

April 2019 // DET HANDLER OM MAD

# indsigt

DANISH CROWN ANDELSHAVERBLAD

## KINA ER MOTOREN I MARKEDET

Udbruddet af Afrikansk Svinepest i Kina har sat gang i verdensmarkedet for grisekød. I dette nummer af indsigt kan du læse mere om markedets udvikling, og hvordan Danish Crown positionerer sig. **SIDE 4-5**

KOM MED PÅ HALVÅRSMØDERNE 7



*Jais Valeur, CEO i Danish Crown Group*

# Lys for enden af tunnelen

## **Kære andelshaver**

Efter mange måneders ørkenvandring glæder det mig, at vi kan levere et tiltrængt løft i noteringen til ejerne. En massiv efterspørgsel fra Kina har fået priserne på grisekød til at stige med raket fart. Baggrunden er, at den kinesiske produktion af grise er ramt af afrikansk svinepest, og i markedet gættes der på et fald i produktionen på mellem 20 og 30 pct. Derfor er det fortsat svært at spå om udviklingen i salget over i de kommende uger og måneder. Det er selvfølgelig glædeligt, at den stigende efterspørgsel medfører markante stigninger i noteringen, der kommer fra et meget lavt niveau.

Den tyske notering ligger fortsat højere end vores, og det drives af en faldende tysk griseproduktion, som får de tyske slagteri-ers efterspørgsel til at stige. Og grisene vil nu engang søge derhen, hvor prisen er højest. Vores fordel i den sammenhæng

er vores store eksport ud af Europa – ikke mindst til Kina – og derfor er vi fortsat optimister i forhold til noteringen.

Samtidig er vi i gang med at gøre status her ved halvåret, og selvom vi ikke har det fulde overblik, så er det tydeligt, at det første kvartal med rekordlave priser tynger i regnskabet. Dertil kommer, at det tager længere tid at komme på fode igen i UK. Det ændrer dog ikke på, at vi har sat en massiv spareplan i gang i England, og at vi nu ser de første spæde tegn på bedring i tallene. I det hele taget tror vi på et bedre 2. halvår med den store efterspørgsel, der er på grise lige nu.

Vi skal stadig genvinde vores konkurrencekraft, som vi stræber efter i forhold til EU-indekset. Vi er udfordrede af vores forretning i UK, den hårde kamp om grisene i Tyskland og de spanske slagteri-ers fremgang på verdensmarkedet.

For at styrke vores forretning har vi:

- iværksat en spareplan på tværs i koncernen, der blandt andet betyder udskydelse af projekter, ansættelsesstop og stop for brug af konsulenter resten af regnskabsåret.
- skruet yderligere op for at høste fordelene ved at være en stor koncern. Vi kan spare mange penge ved at pulje indkøb og standardisere vores systemer, som du også kan læse mere om i dette nummer af indsigt.

Vi er i fuld gang med opdateringen af forretningsstrategien. Det gør vi hvert tredje år, og det lægger op til en spændende diskussion med repræsentantskabet i juni, hvor vi skal genbesøge vejen frem mod strategimålet +60 øre i 2023.

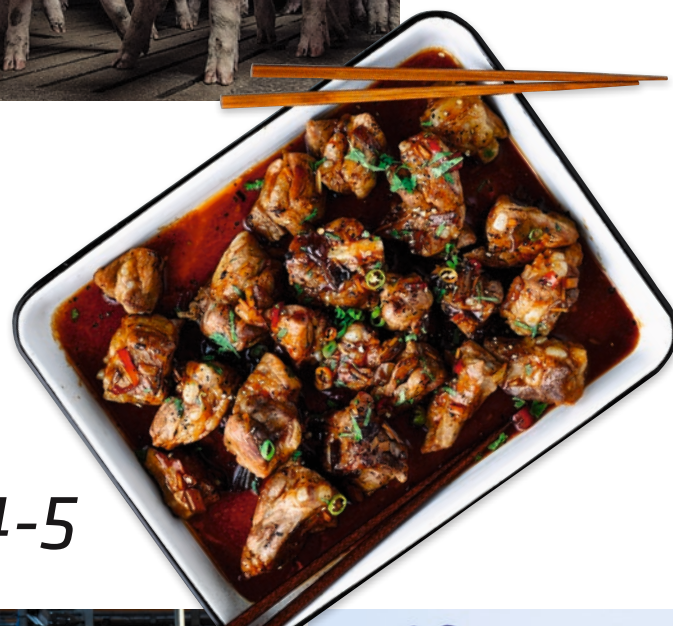
## **Med venlig hilsen**

Jais Valeur





6



4-5



16



14



10

# INDHOLD

LEDER ..... 2

## KREATUR

Aalborg sørger for mere dansk kød til detail og foodservice . . .16

Holsted fylder fem år:  
Det ku' nærmest kun gå for langsomt. .... 17

## KONCERN

Bliv opdateret på markedet og udviklingen i Danish Crown .... 7

Godt indkøbssamarbejde gav store besparelser. .... 8

Danish Crown skal mødes i øjenhøjde ..... 10

Danish Crown gjorde rent bord til DM i Skills .....14

Fem uger med livestream direkte fra marken og stalden. .... 20

## GRIS

Kina er motoren i markedet ..... 4

Skal jeg fylde stalden? ..... 6

Nyt prognoseværktøj på dashboardet .....12

Ny aftale på plads for slagteriet på Bornholm ..... 13

NOTER ..... 18

indsigt  
- er Danish Crowns blad til andelshaverne  
- udkommer 8 gange årligt  
- har et oplag på 8.500 stk.

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

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



*Det er stadig uvist, hvad forbrugerreaktionen på det store udbrud af Afrikansk Svinepest bliver, men indtil videre har markedet sat skub i noteringen.*





# Kina er motoren i markedet

På tre uger er noteringen steget med 1,50 krone pr. kilo. Det er især udbruddet af Afrikanske Svinepest i Kina, der driver markedet op, men hvor langt skal noteringen op?

Ikke siden starten af dette årtusinde har noteringen flyttet sig i et tempo, som det var tilfældet i uge 14, 15 og 16. Den Afrikanske Svinepest hærger alle betydelige regioner i Kina, og sygdommen har også spredt sig til Vietnam og Cambodia. Det driver eksporten og dermed priserne på grisekød op i hele Europa.

” Det er gået stærkt de seneste uger, og derfor skal markedet nu lige finde sig selv igen.

*Lars Albertsen, Global salgsdirektør i Danish Crown.*

Danish Crown havde siden årsskiftet positioneret sig i markedet med korte kontrakter, og det skabte rum til at navigere i, da behovet i Kina pludselig tog fart.

- Meldingerne fra vores salgsdirektør i Kina var, at behovet ville blive stort. Deres forudsigelse dengang var, at efterspørgslen ville komme på et tidspunkt i foråret. Derfor tog vi det strategiske valg ikke at lave kontrakter ud over 1. kvartal, og det kommer vi til at profitere af nu. Vi hører i markedet, at der er flere, der oplever, at der er leverandører, som løber fra kontrakter, som rækker flere måneder frem. Andre køber mindre end vanligt, fordi de lige nu kæmper med at få aftaler på plads med deres kunder, men vi har heldigvis positioneret os rigtigt, siger Lars Albertsen, der global salgsdirektør i Danish Crown.

## Der kæmpes om prisen

Det er fortsat uklart, hvor hårdt den kinesiske produktion af grise er ramt af afrikansk svinepest, og derfor er det også meget svært at spå om udviklingen i de kommende måneder.

- Det er gået meget stærkt de seneste uger, og derfor skal markedet nu lige finde sig selv igen. Der er stadigvæk en rigtig fin efterspørgsel, men det er også tydeligt, at de store stigninger ramte indkøberne som en gedi-gen mavepuster. Nu sunder de sig lidt og får mulighed for at vænne sig til en ny virkelighed, fortæller Lars Albertsen.

Afregningen til den tyske landmand ligger i øjeblikket over det, Danish Crown betaler sine andelshavere. Det skyldes flere forhold, men Lars Albertsen håber at kunne indsnævre forskellen i de kommende måneder.

” Det er Kina, der skal trække tæppet væk under markedet, og det er der ikke umiddelbart noget, der tyder på, at de gør. Risikoen er lille på den korte bane.

*Lars Albertsen, Global salgsdirektør i Danish Crown.*

- I Tyskland er det landmændene, der melder ud, hvilken pris de vil have for grisen, og så kan slagterier købe eller lade være. Lige nu er der en stor efterspørgsel på grise i Tyskland, og det får helt naturligt landmændene til at hæve prisen på grisen. Vi kan ikke helt følge deres tempo, men til gengæld eksporterer vi en større andel af vores kød til lande udenfor Europa, og det kan blive en fordel i et marked,

hvor priserne i eksempelvis Kina er højere end i Europa, siger Lars Albertsen.

## Det store fald

Selvom priserne har været på himmelfart, så er Lars Albertsen ikke umiddelbart nervøs for, at udviklingen lige pludselig vender på hovedet.

- Det er Kina, der skal trække tæppet væk under markedet, og det er der ikke umiddelbart noget, der tyder på, at de gør. Risikoen er lille på den korte bane, så lige nu handler det om at drive så meget værdi som muligt ud af situationen. ■

## Afrikansk Svinepest i Asien

Alle regioner i Kina med griseproduktion af betydning er ramt af Afrikansk Svinepest. Den eneste provins i Kina, der ikke er ramt, er Hainan. Ifølge Landbrug og Fødevarer viser den seneste opgørelse fra det kinesiske landbrugsministerium en nedgang i grisebestanden på 16,6 pct. i forhold til samme periode (ultimo februar) sidste år. - På nuværende tidspunkt vurderes det, at den kinesiske grisekødsproduktion vil falde i størrelsesordenen 15-20 pct. i 2019. Dette svarer til en nedgang på cirka 6-7 mio. tons grisekød. Tallene er dog behæftet med en vis usikkerhed.

Udover Kina er også Cambodia og Vietnam ramt ligesom Mongoliet stadig er under opsyn.







# Skal jeg fylde stalden?

De seneste ugers noteringshop giver stof til eftertanke hos andelshaverne. Derfor er Danish Crown blandt andet blevet spurgt om muligheden for sikre salgsprisen gennem en future eller en option, men det er ikke ligetil i dansk sammenhæng, forklarer chefanalytiker Karl Christian Møller.

**M**ange griseproducenter går rundt med overvejelser: Skal jeg sælge dele af mine smågrise eller beholde dem og fede dem op til slagtegrise? Hvordan ser prisen i EU ud om 3 måneder? Hvis risikoen helt eller delvist kunne afdækkes i en future eller option, var beslutningen lettere.

- Vi får af og til spørgsmålet, om det er muligt at afdække risikoen for prisudsving på grisene, og derfor gik vi sammen med DLG for at undersøge muligheden for en kontraktform, der kunne stille en pris tre måneder frem. Det undersøgte vi med en global aktør, der udbyder de kontrakter på det amerikanske marked, men det er desværre ikke muligt i Europa, da vi ikke har en likvid børs, hvor man kan omsætte kontrakterne. I modsætning til USA er der nemlig ikke tradition for at sælge levende dyr på kontrakt i Europa. Så vores partner, med erfaring i handel med futurekontrakter i Nordamerika, så ingen mulighed for at etablere noget tilsvarende i Europa, siger Karl Christian Møller, der er chefanalytiker i Danish Crown.

**Men kan Danish Crown så købe grisene på kontrakt hos andelshaverne?**

- Vi sælger en relativt lille del af vores produkter på kontrakt, og vi har ingen børs at afdække kontrakterne på. Så køber vi grise på

kontrakt, vil vi reducere risikoen for en gruppe andelshavere, men samtidig øge risikoen tilsvarende hos de resterende andelshavere. Som andelshaver skal man huske, at man ejer Danish Crown, og man kan ikke afdække en risiko hos sig selv, siger Karl Christian Møller.

” Det er altså i høj grad på de globale markeder, at udviklingen aktuelt tager fart.

*Karl Christian Møller, Chefanalytiker i Danish Crown.*

- Samtidig skal man huske på, at der i sig selv ligger en risikoafdækning i et leveringsmønster, hvor man leverer hver uge. Dermed vil den gennemsnitlige pris, man får over tid, ikke ligge helt skævt i forhold til markedet, og omvendt kan man jo heller ikke sælge sin årsproduktion på det helt rigtige tidspunkt. Dette jo i modsætning til, hvis man sælger hele sin høst eller køber hele sit foderforbrug på et bestemt tidspunkt.

**Men skal man så fylde stalden eller sælge smågrisene?**

- Hvis vi med sikkerhed kunne forudse prisudviklingen, så havde det været et nemt spørgsmål, men i stedet må vi forholde os til

markedet, som aktuelt sender nogle meget klare signaler. For eksempel så stiger puljeprisen, som den altid gør på denne årstid. Der er altså slagtegriseproducenter i Danmark, Tyskland og Polen, som vurderer at prisen skal være højere i maj og juni og derfor hvert år vælger at købe dyre danske smågrise tre måneder før, noteringen sædvanligvis topper i sommermånederne. I år er der særlig meget tryk på de internationale markeder. Optællinger i Kina indikerer fald i soantallet på 20 pct. og i betragtning af, at halvdelen af den globale bestand af søer befinder sig i Kina, forklarer det måske udviklingen på den amerikanske futurebørs, hvor grise til levering i juni nu sælges til 14,28 Dkk pr. kg – imod en aktuel notering på blot 6,59 DKK pr. kg – der er altså tale om mere end en fordobling af prisen i de kommende måneder. Det er altså i høj grad på de globale markeder, hvor Danish Crown sælger relativt meget, at udviklingen aktuelt tager fart. Det kan godt være fristende at sælge sine smågrise med gevinst efter en meget lang periode med lav notering og tab, men udviklingen i de seneste uger tyder altså på, at gevinsten ved at beholde smågrisen og producere slagtegrise vil være meget høj i år, siger Karl Christian Møller. ■





# Bliv opdateret på markedet og udviklingen i Danish Crown

På halvårsmøderne i Danish Crown kan du både få en indsigt i selskabets udvikling, markedet og strategien. Samtidig holder Danish Crown Rådgivning faglige oplæg inden mødet, så du kan blive skarp på tre udvalgte emner.

**D**et går rigtig stærkt på markedet for fersk grisekød i øjeblikket, men hvad er det egentlig, der sker, og hvordan agerer Danish Crown i det? På årets halvårsmøder kan du få en gennemgang af halvårsregnskabet og samtidig stille spørgsmål til CEO Jais Valeur og bestyrelsesformand Erik Bredholt.

Før møderne vil der blive afholdt Fagligt Netværk, hvor du som andelshaver kan blive opdateret på faglige emner af Danish Crowns rådgivere.

” I år kommer vi til at køre tre mere fokuserede indlæg med god plads til spørgsmål og diskussion.

*Kristian Jensen, Ansvarlig for rådgivning i Danish Crown.*

- I år kommer vi til at køre tre mere fokuserede indlæg med god plads til spørgsmål og diskussion. Vores rådgivere har en masse erfaringer fra andelshavernes stalde, som sammen med nyeste viden forhåbentlig kan give nyt perspektiv på ens bedrift. Hvis man har spørgsmål til den daglige kontakt i Danish Crown eller af mere individuel faglig karakter, så vil der både være rådgivere og ejerkonsulenter til stede på dagen, siger Kristian Jensen, der er ansvarlig for rådgivningen i Danish Crown.

Udover de faglige indlæg vil der også være mulighed for at blive opdateret på de nyeste funktioner i Danish Crowns Dashboard på Ejersiden, hvor du hurtigt kan få et overblik over din produktion og benytte de data, som Danish Crown har, til at optimere din bedrift.

Danish Crown Beef deltager på møderne i Jylland og på Fyn, men kreaturandelshavere er velkomne på alle møderene. ■



Dato	Tid	Sted	Mødenr.
11. juni	16.30 Fagligt netværk 18.30 Spisning 19.15 Halvårsmøde	Agri Nord Hobrovej 437 9200 Aalborg	20
12. juni	16.30 Fagligt netværk 18.30 Spisning 19.15 Halvårsmøde	SAGRO Birk Centerpark 24 7400 Herning	30
17. juni	16.30 Fagligt netværk 18.30 Spisning 19.15 Halvårsmøde	Centrovic Damsbovej 11 5492 Vissenbjerg	40
18. juni	18.00 Spisning 18.45 Halvårsmøde	Danish Crown Haslevej 19 3700 Rønne	50
24. juni	16.30 Fagligt netværk 18.30 Spisning 19.15 Halvårsmøde	VKST Fulbyvej 15 4180 Sorø	60

## Sådan tilmelder du dig

Du kan tilmelde dig via Ejersiden, hvor du vælger Tilmelding, Arrangement tilmelding eller gennem Ejers-appen, hvor du vælger Arrangement Tilmelding.



# Godt indkøbs-samarbejde gav store besparelser

Da SPF skulle til at lægge indkøbsstrategi blev det for første gang med Group Procurement som sparringspartner, og det gav både besparelser og gode perspektiver for fremtiden.

**O**ver de næste to år får SPF leveret 39 nye lastbiler som et led i den løbende udskiftning af materiellet. Efter at have samarbejdet med Group Procurement omkring indkøbsprocessen bliver det med en netto-besparelse på 9,5 pct. på nyprisen, men udover den gode besparelse på nyprisen er hele indkøbet lavet på basis af totalomkostning for bilen i den tid, den skal bruges. I det regnestykke indgår nypris, brugtvognspris og omkostningen på en service- og vedligeholdelsesaftale.

” Med min baggrund og erfaringer fra tidligere med indkøb af nye lastbiler og trailere, så var det oplagt, at jeg også kastede mig over denne opgave.

*Torben Hansen, Senior category manager, Group Procurement.*

- Vi lavede en specifikation på bilen, som dækkede alle de tekniske krav og levede op til chaufførernes komfortbehov, og det skabte så muligheden for at lave en tender og drive noget konkurrence ind hos leverandørerne. Og konkurrence driver bare prisen, siger Torben Hansen, der er senior category manager i Group Procurement.

Hvor SPF tidligere kun har kørt i Scania og Volvo-biler, bliver der nu indført biler fra både MAN og Mercedes, og de to nye mærker har været med til at drive prisen. Det endte derfor med at blive 6 biler fra Mercedes, 10 fra MAN og 23 biler fra Scania.

- Med denne aftale gør vi op med måden, vi tidligere har købt biler på. Før i tiden købte vi ind i mindre puljer efter behov, men med denne aftale bringer vi et længere perspektiv ind, som giver en rigtig fin besparelse. Det binder os selvfølgelig til nogle aftaler, men det opvejer de bedre priser for, siger Henrik Ringskær, der er director logistics i SPF.

## En god proces

Hele samarbejdet kom i stand, da Torben Hansen kom til Danish Crown fra Arla. Her havde han udover logistikaftaler også beskæftiget sig med indkøb af lastbiler og trailere, og den kompetence kunne bruges i SPF.

- I første omgang var det meningen, at jeg bare skulle arbejde med indkøb af transport og logistikydelse på tværs af koncernen. Men med min baggrund og erfaringer fra tidligere med indkøb af nye lastbiler og trailere, så var det oplagt, at jeg også kastede mig over denne opgave sammen med SPF, siger Torben Hansen.



Ragudas Sangaran og Torben Hansen har sammen med Henrik Ringskær lagt en indkøbsplan for materiellet i SPF. Det gav både en god besparelse og gode perspektiver for fremtiden.

Det passede med, at SPF havde ansat ny technical manager i Ragudas Sangaran, og et af hans første projekter blev at lave en investeringsplan over fire år sammen med Henrik Ringskær.

- Fra 2016, hvor vi blev helejet af Danish Crown, er vi jo blevet en del af koncernen og dermed hele act as one-strategien, så derfor skal vi jo også flytte vores mindset efter, hvad ejerne siger, og en af de store opgaver er de fælles besparelser. Vi kommer til at se ind i et langt tættere samarbejde med Randers på det her område, men det er stadig os, der har den viden om bilerne, og det har Torben også haft respekt for i denne her proces, fortæller Henrik Ringskær.

## Samarbejde til efterlevelse

Udover den gode besparelse, som er blevet lavet på lastbilerne, så fremhæver begge parter





i forløbet også, hvordan samarbejdet har gjort processen til en god oplevelse.

- Der er to ben i den her proces. Rent indkøbsfagligt har vi introduceret konkurrence, og det giver bedre priser, og samtidig har vi lavet et professionelt tenderdokument med fokus på total cost. Det giver resultater. Derudover har vi haft en god relation med respekt for hinanden, hvor vi har udfordret hinanden, men truffet beslutningerne sammen, siger Torben Hansen.

” Før i tiden købte vi ind i mindre puljer efter behov, men med denne her aftale bringer vi et længere perspektiv ind.

*Henrik Ringskær, Logistikdirektør i SPF.*

- Jeg havde jo gerne set, at vi havde fået meget mere MAN og Mercedes ind, for der var

penge i det, men her skal man have respekt for, at det er en stor forandring for SPF og deres chauffører at få to nye mærker ind, når man i mange år udelukkende har kørt Scania og Volvo. Her ser vi langsigtet på det og vil se, om vi kan tage et større skridt næste gang - afhængigt af hvad tallene viser til den tid.

Også Ragudas Sangaran er glad for forløbet.

- Da vi startede det her, ramte vi det rigtige trin i startfasen, fordi jeg kom ind som ny mand på posten, så det var en god start for mit vedkommende. Det var selvfølgelig en presbold, men det har været godt, fordi det har givet en god læring til mig. Vi har ikke været presset til noget, men har taget beslutningerne i fællesskab, og det har skabt et godt resultat.

### Perspektiver til fremtiden

Med aftalen færdig glæder SPF sig over, at de nu kan se frem til at få biler leveret til en god

pris over de næste år i stedet for at indkøbe i mindre portioner som tidligere, og det store forarbejde giver ro i maven på hovedkontoret i Vejen.

- Nu har vi undersøgt det til bunds og fået den bedste pris, vi kunne få, og det er en god fornemmelse. Så står man ikke og ærgrer sig over priser senere hen, så det store arbejde kan både betale sig økonomisk, men det giver også ro, siger Henrik Ringskær.

Men der hviler ikke på laurbærrene, for allerede nu kigges der frem mod næste tenderproces.

- Nu havde vi 40 biler med i denne her tender, men kan vi lave en tender næste gang sammen andre datterselskaber, hvor vi har 80 eller 100 biler, så bliver det rigtigt spændende, siger Torben Hansen. ■





# Danish Crown skal mødes i øjenhøjde

I 2019 er der nu lagt arrangementer i kalenderen, hvor Danish Crown og andelshaverne skal ud og tale landbrugets sag. Det betyder dog ikke, at listen ikke kan udvides, hvis andelshaverne vil lave noget lokalt.

**N**år årets madarrangementer løber af stablen, så bliver det med deltagelse fra Danish Crown, men i et mindre omfang, end hvad tilfældet var sidste år. I 2018 var Danish Crown til stede på de fem store dyrskuer, men i år bliver der lavet en ny prioritering.

- Vi har evalueret på indsatsen sidste år og valgt at prioritere anderledes i år både i forhold til de personer, vi gerne vil i kontakt med, og selvfølgelig også ud fra et økonomisk hensyn. 2018 og dyrskuerne var en positiv oplevelse, men i den efterfølgende evaluering har vi kunnet se, at vi møder mange af de mennesker, som vi i forvejen er i kontakt med, og samtidig så var opbakningen til arrangementerne ikke så stor, så derfor prøver vi noget nyt i år, siger Agnete Poulsen, der er ansvarlig for Brand Activation.

Det betyder, at Danish Crown i år vil være til stede på Madens Folkemøde på Lolland, som er et nyt initiativ, hvor meningsdannere og politikere med fokus på mad vil være til stede. Derudover vil vognene også være at finde på dyrskuet i Roskilde.

” Vi har evalueret på indsatsen sidste år og valgt at prioritere anderledes i år.

*Agnete Poulsen, Ansvarlig for Brand Activation.*

- Det er en helt bevidst prioritering, men det betyder ikke, at vi ikke kan blive en del af de øvrige dyrskuer. Det kræver dog, at der er en eller flere andelshavere, som vil tage ansvaret for udstillingen på selve pladsen. Vi kommer gerne og stiller vognen op og sponsorerer flæskesvær til uddeling, men bemanningen skal klares lokalt, siger Agnete Poulsen.





## Stadig stor indsats til Åbent Landbrug

Udover de arrangementer, som Danish Crown eller andelshaverne selv deltager i, så er der også Åbent Landbrug d. 15. september, hvor andelshavere, der åbner gården for besøgende, kan få hjælp til at skabe rammerne om en god dag.

- Hvis man er en del af Åbent Landbrug, vil vi meget gerne hjælpe med at støtte op om dagen med materialer og ting til uddeling. Åbent Landbrug er en gylden mulighed

for at vise den gennemsnitlige forbruger, hvordan deres fødevarer bliver lavet, og det bringer by og land tættere sammen, så derfor skal Danish Crown selvfølgelig være med her, siger Agnete Poulsen.

Hvis du er interesseret i at blive en del af de eksisterende arrangementer eller skabe dit eget med en af Danish Crowns udstillingsvogne, er du velkommen til at kontakte Agnete Poulsen på [agpo@danishcrown.dk](mailto:agpo@danishcrown.dk) eller 2922 2384. ■

# Skal Danish Crown med på dit dyrskue?

Hvis du gerne vil benytte dig af muligheden for at vise landbruget og Danish Crown frem på dit lokale dyrskue, kan du selv være med til at skabe rammerne.

**B**åde små og store dyrskuer kan få besøg af Danish Crown i 2019, men det kræver, at der er en gruppe andelshavere, som vil være med til at stå i front for virksomheden. Udstillingsvognen skal nemlig bemannes lokalt.

- Det kræver, at der er en eller flere andelshavere, som vil tage ansvaret for udstillingen på selve pladsen. Vi kommer gerne og stiller vognen op og sponsorerer flæskesvær til uddeling, men bemanningen skal klares lokalt, siger Agnete Poulsen, der er ansvarlig for Brand Activation i Danish Crown.

Vognene, som bliver kaldt Krone 1, 2 og 3, kan køres ud til dyrskuerne og åbnes op til en udstilling omkring landbruget og det at levere grise eller kreaturer til Danish Crown.

- I 2018 kørte kommunikationsafdelingen setuppet i samarbejde med vores andelshavere, og det fungerede godt. Derfor er vi nu klar til at give det videre til andelshaverne, så man selv kan deltage på det lokale dyrskue med både udstilling og smagsprøver, hvis man vil.

Hvis du er interesseret i at blive en del af de eksisterende arrangementer eller skabe dit eget med en af Danish Crowns udstillingsvogne, er du velkommen til at kontakte Agnete Poulsen på [agpo@danishcrown.dk](mailto:agpo@danishcrown.dk) eller 2922 2384. ■

Danish Crown var i 2018 en del af de fem store dyrskuer, men i år er strategien en anden. Der er dog stadig mulighed for, at andelshavere kan deltage på det lokale dyrskue.



The dashboard displays various metrics and a forecast graph. Callout boxes provide instructions:

- Top Left:** Du kan finde prognoseværktøjerne ved at trykke på menuen og vælge prognose
- Top Middle-Left:** Du kan skifte/vælge prognosen for dine forskellige CHR-numre ved at trykke her
- Top Middle-Right:** Den blå graf er gennemsnittet af de seneste 5 ugers tilmelding. Grafen skal ligge inden for det grå felt for at opnå indberetningsbonus
- Top Right:** Det grå felt svarer til din prognose med en afvigelse på +/- 30%. Ligger den blå graf inden for det grå felt, er du berettiget til indberetningsbonus
- Far Right:** Du kan skifte visningen af dine data mellem grafen, som er det løbende gennemsnit, og de faktiske antal
- Bottom Left:** Grafen for seneste 5 ugers løbende gennemsnit vil forsætte nogle uger ud i fremtiden, uanset om der er tilmeldinger af grise eller ej. Grafen justeres løbende, når der tilmeldes grise til slagtning
- Bottom Right:** Print den ud og tag den med ud til dine medarbejdere, så alle i besætningen er opdateret

The dashboard interface includes a menu icon, a table of pig data, and a line graph showing the 5-week rolling average (blue line) and the 30% deviation forecast (grey shaded area).

# Nyt prognoseværktøj på dashboardet

For at skabe overblik over din indberetningsbonus er der lagt et nyt prognoseværktøj på dashboardet, som giver et hurtigt overblik over, hvor godt du rammer din egen prognose.

**F**or at få indberetningsbonus på 10 øre pr. kg. skal det rullende gennemsnit over fem ugers tilmelding af grise til slagtning ligge indenfor +/- 30 pct. af din prognose. Med en ny funktion på dashboardet er det nu blevet nemmere at se, hvor du befinder dig i forhold til

de 30 pct., og om du er berettiget til indberetningsbonus.

- Prognoseværktøjet viser den rullende tilmelding samt det felt, du skal ligge indenfor for at få din indberetningsbonus. Dermed vil du ret hurtigt kunne se, hvor du befinder dig i forhold

til prognosen og samtidig fange et udsving i den forkerte retning, hvis de skulle opstå, siger Margit Skovbjerg, der er forretningsudvikler i Danish Crown Ejerservice.

Du kan tilgå dashboardet gennem din Ejer-side, hvor det ligger øverst i menuen til højre. ■





# Ny aftale på plads for slagteriet på Bornholm

Et stort flertal af medarbejderne på Danish Crowns slagteri i Rønne har sagt ja til den aftale, Dansk Industri og Fødevareforbundet NNF har forhandlet på plads. Den skal sikre fortsat udvikling af slagteriet på Bornholm.

**E**t flertal på næsten 68 pct. af medarbejderne på Danish Crowns slagteri i Rønne har stemt ja til den aftale, der sikrer deres job de kommende seks år.

Næstformand i Fødevareforbundet NNF, Jim Jensen, mener, at både virksomheden og medarbejderne har sendt positive signaler om, at man fælles vil fortsætte udviklingen af virksomheden.

- Aftalens indhold er fremlagt, drøftet og afstemt, og jeg er meget glad for, at der har været så stor opbakning. Aftalens formål er at understøtte en fortsat positiv udvikling af virksomheden, og det har begge parter bakket op omkring ved at stemme ja. Det giver et stærkt grundlag for det videre arbejde i seks år og forhåbentlig længere ud i fremtiden, siger han.

” Jeg er rigtig glad for, at medarbejderne bakker op om aftalen. Nu kan vi i fællesskab fortsætte udviklingen.

*Per Laursen, Produktionsdirektør i Danish Crown Pork.*

## Fire-dages arbejdsuge afskaffes

Den fire-dages arbejdsuge, der var en del af aftalen fra 2014, afskaffes. Det sker efter et stort ønske fra medarbejderne. I dag slagtes der 70.000 flere grise om året på Bornholm, end før aftalen trådte i kraft.

- Jeg er rigtig glad for, at medarbejderne bakker op om aftalen. Nu kan vi i fællesskab

fortsætte udviklingen af en af Bornholms største arbejdspladser, for fakta er, at vi i dag har flere ansatte på slagteriet i Rønne, end det var tilfældet for fem år siden, siger Per Laursen, der er produktionsdirektør i Danish Crown Pork.

## Usikkerheden er væk

Også tillidsrepræsentant på Danish Crown i Rønne Thomas L. W. Hansen var glad og lettet, da det stod klart, at kollegerne havde stemt ja til aftalen.

- Hvis det var blevet et nej, skulle vi gå rundt i usikkerhed. Nu kan vi se fremad, og det glæder mig, at der kommer flere investeringer i fabrikken. Vi er blandt andet blevet lovet et nyt pakkeri. Jeg tror, det vil betyde, at vi får flere af de penge, som vi allerede har indbetalt, tilbage igen, siger han.

Den nye aftale træder i kraft den 15. april. ■

*Slagteriet på Bornholm har lavet en ny aftale, der sikrer medarbejdernes job og udviklingen af virksomheden de næste seks år.*



# Danish Crown gjorde rent bord til **DM i Skills**

En lærling fra Danish Crown løb med førstepladsen, da slagterfaget for første gang var med som konkurrencefag ved DM i Skills.

**T**re slagterlærlinge fra Danish Crown var oppe mod to konkurrenter fra Tican, og den duel trak Danish Crown sig i dén grad sejrrikt ud af. Foran godt 50.000 besøgende i Arena Næstved tog Morten Øgendahl fra Blans guldet foran Alex Svingholm også fra Blans, mens Simon Kyhl fra Horsens kom på 3. pladsen.

- Det var vildt og virkelig fedt. Jeg stod bare og rystede, da jeg havde fået pokalen og diplommet. Hele arrangementet var en fed oplevelse. Alle deltagere boede det samme sted, så vi spiste sammen og hyggede os, når vi var færdige med konkurrencerne, sagde Morten Øgendahl.

## Sundby-Wenbo

Fra torsdag til lørdag blev slagterlærlingene udfordret i deres håndværk, og om fredagen var der ekstra opbakning til Danish Crowns tre deltagere. To busser med cirka 65 slagter- og tarmrenserlærlinge var nemlig kørt med til Næstved for at opleve DM i Skills og heppe på deres unge kolleger.

” Det er vigtigt, at der kommer en ny generation af slagtere, som kan og vil tage over. Det sætter vi stor pris på.

*Palle Joest, bestyrelsesmedlem i Danish Crown.*

Lærlingene i busserne kommer fra Sæby og Horsens og var inviteret af Sundby-Wenbo Fonden, som dækker fra Horsens og op, og formanden for fonden sad selv med i bussen med tarmrenserne hele vejen fra Sæby.

- Vi har lavet den her tur, fordi de unge mennesker skal føle sig værdsat, fordi de har valgt at arbejde for Danish Crown. Det er vigtigt, at der kommer en ny generation af

slagtere, som kan og vil tage over. Det sætter vi stor pris på, sagde Palle Joest.

Udover at være formand for fonden er han også andelshaver og bestyrelsesmedlem fra kreds 1. Dette var den tredje tur, han har arrangeret gennem Sundby-Wenbo Fonden.

” Vi vil også gerne have noget stolthed tilbage i faget. Det er sgu fedt at kunne bryste sig af at være Danmarks Bedste Slagter.

*Andreas Friis, Senior Vice President i Group HR.*

- Fondens mandat er at yde økonomisk støtte til unge mennesker, som ønsker at videreudanne sig. Nogle vil måske supplere med enkeltfag, og andre vil på studierejse. Det kan de søge penge til hos os, sagde han.

Men det har været så som så med ansøgningerne og kendskabet til fonden, og derfor valgte fonden for tre år siden at tage sagen i egen hånd og arrangere den første tur. Det var første gang, turen gik til DM i Skills.

- For en ung pige i dag er det nok ikke det fedeste at skulle fortælle sine veninder, at man er kommet i lære i tarmhuset i Sæby. Det er ærgerligt, og jeg håber med turen her, at de kan møde andre unge, som også har valgt et håndværksfag, som de har arbejdet med og dygtiggjort sig i, sagde han.

## Ung og tarmrenser

I bussen, omtrent syv rækker bag Palle Joest, sad 24årige Pernille Leth Jensen. I efteråret blev hun udlært tarmrenser med en flot sølvmedalje – det vil sige fire 12-taller og ét 10-tal. I starten af uddannelsen var hun i tvivl om, hvorvidt hun overhovedet ville være tarmrenser.

- Til at starte med tænkte jeg: "helt ærligt, Pernille, gider du det her?" Men jeg gav det en chance, og det er faktisk et spændende arbejde. Der er fart på, og der sker hele tiden noget, sagde hun.

Det var tredje gang, Pernille Leth Jensen var på tur med Sundby-Wenbo Fonden, og hun havde glædet sig til at opleve DM i Skills.

- Det er altid hyggeligt at kommet lidt ud og være sammen med de andre lærlinge. Så sker der lidt andet, og vi kan lære hinanden bedre at kende. Vi skal selvfølgelig over og heppe på slagterne, sagde hun.

## Fornemt heppekor

Pernille, de øvrige tarmrenserne og slagterne var ikke de eneste, som var kommet for at støtte op om deltagerne. Senior Vice President i Pork Production Per Laursen og Senior Vice President i Group HR Andreas Friis stod i forreste række og fulgte med under konkurrencerne fredag.

- Det er vigtigt, at vi får gjort de unge mennesker interesserede i at uddanne sig til slagtere – det vil vi jo gerne have. Vi ønsker at

## DM i Skills

SkillsDenmark har siden 2011 hvert år afholdt DM i Skills – et Danmarksmeesterskab for erhvervsuddannelserne.

DM i Skills skal eksponere erhvervsuddannelserne på en positiv måde ved at vise de dygtigste eud-elever.

Mesterskabet skal ses som talentpleje for de dygtigste elever, som får mulighed for at blive Danmarks bedste faglærte inden for deres fag.





Morten Øgendahl fra slagteriet i Blans fik overrakt prisen af Lars Løkke Rasmussen. Der medfulgte samtidig 15.000 kroner.

kræver Skills at tage en erh



give opmærksomhed til faget og vise omverdenen, at det faktisk er sjovt at være slagter, og at det er en uddannelse, man kan bruge til noget, sagde Per Laursen.

Andreas Friis supplerede:

- Vi vil også gerne have noget stolthed tilbage i faget. Det er sgu fedt at kunne bryste

sig af at være Danmarks Bedste Slagter. Dét, at man kan sit kram – det er der noget stolthed og noget faglighed over, og den entusiasme, der har været fra deltagerne op til konkurrencen, har smittet af på de øvrige studerende. Vi kan se, at det har løftet niveauet på hele deres hold, at de her gutter har skullet forberede sig

til DM i Skills, sagde han, inden Per Laursen rundede af:

- Det er bare fedt at se på, at der står fem dygtige, unge slagtere her og er dybt koncentreret, om det de laver. De brænder for det, og de vil gerne vise, hvad de har lært, og hvad de kan, sagde han. ■



Skærestuen på slagteriet i Aalborg har haft nok at lave, efter en række aftaler om anatomisk ansvar er blevet indgået med kunderne.

# Aalborg sørger for mere dansk kød til detail og foodservice

Gennem et solidt samarbejde mellem produktion, planlægning og salg forsyner fabrikken i Aalborg nu foodservice- og detailkunder med mere dansk kød fra forskellige kategorier af kreaturer med fuldt anatomisk ansvar.

**D**etail- og foodservicekunderne i Danish Crown Beef vil have mere dansk oksekød, og som et resultat heraf er kunderne i langt højere grad end tidligere villige til at aftage alle delstykker fra kreaturet.

- I takt med at flere og flere af vores kunder rigtig gerne vil have mere dansk oprindelse på deres kød og samtidig efterspørger flere forskellige danske udskæringer af god kvalitet, så har det i højere grad været muligt for os at sælge forskellige kategorier af kreaturer med fuldt

anatomisk ansvar, fortæller Claus Hein, salgsdirektør i Danish Crown Beef, og fortsætter:

- Siden foråret 2018 har efterspørgslen faktisk været støt stigende. Forskellige kategorier af kreaturer med fuldt anatomisk ansvar er

” Vi er meget fleksible i skærestue og pakkeriet, og derfor kan vi lettere håndtere små batches.

*Tobias Nybroe, Planning Manager i Danish Crown Beef.*

nemlig en rigtig god løsning, fordi vores kunder på den måde kan tilbyde forbrugerne et bredere sortiment af danske udskæringer.

## Aalborg-fabrikken løfter opgaven

Opgaven krævede et tæt samarbejde mellem salg, planlægning, produktion og kunder, og den var de ikke var blege for at tage fat på i Aalborg.

- Det var salg, der gav bolden op til det her projekt, og så var det så vores opgave i planlægning at gribe bolden og føre det helt ud i produktionen - dvs. at vi skulle have hjælp fra bl.a. vores mestre i skærestuen og pakkeriet, fortæller Tobias Nybroe, Planning Manager i Danish Crown Beef.

I Aalborg er man ikke i tvivl om, at det er denne type opgaver, som fabrikken skal løse.

- Det er jo det, vi kan i Aalborg. Vi er meget fleksible i skærestue og pakkeriet, og derfor kan vi lettere håndtere små batches, som det f.eks. er tilfældet med denne type produktion, uddyber Tobias Nybroe.

I Aalborg er meldingen, at udbening af kategorier med fuldt anatomisk ansvar kører rigtig fint, og at det bliver til mange tons dansk kød om ugen. At projektet er kommet så godt fra start, er især også takket være medarbejderne i produktionen:

- Vi kan godt mærke, at vi har fået mere at lave i skærestuen og pakkeriet, og jeg synes, at det er gået rigtig fint med at få det passet ind i vores produktion - især fordi vi har dygtige medarbejdere, der kommer med input til, hvordan vi får løst opgaven bedst muligt, fortæller Palle Sørensen, fabrikschef i Aalborg. ■







# Holsted fylder fem år: Det ku' nærmest kun gå for langsomt

Peder Philipp sad også for bordenden, da bestyrelsen i Danish Crown Beef for otte år siden tog beslutningen om at bygge et nyt kreaturslagteri. Muligheden for at effektivisere driften vejede tungt, og samtidig blev der taget et stort skridt frem på bæredygtighed.

**F**abriksanlæggene var af ældre dato og stod overfor gennemgribende renoveringer. Samtidig blev der hver dag kørt tusindvis af kilometer, når kød og kvarte dyr skulle flyttes rundt mellem de fire afdelinger i Tønder, Holstebro, Skjern og Fårvang. Og oveni blev det hele styret fra en helt femte adresse i Herning.

Derfor blev det på et bestyrelsesmøde besluttet at regne på muligheden for at samle alle aktiviteter fra fem adresser på et nyt stort slagteri.

” Bygningen af slagteriet i Holsted er nok den største beslutning, jeg har været med til at tage for dansk kvægbrug.

*Peder Philipp, Formand for Danish Crown Beef.*

- Det var faktisk ikke en svær beslutning, for allerede i år to ville vi have en gevinst ved at bygge et nyt stort slagteri, fremfor at køre videre med de gamle anlæg, så det kunne nærmest kun gå for langsomt, fortæller Peder Philipp, der også dengang var formand for Danish Crown Beef.

Det økonomiske fundament for det ny slagteri havde fire markante hjørnестene. For det første kunne der skabes en bedre udnyttelse af dyrene gennem blandt andet en ny afdeling for biprodukter. Dernæst kunne der hentes besparelser på forbruget af både vand og el. Udgifterne til transport af både dyr og råvarer kunne reduceres betragteligt, og endelig kunne hele flowet i produktionen effektiviseres markant.

- Der var i bund og grund tale om en beslutning, som på alle parametre var både økonomisk og miljømæssig bæredygtig. Det sidste var bestemt også et emne dengang, men når jeg ser på, hvad det fylder i dag, så er jeg endnu mere glad for, at vi fik taget beslutningen dengang, siger Peder Philipp.

## 1 krone pr. kilo

Indkøringen af slagteriet i Holsted var bestemt ikke smertefri. Den nye teknologi drillede, og ejerne oplevede forsinkelse i afhentning af deres dyr. De første svære måneder er dog ved at være glemt, og da slagteriet først kom i drift, blev de økonomiske mål også indfriet.

- Vi lovede ejerne en krone ekstra pr. kilo, da de sagde ja til at bygge et nyt slagteri. Den

er der nok nogle, der har svært ved at få øje på i dag, men jeg kan garantere, at den er leveret. Vores danske forretning i Beef har aldrig tidligere præsteret så stærkt, som den gør i dag. Vores udfordring lige nu er, at vi ikke tjener de penge, vi tidligere har gjort i Tyskland, verdensmarkedspriserne på huder er under pres, og så bidrager fællesaktiviteterne ikke på det niveau, som de gjorde for 3-4 år siden, forklarer Peder Philipp.

Det supermoderne slagteri i Holsted er også et vigtigt aktivt i bestræbelserne på at få åbnet for eksport af dansk okse- og kalvekød til Kina. Ved at have et slagteri, der lever op til de allerhøjeste standarder på både fødevarerikkerhed, dyrevelfærd og bæredygtighed, kan der arbejdes målrettet på at opnå de nødvendige godkendelser.

- Bygningen af slagteriet i Holsted er nok den største beslutning, jeg har været med til at tage for dansk kvægbrug. Når jeg ser 25 år tilbage, så er dansk oksekød et helt andet sted, end hvor vi var dengang. Næsten uanset hvad der sker, så har vi et slagteri, der rækker frem i tiden, og det er vigtigt for vores erhverv, slutter Peder Philipp. ■



## MINDRE ADMINISTRATIVE ÆNDRINGER TIL AFREGNINGSREGLERNE

Afregningsreglerne bliver løbende gennemset og ændret efter behov. På seneste bestyrelsesmøde i Danish Crown AmbA blev der justeret på to passager i afregningsreglerne. Den ene omhandler indberetningstillægget, hvor grænsen for overskridelse og gennemsnitsperiode blev ændret. Grænsen blev udvidet til +/- 30 pct., og samtidig blev det rullende gennemsnit udvidet til fem uger i stedet for fire.

Opindeligt stod der +/- 10 pct., men det stod hurtigt klart efter de først erfaringer, at det var alt for smalt i forhold til den biologiske variation, så derfor lempes der på reglerne.

Også administrationen omkring etableringsbonus blev justeret, så udbetalingen af etableringsbonus nu sker ifbm. regnskabsafslutning d. 1. oktober og ikke som tidligere på helåret for etableringsbonusens start. Det sker for at lette den administrative byrde ifbm. udbetaling, så det hele foregår samlet.

Reglerne og taksterne for etableringsbonusen i øvrigt fortsætter uændret.



## GULDET GLIPPEDE

Det blev ikke til en førsteplads for Danish Crown i Ringsted, da arbejdsmiljøprisen blev uddelt.

Danish Crown i Ringsted var nomineret i kategorien Arbejdsulykker på baggrund af, at slagteriet har mere end halveret antallet af arbejdsulykker på fem år. Selvom det ikke blev til en sejr, er fabrikschef Jesper Frandsen alligevel glad.

- Jeg er stolt, og jeg er bestemt ikke skuffet. Om noget motiverer det bare til at gøre det endnu bedre, så vi kan vinde en anden gang, siger han og fortsætter:

- Arbejdet fortsætter. Tallet er jo styrtdykket også efter nomineringen. Siden oktober har vi kun haft to arbejdsulykker, siger han.

Vinderen i Danish Crowns kategori blev stål- og teknikgrossisten Lemvig-Müller A/S, som næsten har halveret antallet af arbejdsulykker siden 2016.

- Det, de vandt på, var stort set de samme tiltag, som vi har lavet. Langt hen ad vejen var det det samme, så det må have været detaljer, som afgjorde det. Det må som minimum være en andenplads, siger han med et grin.

## KRÆFTERNE SAMLES I SHANGHAI

Forretningen i Kina vokser støt, og de tidligere kontorer for de kinesiske kolleger hos Tulip Food Company, ESS-FOOD og Danish Crown Pork var blevet for små. Derfor er alle de kinesiske business units flyttet til en ny kontorbygning med plads nok til alle i Shanghai - China Overseas International Center.

- Vi er meget glade med vores nye kontor i Shanghai, og vi har nu god mulighed for at snakke og sparre med vores kolleger hos Danish Crown Pork og Tulip hver dag. Vi føler os meget tættere sammen, og vi føler os mere repræsenteret som en samlet koncern, siger Director, ESS-FOOD Shanghai, Ken Su Wei og fortsætter.

- Selvom vi arbejder forskelligt i hver business unit og arbejder på forskellige markeder, er vi stadig i samme koncern, og det giver god mening at sidde i samme kontorer. Kunder og andre besøgende ser og opfatter os som Danish Crown-koncernen, og det betyder rigtig meget. Derudover er der meget mere synergi de forskellige BU'er imellem, som bl.a. shipping agents, kundekontakter mv., forklarer han.





## 777.777 BURGER-BØFFER PÅ VEJ TIL 7-ELEVEN

I gennem en længere periode har pølsesalget i de danske 7-Eleven-butikker været langsomt faldende i takt med, at salget af burgere var stigende.

7-Eleven i Danmark forhandler i dag Tulips gode pølser, men det er en helt anden historie med burgerne, der, indtil i dag, kom fra en anden leverandør.

- Vi har i den seneste periode set et stigende salg af burgere og et tilsvarende faldende salg af pølser i de 185 danske 7-Eleven-butikker – og det måtte vi selvfølgelig finde en løsning på. Derfor gik vi i udbud og forhandling med den danske del af kæden, og vi endte med at lande en stor ordre på burgerbøffer ud af Aalborg-fabrikken, der svarer til 777.777 burgerbøffer. Med vores Smokey Grill-burger kunne vi konkurrere både på pris og især kvalitet, og efter flere måneders arbejde fik vi tildelt ordren, fortæller National Account Manager, Anders Kvist Christensen.



## ÅRETS TRANSPORTTALENT SIDDER I VEJEN

FDE Fondens Talentpris uddeles til en medarbejder, der i sit daglige virke har udvist stort engagement og potentiale, og som har gjort en forskel for virksomheden. Den uddeles af ITD, der er brancheorganisation for danske transportvirksomheder, og vinderen blev Martin Damgaard Larsen, der til daglig er med til at planlægge indtransporten til Danish Crowns slagterier.

- Det er selvfølgelig en stor ære, og et endnu større skulderklap, ikke kun til mig, men til hele afdelingen, at vi har formået at løfte en svær opgave med at få Centralplanlægningen op at stå. Vi stod for halvandet år siden med beskeden om, at skibet blev sat i søen, og der var ikke nogen der vidste, hvordan det ville sejle. Det krævede blod sved og tårer, men med rigtig mange lange dage har vi fået et godt produkt ud af det, siger han.

Han fik prisen for at have spillet en nøglerolle i at opbygge Centralplanlægningen, og med sine 40 år smilte han lidt over at blive kaldt talent, men anerkendelsen af opgaven med at stable noget nyt på benene, er han glad for.

- Vi udvikler os hele tiden, og selvom vi har planlagt indtransport i 14 år her i Vejen, så var Centralplanlægningen en helt ny proces med en meget stor udvikling.

## HISTORIER OM BÆREDYGTIGHED HITTER

Friland har udsendt tre historier fra Frilandmændene, hvor bæredygtighed er omdrejningspunktet. Forbrugerne har taget godt imod det, så nu skal der laves flere.

- Historierne er derude, så det var nærliggende at fortælle dem til forbrugerne, så de kan se med egne øjne, at vi arbejder målrettet på at effektivisere og mindske vores miljøpåvirkning på de gårde der opdrætter både vores grise og kreaturer, siger direktør i Friland, Henrik Biilmann.

Indtil videre er der udgivet tre historier på Friland.dk, der alle er blevet delt på Facebook.

- Det er kommet lidt bag på mig, at de er gået så godt. Det, der normalt hitter, er autentisk indhold ude fra gårdene, hvor grisene eller køerne går og hygger sig. Artiklerne og videoerne om bæredygtighed er lidt tungere, men vi når alligevel 4-5 gange længere ud med de opslag, siger Kasper Frank Christensen, der er Social Media Specialist hos Friland.





# Fem uger med livestream direkte fra marken og stalden

Fra mandag d. 8. april til søndag d. 12. maj, kan danskerne komme helt tæt på de økologiske dyr, når Friland Økologi åbner op for to livestreams.



Interessen for Frilands livestream har allerede været stor. De danske medier har beskæftiget sig med det i stor stil, og de første to dage var der 5.000 seere.

**H**vordan er livet på marken eller i stalden for en økologisk gris? Og hvordan ser det ud for en økologisk ko?

Selvom danskerne har mulighed for at komme på besøg på gårdene i forbindelse med Økodag og Sofari, så er det alligevel ikke alle, der ved, hvordan livet ser ud for de økologiske dyr. Derfor har Friland Økologi opsat to kamerasystemer, der sender live i dagtimerne fra to udvalgte gårde. Livestreamen vil være online i perioden

mandag d. 8. april til søndag d. 12. maj. Alle dage fra kl 8.00 - 20.00.

- Med dette tiltag tager vi gennemsigtigheden i landbruget til et helt nyt niveau. Forbrugeren kommer med ud på marken, ind i stalden og tilbage ud i løbegården, siger Maibritt Bisgaard, der er Senior Brand Manager hos Friland.

Da kameraerne løbende vil blive flyttet rundt på de to gårde, skal de besøgende ikke

forvente udelukkende at se grønne marker. Til gengæld får de fuld indsigt i de forskellige dele af grisenes og køernes liv.

- Vi vil gerne vise, at dyrene har det godt hele livet, uanset om de muntret sig på marken eller hygger i halmen inde i stalden, siger Maibritt Bisgaard.

## Bannere og busser

De to livestreams er omdrejningspunktet for den FRI-kampagne, der kører i perioden, og forbrugerne vil blive ledt ind på de to streams fra bannere på politiken.dk, busbagender og QR-koder ved butikker i de store byer og via kødpakkerne.

- Mange af vores forbrugere befinder sig i de store byer, og her støder man ikke ligefrem på levende køer og grise til hverdag. Jeg forestiller mig, at et virtuelt kig ud på gårdene vil være et godt udgangspunkt for familier til at få en snak om, hvordan dyrene har levet, inden kødet ender på tallerkenen, siger Maibritt Bisgaard.

I forbindelse med livestreamene, vil der også køre en konkurrence, hvor de besøgende har mulighed for at svare på et enkelt spørgsmål om indholdet i streamen. På den måde deltager de i lodtrækningen om kødpakker med kød fra Friland Økologi. ■