



OD NYDER GODT AF FULD ADGANG TIL DET RUSSISKE MARKED

Oksekødsdivisionen nyder igen godt af at have fået fuld adgang til det russiske marked for eksport af kød fra dyr over 48 måneder

> Læs mere side 16

DC UPDATE

AUGUST 2010



LUFT TIL NYE IDEER

> Læs mere på side 6

LAV RENTE POPULÆR BLANDT EJERNE

Danish Crown oplever en stigende interesse for at låne penge til kontraktfinansiering af smågrise og til finansiering af egne grise. Siden årsskiftet er det samlede udlån til ejerne femdoblet. Den store interesse fik for nylig slagteriet til at forlænge det lave renteniveau på 3 % frem til 1. januar 2011.

> Læs mere på side 14

LÆS OGSÅ:

SMUK PR FOR FJERDE GANG ... 3

GRILL'IT ER BLEVET EN
SIKKER VINDER ... 4

BOIZENBURG SÆTTER
NYE REKORDER ... 11

FREMTIDEN
LIGGER PÅ LANGELAND ... 12

ET HUS TIL EMBALLAGE,
ETIKETTER OG VASK ... 16

LEJRBÅL, FÆLLESSKAB OG
SPEJDERMAD FRA
DANISH CROWN ... 20

DANISH CROWN STØTTER LAVERE MEDICINFORBRUG I PRIMÆRPRODUKTIONEN

Danish Crown støtter til enhver tid initiativer, der er med til at sænke forbruget af medicin i dansk svineproduktionen. Ikke alene er det til gavn for folkesundheden, men en stor del af Danish Crowns eksport er betinget af, at vi har fuld kontrol over medicinforbruget. Men den nyligt offentliggjorte antibiotikaliste er ikke et middel, der gavner den proces. Den hænger enkeltpersoner ud uden saglig grund. Det mener Erik Bredholt, formand for Danish Crowns svineproducentudvalg.

- Listen over svineproducenterne kan ikke bruges til meget andet end at kaste mistanke over en lang række navngivne

personer. Personer, der efter bedste overbevisning og i samråd med deres dyrlæge, har fået anvisninger på, hvordan de bedst muligt sikrer dyrevelfærden i deres besætninger. Listen tager i den offentliggjorte form ikke højde for hverken sygdomsforløb eller for besætningernes størrelse, og derfor er den praktisk talt uanvendelig, siger Erik Bredholt.

Han fortæller, at Danish Crowns slagterier løbende følger op på, at reglerne for tilbageholdelsestid overholdes, når der leveres gris til slagterierne.

- Vi har et omfattende kvalitets-sikringsprogram, Code of Practice, som

vi blandt andet bruger til at sikre, at reglerne overholdes. Og så er det jo også i producenternes egen interesse at have et meget lavt medicinforbrug, siger han og fortsætter:

- Allerede i dag er Danish Crown meget opmærksom på dyrenes sundhedstilstand og fødevarsikkerheden i produktionen, fordi en stor del af vores eksport er betinget af, at der er styr på medicinforbruget. Og derfor vil vi også anvende anledningen til at minde ejerkredsen om de gældende regler - både på brug af medicin og tilbageholdelsestid, siger Erik Bredholt.

SOMMERLIG STEMNING PÅ KREDSMØDERNE



Sommerens kredsmøder tiltrak mange ejere, der havde sat tid af til en aften med økonomiske tal, visioner og debat. Det sidste møde i rækken blev holdt i Rønne på Bornholm, hvor mødetidspunktet var

blevet fremrykket en time. Det er aldrig sket før i Danish Crowns historie, fortæller formanden, Niels Mikkelsen med et smil.

- Vi havde lyttet til ønsket om at blive færdige inden Danmark skulle møde Japan ved fodbold VM i aften. Vi havde erkendt, at selv om vi kommer med gode budskaber og vigtige emner, der skal debatteres, så kunne vi næppe konkurrere

med de danske fodboldspillere.

På møderne rundt om i landet har det været de lokale bestyrelsesmedlemmer, der har mødt ejerkredsen til en åben og ærlig snak om halvårsregnskabet, status på DC Future og den igangværende strategidebat, der blev startet på det seneste repræsentantskabsmøde.

- Vi står overfor at skulle træffe nogle store beslutninger for, hvordan vi gerne vil have vores fælles virksomhed skal udvikle sig. Udgangspunktet er, at vi ønsker fortsat vækst. Men hvordan vil og kan vi finansiere den fremtidige vækststrategi? Samtidig må vi erkende, at råvaregrundlaget har været faldende og vilkårene på finansmarkederne har ændret sig. Derfor har kredsmøderne også drejet sig om,

hvordan vi fremadrettet sikrer en finansiering af Danish Crowns udvikling som en globalt orienteret fødevarer virksomhed, fortæller Niels Mikkelsen.

Ejerne blev på møderne blandt andet præsenteret for forskellige modeller af aktieselskaber i forskellige konstruktioner med mulighed for at lukke op for eksterne investorer.

- Vi har skitseret problemstillingen, lagt løsningsmodellerne på bordet, og efter at vi nu har været hele vejen rundt, så er det min opfattelse, at ejerkredsen har taget godt imod udfordringen. Vi vil nu tage tilbagemeldingerne fra ejerkredsen med til repræsentantskabet og her fortsætte debatten, inden vi træffer den endelige afgørelse, siger Niels Mikkelsen.

DC Update er Danish Crowns månedsblad til andelshaverne. Bladet udkommer 11 gange om året og trykkes i 10.700 eksemplarer.

Redaktion
Frank B. Winther, redaktør
Anne Villemoes, ansvarshavende redaktør

Kontakt redaktionen
på 8919 1478 eller
fbwi@danishcrown.dk

Design og tryk
Datagraf, Auning

SMUK PR FOR FJERDE GANG

Danish Crown har igen rejst teltet til Danmarks Bedste Bacon Bar, rullet madrasserne ud i grisehytterne i Danmarks Smukkeste Svinesti og i fire dage forvandlet en græsplane i Skanderborg til omdrejningspunktet for moderne kommunikation med publikum, medier, andelshavere og medarbejdere.

- Vejrudsigten ser mindre god ud i år. Der er udsigt til regn og smat. Men det er en del af at være på festival. Vi tager udfordringerne som de kommer. Og lige nu er der høj stemning og svinefed humor i Danish Crowns lejr, siger Anne Villemoes kommunikationsdirektør i Danish Crown.

Den første grisetà

Danish Crown fik for første gang en grisetà ind på festivalpladsen i 2007. Dengang blev der rynket noget på næsen over slagteriets tilstedeværelse på en musikfestival. Både blandt andelshavere, publikum og festivalens arrangører.

- Vi har i alt været på Danmarks Smukkeste Festival i sammenlagt 16 dage. Det har været 16 meget hæsbælende dage med masser af besøg, mange arrangementer og masser af gæster. Og mange skøre indfald. Men de 16 dage har gjort mere for Danish Crowns omdømme end flere års deltagelse på utallige dyrskuer, siger Anne Villemoes.

Vi vil gerne overraske

- Vi var groet fast i en rutineopfattelse af, hvordan vi gerne vil kommunikere



Der var kærlig morgenvækning på festivalens første dag. Skuespiller og multikunstner Peter Mygind bor i Danmarks Smukkeste Svinesti og hjalp torsdag morgen med at hilse på beboerne. - Man skal vækkes blidt og kærligt for ellers starter man dagen i dårligt humør. Sådan vil jeg også gerne selv vækkes, siger Peter Mygind.

med vores omverden. Traditionelt var vi mest i dialog med dem, der var enige med os, og det er jo ikke her, udfordringen er, hvis man gerne vil flytte sig. I Skanderborg har vi mulighed for at komme i dialog med forbrugerne på en utraditionel og uhøjtidelig måde. Vi har mulighed for at fortælle historien om Danish Crown, om vores forskellige produkter - ofte både med et grin og en krammer, fortæller Anne Villemoes.

I år har Danish Crown valgt at prioritere aktiviteterne i udstillingsafdelingen, så der løbende bliver taget stilling til hvilke arrangementer, der skal bruges ressourcer på.

Mest DC for pengene

- I praksis betyder det, at hver gang vi bliver inviteret til at deltage, eller selv overvejer at afprøve nye arrangementer og events, så vurderer vi, hvordan vi får mest Danish Crown for pengene. Derfor har vi blandt andet i år afprøvet nye steder som Kulinarisk Sydlyn, der har været en stor succes - til gengæld sprang vi over Roskilde Dyrskue, som er meget dyrt at deltage i. Senere på året vil vi se på, hvordan kalenderen skal se ud næste år - det er afgørende, at vi hele tiden fornyer os, hvis vi skal holde fast i de gode resultater, siger Anne Villemoes.

Grill'it

ER BLEVET EN SIKKER VINDER

Den nye grillserie, Grill'it, fra Danish Crown er blevet er sikker sællert for Hjemmemarkedsafdelingen. Serien med det karakteristiske layout blev lanceret i uge 16, og allerede nu har salget slået alle tidligere rekorder.

- Det har overgået alle forventninger. Vi var lidt bekymrede i juni måned, da vejret ikke ligefrem lokkede folk ud til grillen. Men varmen og det gode vejr er siden kommet i rigelige mængder, og det har sat yderligere fart på salget, forklarer salgschef i Danish Crown Torben Pedersen.

Salgschefen vurderer dog, at det nye navn og designet med flammeskrift har hovedansvaret for den store salgssucces.

- Der er ingen tvivl om, at forbrugerne har fået øje på pakkerne ude i butikkerne. Og de tilbagemeldinger vi får fra kæderne er særdeles positive. Selv konkurrenter har rost initiativet, siger Torben Pedersen.

Grill'it indeholder både klassiske grillprodukter og i år også helt nye produkter og marinader. Samtidig markerer serien også et nyt samarbejde mellem Svinekøds- og Oksekødsdivisionen, som har udviklet serien i fællesskab. Mens mersalget i forhold til samme periode sidste år nærmer sig 20 procent for svinekødsprodukterne, så er okse- og kalveprodukterne næsten steget til det dobbelte. Og det glæder salgsdirektøren hos Oksekødsdivisionen i Herning.

- Vi har haft rigtig travlt. Forbrugerne har været begejstrede for vores produkter, og det er vi meget glade for, siger Finn Klostermann.

Grillsæsonen løber frem til uge 35, men flere af produkterne vil stadig være i handlen i nogen tid derefter. Og selv om Hjemmemarkedsafdelingen stadig fejrer succesen, så bliver der allerede nu tænkt på næste års grillsæson.

- Vi arbejder lige nu blandt andet videre med at forbedre og forfine teknikken omkring påklistering af film og etiketter. Samtidig ser vi også på nye produkter. Og så er det jo altid en fordel at være lidt foran konkurrenterne, siger Torben Pedersen.

SOKOŁÓW ER POLENS BEDST KENDTE KØDBRAND



Danish Crowns polske datterselskab er anerkendt som en moderne og innovativ fødevarereproducent, der sætter nye standarder inden for både produktudvikling, produktion og markedsføring i Polen.

Det har de polske forbrugere for længst fået øjnene op for, og nu kommer

virksomheden ind som en suveræn nummer 1 i en undersøgelse, der for nylig blev foretaget af et polsk branchetidsskrift.

Hele 46 procent af forbrugerne nævner som det første et af Sokolóws brands, når de bliver spurgt om, hvilke pålægs- eller kødmærker, de kender. 38 procent af forbrugerne nævnet specifikt Sokolóws navn, og det er nok til en andenplads i

undersøgelsen – et godt stykke foran nærmeste forfølger.

- Sokolów-brandet er garanteret for kvalitet, fødevarerikkerhed og sundhed, skriver magasinet i forbindelse med den store polske forbrugerundersøgelse.

KONGELIG HÆDERSPRIS FOR ANDEN GANG TIL DAT-SCHAUB

Foto: Finn Brøndum



Fra prisoverrækkelsen på Kongeskibet Dannebrog. Administrerende direktør i DAT-Schaub Jan Roelsgaard er her flankeret af produktionsdirektør Knud Andersen og Hans Kongelige Højhed Prinsgemalen.

Kong Frederik den Niendes Hæderspris for Fortjenstfuld Indsats for Dansk Eksport blev i går for anden gang tildelt DAT-Schaub, som dermed bliver den første danske virksomhed, der modtager prisen to gange.

Overrækkelsen af diplom og statuette blev foretaget af Hans Kongelige Højhed Prinsgemalen ved en højtidelighed på Kongeskibet Dannebrog og til stede, for at modtage prisen, var administrerende direktør Jan Roelsgaard og produktionsdirektør Knud Andersen..

- Det er en utrolig ære at modtage hædersprisen, og et tydeligt bevis på, at vi som eksportvirksomhed har været i stand til at føre Danmark helt i front inden for vores branche, siger Jan Roelsgaard efter overrækkelsen.

Han fortæller, at virksomheden, som en af de få, har modtaget prisen tidligere.

- Det betyder virkelig meget for os endnu en gang at modtage prisen. Sidste gang var i 1988, og vi har siden hen brugt prisen meget aktivt i markedsføringen af vores virksomhed senest på IFFA-messen i Frankfurt. Hædersprisen er et kæmpe skulderklap til både vores medarbejdere og vores leverandører – landmændene, fortæller administrerende direktør, Jan Roelsgaard.

DAT-Schaub har en enestående position på verdensplan inden for oparbejd-

ning af tarme fra svineslagterier til en række specialprodukter, herunder især narturarme til pølser, men også ingredienser og råvarer til den farmaceutiske industri. Her eksporteres i dag råvarer til adskillige EU-lande, samt USA, Rusland og Kina, som virksomheden satser stærkt på.

- Vi forventer stigende eksport til Kina, og vi ser et kæmpe eksportpotentiale for vores virksomhed i Kinas enorme befolkning, fortæller Jan Roelsgaard.

Hædersprisen tilfalder i år fem forskellige danske eksportvirksomheder. Den blev indstiftet i 1970 ved en kongelig resolution med det formål, at fremme, understøtte og opmuntre eksporten af danske varer og tjenesteydelser. Med hædersprisen følger et diplom og en skulptur, som er inspireret af splitflagmotivet, hædersprisens symbol.

OPDATEREDE AFREGNINGSREGLER FOR DYR TIL SLAGTNING

Både Kreaturudvalget og Svineproducentudvalget har godkendt en ændring i afregningsreglerne vedrørende erstatningsansvar i tilfælde af, at en andelshaver leverer dyr, der eksempelvis ikke overholder tilbageholdelsesfristen for medicin eller dyr, der har fået forurenede foder, til slagtning.

- Der er tale om, at vi præciserer gældende retspraksis vedrørende erstatningsansvar, og at der bliver indført et loft for det krav Danish Crown kan gøre gældende overfor den enkelte andelshaver på 5 mio. kr, forklarer koncernøkonomidirektør Preben Sunke.

Baggrunden for præciseringen er, at der inden for de senere år har været

nogle få tilfælde af leverancer til Danish Crown, som kunne have medført relativt store udgifter til fællesskabet.

- Vi mener, det må være den enkelte andelshavers ansvar at overholde gældende regler og dermed også at levere sunde og raske dyr til slagtning. Hvis man altid gør dét, er der ingen grund til bekymring. Hvis man er usikker på risikoen for levering af defekte dyr, kan man overveje, om man skal sikre sig gennem en forsikring, siger Preben Sunke.

Mange andelshavere har allerede en erhvervs- og produktansvarsforsikring, men det er ikke altid tilfældet, at den dækker ingrediens- og komponentan-

svar, der afdækker risikoen for, at et defekt produkt påvirker næste led i fødekæden, hvor en gris eller en ko måske indgår i både pålægsprodukter, pølser eller færdigretter.

- Vi kræver ikke, at andelshavere i Danish Crown har en forsikring, der også omfatter ingrediens- og komponentansvar. Det vil vi helt overlade til den enkelte at vurdere nødvendigheden af. Men måske man kan bruge anledningen til at gå sine forsikringer efter for at se hvordan man står, hvis uheldet er ude, siger koncernøkonomidirektøren.

De opdaterede afregningsregler vil blive lagt på hjemmesiden hurtigst muligt.

LUFT

TIL NYE IDEER



Da Dronning Margrethe i sommer besøgte Færøerne blev hun blandt andet præsenteret for en ny færøsk specialitet. Råvarerne var leveret af Danish Crown, ekspertisen kom fra Slagter Munch i Skagen. Resten klarede den færøske natur.

I byen Norddepli, på en af de allernordligste øer på Færøerne og næsten lige ud til Atlanterhavet, står der på havnen et lille nybygget skur. Et fadebur, bygget helt efter de gamle, færøske traditioner med luftsprækker mellem de lodrette brædder. Det dufter stadig af nyt træ. En strejf af frisk fisk fra den nærliggende fiskefabrik blander sig i harmonien sammen med frisk tang og salte bølger.

I dag er der stille langs kajen. Bådene er på havet, og bygdens indbyggere på

arbejde. Nogle af dem arbejder på bygdens fiskefabrik, hvor de steger fiskefrikadeller, kullerfileter og koger fiskesuppe til eksport.

Norddepli ligger ned til det smalle stræde, der adskiller Bordø og Vidø og her skærer i dag en enkelt fiskerbåd sig langsomt gennem det tunge, kolde vand. Lyden af den én cylindrede dieselmotor kravler op ad de tårnende skråninger, der omkranser og skaber læ om det lille fskerleje.

En færøsk hemmelighed

Døren til skuret er låst med en lille sort hængelås. Det er ikke sædvanen heroppe, men dét, der er inde i skuret er heller ikke, det der plejer at hænge herinde. Foran skuret står en gruppe mænd, der med spænding venter på, at Jogvan Høj, direktøren for fiskefabrikken låser op. De har ventet på dette øjeblik i næsten fem måneder. Hele Færøerne har ventet på dette øjeblik.

- Det ligger helt perfekt, skuret. I Italien siger man, at der skal være vand, bjerge og helst noget skov i nærheden. Træer har I jo ikke nogen af heroppe. Men det er gode betingelser, lyder det fra Jens Munch, slagter i Skagen og bedre kendt som Slagter Munch, inden han træder ind i skuret fulgt af færingerne og den færøske presse, der også er til stede.

Spændingen udløses

Han retter straks blikket mod seks stykker kød, der hænger under taget.

- Det ser spændende ud. Det ser meget spændende ud, siger han og rækker ud efter det første stykke kød, der trykkes let mellem tommel- og pegefinger. Kødet er smurt ind i et lag krydret fedt, og der er kun et lille åndehul, hvor væden fra tørreprocessen kan løbe ud.

Jens Munch er på Færøerne for at se det foreløbige resultat af et nyt samarbejde mellem Danish Crown og en lille gruppe færøske gourmander, der vil

skabe et helt nyt kulinarisk produkt. En lufttørret færøsk skinke.

Forfærdelig ensformigt

Manden bag ideen om at skabe en færøsk skinke hedder Johan Mortensen og er til daglig beskæftiget med opgaver inden for den færøske olieindustri. Derudover har han, som de fleste færingere, en stor passion for de færøske skikke og traditioner, men han ønsker også udvikling og nytænkning.

- Vi har en masse gode råvarer på øerne, men vi har ikke været gode nok til at udnytte dem tilstrækkeligt. Vi har en forfærdelig ensformig færøsk gastronomi, hvor vi traditionelt bare har spist kartofler, fisk, lammekød og fugle. Der har ikke været de vildt spændende opskrifter, forklarer han under den lange køretur ud til skinkerne. Og netop den 80 kilometer lange køretur fra Torshavn til fadeburet i Norddepli afslører, at den storslåede natur ikke egner sig til meget andet end fåreavl. Der er stort set ingen arealer til opdyrkning af korn og grøntsager på skråningerne. Og vækstsæsonen er alt for kort.

- Vi høster vores kartofler og gulerødder i september. De er ikke så store - men sprængfyldt med en intens smag.

Har gjort det siden vikingerne

Johan Mortensen begyndte for ti år siden, sammen med en gruppe færingere, at

arbejde for at skabe mere variation i det færøske køkken. Det var kort efter, at den økonomiske krise i 90'erne havde slået bunden ud af den lokale økonomi, og der var derfor behov for at finde nye eksportmuligheder. Det har indtil nu resulteret i flere projekter, der har øget interessen for de færøske råvarer.

Derudover forskede de i lufttørring af lammekød, fisk og hvalkød.

- Vi har altid tørret kød heroppe, og stort set alle gør det. Det går sikkert helt tilbage til vikingerne, der også havde behov for at konservere kødet. Men vi har ikke haft den præcise viden om processerne. Hvad sker der, og hvorfor sker det. Vi ville gerne kunne styre processen mere præcist, siger Johan Mortensen.

Han fortæller, at færingerne hvert år slagter omkring 50.000 lam - de fleste tørres i fadebure og gennemgår forskellige stadier inden, de ender som skærpekød.

Muligheden opstår

Den nye viden om faserne i tørreprocessen havde Johan Mortensen med i bagagen, da han sidste forår mødte Danish Crowns salgsdirektør, Claus Hein, til et større kokkearrangement på Hotel Føroyar. Her faldt snakken på lufttørrede skinker.

- Vi havde en indledende snak om mulighederne for at skabe et helt nyt produkt. Færingerne har en gammel



tradition med lufttørring, og vi har råvarerne. Det krydrede vi så med den rette ekspertise i form af Jens Munch, der er den i Danmark, der sandsynligvis har den største viden og den længste erfaring med tørring af skinker, fortæller Claus Hein, der senere på året havde Jens Munch med på Færøerne for at vurdere potentialet i projektet.

Det resulterede i, at de første 15 skinker blev saltet, ved forskellige koncentrationer, en måneds tid i Danmark, inden de blev sendt af sted fra DC Hadsund til Færøerne, hvor de blev hængt op tre forskellige steder på øerne. Steder der er kendte for at levere lufttørret kød af den bedste kvalitet.

To bliver valgt ud

Tilbage på havnen i Norddepli bliver skinkerne nu undersøgt og vurderet. To tages ud og bæres op i fiskefabrikkens kantine, hvor Jens Munch med stor omhu vasker dem rene og fri for fedt. Skinkerne lægges på bordet og kredsen af nysgerrige mænd venter spændt på skinkemesterens vurdering.

- De ser gode ud, siger han og holder en kort pause, inden han fortsætter: De har en flot farve.

Han løfter den ene skinke op og trykker den på midten.

- Den ser ud til at være fin i kanten, men endnu lidt blød i midten. Hvor lang tid har den tørret, spørger han rundt i køkkenet?

Johan Mortensen regner baglæns og når frem til, at de blev hængt til tørre den 6. januar.



- Ja, det er ikke nok endnu. De skal tørre noget mere. Det skal de. De skal helst blive endnu fastere. Det kan vi bedre vurdere, når vi skærer dem igennem på midten, lyder det fra Jens Munch.

Skinkemesteren fra Skagen

Jens Munch startede som den første i Danmark med at lave skinker for over ti

år siden. Han har siden udviklet sin helt egen proces, der over 12-16 måneder frembringer en helt unik skinke, der sælges i hele Danmark som Skagen Skinke. Og nu deler han ud af sine erfaringer i den lille lukkede kreds.

Han skærer gennem den første skinke, deler den i to, kigger på den og lugter til kødet.



Alle smager på skinken og er begejstrede.

Og Jens Munch skærer den anden skinke igennem. Igen deles der smagsprøver ud rundt om bordet, og de to skinker sammenlignes.

- Den smager anderledes, den bider sådan lidt på tungen, siger han og fortsætter: Jeg tror den har fået for meget salt.

Johan Mortensen har også medbragt en tredje skinke, der har hængt på Store Dimon – en ø i den sydlige del af øgruppen, hvorfra det måske allerbedste skærpekød kommer.

Der smages også på den.

- Den er mere hård. Saltmængden er mere passende, og den har også en helt anden smag og minder slet ikke om mine skinker, konkluderer Jens Munch.

Johan Mortensen fortæller, den har hængt en måned længere end de andre, inden den blev smurt ind i den krydrede fedtblanding.

På vej mod et nyt produkt

De 15 skinker har nu hængt godt fem måneder og er på vej til at blive de første færøske lufttørrede skinker.

- Endnu er der tale om et forsøg – det endelige produkt og processerne undervejs er ikke lagt helt fast endnu. Men det varierer jo også efter vejrforholdene. Derfor skal der arbejdes videre med udviklingen af skinkerne, siger Claus Hein.

Og Slagter Munch er enig.

- Når man tørrer skinker i Spanien og i Italien, så får de også lige lidt varme. De tørrer under kølige forhold, men der skal lige lidt varme til få smag. Det gør jeg også, når jeg laver mine skinker. Så jeg tror, de skal have sommervarmen heroppe, hvor der bliver op til 15 grader, med for at fuldende smagen. Men det lover virkelig godt, forklarer han.

- Tror du vi kan servere den for Hendes Majestæt Dronning Margrethe, når hun kommer på sommertogt, spørger Johan Mortensen.

- Ja, helt absolut, svarer Jens Munch.

Den nye ordre

Allerede til september, når det igen bliver koldt, vil der igen hænge skinker fra Danish Crown til tørre i fadeburene på udvalgte steder.

- Vi har ikke besluttet os for, hvor mange vi vil bestille, fordi vi ikke er helt færdige med at eksperimentere. Når vi har det endelige produkt, håber jeg, at alle færingar vil til at tørre deres egen skinke. Og hvem ved? Måske vi i fremtiden kan begynde at eksportere vores lufttørrede skinker til resten af verden. Så kan det her blive rigtig stort, siger Johan Mortensen.

- Den dufter godt, sådan lidt fermenteret, siger han, inden han begynder at skære af det mørke, tørre kød.

BOIZENBURG SÆTTER

NYE REKORDER



Mere end 30.000 forender om dagen. 5 dage om ugen. Året rundt. Det går stærkt på Danish Crown i Boizenburg. Rigtig stærkt.

Danish Crown startede fabrikken i den tyske by Boizenburg i april 2003. Målet var at kunne udbene 30.000 forender om ugen fra virksomhedens danske svineslagterier. Siden er mængderne steget støt, og nu er antallet af forender mere end femdoblet på fabrikken, der er centralt placeret i Tyskland mellem Berlin og Hamburg.

De 300 medarbejdere på afdelingen udbener omkring 2 millioner kg forender om ugen. På årsplan bliver det til 8-9 millioner forender.

- Det kører rigtig godt. Vi er fuldt bemandet lige nu med dygtige medarbejdere, og ingen skærebord står tomme. Vi udbener normalt 160-165.000 forender om ugen, men for nylig nåede vi helt op på 195.000 i en uge, hvor vi også arbejdede lørdag, fortæller en tilfreds fabrikschef Ole Lyngesen.

Fra Danmark til Tyskland og videre ud i Europa

Medarbejderne i Boizenburg arbejder i

to skift. Første hold møder ind kl. 20 om aftenen og arbejder indtil næste hold tager over kl. 6. om morgenen. Dagholdet udbener forender frem til kl. 15. Og så står den på grundig rengøring af fabrikken om eftermiddagen, så den er klar igen til natholdet møder ind.

- Dagsrytmen passer perfekt i forhold til transporten af forender fra de danske slagterier. De råvarer, der bliver skåret på daghold i Danmark, bliver udbenet på natholdet i Boizenburg. Dagholdet herved får forender fra aftenhold i Danmark, så der kommer

hele tiden friske råvarer ind på fabrikken til videre forarbejdning, siger Ole Lyngesen.

Hver dag ankommer 16-17 lastbiler med forender fra Danmark, og mindst 20 lastbiler ruller ud fra fabrikken i den anden ende. Herfra går varerne ud til kunder over det meste af Europa.

Lige nu er der stor afsætning til Rusland af forenderne fra Danish Crowns tyske udbeningsafdeling, men forenderne rammer også kunder i resten af Europa, mens en mindre del går til kunder i Asien.

MEDELELSE FRA LANDBRUG OG FØDEVARER

SVINEBRANCHEN HAR INDFØRT STOP FOR BRUG AF KRITISK ANTIBIOTIKA

Den 1. juli trådte et frivilligt toårigt stop for brug af de kritiske antibiotika, cephalosporiner, i kraft. Lindhart B. Nielsen, Formand for Landbrug & Fødevarer, Svineproduktion, opfordrer alle svineproducenter til selv at tage ansvar og følge branchestoppet samtidig med at det samlede forbrug af antibiotika skal ned.

Det frivillige branchestop for brugen af de kritiske antibiotika, cephalosporiner, skal medvirke til at bremse forekomsten af resistente bakterier og sikre, at antibiotikaforbruget til husdyr ikke går på kompromis med en god behandling i sundhedsvæsenet.

- Vi kan som svineproducenter ikke sidde den frygt for resistens overhørig, derfor er det en ansvarlig reaktion at indføre et stop. Men samtidig skal vi alle sammen gå vores egne bedrifter igennem og se på, hvordan vi også kan reducere det samlede antibiotikaforbrug. Sker det ikke, så risikerer vi et politisk indgreb, siger Lindhart B. Nielsen, Formand for Landbrug & Fødevarer, Svineproduktion.

FREMTIDEN LIGGER PÅ LANGELAND

I hvert fald hvis man spørger Ulrik Bremholm, der fredag i sidste uge holdt åben stald over første etape af en større udvidelse af Rubenlund Agro.

En drægtighedsstald på 2.222 m² er netop blevet færdig, senere kommer en ny farestald, renovering af en eksisterende farestald til løbeafdeling. Derudover er foderladen blevet ombygget, og der er opført en tredje amerikansilo.

Løsgående og godkendt til UK

Efter ombygning foregår fremstillingen af foder centralt i laden, og vådfoderet vil blive pumpet restløst ud i afdelingerne.

Sørnerne i den nye drægtighedsstald vil blive udstyret med nye transpondere, og de er delt ind i fire hold, fortæller Ulrik

Bremholm, der er producent af UK-grise.

- Målet er at komme op på 40.000 UK-smågrise, når de sidste led af udvidelsen er gennemført. Planen er igen, at blive full-line producent ved at vi lejer ekstra stalde til produktion af alle slagtesvin, forklarer Ulrik Bremholm, der i øjeblikket selv sender omkring 12.000 UK-svin til slagteriet, mens resten sælges som smågrise.

Det rigtige tidspunkt

- Jeg mener løsningen for os er, at vi sætter os på hele produktionskæden, fordi historikken viser, at der her har været den bedste økonomi i produktionen, siger Ulrik Bremholm, der også er medlem af Danish Crowns repræsentantskab og er valgt til Svineproducentudvalget, SPU.

Ideen til udvidelsen fik han i 2003, planen lå klar allerede året efter, og i efteråret 2006 var miljøgodkendelsen gået igennem. Men så kom usikkerheden.

- Jeg har ventet til tidspunktet var rigtigt. De senere års underskud har efterladt nogle gevaldige huller i økonomien, som nu skal fyldes før vi igen er i balance. Men jeg ser fortrøstningsfuldt på fremtiden, siger Ulrik Bremholm.

Efter udvidelsen stiger antallet af søer på ejendommen til 1300, når produktionen er i fuldt gear.

- Vi har allerede før udvidelsen en størrelse, så vi i teorien kunne forsyne hele Langeland med svinekød af højeste kvalitet. Det er lidt tankevækkende, siger Ulrik Bremholm med et smil.





EN DRONNING MØDER EN BONDE



Dronning Margrethe besøgte forleden Patriotisk Selskab i anledning af selskabets 200 års jubilæum. Dronningen er proktektor for selskabet og under besøget kom hun blandt andet i snak med Søren Bonde, der er næstformand i selskabet.

- Jeg fortalte om min produktion, og om det at være andelshaver i Danish Crown. At vi som andelshavere, efter min mening, ejer verdens bedste slagteri, og at vi, i modsætning til vores kollegaer ude i verden, har fuld kontrol over værdikæden. Fra grisen fødes til den ender på bordet i Japan, USA, Rusland eller Hirtshals, siger

Søren Bonde, der er medlem af Danish Crowns repræsentantskab.

Uden for selskabets lokaler var der opstillet telte, hvor der var buffet. Og ved små borde kunne dronningen og de øvrige gæster se nærmere på produkter fra Crown of Cooking og Danepak.

- Buffeten bestod blandt andet røgede svinekæber og andre lækkerier fra vores Guldrum i Kolding, siger Søren Bonde.

Han fortæller, at der i anledning af jubilæet er blevet udgivet en bog, der i billeder og tekst viser 200 års udvikling i Patriotisk Selskab.

LAV RENTE POPULÆR BLANDT EJERNE

Danish Crown oplever en stigende interesse for at låne penge til kontraktfinansiering af smågrise og til finansiering af egne grise. Siden årsskiftet er det samlede udlån til ejerne femdoblet. Den store interesse fik for nylig slagteriet til at forlænge det lave renteniveau på 3 % frem til 1. januar 2011.

- Det er et gunstigt tidspunkt at låne penge til produktion af grise på. Og vi oplever derfor en stor interesse - også

fra producenter, der har haft tomme stalde og som nu igen ser positivt på at producere slagtesvin, siger underdirektør i DC Ejerservice, Vagner Bøge

Kontraktrenten er blevet sænket flere gange i løbet af de senere år, og sidste år halverede Danish Crown også risiko- og administrationsgebyret. Dertil kommer at SPF også tidligere har sænket ekspeditions- og tatoveringsgebyret, og helt fjernede kreditgebyret. Dermed er de

samlede omkostninger faldet mærkbart.

- Vi mærker tydeligt effekten af den lave kontraktrente, og lige nu modtager vi derfor en del svin til slagtning som vi nok ikke ville have fået, hvis vi ikke havde mulighed for at tilbyde den alternative finansiering, forklarer Vagner Bøge.

Yderligere oplysninger og aftale om eventuel finansiering sker ved henvendelse til DC Ejerservice - Mads Videbæk, 8919 1931 eller Ejvind Dahl Thomsen, 8919 1441

STALDTIPS FRA DC EJERSERVICE

En måde, at optimere kødprocenten på, er at levere so og galtgrise med forskellige slagtevægte.

Kønssortering bruges i mange besætninger og er en god måde at styre både foderforbrug, kødprocent og udleveringer på.

De producenter, der ikke kønssorterer grisene kan i stedet udveje og mærke galtgrisene, så de slagtes ca. 2 kg lettere end sogrisene. Eksempelvis kan der styres efter en gennemsnitlig slagtevægt for sogrise på 84 kg og galtgrise på 82 kg.

Tabellen viser sammenhængen mellem levendevægt dagen før slagtning og slagtevægten.

Levende vægt dagen før slagtning	Slagtevægt	Vægtgrænse
kg	kg	
90	69,7	Undervægt
92	71,4	Basis
94	73,1	Basis
96	74,8	Basis
98	76,5	Basis
100	78,1	Basis
102	79,8	Basis
104	81,5	Basis
106	83,2	Basis
108	84,9	Basis
110	86,5	Basis
112	88,2	Overvægt
114	89,9	Overvægt
116	91,6	Overvægt
Basisvægt 70 til 87,9 kg		

MARKEDSANALYSEN

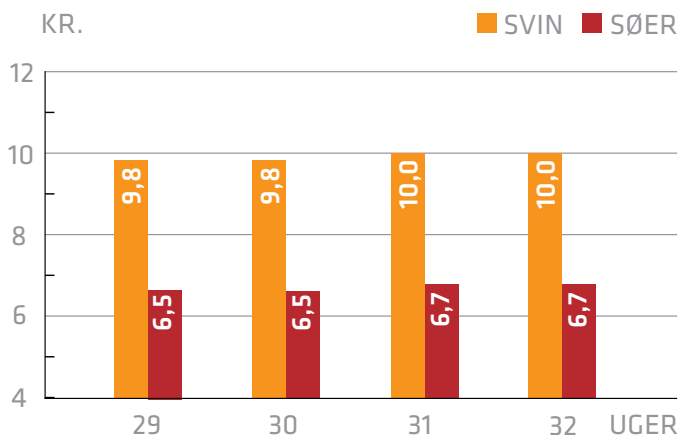
De europæiske markeder er fortsat meget stille som følge af sommerferien der i Sydeuropa er på sit højeste. Det varme vejr har medført et mindre udbud af svin, hvilket til dels opvejer den lavere efterspørgsel hen over sommeren.

De mest volatile produkter som hele skinker og forender udviser en positiv tendens, mens vi ser et uforandret marked på bacon markedet i UK og på biprodukter. Endeligt er der et prispres på midterstykkerne.

Det rusiske marked er uforandret og det samme gælder Japan og Kina. I Kina fortsætter den usikre situation hvor importen via Hongkong og Vietnam er lukket ned.

Udviklingen i dollarkusen medfører dog faldende hjembragte priser på de fleste oversøiske markeder.

NOTERINGER DE SIDSTE FIRE UGER



Læs den udvidede svinenotering her:
www.danishcrown.dk/svinenoteringen

RAPPORTERNE KLAR TIL GØD- NINGSREGN- SKAB 09/10

Oplysninger om antal leverede slagtesvin og gennemsnitsvægt er nu tilgængelige på www.landmandsportalen.dk

Rapporterne dækker perioden 1.08.09 til 31.07.10 samt de fem foregående år. Oplysningerne er personlige og bliver derfor ikke udleveret til for eksempel konsulenter og lignende.

I modsætning til tidligere vil oplysninger ikke blive sendt ud per post, og ved behov opfordrer vi derfor andelshavere til at kontakte DC Ejerservice.



OD NYDER GODT AF FULD ADGANG TIL DET RUSSISKE MARKED

Oksekødsdivisionen nyder igen godt af at have fået fuld adgang til det russiske marked for eksport af kød fra dyr over 48 måneder. Gennem 14 måneder var det ikke muligt at eksportere kødet fra de lidt ældre dyr, fordi det ikke var muligt at få de nødvendige veterinærcertifikater forhandlet på plads mellem Bruxelles og Moskva. Også selv om dyrene var testede for BSE. Rusland ville kun aftage kød fra dyr, der var BSE testede på 30 måneder og derover. Men siden 1. marts i år har certifikaterne været på plads. Og det har givet travlhed i både salgs- og shippingafdelingen.

- Det har betydet, at vi har kunnet øge vores eksport betydeligt. Samtidigt har det lettet vores produktion, fordi vi ikke skal holde kødet fra dyr under 30 og over 48 måneder adskilt, siger Jacob Rahbek Pedersen, eksportchef i Oksekødsdivisionen.

Besværlig situation

Årsagen til den noget besværlige situation skal findes tilbage i starten af 2009. Per 1. januar sidste år hævdede EU Kommissionen testalderen for BSE fra 30 til 48 måneder for normale dyr, for at reducere antallet af tests og for at reducere udgifterne. Men desværre fulgte veterinærcertifikaterne ikke med, og det betød, at russerne udelukkede kødet fra de ældre dyr.

Kødet blev i den mellemliggende tid afsat på andre europæiske markeder og det har, set i bakspejlet, vist sig at være en heldig disponering for Oksekødsdivisionen.

- I efteråret 2008 var prisniveauet for de traditionelt billige udskæringer meget højt i Rusland. Men det faldt drastisk i takt med finanskrisen og nåede bunden i løbet af 2009. Vi afsatte derfor vores mængder på andre markeder. Generelt faldt prisen i EU på det dyre kød, men

steg for de traditionelt billigere udskæringer. I dag er situationen vendt i Rusland, og der er igen en stigende efterspørgsel på de traditionelt billigere udskæringer, siger Jacob Rahbek Pedersen.

Store forventninger

Han ser frem til, at der i august måned igen sker en forbedring af Danish Crowns muligheder for at eksportere til det attraktive russiske marked. Det sker, når det efter knap 10 års udelukkelse, på grund af frygten for BSE, igen bliver muligt at eksportere kød med ben.

- Det giver os nye muligheder for at servicere vores kunder med et bredere sortiment. Så alt i alt har vi store forventninger til det russiske marked i den kommende tid, forklarer Jacob Rahbek Pedersen.

ET HUS TIL EMBALLAGE, ETIKETTER OG VASK



Efter et byggeri i rekordfart er den nye tilbygning i Sdr. Felding nu taget i brug.

Byggeriet startede i april, der blev holdt rejsegilde den 1. juni og bygningerne blev taget i brug i starten af juli.

- Vi rykkede ind, før håndværkerne var helt ude, siger afdelingschef Kim Smed med et smil.

Han fortæller, at tilbygningen, der er på 600 m², i dag huser emballage, etiketter og vaskefaciliteter af de mange vogne, der dagligt bruges til blandt andet marineringen af sæsonens mange grillprodukter.

- Det har forbedret vores arbejdsforhold væsentligt, at vi har fået skilt tingene ad og fået frigjort mere produktionskapacitet til den daglige produktion, siger Kim Smed, og fortsætter:

- Lige nu er det produkterne fra Grill'it, der fylder i dagsproduktionen. Og her er mange af produkterne marinerede, og det kræver en god gang rengøring at rense vognene for den olieholdige marinade.

KREATURER SKAL REGISTRERES, HVOR DE BEFINDER SIG

Muligheden for samdrift, hvor dyr på flere ejendomme har været registreret på samme CHR-nummer, er stoppet per 1. juli 2010.

Dyrene skal nu registreres i den besætning, hvor de fysisk befinder sig. Derfor ringer flere ind og oplyser, at de gerne vil levere dyr fra en ny adresse. I langt de fleste tilfælde er det ikke noget problem.

Det kræver blot, at Oksekødsdivisionen i Danish Crown får registreret den nye adresse, samt tildeler et nyt leverandørnummer til det pågældende CHR-nummer.

For yderligere oplysninger kontakt DC Ejerservice på 8919 2437.

ÆNDRING I DS-KVIER OG STUDE

Med virkning fra 5. juli vil kvier og stude, der bliver afregnet som DS-Kvier og Stude, og ligger i den lave formklasse, dvs klasse 4, blive sat ekstraordinært ned med 1,25 kr pr kg

- Kategorien DS Kvier og Stude har eksisteret i omkring 9 måneder, og det er nu blevet tid til at vurdere og justere på kategorien, oplyser afdelingschef Ejvind Kviesgaard, DC Ejerservice.

Han fortæller, at Danish Crowns Oksekødsdivision ikke får solgt tilstrækkelig af kvier og stude i klasse 0- til hjemmemarkedet, og at der derfor må tages en konsekvens.

- Vi justerer prisen i den lave ende, men holder kravet uændret, så kvier og stude skal nå mindst 3,50 i formklasse for at blive afregnet som DS-Kvier og Stude. Derudover skal de fortsat opfylde krav til alder 14-42 mdr, vægt 230-340 kg fedme 3 og 4, samt farve 3.

GOD HANDEL MED OKSE- OG KALVEKØD

Salget af okse- og kalvekød forløber godt i indeværende uge. Der er behov for opfyldning af lagrene efter ferien, og der er ikke mange varer i markedet. Priserne er faste til stigende.

Efterspørgslen på hjemmemarkedet er her ved fiens slutning koncentreret om varer til hakkekød og hverdagsretter, men også varer til grill og sensommerens fester finder vej til indkøbskurven. Salget af Dansk Kalv forløber tilfredsstillende godt støttet af supermarkedernes kampagner.

Ekspor ten til Sydeuropa er præget af ferieafvikling. Der er godt salg af bagfjerdinger og især rygge til stigende priser. Oksekødet er uændret i forhold til sidste sidste uge.

Forfjerdinger finder i stort omfang anvendelse til hjemmemarkedet men understøttes af ekport til 3. land.

Udsigten for den kommende uge: Uforandret god handel

Oksekødsdivisionen slagter i indeværende uge ca. 4000 dyr.



TILLÆG PÅ KREATURER TIL FRILAND

Uge 31

Økologi	Tilæg til DC-notering	
Kategori	Kr./kg	
Ungtyre u/12mdr.	2,35 ¹	
Kvier og Stude	Variabelt tillæg	4,50 ¹
	Kontrakttillæg*	1,80 ¹
Køer	3,75 ¹	
Restgruppe	1,75 ¹	

Frilands-koncepter	Tilæg til DC-notering	
Kategori	Kr./kg	
Friland Limousine Unik		
Tyre og Kviekalve u/12 mdr.	Variabelt tillæg	1,50 ¹
	Kontrakttillæg*	2,50 ¹
Angus Kødkvæg	Variabelt tillæg	0,75 ¹
Friland Kødkvæg (75% race)	Variabelt tillæg	1,00 ¹
Friland Kødkvæg (krydsninger)	Variabelt tillæg	0,75 ¹

*) Kvalitetsgodkendte dyr på kontrakt afregnes med variabelt tillæg + kontrakttillæg

1) Tillæggene gives til dyr, som overholder veldefinerede kvalitetskrav

Priserne er excl restbetaling

Spørgsmål til koncepter; kontakt:

Friland A/S, Marsvej 43 8960 Randers SØ, Tlf. 8919 2763

KREATURNOTERINGEN

Uge 31

Formkode	14	11	8	5	2	Ændr.
	E	U	R	O	P	Øre/kg

Dansk Kalv

160 - 205 Kg.	25,80	25,80	25,80	24,30	-	+100
---------------	-------	-------	-------	-------	---	------

Ungtyre u. 24 mdr. og kvier u. 14 mdr.

160 Kg.	22,40	21,20	20,60	19,70	16,50	+75
260 Kg.	24,85	23,65	22,95	21,40	18,70	+75
340 Kg.	24,85	23,65	22,95	19,65	16,95	+75
400 Kg.	23,15	21,45	20,50	18,20	15,00	+75

Tyre på 24 mdr. og derover

	17,95	16,90	15,85	14,80	12,45	+75
--	-------	-------	-------	-------	-------	-----

DS-Kvier og stude fra 14 til 42 mdr. *

230-340 Kg.	27,15	25,05	22,95	20,85	-	+100
-------------	-------	-------	-------	-------	---	------

Kvier og unge køer u. 42 mdr. samt stude

400 Kg.	24,60	22,65	20,80	19,10	16,90	+75
300 Kg.	24,35	22,25	20,15	18,05	15,50	+75
240 Kg.	23,55	21,45	19,35	17,25	14,20	+75
180 Kg.	21,05	18,95	16,75	14,75	12,20	+75

Køer og kvier på 42 mdr. og derover

400 Kg.	23,50	22,00	20,50	19,00	16,65	+75
300 Kg.	20,30	18,80	17,30	15,80	13,50	+75
240 Kg.	16,40	14,90	13,40	12,40	11,70	+75
180 Kg.	15,50	14,00	12,50	11,20	10,90	+75

* Skal opfylde fedme 3 og 4, samt farve 3

Linær vægtafregning - Under/over laveste/højeste vægt medfører uændret pris

Tilmelding af kreaturer til slagting, returslagtinger, mv.

Via hjemmesiden www.landmandsportalen.dk ind på Danish Crown Servicetelefonen 7013 3131

eller

Ring til et af slagterierne

Aalborg 8919 2660 • Holstebro 8919 2850 • Tønder 8919 3270

samt administrationen:

Herning 8919 2400 • Friland 8919 2763

50.000 BURGERE TIL ROSKILDE FESTIVALEN

Fabrikken i Sdr. Felding knoklede på højtryk med en ordre på op til 50.000 burgere, der skulle leveres i løbet af festivalen i Roskilde. 10.000 burgere leveres frosne. Resten – ca. 5.000 om dagen – skulle leveres ferske.

- Det var en spændende ordre, som vi var meget glade for. Kunden svarede tilbage, at det var en fremragende bøv, som de fik leveret, og det glædede os selvfølgelig meget, siger salgschef Erling Jensen fra Oksekødsdivisionen.



NYT FRA TULIP

FESTIVAL PÅ DÅSE

Roskilde Festival er lig med Faaborg Leverpostej. I år havde den populære dåse fået sin helt egen camp

En af de mest populære camps var Faaborg Leverpostej-campen. Her havde en gruppe rutinerede festivalgæster besluttet sig for, at deres camp skulle være en hyldest til den vigtigste mad for en festival-gæst: nemlig den velkendte Faaborg Leverpostej på dåse.

- Faaborg Leverpostej er Roskilde Festival på dåse, siger Rasmus Jacobsen, som var en af Faaborg Leverpostej-campens beboere.

- Når vi tager på festival, så er Faaborg leverpostej en fast ingrediens, så vi kontaktede Tulip og spurgte, om de ikke ville sponsorere vores camp, og det ville de

gerne, fortæller Rasmus Jacobsen.

Derfor var campen pyntet med Faaborg Leverpostej flag, beboerne havde Faaborg Leverpostej t-shirts på og sidst men ikke mindst var der Faaborg Leverpostej i lange baner.

- Vores camp var rigtig populær blandt de andre festivalgæster, og der var mange der kom forbi og hang ud her i Faaborg Leverpostej-campen, og stemningen var rigtig fed. Desuden lavede vi nogle konkurrencer, hvor man kunne vinde Faaborg Leverpostej, så de andre festivalgæster kunne få

glæde af al den dejlige leverpostej, vi har fået, fortæller Rasmus Jacobsen.

TULIP SÆLGER ET EIFFELTÅRN AF FRIKADELLER

Frikadellerne smager som hjemmelavede. Men det er de færreste husmødre, der kan følge med Tulip, som årligt sender 11. millioner kilo frikadeller ud i verden

11 millioner kilo, eller hvad der svarer til vægten af Eiffeltårnet inklusiv stålkonstruktion, restaurant og adskillige amerikanske turister.

Så mange frikadeller producerer og sælger Tulip hvert år i blandt andet Danmark, Sverige, Tyskland og Frankrig.

- Selv om de fleste danskere betragter frikadellen som et nationalklenodie, var det faktisk tyrkiske lejesoldater, der omkring år 1700 præsenterede danskerne for den første version af frikadellen lavet af lamme og oksekød. Frikadellen har selvfølgelig udviklet sig meget, siden den første tyrkiske præsentation af fars i en gryde, men frikadeller har altid været populære, og det er de stadig. Både til frokost eller aftensmad derhjemme og rundt omkring i danske kantiner, fortæller product manager i Tulip Eva Levensen Højfeldt.

Tulip har i år udvidet sit store



frikadellesortimentet med spanske frikadeller og kyllinge frikadeller, for at give kunderne endnu mere at vælge imellem.

- Det er resultatet af længere tids arbejde med at finde frem til den helt rette smag af vores nye produkter, og jeg håber da, at rigtig mange vil prøve de nye frikadellevarianter, for så er jeg sikker på, at de får lyst til flere, siger Eva Levensen Højfeldt.

DEN GRØNNE SLAGTER TOG PÅ CAMPING

I løbet af sommeren besøgte Den Grønne Slagter flere end 40 danske campingpladser

Rigtig mange danskere valgte at bruge en del af sommeren på at campere, så det gjorde Den Grønne Slagter også.

En lang række danske børnefamilier fik tilbudt gratis pålæg, mens de nød campinglivet.

- Vi ville gerne give mange forbrugere lejlighed til at smage vores nye lækre madpakkepålæg specielt rettet mod børn, og så tog vi selvfølgelig ud på campingpladserne, hvor mange familier slapper af og nyder ferien, siger brand manager i Tulip Kamilla Wetke.

Hun fortæller, at et afslappet møde med forbrugerne på campingpladsen gav mulighed for en uformel samtale, hvor der var tid til at stille spørgsmål.

- Ude i butikkerne er folk tit mere stressede, fordi de har travlt og skal nå hjem og lave mad. På campingpladserne slapper folk af, og det gav bedre tid til, at stille eventuelle spørgsmål, og at de som familie kunne nyde pålægget i ro og fred, når de spiste frokost, siger Kamilla Wetke.



LEJRBÅL, FÆLLESSKAB OG SPEJDERMAD FRA DANISH CROWN

Foto: Christian Buhl, KFUM-Spejderne



Midt i sommerferien blev Skive invaderet af 15.000 spejdere fra hele landet. 120 HA jord forvandlede midlertidigt til en mindre provinsby med alle faciliteter, da Korpslejr 2010 blev rammen om KFUM-Spejdernes 100 års jubilæum. Og så mange spejdere blev helt naturligt også sultne. Derfor var Danish Crown med, da der skulle laves traditionelle spejderretter af 1250 kg skinkekød i tern, 750 kg koteletter og knap 2000 kg hakket oksekød.

- Vi er meget glade for, at KFUM-Spejderne igen valgte os som leverandør til deres korpslejr. Det er altid spændende at være med til at bespise så mange mennesker og lidt af en udfordring, når det skal foregå ude i det fri, siger Søren Overgaard, salgschef i hjemmemarkedsafdelingen i Danish Crown.

Udover de knap fire ton kød havde spejderne også bestilt omkring 3000 hvide plastkasser med Danish Crown logo på til opbevaring af fødevarer og lignende.

- Det var en stor praktisk hjælp for os, at vi kunne leje kasserne. Det gjorde vores håndtering af de mange forskellige fødevarer meget nemmere, siger Holger Nordstrøm, konsulent på indkøbsaftalerne.

Efter brug blev kasserne kørt tilbage til slagteriet og rengjort, så de igen kan anvendes i distributionen, fortæller Søren Overgaard.

- Vi vil jo altid gerne hjælpe, og når vi i dette tilfælde også kunne blive lidt synlige ved et stort arrangement, så er det en win-win situation for alle parter, siger Søren Overgaard.