



DANISH CROWN UDVIDER  
FORSØG

LÆS MERE PÅ SIDE 8-9 >

DC  
UPDATE

December 2015



# KONSTRUKTIVE KREDSMØDER

STOR SPØRGELYST, SOLIDT FREMMØDE OG VALG PÅ DANISH CROWNS KREDSMØDER

## LÆS OGSÅ:

STÆRKT RESULTAT FRA DANISH CROWN .....	2
MØD DC RÅDGIVNING .....	10
PEDER PHILIPP GENVALGT SOM FORMAND .....	16
DC BEEF INDFØRER PRODUKTANSVARSFORSIKRING .....	19

# STÆRKT RESULTAT FRA DANISH CROWN

NÅR DANISH CROWN GØR REGNSKABET OP EFTER REGNSKABS-ÅRET 2014/15, ER DER GODT 300 MIO. KR. MERE TIL SELSKABETS EJERE END SIDSTE ÅR – MED UÆNDREDE LEVERANCER.



Det betyder, at selskabet udbetaler 1,05 kr. per kilo leveret svineköd til koncernens ejere. Hertil kommer 8 øre per kilo, som indbetales på de ny-etablerede personlige konti.

Samlet går Danish Crown ud af regnskabsåret med en omsætning på 59,6 mia. kr. mod 58 mia. kr. sidste år – og med et overskud på 1.821 mio. kr. mod 1.656 mio. kr. sidste år. Heraf disponeres samlet 1.538 mio. kr. til selskabets ejere.

- Vi arbejder målrettet for at sikre, at det kan betale sig for andelshaverne at være medejere af Danish Crown. Derfor skal vi som minimum være konkurrencedygtige, når det handler om den pris, vi som aftager af deres råvarer kan betale. Derfor er det glædeligt, at vi er i stand til at levere et afkast, som er markant højere end sidste år, siger CEO for Danish Crown Kjeld Johannesen.

Kjeld Johannesen understreger, at den nuværende afregning intet sted i Europa er tilstrækkelig til at gøre det rentabelt at være slagtesvineproducent.

Det skyldes et for stort udbud af svineköd i Europa som følge af det lukkede russiske marked.

- Den vanskelige afsætningsituation på verdensmarkedet har reduceret værdien af svineköd betragteligt, og det påvirker svineproducenternes situation, siger Kjeld Johannesen.

Det er fortsat den målrettede strategiske indsats på dels vækst på udenlandske markeder og dels forædling, som især bidrager til det solide resultat. Koncernens to største forretningsområder – DC Foods og DC Pork – leverer i regnskabsåret begge mere end en mia. kr. til den primære indtjening.

Også DC Beef har haft markant fremgang efter indkøringen af det nye slagteri i Holsted. Derfor udbetales der en restbetaling til kreaturandelshaverne på 155 øre per kilo – og herudover indsættes der 17 øre per kilo på de nyetablerede personlige konti. Til so-andelshaverne er der i år 90 øre og også her indsættes otte øre per kilo på de nye konti.

- Danish Crown er ramt af præcis de samme store udfordringer, som slagte- og kødforædlingsvirksomheder i resten af Europa. Det påvirker vores ejere mærkbart, derfor er der også tale om en afdæmpet glæde over, at Danish Crown trods alt formår at operere bedre end de europæiske konkurrenter i et meget presset marked. Det er værd at bemærke, at det netop er et landmandsejet selskab, der laver så stærkt et resultat til gavn for ejerne, siger bestyrelsesformand i Danish Crown Erik Bredholt.

I et år, hvor ejerne generelt har været udfordret, har DC Beef evnet at holde den løbende gennemsnitlige afregning på niveau med året før, og her og nu ligger noteringen markant højere end samme tid sidste år. På toppen af det er der også plads til en rekordhøj restbetaling på 1,55 kr. pr. kilo. Samtidig indsættes der 17 øre på den nye personlige ansvarlige konto.

- Det er altid en god følelse at levere et godt regnskab. Men lige nu, hvor det strammer til hos et bredt udsnit af vores andelshavere, så er jeg virkelig glad for, at vi kan give restbetalingen et pænt løft i forhold til sidste år. Alt i alt kan det her forhåbentlig være med til at skabe lidt optimisme rundt omkring, siger Peder Philipp, formand for DC Beef.

I regnskabsåret 2014/2015 har kombinationen af et faldende udbud og en faldende import af oksekød til EU betydet stigende priser på oksekød. DC Beefs vigtigste eksportmarkeder i Sydeuropa er dog stadig forholdsvis svage, men det opvejes af vækst i afsætningen på det danske marked.

- Efterspørgslen på dansk oksekød er markant fra den danske detailhandel. Det er et utvetydigt tegn på tillid til de danske landmænd og den kvalitet, de leverer. Samtidig kan vi tydeligt se, at vores fokus på højtforædlede og markedstilpassede produkter er den rigtige vej at gå. De udgør i højere og højere grad divisionens afsætningsmæssige fundament, siger Finn Klostermann, CEO i DC Beef.

DC Beef slagtede i løbet af året 294.000 danske kreaturer. Det er lidt færre end året før, men markedsandelen er uændret 65 procent af de danske slagtninger. Faldet kan i vid udstrækning forklares med afskaffelsen af mælkekvote og ventes at være midlertidig.

## DC BEEF LEVERER!

AFSKAFFELSEN AF MÆLKEKVOTERNE GAV ET MINDRE FALD I TILFØRSLERNE AF DYR I ANDEN HALVDEL AF REGNSKABSÅRET. TIL GENGÆLD ER EUROPAS MEST MODERNE KREATURSLAGTERI NU KØRT IND OG LEVER OP TIL FORVENTNINGERNE.



I løbet af året er lovgivningen omkring BSE-risikomateriale blevet ændret, og det har givet nye muligheder for at afsætte biprodukter fra kreaturerne. Der er eksempelvis blevet åbnet for videre forædling af tarmsættet og andre dele af kreaturerne, som før blev destrueret.

- Det har krævet et kæmpe arbejde at få de ændringer på plads, men det har været hele indsatsen værd, som er resultatet af samarbejdet mellem virksomhederne, Køddbranchens Fællesråd og Landbrug & Fødevarer. Allerede nu løfter det den løbende afregning til vores andelshavere, og der er forhåbentlig mere på vej, siger Peder Philipp.

Ændringerne har åbnet flere markeder i Mellemøsten og Afrika for dansk oksekød. Samtidig har en inspektion fra Japan resulteret i, at importforbuddet for dansk oksekød nu er ophævet, og senest har der efter regnskabsårets afslutning været besøg fra flere andre lande i Asien.

- Det ser utroligt spændende ud, og der er afgjort nok at gå i gang med på den front, men samtidig er vi meget opmærksomme på hele tiden at holde fokus på den daglige drift. Vi er meget bevidste om, at fortsat optimering og effektivisering af vores virksomhed er nødvendig for at fastholde konkurrenceevnen både i og udenfor Danmark, siger Finn Klostermann.

**DC Update**  
er Danish Crowns blad  
til andelshaverne.

**Redaktion**  
Aske Gott Sørensen,  
ansvarshavende redaktør

**Kontakt** redaktionen på 8919 1320  
eller askgs@danishcrown.dk

**Design**  
DC Marketing

**Tryk**  
Datagraf Communications



## STATUS PÅ ET GODT OG SVÆRT ÅR

DER HAR VÆRET TO HOVEDBUDSKABER PÅ ÅRETS SVINEKREDSMØDER I DANISH CROWN. DET GÅR GODT I VIRKSOMHEDEN, MEN SITUATIONEN PÅ LANDET ER KRITISK.

Årets kreds møder startede i Ringsted og sluttede i Holstebro. På trods af den geografiske spredning har budskabet til alle andelshavere i Danish Crown været det samme. Det går rigtig godt i selskabet, men man er samtidig opmærksom på, at situationen i primærproduktionen er vanskelig.

Derfor har bestyrelsesformand Erik Bredholt også på hvert møde kaldt den rekordhøje efterbetaling et plaster på det fornævnte sår. Netop den rekordhøje efterbetaling har givet anledning til både ros og debat blandt de fremmødte andelshavere. Flere var glade for den positive overraskelse, mens der også var en holdning om, at den skulle være kommet løbende.

- Jeg har fuld forståelse for, at vores ejere gerne vil have flere penge ud i løbet af året. Forklaringen er, at den store aktivitet i vores udenlandske selskaber gør efterbetalingen højere. Dermed ikke sagt,

at vi ikke har noteret os ejernes kommentarer, siger Danish Crowns formand, Erik Bredholt.

Generelt var der god debat og flot fremmøde med et gennemsnit på knap 200 andelshavere pr. kreds møde. Debatten spændte vidt fra forsinkelser i afhentningerne, den nye PA-konto og prisen på grisen.

- Jeg synes, stemningen på kreds møderne er utrolig konstruktiv. Der er stor spørgelyst, og jeg er virkelig glad for at mærke den tro, der trods den øjeblikkelige modgang for svineproducenterne er på fremtiden blandt vores andelshavere, siger Erik Bredholt.

### FARVEL TIL KJELD

Årets kreds møder var samtidig også andelshavernes sidste mulighed for at høre Kjeld Johannesen aflægge beretning. Når kalenderen runder 15. januar, overtager

Jais Valeur titlen som CEO. Det fik flere andelshavere, lokale repræsentanter og tidligere bestyrelsesformænd, til at bede om ordet.

- Da jeg fandt ud af, at Kjeld skulle til sit sidste kreds møde på Fyn, var det mig magtpåliggende at være her. Jeg var i sin tid med til at ansætte Kjeld, og det var en kort diskussion, for vi kunne se, hvor godt det gik med Kjeld i Wenbo. Den beslutning har vi ikke fortrudt. Det er ikke mange administrerende direktører, der kan efterlade et selskab i så god stand til deres efterfølger, sagde tidligere bestyrelsesformand Bent Claudi Lassen.

Tidligere bestyrelsesformand Niels Mikkelsen, der hører til kreds 3, gav også Kjeld Johannesen en kommentar med på vejen.

- Når jeg tænker på Kjeld, er der nogle helt særlige kendetegn. Det er især din faglige

## VALGRESULTATER PÅ SVINEKREDSMØDERNE

### KREDS 1

Ole B. Andersen  
Palle Joest Andersen  
Martin Andreassen  
Claus Budolfson  
Rene Lund Hansen  
Mikkel Jensen  
Thomas Kjær  
Erik Krabbe  
Gunnar Laden  
Søren Birk Nielsen  
Claus Nørgaard  
Peter Thomsen

#### SUPPLEANTER

Søren Mølgård  
Robert Falk Mortensen

### KREDS 2

Niels Aage Arve  
Steen Bilde  
Erik Bredholt  
Jens Gammelgaard  
Christian Greve  
Jørgen Jakobsen  
Karl Ole Jokumsen  
Torben Kuhr  
Kristian Nielsen  
Karl Eric Pedersen  
Kim Sejersén  
Cay Wulff Sørensen  
Jens Hjort Jensen  
Niels Olesen

#### SUPPLEANTER

Anders Siedelmann  
Niels Arve Pedersen

dygtighed og kendskab til hver en del i dit selskab. Samtidig er det din personlighed. Du er ordholden og ordentlig. Du er ydmyg og går til enhver opgave med respekt og for at finde løsninger. Du har gjort det fantastisk godt, og du har altid haft enorm tillid her i kredsen.

Roserne blev modtaget med nordjysk ydmyghed af Kjeld Johannesen, der afslut-

### KREDS 3

Brian Hedegård  
Kent Lisby Jacobsen  
Jens Knudsen  
Michael Krejbjerg  
Asger Krogsgaard  
Holger Lund Madsen  
Brian Møller  
Per Nielsen  
Jens Erik Nielsen  
Anne Marie Nørgaard  
Poul Kjær Poulsgaard  
Anders Rahbek  
Torben Sandgrav  
Per Ørskov

#### SUPPLEANTER

Kristian Karlshøj  
Ole Overgaard

### KREDS 4

Hans Jørgen Hansen  
Henrik Refslund Hansen  
Holger A. Iversen  
Peter Jørgensen  
Carl Chr. Lei  
Knud Jørgen Lei  
Peter Fallesen Ravn  
Nis K. Skau  
Morten Hansen  
Niels Schelde Jensen  
Carl Chr. Nissen  
Nis Chr. Pors  
Michael Sangild  
Per Ørskov

#### SUPPLEANTER

Gert L. Pedersen  
Finn Bo Jørgensen

tede sit decemberkreds møde nummer 503, da mødet i Holstebro var ovre.

- Jeg har været glad for, at tidligere formænd og repræsentanter gennem længere tid har kommenteret samarbejdet positivt. Det sætter jeg stor pris på.

### KREDS 5

Jens Henrik Andersen  
Lars Andersen  
Torben Bang  
Peter Bech  
Søren Bonde  
Ulrik Bremholm  
Niels Buhl  
Peder Enggaard  
Christian B. Hansen  
Henrik Kildegård  
Lars Ejner Larsen  
Sejer Mortensen  
Åshill Nordgård  
Per Ørskov

#### SUPPLEANTER

Troels Clausen  
Thomas Hansen

### KREDS 6

Morten Alfastsen  
Mikael Andersen  
Bjarne Feldthusen  
Jørgen Kjærup  
Kim Kjær Knudsen  
Erik Larsen  
Kaj Munck  
Michael Nielsen  
Palle Pedersen  
Niels Schelde Jensen  
Carl Chr. Nissen  
Nis Chr. Pors  
Michael Sangild  
Per Ørskov

#### SUPPLEANTER

Kim Wamsler  
Michael Lundgård

### BORNHOLM

Peter Brandt Koefoed  
Lennart Westh

#### SUPPLEANTER

Preben Bjerregaard



## MARKEDETS HØJESTE AFREGNINGSPRIS

DER BLEV BERETTET OM RIGETS TILSTAND VED DC BEEFS KREDSMØDER. DET VAR EN TILFREDS BESTYRELSESFORMAND OG CEO, DER KUNNE AFLÆGGE RAPPORT TIL EJERNE.

Fra talerstolen bød DC Beefs bestyrelsesformand Peder Philipp velkommen til kredsmøde, og han kunne aflægge beretning om et rigtig godt år i DC Beef, men selvom året i DC Beef har været fornemt, er det stadig ikke nemt for ejerne.

- Det er hårde tider i den animalske sektor i Danmark, startede han med at konstatere.

Derfor var det også en tilfreds bestyrelsesformand, der kunne fortælle om årets afregning i DC Beef. Der er blevet udbetalt en gennemsnitlig afregningspris på 20,90 kroner for året samt en restbetaling på 155 øre pr. kilo.

- Vi leverer i DC Beef markedets højeste afregningspris for dyrene, og det er et fantastisk resultat, sagde Peder Philipp.

### HOLSTED ER I GANG

Efter formandens indlæg blev talerstolen

overgivet til CEO i DC Beef Finn Klostermann, der fortalte om sit syn på året i DC Beef. Han lagde ud med den største og vigtigste del, der er den store investering, der blev gjort i slagteriet i Holsted. Derfor glædede han sig også over at kunne fremvise nogle fornemme resultater for slagteriets drift.

- Vi har leveret en rekord på 1.030 dyr slagtet på en arbejdsdag. Der havde vi en forventet kapacitet på 900. Vi har udbenet 2.424 stk. på en dag. Der havde vi en forventet kapacitet på 2.000. I det næste år, er det primært Holsted, der skal flytte sig endnu mere, men vi er godt på vej i den rigtige retning, sagde han.

Han fortsatte med resultaterne i den businesscase, som var blevet præsenteret for Holsted og kunne her vise, at slagteriet har indfriet en stor portion af de forventninger, som man havde til det.

### FRA HOLSTED TIL HANOI

Udover driftsresultater og regnskaber var der også nyheder fra eksportmarkederne. De nye regler for BSE har gjort, at DC Beef kan udnytte endnu mere af dyret, og derfor kunne Finn Klostermann også fortælle om besøg fra Asien i Holsted.

Inspektioner fra Vietnam, Sydkorea og Japan har været forbi slagteriet, hvilket er positivt nyt for DC Beef.

- Når vi har et så moderne slagteri som Holsted, kan vi også vise den vidtgående sporbarhed frem, som slagteriet kan præstere. Det har alle tre inspektionsgrupper været meget tilfredse med.

## VALGRESULTATER PÅ KREATURKREDSMØDERNE

### KREDS 1 - AALBORG

Allan Michael Scheel, Nibe  
Carl Emil Jensen, Lyngså  
Chr. Dissing, Tårs  
Hans Ulrik Lund, Hvorvarp  
Jens Sørensen, Vognsild  
Jørgen Larsen, Nr. Sørup  
Martin Gregersen, Rævhede  
Niels Hedermann, Tylstrup  
Ole Christiansen, Hjørring  
Per Krogsgaard, Nibe

#### SUPPLEANTER

Mogens Nielsen, Dybvad  
Erik Hansen, Tårs

### KREDS 3 - VIBORG

Anders B. Andersen, Ørum  
Christian Højgård, Harlev  
Jens Erik Østergaard, Langå  
Michael Mikkelsen, Ulbjerg  
Ole Jensen, Stoholm  
Per Nielsen, Erslev  
Poul Kristiansen, Skals  
Svend Rytter Pedersen, Allingåbro  
Søren Riis Vester, Finderup

#### SUPPLEANTER

Britt Brøchner-Nielsen, Vroue  
Orla Sølager, Skals

### KREDS 5 - MIDDELFART

Asger Christensen, Jordrup  
Jens Bo, Otterup  
Jens Kr Nielsen, Brædstrup  
Jørgen Schelde Pedersen, Lunderskov  
Lasse Krogh Olsen, St. Heddinge  
Ove Eriksen, Sønderød

#### SUPPLEANTER

Marianne Voldsgaard, Tommerup

### KREDS 6 - AGERSKOV

Claus B. Andersen, Nr. Hjarup  
Dieter Fries, Løgumkloster  
Jan Henriksen, Oksenvad  
Jette Jacobsen, Vojens  
Jens Lykou, Kisbæk  
Mogens Ravn, Rangstrup  
Thomas Gubi, Rødekro

#### SUPPLEANTER

Hans Petersen, Ørderup  
Hans Kr. Oksbjerg, Sydals

### KREDS 4 - VARDE

Hans Marten Smidt, Ribe  
Henning Nielsen, Varde  
Knud Lorentzen, Frisvad  
Lars Jeppe Sørensen, Bramminge  
Leif S. Pedersen, Næsbybjerg  
Ole Sørensen, Sønder Bøel  
Peder Philipp, Ribe  
Viggo Ø. Bloch, Gellerup

#### SUPPLEANTER

Erling Christensen, Sdr Omme  
Arno van Beest, Varde

### VALGT FRA ØKOLOGER

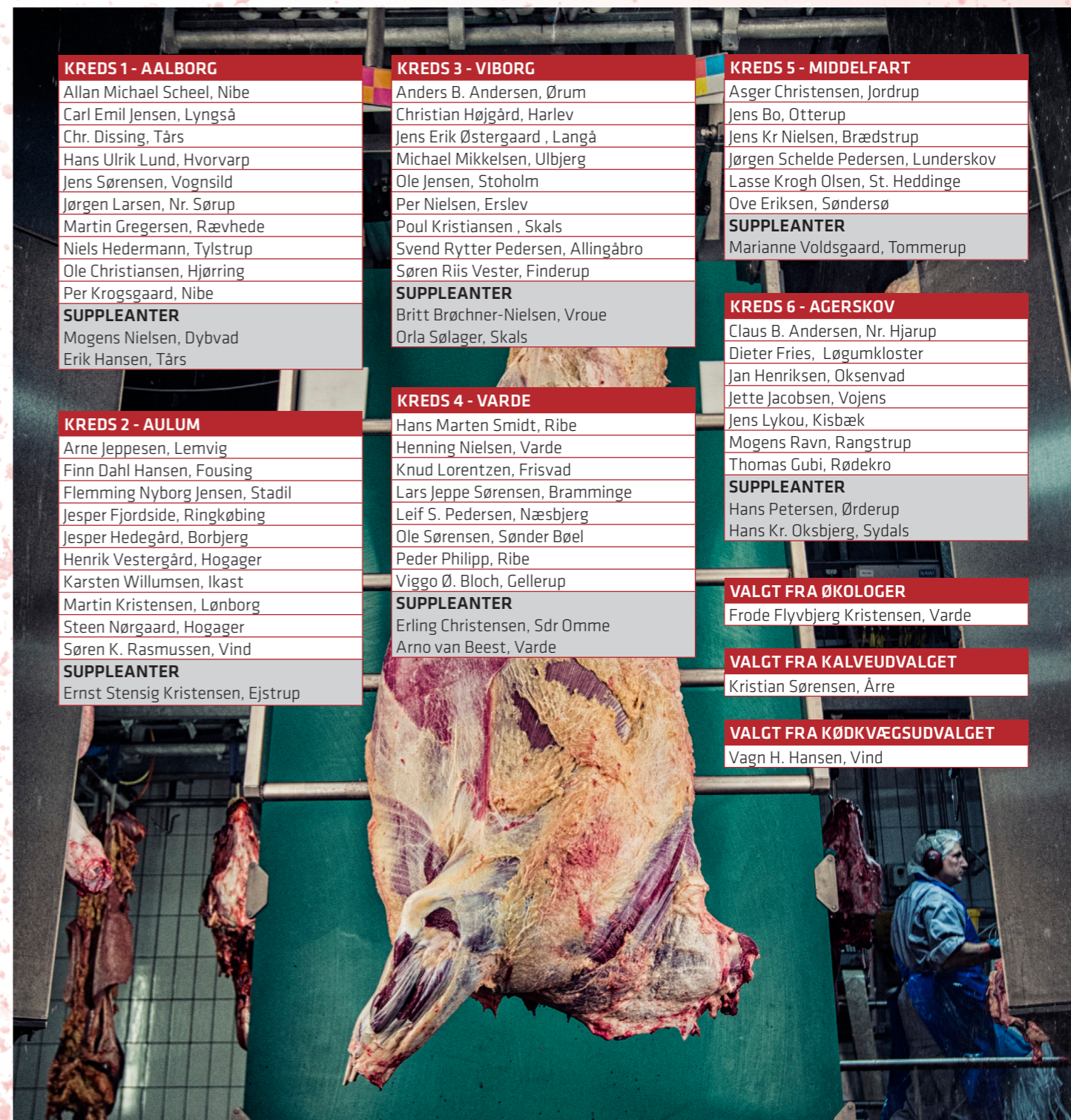
Frode Flyvbjerg Kristensen, Varde

### VALGT FRA KALVEUDVALGET

Kristian Sørensen, Årre

### VALGT FRA KØDKVÆGSUDVALGET

Vagn H. Hansen, Vind



# DANISH CROWN UDVIDER FORSØG

SIDEN NYTÅR HAR FEM BORNHOLMSKE SVINEPRODUCENTER DELTAGET I ET DANISH CROWN FINANSIERET FORSØG, HVOR MÅLET ER AT FÅ SVINENE FRA FØDSEL TIL SLAGTERI UDEN BRUG AF ANTIBIOTIKA.

Sideløbende har Danish Crowns eksportafdeling undersøgt markedet for svinekødet fra de fem bornholmske producenter. Der har været en del interesse, og på baggrund af en række prøveleverancer er efterspørgslen nu så stor, at der er grundlag for at udvide forsøget.

- I eksempelvis USA er antibiotikaforbruget generelt set så højt, at dette produkt virkelig skiller sig ud modsat i Danmark, hvor vi i forvejen har et rigtig lavt antibiotikaforbrug i produktionen. Alle slagtede svin i Danmark er uden antibiotika, og vi mærker tydeligt, at markedet for det her kød først og fremmest skal findes i udlandet, siger Søren Tinggaard, underdirektør i Danish Crowns eksportafdeling.

De første producenter er allerede fundet, og af hensyn til logistikken er planen i første omgang at finde en række producenter i den nordlige halvdel af Jylland.

- Udfordringen er, at vi fortsat taler om så relativt små mængder, at alle grisene nødvendigvis skal leveres til det samme slagteri. Ved at begrænse området til det nordlige Jylland kan vi begrænse ekstraomkostningerne markant. Derfor er planen, at grise fra de nye producenter i forsøget skal slagtes i Sæby, siger Søren Tinggaard.

Udvidelsen af forsøget skal gøre det muligt at slagte omkring 1000 grise om ugen, som ikke er blevet behandlet med antibiotika.

I øjeblikket slagtes der i gennemsnit 150 om ugen på Bornholm. Det tal forventes at stige til op mod 300 grise om ugen. Alligevel er det en mængde, der er for lille til at kunne fastslå, om der findes et stabilt marked for kødet.

- På nuværende tidspunkt er der så stor usikkerhed forbundet med at producere på den her måde, at vi fortsat vil køre det som et forsøg, hvor Danish Crown understøtter produktionen med blandt andet målrettet rådgivning. Derfor er vi heller ikke så langt, at vi på nuværende tidspunkt kan indlede en dialog med detailhandlen om at få det ud i kølediskene. Dertil er usikkerheden simpelthen for stor, siger Søren Tinggaard.

# DET SKAL GIVE PENGE

KIRSTEN DAL OG ERLING KROGH SKAL PRØVE KRÆFTER MED PRODUKTION HELT UDEN ANTI-BIOTIKA. FOR DEM ER DET VIGTIGT, AT AFREGNINGEN AFSPEJLER ARBEJDET I STALDEN.

Det er svært for Kirsten Dal og Erling Krogh at sige ret meget om den nye produktionsform uden antibiotika, de har kastet sig ud i. De første smågrise blev født 1. december, og forsøget er derfor lige gået i gang. De er dog sikre på en ting. Der kommer mere arbejde i stalden.

- Vi regner med, at der kommer omkring fem timer mere i stalden om ugen. Vi skal være på forkant den første tid og udvise rettidig omhu, så vi er sikre på, at de grise, der ikke er blevet medicinerede, har det, som de skal have det, siger Erling Krogh.

Han regner med, at projektet kan være med til at gøre deres produktion bedre. - Hvis der skal klippes øremærker af, samler vi dem sammen i en spand i den del af produktionen, hvor de er klippet. Så kan vi se, om det er i farestald, klimastald eller slagtesvinestalden og udbedre det, som det kommer.

Når vi skifter produktionsform, får vi samtidig lige tjekket op på, at alt er, som det skal være.

## MED I DET NYE

De grise, som ikke bliver medicineret fra fødsel til slagt bliver leveret under det nye koncept til slagteriet i Sæby - resten af produktionen fortsætter som UK-grise. Erling og Kirsten har 400 søer og leverer 11.500 slagtesvin om året. De regner med at komme øremærke i 2/3 af produktionen, og de håber, at halvdelen af den samlede produktion kan leveres som grise under den nye ordning.

Erling Krogh og Kirsten Dal havde noteret sig, at forsøget fra Bornholm skulle udvides til besætninger i Nordjylland, og derfor havde de taget snakken, om det var noget for dem at være med i. Derfor var der heller ikke megen betænkningstid, da Mette Dahlmann fra DC Rådgivning spurgte, om de ville med i forsøget.

- Vi vil gerne være med i noget af det nye og se, om vi kan være med til at forme det. Vi regner med, at den største merpris ligger i starten, når der er tale om en specialproduktion, og for os handler det om, at det skal ses på bundlinjen, siger Kirsten Dal.

Merprisen for de grise, der aldrig er blevet behandlet med antibiotika, er lige nu godt 2 kroner pr. kilo. Ligesom alle Danish Crowns andre tillæg på specialgrise er det fastsat ud fra efterspørgslen og kan derfor svinge løbende.

## PENGE PÅ BUNDLINJEN

Netop prisen på dyrene er det, der lokker mest hos Erling Krogh og Kirsten Dal. De regner med at begynde at vaccinere mod lawsonia og med de ekstra timer, der skal lægges i stalden, er det med til at gøre produktionsformen dyrere end normalt.

- Det har ikke noget med idealisme at gøre, for vi behandler ikke meget i forvejen. Grunden til, at vi er med i det her projekt, er, at vi synes, det er spændende at prøve af, og at vi regner med, at det kommer til at give penge på bundlinjen, siger Erling Krogh og tilføjer:

- Jeg vil også stadig bruge den medicin, der skal til, hvis dyret er sygt, og så levere det som UK-gris i stedet.



# HER ER DER PLADS TIL DET UVENTEDE

HØJ FAGLIG STANDARD, KONTINUITET OG FLEKSIBILITET ER TRE AF NØGLEORDENE FOR KRISTIAN JENSEN, KONSULENT FOR DC EJERSERVICE.

Tingene går ikke altid som planlagt. Heller ikke når man hedder Kristian Jensen og er konsulent for DC Ejerservice. Tag nu bare hans seneste besøg for nylig hos Gert Bjerre på Vellev Nedergaard ved Ulstrup.

- Jeg havde forberedt mig på, at vi skulle tale om en for lav kødprocent. Men på det seneste har Gert døjet med en for ringe tilvækst hos nogle af grisene pga. diarré. Så må jeg rådgive om det i stedet. Det nytter jo ikke, at jeg forsøger at tvinge noget igennem, siger Kristian Jensen.

Han er agronom fra Landbohøjskolen i København, kom til DC for to år siden efter syv år i Midtjysk Svinerådgivning i Skive og har specialiseret sig i foder og produktionsøkonomi. Nu sidder han på hug i en sti med 18 af Gert Bjerres 6 uger gamle grise tumlende omkring sig.

- Se, hvor tynd deres lort er, siger Gert Bjerres medhjælper Alexandru Ciobanescu ærgerligt og peger ned på nogle brune, sølede klatter på spaltegulvet i stien.

- Hm, der ligger ikke foder spredt ud over gulvet ved truet. Det tyder på, at grisene æder, som de skal. Jeg tror, at det – som du foreslår, Gert – vil være en god idé at få klaret af, om diarréen kan skyldes bakterier i vandforsyningen, inden vi eventuelt får lavet en kostbar analyse af foderet, konstaterer Kristian Jensen.

## TILFREDS KUNDE

Gert Bjerre, som meldte sig til DC Rådgivning kort efter ordningens oprettelse i juli 2014, kalder rådgivningen den mest tilfredsstillende, han har fået i sine 17 år som slagtesvineproducent.

- Jeg får større kontinuitet i min rådgivning, fordi jeg ved, at Kristian kommer cirka en gang i kvartalet. Desuden er det rart, at jeg som abonnement betaler en fast, årlig pris. Så kender jeg udgiften, konstaterer Gert Bjerre, der producerer 15.000 slagtesvin årligt.

Efter staldbesøget er han, Alexandru Ciobanescu og Kristian Jensen – efter et smut ned i amerikansiloen for at tjekke kvaliteten af kornet –

rykket ind til spisebordet i stuehuset. Her bliver den lave kødprocent diskuteret.

- Vi kom frem til, at en foderblanding med en pæn andel af byg både tilgodeser de problemer med diarré, som vi så i stalden, og trækker den rigtige vej for kødprocenten. Da Gert leverer UK-grise, følger blandingen desuden en UK-norm med 4 procent højere tildeling af protein og aminosyrer, forklarer Kristian Jensen.

Inden han pakker sine papirer sammen efter tre timers besøg, aftaler han en dato midt i april som næste mødedag med Gert Bjerre.

Den østjyske landmand forventer hverken at se konkrete resultater eller få en øget indtjening, så snart Kristian Jensen er kørt væk fra gårdspladsen på Vellev Nedergaard.

- Rådgivning er en del af en længere proces. Men jeg er glad for at have en konsulent, som kommer fra den koncern, jeg leverer grise til, siger Gert Bjerre.



# STALDTAVLEN GIVER MOTIVATION

PER RASMUSSEN HAR ARBEJDET MED STALDTAVLEN FRA DC EJERSERVICE I ET ÅRS TID. IFØLGE HAM GIVER DET BÅDE BEDRE KOMMUNIKATION OG MOTIVATION.

I forrummet til slagtesvinestalden på Per Rasmussens gård i Jelling hænger stalddtavlen, der giver status over hele besætningens tilstand uge for uge. De mange firkanter er fyldt med nøgletal for Per Rasmussens produktion, og tallenes størrelse er med til at motivere hans medarbejdere.

- Hver gang vi får en afregning fra slagteriet, skal vi printe den og skrive tallene ind på tavlen manuelt. Det er med til at motivere vores medarbejdere, fordi vi alle sammen kan se, hvordan det står til lige nu. Vi får et bedre overblik over udviklingen i vores produktion, fordi vi har tallene skrevet op uge for uge, siger Per Rasmussen.

Stalddtavlen er indekseret med ugenumre lodret og nøgletal vandret, derfor kan Per Rasmussen og resten af besætningens medarbejdere gå tilbage og kigge på, hvad der er gået godt eller dårligt i en periode.

## KONKRET KOMMUNIKATION

Per Rasmussen og hans ansatte har tidligere kørt med en hjemmelavet stalddtavle efter nogenlunde samme princip som den fra DC Ejerservice. Den fælles forståelse for nøgletallene giver en fordel, når der er flere ansatte i besætningen.

- Vi har hængt tavlen i forrummet, så man kommer forbi den på vej ind til slagtesvinene.

Det gør, at alle i besætningen ser den, og når vi skal snakke om fremtiden, kan vi kommunikere konkret ud fra oplysningerne på tavlen. Det giver en fælles forståelse af vores udgangspunkt, siger Per Rasmussen.

Stalddtavlerne fra DC Ejerservice blev lanceret i forbindelse med sidste års kreditsmøder. De er gratis at bestille gennem Ejerservice.

## INFO FRA DC EJERSERVICE

### UDSAT BETALING

Afregning og bankoverførsler kan være forsinket i forbindelse med levering af grise i uge 52, samt uge 53. Årsagen er få arbejdsdage mellem jul og nytår.

**BESTIL GRATIS STALDTAVLER HOS DC EJERSERVICE PÅ 89 19 19 20**

# WESTCROWN EN REALITET

DANISH CROWN OG TYSKE WESTFLEISCH HAR NU FÅET KONKURRENCEMYNDIGHEDERNES GODKENDELSE AF DET FIFTY-FIFTY-EJEDE JOINT VENTURE "WESTCROWN", HVOR DE TO VIRKSOMHEDER FORENER KRÆFTERNE INDEN FOR UDBENING OG SALG AF SO-KØD.

- Det er dejligt at få formaliteterne på plads, og vi skulle gerne kunne begynde produktionen allerede i starten af det nye år. Ved at have vores egne udbeningsfaciliteter forventer vi at kunne sikre vores so-andelshavere en bedre afregning. Helt konkret skærer vi et mellemlid væk, så vores ejere kan hente den indtjening, forklarer Group CEO for Danish Crown Kjeld Johannesen.

Christian Leding, medlem af koncerndirektionen i Westfleisch SCE, glæder sig også over, at samarbejdet nu har fået grønt lys.

- Vi ser det som et særdeles værdifuldt skridt, at to så respekterede virksomheder nu går sammen om både produktion, salg og markedsføring af kød fra søer.

Vi er sikre på, at der vil være betydelige gevinster for begge virksomheder ved at samle aktiviteterne. Fra start vil produktionen foregå i Schöppingen, men vi forventer at flytte til nye lokaler i Dissen i første halvdel af det nye år.

## TIL GODE FOR EJERNE

I øjeblikket slagter Westfleisch 350.000 søer om året i Schöppingen. Danish Crown slagter årligt ca. 325.000 søer i Danmark. De er hidtil blevet solgt som halve slagtekroppe til aftagere i primært Tyskland.

Fremover vil de to virksomheders samlede slagtninger alle blive udbenet på WEST-CROWNS nyetablerede produktionsanlæg i Dissen syd for Osnabrück.

- Ved at pulje kræfterne med Westfleisch opnår vi fra dag 1 et betydeligt råvaregrundlag, som gør samarbejdet attraktivt for begge parter. Jeg er derfor ikke i tvivl om, at den her investering vil komme vores ejere til gode, siger Kjeld Johannesen.

Ligesom Danish Crown er Westfleisch et andelselskab. Mens Danish Crown er ejet af cirka 8.000 danske landmænd, består Westfleischs ejerkreds af over 4.200 landmænd fra primært den nordvestlige del af Tyskland.



# DC RÅDGIVNING PÅ BÅDE NUTRIFAIR OG FARMERTECH

I JANUAR ER DC EJERSERVICE REPRÆSENTERET PÅ BEGGE STORE LANDBRUGSMESSER, HVOR DU KAN HØRE OM RÅDGIVNINGSSARBEJDET OG NYE IT-TILTAG.



Når NutriFair og FarmerTech løber af stabelen fra d. 19.-21. januar, er DC Ejerservice til stede på begge messer bl.a. for at fortælle om resultaterne for rådgivningskonceptet og om Danish Crown som helhed. Der er leveret flotte resultater indtil videre, hvor slagtesvineproduktionen er styrket gennem rådgivning på staldgangen.

- Vi kan se, at landmændene rykker sig, og at konceptet virker. Landmændene har sammen med DC Rådgivning indtil nu leveret en forbedret drift i primærproduktionen på 69 mio. kroner, så vi vil forsøge at brede rådgivningen endnu længere ud, siger Kent Nedergaard, konsulent i DC Rådgivning.

DC Rådgivning har nu syv ansatte rådgivere, som yder rådgivning i slagtesvineproduktionen over hele landet.

## GERNE FLERE KUNDER

Målet for DC Rådgivning er at tilknytte endnu flere andelshavere til konceptet for derved at forbedre produktionsresultaterne og øge indtjeningen for flest mulige landmænd.

- Vi kommer til at reklamere for rådgivningskonceptet på begge messer og håber på at komme i snak med rigtig mange, så endnu flere vil tilmelde sig konceptet og benytte det i fremtiden. Styrken i rådgivningsarbejdet ligger i at få den nyeste viden implementeret hos den enkelte

SKAL DU PÅ NUTRIFAIR, KAN DU PRINTE DIN BILLET MED ET DANISH CROWN-LOGO PÅ HER.



[www.trippus.net/nutrifair2016-danish-crown](http://www.trippus.net/nutrifair2016-danish-crown)

SKAL DU PÅ FARMERTECH, KAN DU PRINTE DIN BILLET HER.



[www.mch.dk/messer/fagmesser/farmertech](http://www.mch.dk/messer/fagmesser/farmertech)

landmand, da det er landmandens viden og indsats i staldene, der skaber resultaterne, siger Kent Nedergaard.

## MESSEINFO

**FarmerTech**  
MCH Messecenter Herning  
d. 19.-20. januar  
**NutriFair**  
MESSE C i Fredericia  
d. 20.-21. januar.

# DANISH CROWNS BESTYRELSE GENVALGT

SVINEANDELSHAVERNE GENVALGTE DE NI MEDLEMMER AF BESTYRELSEN I LEVERANDØRSELSKABET DANISH CROWN AMBA, DA DER I FORLÆNGELSE AF KREDSMØDERNE BLEV HOLDT VALGMØDE I VEJLE.

Seks af de ni medlemmer vælges af de enkelte kredse, mens de resterende tre vælges på tværs af alle repræsentantskabets 90 medlemmer.

Kort før jul vil bestyrelsen i Leverandørselskabet Danish Crown AmbA konstituere sig og bl.a. vælge de seks medlemmer af bestyrelsen i Danish Crown A/S.

#### VALGT AF KREDSENE:

**Kreds 1:** Palle Joest Andersen

**Kreds 2:** Erik Bredholt

**Kreds 3:** Asger Krogsgaard

**Kreds 4:** Peter Fallesen Ravn

**Kreds 5:** Søren Bonde

**Kreds 6:** Erik Larsen

#### FRIT VALGTE:

Niels Buhl

Knud Jørgen Lei

Cay Wulff Sørensen

Kreaturandelshaverne havde på forhånd valgt Peder Philipp til bestyrelsen i både Leverandørselskabet Danish Crown AmbA, mens Karsten Willumsen er observatør.

# NY KOMMUNIKATIONS-DIREKTØR TYVSTARTER

FØR SIN TILTRÆDEN 4. JANUAR FORBEREDER DC'S KOMMENDE KOMMUNIKATIONS-DIREKTØR SIG BL.A. TIL SIT NYE JOB MED STALDBESØG OG DELTAGELSE I KREDSMØDER.

Er det ikke snart 4. januar? Jeg kan næsten ikke vente med at komme i gang. Erik Eisenberg tripper efter at begynde som Danish Crowns kommunikationsdirektør – med titlen Vice President Group Communications – kort efter nytår.

- Jeg glæder mig, så jeg er helt glad i låget. Det er et drømmejob at få ansvar for Danish Crowns globale kommunikation – fordi produkterne kendes og forbruges af millioner af mennesker, og fordi firmaet har vital betydning for dansk eksport, siger den 56-årige aarhusianer

Han kommer fra en tilsvarende stilling i APM Terminals i Haag i Holland. Forinden havde Erik Eisenberg ansvar for Dansk Supermarkeds kommunikation i en år-række, lige som han har en fortid som journalist for bl.a. Jyllands-Posten, TV2 og Næstved Tidende. Indsigten i kommunikation og journalistik får ikke Erik Eisenberg til at se sig fuldt påklædt til sit nye job. Tværtimod.

- Kommunikation er ikke et formål i sig selv, men det er en vigtig, strategisk støttefunktion for en koncern som Danish Crown. Jeg er jo ikke ekspert i landbrug endnu, men vil bestræbe mig på at blive så kyndig som muligt og finde ud af, hvad der rører sig. For skal man levere

den bedste kommunikation om DC, er det afgørende at forstå virksomheden. Derfor bruger jeg en del af min fritid på at 'lære kødet at kende', som Kjeld Johannesen formulerede det fornylig, konstaterer Erik Eisenberg med et smil.

#### OPGØR MED FORDOMME

Smilet bliver hængende ved tanken om de første møder med andelshaverne.

- Forleden besøgte jeg en stor kalveproducent. Det var spændende, at en så gennemprofessionel landmand med stor selvfølgelighed, og som det første, fortæller, at han har fået erstattet sin dybstrøelsesstald med en sengestald for at få en bedre dyrevelfærd. Den slags gør op med mange byboeres forestilling om, at effektiv kødproduktion er lig med dårlig behandling af dyrene. I virkeligheden forholder det sig jo stik modsat, konstaterer Erik Eisenberg.

Deltagelsen i kredsmøder i hhv. Randers og Agerskov forsikrede ham desuden om, at ejerkredsen er med til at gøre DC til noget helt særligt.

- Der blev talt om alt fra socialt ansvar kontra etik over dyresundhed til afregningspriser i en både kritisk, kvalificeret og konstruktiv tone. Det viser, at leverandørerne ikke alene har et dybt engagement i og følelser for virksomheden, men at de er virksomheden. Det er unikt, fastslår Erik Eisenberg.

#### YDMYG HOLDNING

Efter sin tiltræden vil han fortsat have en ydmyg holdning i en rum tid.

- Jeg kan sagtens træffe beslutninger og tage ansvar for mine handlinger, men det skal ske på et kvalificeret grundlag. Derfor skal man ikke forvente dyre programerklæringer fra mig lige med det samme. Jeg skal nok træde i karakter, men i den første tid vil jeg være ham, der lytter, siger Erik Eisenberg, som ser frem til at give kommunikationen endnu et løft.

- Jeg har stor respekt for det arbejde, der allerede er gjort for at udvikle DC's omdømme og brand, og jeg glæder mig til at arbejde tæt sammen med den nye topchef, medarbejdere og ejere om at nå endnu videre, fastslår Erik Eisenberg.

Han er gift, har to voksne børn og bor privat i Højbjerg ved Aarhus. Som kommunikationsdirektør afløser Erik Eisenberg Anne Villemoes, der stoppede 1. december efter 10 år på posten.





# PEDER PHILIPP GENVALGT SOM FORMAND FOR DC BEEF

De 53 medlemmer af Kreaturforum satte på det vedtægtsbestemte valgmøde enstemmigt Peder Philipp i spidsen for DC Beef de kommende to år. I sin egenskab af formand for DC Beef er han også medlem af bestyrelsen for både Danish Crown A/S og Leverandørselskabet Danish Crown AmbA.

Karsten Willumsen blev også genvalgt som næstformand for kreaturforum og fortsætter derfor som observatør i bestyrelsen for Danish Crown AmbA.

Peder Philipp og Karsten Willumsen er som formand og næstformand fødte medlemmer af Danish Crowns repræsentantskab. Derudover skulle medlemmerne af Kreaturforum vælge yderligere syv medlemmer til repræsentantskabet.

Erik Byskov og Britt Brøchner-Nielsen havde på forhånd meddelt, at de ikke ønskede at fortsætte som medlemmer af Kreaturforum og repræsentantskabet.

Jette Jakobsen, Ove Eriksen og Mogens Ravn er nyvalgte medlemmer af repræsentantskabet, mens Jørgen Larsen, Jens Lykou, Steen Nørgaard, og Ole Sørensen blev genvalgt. Søren Rasmussen og Hans Ulrik Lund er suppleanter.

Jørgen Larsen, Jens Lykou og Steen Nørgaard blev genvalgt til divisionsbestyrelsen for DC Beef.



# TÆNK UD AF KALVEBOKSEN

ALTERNATIVE PRODUKTER, KREATIVE SAMARBEJDER OG UTRADITIONEL MARKEDSFØRING VAR I FOKUS PÅ DANSK KALVS ÅRSMØDE.

Penis, underben og klove. Spidsbryst og indmad. Kalv i lakridsmarinade. Den gode historie om kalvekød. Gastroturisme, kalv til sultne festivalgæster på Smukfest i Skanderborg og promovring af kalv via kendisser fra andre fødevarerområder.

Det skortede ikke på alternativ tænkning, originalitet og vilde, men måske også lyse ideer på Dansk Kalvs årsmøde i MCH Messecenter Herning torsdag den 3. december.

- Det var spændende at høre kokken Mikkel Marschalls input til, hvordan vi kan få afsat vores kød, og Finn Klostermanns (CEO i DC Beef, red.) bud på vejen til at få solgt kalvekød på nye markeder, sagde Peter Frandsen, Korsør, som leverer 440 dyr om året til Dansk Kalv.

Mogens Ravn fra Agerskov var enig.

- Det er vigtigt at turde gå nye veje og tænke ud af boksen. Det fik vi mange ideer til i dag, konstaterede den sønderjyske leverandør af 2.000 kalve årligt.

## INGEN SPURGTE OM PRISEN

Mange af kokken og iværksætteren Mikkel Marschalls forslag og påfund tog afsæt i Sol over Gudhjem; en seks år gammel kokkekongurrence skabt af ham og broren Mads Marschall.

- I år var hovedingrediensen delstykker fra krydsningskalve. Som optakt til konkurrencen havde vi, i samarbejde med DC Beefs salgsdirektør Claus Hein, udviklet fortællingen om, hvordan vi på Sol over Gudhjem ville vise, at krydsningskalve redder jerseytyrekalve fra bolt-pistolen. Det gav 15 artikler på tv2.dk, en af landets mest læste hjemmesider, samt massiv

omtale i bl.a. Politiken, Børsen og Berlingske, fortalte Mikkel Marschall på årsmødet.

Den slags historier kan være med til at sælge kalvekød. Også til dyre penge.

- På Sol over Gudhjem, som i år havde 15.000 gæster, blev der ikke spurgt om prisen. Folk var klar til at give 500 kr. kiloet for kødet. Forbrugerne har intet begreb om produktion, men via en begivenhed som Sol over Gudhjem kan vi fortælle, at I er heltene, som laver det gode, dansk fremstillede kalvekød igennem DC, lød det fra Mikkel Marschall til årsmødets knap 100 deltagere.

## TIL ASIEN OG AFRIKA

Ud over danske forhold fik deltagerne i Dansk Kalvs årsmøde i MCH Messecenter Herning et indblik i de udenlandske markeder. Det sørgede CEO Finn Klostermann, DC Beef, for.

- At Danmark fik lempet reglerne efter 18 år med restriktioner på grund af BSE har åbnet for, at vi kan høste værdier i Asien. Vi har bl.a. haft inspektionsbesøg fra Vietnam, hvor der ryger biprodukter i suppegryderne - såsom penis - som vi ellers ikke kan få solgt, sagde Finn Klostermann.

Blandt andre nye markeder nævnte han Den Arabiske Halvø, Tyrkiet, Ukraine, Hviderusland samt et par afrikanske lande.

- I Ghana og Gabon er der interesse for klove og underben. Den slags leverer franske og irske slagterier, og det kan vi også komme til, fastslog Finn Klostermann.



# UDVALG MED INDFLYDELSE

DER SKULLE VÆLGES NYE MEDLEMMER TIL BÅDE KALVEUDVALGET OG KØDKVÆGSUDVALGET PÅ ÅRSMØDERNE.

Det er udvalg med indflydelse, der er tale om, når der skal vælges til Kalve- og Kødkvægsudvalgene. Derfor var der også mange opstillede kandidater.

Hans Kr. Oksbjerg, der har været formand for Kalveudvalget gennem de sidste fire år ønskede ikke at genopstille til posten. Derfor skulle der både nye medlemmer og en ny formand til.

Her kan du se de valgte i begge udvalg.



## KØDKVÆGSUDVALGET

Vagn H. Hansen, Vind (formand)  
 Erling Christensen, Sdr. Omme  
 Anni Assenbjerg, Give  
 Hans Jørgen Jensen, Hovedgård  
 Ivar Nielsen, Vrå  
 Søren Riis, FINDERUP



## KALVEUDVALGET

Kristian Sørensen, Åre (formand)  
 Claus Andersen, Rødekro  
 Henrik Hindbo, Bølling  
 Jens Bigum, Aars  
 Lasse Olsen, St. Heddinge  
 Troels Rasmussen, Lindum

## SUPPLEANTER

Søren Thomsen, Egtved  
 Søren Christensen, Skarrild



# DC BEEF INDFØRER PRODUKTANSVARSFORSIKRING

FOR AT SIKRE DEN FÆLLES VIRKSOMHED MOD ØKONOMISKE TAB INDFØRER DC BEEF ET KRAV OM PRODUKTANSVARSFORSIKRING.

Udover den almindelige beretning på årets kreds møder kunne Peder Philipp også fortælle om indførelsen af en ny produktansvarsforsikring i DC Beef. Forsikringen skal dække, hvis der leveres et dyr til slagteriet, som ikke må slagtes.

- Når vi producerer på så store anlæg, er der også tale om væsentlige beløb, hvis der skulle ske et uheld. Derfor er vi også nødt til at forsikre os, så vi er sikre på, at vi er dækket ind, hvis der sker en fejl, siger Peder Philipp.

Kravet om produktansvarsforsikring træder i kraft d. 1. april i det nye år. Hvis andelshaveren allerede har en produktansvarsforsikring og derfor ikke ønsker at være med i den fælles forsikring, skal DC Ejerservice kontaktes på 89 19 25 90. Det kræver, at der fremsendes bevis på egen forsikring.

## FÆLLES FORHANDLING

Den nye forsikring er forhandlet gennem Danish Crown, og derfor bliver den årlige præmie ekstraordinært lav, fordi der indgår stordriftsfordele.

- Når vi står sammen om, at sikre den enkelte og selskabet mod store økonomiske tab, så kan det gøres til en yderst rimelig pris. Når vi kan sikre et tilbud med en præmie mellem 75 og 235 kroner årligt for vores ejere, er det grundet den volumen, vi besidder i DC Beef, siger adm. direktør Finn Klostermann.

## HUSK AT MELDE UHELD

Sker det, at der tilmeldes et dyr, som ikke må slagtes, er det stadig muligt at slippe for en stor bod for slagtingen. Det afhænger af, hvor langt ind på slagteriet dyret er nået, før det bliver opdaget.

Meldes det i ordentlig tid, kan dyret skydes på rampen til slagteriet, og der vil ikke blive opkrævet nogen regning. Er dyret kommet ind i slagtegangen, vil der blive opkrævet en mindre regning.

Hvis slagtekroppen er nået til kølerummet, vil der blive opkrævet en større regning, og skulle det ske, at slagtekroppen er i opskæringen og klar til videre forarbejdning, vil selvriskoen træde i kraft.

Den træder også i kraft, hvis slagtekroppen er nået så langt, at der opstår krav om tilbagekaldelse af produkter. Her vil Danish Crowns recall-forsikring aktiveres, og der opkræves en bod hos producenten svarende til selvriskoen på 40.000 kroner.

## FAKTA OM DEN NYE FORSIKRING

Produktansvarsforsikringen træder i kraft d. 1. april 2016, og selvriskoen er 40.000 kroner. Der sker automatisk opkrævning af beløbet for forsikringen over afregningen efter 1. april.

Præmien stiger alt efter leverede antal dyr

KATEGORI	ANTAL LEVEREDE DYR ÅRLIGT	PRÆMIE (ÅRLIGT DKK)
1	0-100	75
2	101-500	135
3	>500	235

# DC BEEF ØJNER MULIGHEDER I ASIEN

**DC BEEF HAR ÅBNET DØRENE FOR INSPEKTIONER FRA VIETNAM, JAPAN OG SYDKOREA. DE VELLYKKEDE INSPEKTIONER GIVER HÅB OM STØRRE MARKEDSADGANG TIL ASIEN.**

De største muligheder for vækst i DC Beef ligger udenfor de europæiske grænser, og derfor var det med stor forventning, at slagteriet i Holsted kunne invitere inspektioner fra Vietnam, Japan og Sydkorea på besøg.

- Alle tre inspektioner er gået gnidningsfrit, og inspektørerne har udtrykt stor tillid til vores produktion. De bad på forhånd om at se det største slagteri i Danmark, og der har vi et stærkt kort på hånden i Holsted, siger Finn Klostermann, der er adm. direktør i DC Beef.

## **MARKEDSÅBNINGER PÅ VEJ**

Formålet med inspektionerne er adgang til de tre markeder, som alle er højprismarkeder med tradition for produkter, der ellers ikke har så høj værdi på nærmarkederne. DC Beef forventer, at det japanske marked kan åbne allerede til næste år, og her har virksomheden et stærkt kort på hånden.

- Da vi er en del af koncernen Danish Crown, giver det os nogle muligheder for at drage fordel af koncernens mangeårige tilstedeværelse



i Asien. Det bliver afgørende for vores effektivitet, når vi skal have fodfæste i afsætningen, siger Finn Klostermann.

## **ROS TIL LANDMÆNDENE**

De tre inspektioner har specifikt beskæftiget sig med de nye regler for SRM, som Danmark for nylig fik lempet efter 18 år med restriktioner på grund af BSE. Det er et resultat af målrettet arbejde i de danske kreaturbesætninger, og det begynder nu at betale tilbage, fortæller Finn Klostermann.

- Vores andelshavere har leveret et kæmpe stykke arbejde for at nå dertil, hvor vi er i dag, og det betyder, at Danmark som et af få lande kan begynde at skabe en forretning af de her produkter før vores konkurrenter. Det er landmændenes fortjeneste, og det arbejde kan vi snart se værdien af.

De nye regler betyder, at de dele af dyret, der tidligere skulle destrueres på grund af risiko for BSE i stedet kan udnyttes.