad for metoden hos Trige Vestermølle Økologi. Ifølge ham er det en rigtig god tommelfingerregel at gøre ekstra meget ud af den første uge i slagtegrisestalden, da grundstenene til gode resultater lægges her.

- Når vi lykkes med at få grisene godt fra start de første uger, så har vi gjort det nemt for os selv resten af vejen. Derfor er der ofte fokus på grisens resultater efter de første 28 dage i slagtegrisestalden, for det vi mister den første tid, kan vi aldrig indhente igen, men hvis de bliver startet op rigtigt, så kvitterer de ofte hele vejen, siger Ole Lund.

- Det, som Carsten er god til, er, at få grisene godt i gang i sit system, så de kender drikkedopper, fodring og omgivelser, så han hjælper dem i gang, og det giver også ganske fornuftige økonomiske resultater og en høj godkendelsesprocent, siger Ole Lund. ●



Ny restaurant ved, hvor møblerne har græsset

Hos Gasoline Grill, der sælger nogle af verdens bedste burgere, har man valgt at tage ansvar for mere af koen end blot kødet. I den nye restaurant i Hellerup, der åbnede d. 9. april, er interiøret derfor betrukket med sporbart læder fra Danish Crown-dyr.

Når man spiser en burger med oksekød, er det som regel endestationen for de dyr, der leverer smagsoplevelsen. Hos Gasoline Grill i Hellerup er det dog en anden historie – her bliver skindet nu også brugt aktivt i indretningen.

- At spise en burger skal være en god oplevelse, der strækker sig endnu længere end bare smagen. Selvfølgelig skal den smage fantastisk, men vores gæster må gerne forlade restauranten med en god historie, god samvittighed og en følelse af mere end bare mæthed, siger Klaus Wittrup, der er indehaver af Gasoline Grill.

Fuld sporbarhed

Forud for åbningen af Gasoline Grills nyeste restaurant i Hellerup, kontaktede Klaus derfor virksomheden SPOOR, et datterselskab af ScanHide, der er specialiserede i forarbejdning af huder til læderindustrien. SPOOR kan som de første i verden tilbyde fuld sporbarhed på alt læder, der forlader virksomheden.

- Læder er et biprodukt af fødevarerindustrien, som vi på ansvarlig vis forvandler til det fineste læder på Sydfyn. Hidtil har det ikke været muligt at få indsigt i, hvor læderet kom fra. Hvilket liv det havde levet. Det har vi sat os for at ændre og ønsker nu at udbrede budskabet om fuldt sporbart læder. Vi samarbejder med brands, som ønsker at tage et endnu større ansvar, og vi kan via data sikre, at de kan fortælle historien om deres produkter. Og det må man sige, at Gasoline Grill nu kan – endda på flere niveauer. Både via kødet men også skindet, som er brugt aktivt i indretningen, siger Birgitte Holgaard Langer, Business Development Director i SPOOR. ●

→ Gasoline Grill har tidligere vundet prisen som verdens bedste burger med deres råvarer fra Friland.



Al interiør er lavet med fuld sporbarhed af Scan-Hide under brandet SPOOR.



Ny kampagne sætter fokus på fælles klimaindsats

I april kører Danish Crowns nye kampagne, Det tæller alt sammen, på sociale medier og YouTube i Danmark. Målet er at øge kendskabet til Danish Crown som forbruger-brand og få danskerne med på rejsen mod en bæredygtig fremtid for fødevarer.

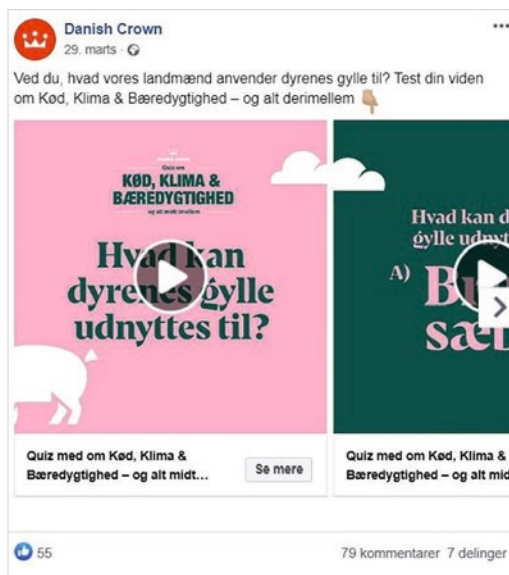
Danish Crown har sat gang i en ny kampagne, der skal sætte fokus på, at selv små handlinger har en betydning på vejen mod en bæredygtig fremtid for fødevarer.

Der sker under navnet "Det tæller alt sammen". Her vil der på sociale medier køre forskellige opslag og videoer, som viser, at selv det at sortere sit skrald hjælper på vejen mod et bedre klima.

- Vi har lavet en kampagne, som kører i to spor. Det ene spor er f.eks., at forbrugerne sorterer deres affald, og vi genanvender f.eks. plastikken til vores kødbakker i Danish Crown. Det er også, at vi opfordrer danskerne til at spise lokale råvarer, ligesom vi fodrer vores dyr med lokalt foder, i det omfang det kan lade sig gøre. Så vi vil gerne fange danskernes opmærksomhed og få dem med på vejen mod en mere bæredygtig fremtid for fødevarer. Også selv med de små skridt, siger Jan Lyng Lauridsen, der er director for corporate brand i kommunikationsafdelingen.

Kampagne-univers skal klæde forbrugerne på

Videoerne og opslagene på de sociale medier og YouTube skal fange danskernes opmærksomhed og få dem til at klikke sig ind på Danish Crowns nye kampagne-side.



Her er der skabt et univers, hvor der er fokus på nogle af de mange skridt, der er på den rejse, som Danish Crown har begivet sig ud på. At skabe en bæredygtig fremtid for fødevarer, og at være i stand til at producere fødevarer klimaneutralt i 2050.

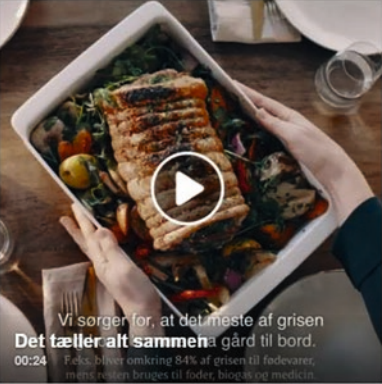
- På kampagne-siden er blandt andet 10 gode klimaråd, hvis du som forbruger ønsker at hjælpe klimaet. Du kan også teste dine venner og familie i, hvor meget de ved om at agere bæredygtigt. Vi vil gerne have danskerne ind på

“
Vi vil gerne fange danskernes opmærksomhed og få dem med på vejen mod en mere bæredygtig fremtid for fødevarer.

”

Danish Crown
25. marts

Prøver du også at leve mere bæredygtigt i hverdagen? Når vi hver især gør en lille smule, tæller det i det store hele 🌱 Se med her og bliv klogere på, hvad vi sammen kan gøre for at gå en mere bæredygtig fremtid i møde 🙌



Vi sørger for, at det meste af grisen
Det tæller alt sammen går til bord.
00:24 F.eks. bliver omkring 84% af grisen til fødevarer, mens resten bruges til foder, biogas og medicin.

DANISHCROWN.COM
Det tæller alt sammen
Se her, hvad vi sammen kan gøre for at skabe en mere bæredygtig fremtid for fødevarer.

Se mere

Danish Crown
25. marts

Vi kan alle spise mere bæredygtigt ved at vælge danske varer. Det gælder også vores dyr. I dag består 80% af deres mad af lokalt produceret foder – og vi stiller strenge krav til, hvordan det øvrige produceres 🌱🐾



Du spiser lokalt
Hvor bæredygtig er du?
00:12

DANISHCROWN.COM
Hvor bæredygtig er du?
Få 10 hurtige råd til en mere bæredygtig hverdag

Se mere

siden for at inspirere dem til at støtte op om vores kamp for et bedre klima. Vi kan nemlig ikke nå vores mål uden forbrugernes hjælp. Det er et fælles ansvar, som vi gerne vil stille os i spidsen for, siger Jan Lyng Lauridsen.

Starten på tre måneder med kampagne
Det tæller alt sammen-kampagnen er begyndelsen på et større kampagnetryk fra Danish Crown i Danmark. Kampagnen kører nemlig hele april, og den bliver efterfulgt af Klimakontrolleret gris-kampagnen i maj. I juni kører så igen Det tæller alt sammen.

Ifølge Jan Lyng Lauridsen er det vigtigt at opretholde et kampagne-tryk over for forbrugerne for at få dem til at forstå, at Danish Crown går forrest mod en bæredygtig fremtid.

Danish Crown
24. marts

Madspild koster dyrt. Både når det gælder pengepungen og klimaet 😞 Ligesom du måske prøver at undgå madspild derhjemme, sørger vi for, at næsten intet fra grisen og koen går til spilde 🐷🐄 F.eks. bliver omkring 84% af grisen til fødevarer, mens resten bruges til foder, biogas og medicin 🙌



Du undgår madspild
Hvor bæredygtig er du?
00:11

DANISHCROWN.COM
Hvor bæredygtig er du?
Få 10 hurtige råd til en mere bæredygtig hverdag

Se mere

↑
Kampagnen foregår blandt andet på Facebook, hvor Danish Crowns bæredygtighedsinitiativer sættes i en hverdags-kontekst.

“
Vi kan nemlig ikke nå vores mål uden forbrugernes hjælp.
”

Det konstante markedsføringstryk er også afgørende for, at lykkes med projektet om at gøre Danish Crown til et forbruger-brand.

- I september 2019 lancerede vi i Danish Crown vores nye corporate-brand. Nye farver, nyt logo og ambitiøse målsætninger på klimaområdet. Det har vi i over et år nu været i gang med at transformere, så det også bliver et forbruger-brand. Vi kan tydeligt se i vores omdømme-rapporter, at danskernes opfattelse af Danish Crown som et ambitiøst og innovativt forbruger-brand falder eller stiger, alt efter om vi kører nationale kampagner eller ej. Derfor er de kommende tre måneder en vigtig del af at få Danish Crown og vores ambitioner helt ud til danskerne, så de kan hjælpe os med at nå i mål, siger Jan Lyng Lauridsen. ●

Mærk Varmen har fået en god start



I forsøget på at appellere til en yngre målgruppe samt øge tilstedeværelsen uden for den klassiske suppesæson skiftede man det overordnede slogan for Mou til Mærk Varmen. Det skete som et led i at videreudvikle Mou-brandet og forsøge at appellere til en yngre målgruppe.

Mou-kampagnen med Mærk Varmen har blandt andet kørt på tv, den har været på de såkaldte outdoor-placeringer på busser i de største danske byer, og så har kampagnen kørt online og på sociale medier.

Selve Mou-universet i kampagnen er det samme, men i de gamle reklamer med Møgevejrer er Mouvejrer, var fokus rettet mod regnen uden på ruden og det dårlige vejr. I Mærk Varmen er der fokus på hygge, god stemning og relationerne bag ruden.

- Vi er overordnet tilfredse med, hvordan Mærk Varmen har klarer sig. Vi valgte at holde fast i den velkendte melodi, Ain't no sunshine, for at fastholde genkendelighed. Det har været en godkendt suppesæson for Mou, og feedbacken på den nye kampagne har været god, siger Anja Malle Daugaard, brand manager i Marketing i Danish Crown Foods.

Beef klar i islandske kølediske

Danish Crown Beef har længe haft foden indenfor døren på det islandske marked gennem salg til restauranter og cafeer, men nu skal islændingene til at hente dansk oksekød op ad kølediskene i deres supermarked. I samarbejde med en lokal partner er der nemlig blevet lavet aftale om salg af oksekød direkte til forbrugerne gennem hyper-markedet Hagkaup.

- Hagkaup lavede en kampagne under navnet "Danish Days", hvor der er kommet tre udskæringer ind, så det var perfekt timing. Samtidig blev det taget rigtigt godt imod, og alle de produkter, vi havde sendt til Hagkaup, var udsolgt efter tre dage, siger Jan E. Nørhede, der er senior director, export i Danish Crown Beef.

Hagkaup kan bedst sammenlignes med det danske Bilka, og virksomheden driver otte butikker, hvoraf de seks ligger i området omkring Reykjavík. Butikkerne har også egne slagterafde-

linger, som giver perspektiver for det fremtidige samarbejde.



Noter

Aprilsnar giver stof til eftertanke

En hotdog-holder til bilen er et produkt, som de fleste umiddelbart ikke tænkte, de manglede, men nu er det blevet en gadget, som titusindvis af danskere ønsker, de kunne få fingrene i. Det kan man dog ikke, for det var bare en aprilsnar fra Steff Houlberg, og en særdeles vellykket en af slagsen.

- Vores Steff Houlberg fans er helt oplagte at lave en sjov aprilsnar med, og vi må erkende, at vi ramte plet med denne geniale pøsegadget. Vi er oppe på mere end 270.000 visninger og knap 10.000 følgere har enten liket, kommenteret eller delt opslaget. Det er virkelig flotte tal, som vi er meget tilfredse med, siger Rikke Jeppesen, brand manager i Danish Crown Foods.



De flotte tal og den overvældende modtagelse har da også sat tankerne i gang – for er det så dum en idé med en hotdog-holder til bilen?

- Siden den flotte modtagelse har vi selvfølgelig fulgt op på opslaget og tilkendegivet, at det var en aprilsnar. Men det har da givet stof til eftertanke, om vi faktisk skulle have sådan et gadget som en del af vores merchandise, og det har vi også skrevet ud til fansene – dog uden at love noget, siger Rikke Jeppesen.

↑
Hotdog-holderen blev fremhævet som ekstra genial, fordi varmen i bilen kunne holde den lun frem til destinationen.

Danish Crown styrker dialogen med omverdenen

Fra 1. maj kommer Bjarke Kamstrup således til at blive en del af Danish Crowns Public Affairs-arbejde i partnerskab med Director of Public Affairs, Frederik Greibe. Bjarke Kamstrup er uddannet journalist og har efter ansættelse hos TV Midtvest arbejdet på Christiansborg som politisk reporter på TV 2. Det var den brede erfaring med politik, der ledte til, at han i 2019 blev ansat i Fødevareministeriet som pressechef.

- Dialogen med omverdenen er vigtig for Danish Crown, som i disse år er i gang med en grøn omstilling, og her er ikke mindst kommunikationen med aktørerne inden for fødevarerområdet væsentlig for at kunne sætte fokus på de rigtige områder. Derfor er jeg meget glad for at få Bjarke med holdet, siger Astrid Gade Nielsen, der er kommunikationsdirektør i Danish Crown.

→
Bjarke Kamstrup kommer fra en stilling som pressechef i Fødevareministeriet og starter i Danish Crown d. 1. maj.



Bjarke Kamstrup er født og opvokset i Lemvig, og han har i sine år i lokaljournalistik været tæt på landbruget.

-Jeg bilder mig ind, at min baggrund i det vestjyske giver mig et godt kendskab til menneskene og miljøet i landbruget. Danish Crown er i gang med en spændende transformation, og jeg glæder mig til at kaste mig ind i kampen for en mere bæredygtig fremtid for fødevarer, siger Bjarke Kamstrup.

Kristian Jensen er faglig rådgiver i Danish Crown Ejerservice. Her giver han et bud på, hvordan du kan optimere på bedriften.

Brug ugerapporten til at motivere

Den allerbedste måde at skabe resultater, ud fra de forudsætninger man har, er ved at motivere sig selv og sine medarbejdere til at blive endnu skarpere på de opgaver, som giver helt konkret værdi, hvis de bliver løst optimalt.

Det kræver, at vi hele tiden har fokus på resultater og målsætning, og der kan ugerapporten være et godt værktøj til at holde motivationen for at blive bedre.

Den er nem og overskuelig, fordi slagte- og produktionsresultaterne bliver fremhævet helt konkret med tal og grafik, som gør, at alle på bedriften nemt danner sig et overblik over, hvilken vej pilen peger. Samtidig kan den sendes automatisk til de relevante personer på bedriften, så dem, der eksempelvis står med udvejning af grise, kan få den tilsendt direkte som en opfølgning på seneste uges resultater. Dermed bliver forbedringspotentialet også tydeliggjort.

Det er samtidig en opfordring til, at du deler ugerapporten med dine eventuelle medarbejdere. De kan alle sammen forstå den måde, som data bliver serveret på.



“
Det kræver, at vi hele tiden har fokus på resultater og målsætning.

”

Vi har gode eksempler fra rådgivningen på, at brugen af ugerapport giver helt konkret værdi. Vi kan se, at de andelsejere, som har brugt ugerapporten som motivationsfaktor i den daglige drift, har løftet deres performance – bl.a. gennem strammere fokus på udvejning, hvor en andelsejer har formået stort set at holde den samme slagtevægt, men reduceret vægtfradraget med 13 øre pr. kg.

Her har ugerapporten været med hele vejen som evalueringsværktøj, og vi kan se at medarbejderne har reduceret vægtspredningen med knap 2 kg. Helt konkret betyder det, at andelen af grise i basis er steget med 5 pct., da slagtevægten kun er faldet med 0,8 kg. Nettogevinsten er dermed ca. 9 øre/kg eller godt 8 kr. pr. gris.

Ved også at få data fra dynamisk tilvækst og foderudnyttelse, for dem der registrerer dette, er der et direkte link over til effektiviteten i stalden. Vi regner automatisk, hvilket gør det nemt, men det gør også, at vi nogle gange ser nogle tilvækststal, som enten er meget høje eller lave. Hvis dine tal stikker af, vil jeg opfordre dig til at kontrollere antallet af grise på stald på dashboardet og hurtigt få korrigeret, hvis der er en fejl. ●