



FRILAND TAGER HUL PÅ ØKOÅRET

I næste uge tager Friland hul på økologi året med en kampagne for den økologiske ungokse.

➤ Læs mere side 10

DC UPDATE

FEBRUAR 2009

BLANDT EUROPAS MEST MODERNE



- Det er et meget imponerende byggeri med en meget høj grad af automatisering. Det betyder klare fordele for arbejdsmiljøet, så gentagne arbejds-situationer undgås. Samtidig er fabrikken designet, så den lever op til et krav om stor rengøringsvenlighed, siger Niels V. Juhl, teknisk chef i Danish Crown.

Centralt i håndteringen af de mange færdigpakkede varer er de 3 friarms robotter, der samlet kan håndtere op mod 600 stakke med SRS-kasser i timen, svarende til ca. 2.000 enkelt kasser i timen. En anden væsentlig operation er den automatiske bakkeilægger, der kan håndtere op til 100 bakker i minuttet, forklarer Niels V. Juhl.

- Vi er i øjeblikket ved at afslutte den sidste indkøring og er meget tilfredse med overholdelsen af den overordnede plan. Det har vi ikke kunnet opnå, hvis ikke vi havde haft et åbent og problemfrit samarbejde mellem entreprenører, leverandører og vores egen projekt-

gruppe. Vi er lige nu foran tidsplanen og har i nogen tid sendt prøveleveringer til Axfood, og det er gået helt efter planen, siger Niels V. Juhl

LÆS I DETTE NUMMER:

TYSKE SLAGTERE IMPONEREDE OVER DANSK KØD

Læs mere på side 4

DANSKERNE HAR FÅET SMAG FOR VELFÆRDSGRISE

Læs mere på side 5

NY VOGNMANDSAFTALE TRÅDT I KRAFT

Læs mere på side 6

TULIP I TOP TRE

Læs mere på side 11

STOR TILMELDING AF DANSK KALV

Læs mere på side 14

I næste uge er der officiel indvielse af Danish Crowns nye detailpakkefabrik i Jönköping. Tirsdag den 10. februar overtager Danish Crown endeligt den højteknologiske virksomhed, og allerede få dage efter skal der sendes den første kommercielle levering til Axfoods terminal i Jönköping.

Fabrikken er blevet bygget på rekordtid og sætter flere nye standarder inden for automatisering, arbejdsmiljø og hygiejnisk design.

NOTERINGEN OG ANDRE NYHEDER FRA DANISH CROWN

Forleden fik jeg en mail fra en andels-haver, der gerne ville vide, hvordan vi forventede noteringen ville udvikle sig i den kommende tid. Han var ved at lægge budget og skulle bruge tal – helst positive – over for banken. Samtidig skrev han, at situationen var ved at være frustrerende ude på landet.

Jeg ved, han ikke er alene med det syns-punkt. Både landmænd og slagterier venter på, at markedet vender, og, at vi igen ser en positiv udvikling for noteringerne i Europa.

Gennem vores nyhedskanaler DC News og DC Update orienterer vi løbende om de væsentligste tendenser på de største markeder. I markedsanalysen bringer vi informationer om det aktuelle salg og forventningerne til den kommende uge. Derudover bringer vi historier og informationer, der har en bred interesse – både blandt ejerne og i den brede offentlighed. Og det synes jeg, vi gør på en meget fornuftig måde. Men vi beskæftiger os ikke med prognoser.

Vi kan af konkurrencemæssige hensyn ikke oplyse, hvad vi forventer noteringen vil være på længere sigt. Dels af hensyn til vores kunder, dels af hensyn til vores konkurrenter. Det vil alt andet lige mindske vores muligheder for at operere frit på markedet.

Derfor er det Danske Slagterier, der har til opgave at udarbejde prognoser for noteringen. Og her kan vi så glæde os over, at der fremover vil komme fire prognoser om året frem for kun en.

I løbet af december måned var jeg sammen med formanden, Niels Mikkelsen,

rundt i landet for at holde en lang række kredsmøder. Her kunne vi i en lidt mere lukket kreds gå i dybden med forventningerne til fremtiden. Blandt andet, hvordan vi som selskab kan sikre os et stabilt og fornuftigt råvaregrundlag, og hvordan råvaregrundlaget på længere sigt påvirker udviklingen i noteringen.

Når dette nummer af DC Update rammer postkassen vil vi have overstået et repræsentantskabsmøde, hvor vi har haft råvaregrundlaget til debat. Vi har startet en proces i repræsentantskabet, som har bredt sig til alle andelshavere. Hvor vi ender henne, og hvilke modeller vi vil tage i anvendelse, er der ikke taget endelig stilling til.

Vi har netop modtaget de seneste oplysninger fra Danmarks Statistik, der indikerer et fald i svinebestanden. På europæisk plan har der været et fald på 15 millioner svin, og det har reduceret udbuddet væsentligt. Desværre er det sket på et tidspunkt, hvor efterspørgslen er blevet mindre, fordi købekraften hos forbrugerne er reduceret som følge af den økonomiske krise og på grund af manglende kreditter hos vores kunder. Men spis, det skal vi. Derfor vil vi igen se en stigende notering på baggrund af stigende priser.

På valutamarkedet er der i øjeblikket modsatte tendenser. Vi hjembringer aktuelt en gevinst på dollar og yen, men den opvejes negativt af svagere valutaer i England, Sverige og Polen. I de områder skal salget først stige før den ubalance forsvinder.

Handlen med Rusland er kommet godt fra start efter, at vi har fået lukket op for to ekstra slagterier, og det tegner godt for

fremtiden. Dog oplever vi her, at rublen falder i værdi og en økonomi, der generelt fortsat er præget af finanskrisen.

Derfor er jeg meget glad for, at der i bankpakke II er blevet afsat en større sum penge i form af eksportkreditter, der forhåbentligt kan være med til at sikre eksporten til markeder, der i en periode har været lukket på grund af manglende kreditter. I den forbindelse skal man huske på, at Danish Crown omsætter for knap én milliard kroner om ugen. Og vi stiller betydelige krav om sikkerhed for kreditter, når vi handler. Vi har ikke råd til at miste penge på tvivlsomme handler, fordi der kun er én til at betale. Ejerne.

Sammen med dette nummer af DC Update har du modtaget en invitation til at deltage i en spørgeskemaundersøgelse, foretaget af Megafon. Jeg håber, du vil benytte muligheden for at komme til orde, og så vil jeg ønske dig god læselyst med nyhederne fra Danish Crown.

Kjeld Johannesen



LEVERINGSPLIGTEN GÆLDER - OGSÅ I EKSTRAORDINÆRE SITUATIONER

Danish Crown har for nylig fået medhold i en voldgiftssag af stor principiel betydning omkring overtrædelse af leveringspligten.

Boden, hvis størrelse er fastsat med hensyn til at der er tale om en første-gangsovertrædelse, udgør inklusive procesrenter ca. 380.000 kr.

- Leveringspligten er helt central for Danish Crowns funktion som andelselskab, og det er meget tilfredsstillende, at voldgiftsretten har givet så klar en kendelse i sagen. Vi har klare vedtægtsregler på dette område - som også er gældende i ekstraordinære situationer. Det har vi for at sikre, at der findes fælles løsninger på problemerne, også når der er ekstraordinære forhold - som

det var tilfældet med brandene i 2007, udtaler Niels Mikkelsen, formand for Danish Crown.

Baggrunden for sagen var, at Danish Crown havde konstateret en væsentlig overtrædelse af leveringspligten hos en andelshaver i 2007, som i overensstemmelse med vedtægter og regler resulterede i idømmelse af en bod for overtrædelse af leveringspligten. Den pågældende andelshaver nægtede imidlertid at betale boden, og indklagede Danish Crown for en voldgiftsret med påstand om, at boden skulle bortfalde.

Andelshaverens argumentation var, at Danish Crown - i perioden efter slagteribrandene i 2007 - ikke havde kunnet hente dyrene rettidigt, og at man derfor

som "nødret" havde valgt at levere til anden side, for at reducere de salmonella- og halebidsproblemer som fandtes i besætningen.

- Kendelsen begrundes på de klare og vigtige regler om leveringspligt i Danish Crowns vedtægter og disses betydning for andelshaverne som helhed, ligesom man ikke finder det bevist, at de nævnte problemer på nogen måde kunne berettiggelse til at bryde leveringspligten. Andelshaveren havde heller ikke taget imod det stående tilbud fra Danish Crown om at henvende sig, såfremt man havde behov for akut problemløsning, eksempelvis via eksport, lyder det fra Niels Mikkelsen.

24 TIMER PÅ VERDENS MEST MODERNE SLAGTERI



Hvad sker der på slagteriet, når den sidste slagteriarbejder tjekker ud lidt over midnat?

Hvordan ser et slagteri dækket af skum ud? Og hvordan er grisenes vej fra lastbil til papkasse?

Vi har kigget medarbejderne på slagteriet i Horsens over skulderen i 24 timer. På Danish Crowns hjemmeside kan du kigge med, når vi i billeder fortæller historien om et døgn på verdens mest moderne slagteri.



TYSKE SLAGTERE IMPONEREDE OVER

DANSK KØD

Fleisch aus Dänemark er noget ganske særligt. Det var konklusionen, da omkring 50 tyske slagtere fra Schleswig-Holstein forleden besøgte slagteriet i Horsens og ferskvareterminalen i Kolding. Ikke alene lod de sig imponere over logistikken, hygiejnen og det konstante arbejdstempo – uden stress og jag. Også resultatet gav grund til begejstring.

- De tyske kolleger var ikke klar over, at de kan få kød i en så ensartet og standardiseret kvalitet, og det gjorde et meget stort indtryk på dem, fortæller Hans Henrik Johansen, indehaver af

”Aabenraa Slagteren” og initiativtagerne til det tyske besøg.

Hans Henrik Johansen er en god kunde i Danish Crown og Friland og er desuden aktiv i en dansk/tysk ERFA-gruppe, hvor slagtere udveksler grænseoverskridende ideer til deres slagterbutikker.

Ofte kommer der tyske slagtere forbi hans butik i Aabenraa, og de vil gerne vide, hvordan han bærer sig ad med at have så godt okse- og svinekød i disken. Ifølge Hans Henrik Johansen er forklaringen enkel, og han deler den gerne med dem.

- Jeg tror ikke på, at der findes noget sted, hvor kvaliteten af svinekødet når på højde med det danske kød. Det danske kød er standardiseret ud på hver enkel muskel. Især i Tyskland, hvor man har tradition for at fremstille mange forskellige pølser af kødet har det betydning for økonomien, idet det formindsker spildprocenten væsentligt. Jeg har lavet en kalkulation, som viser det kan betale sig for dem at købe kød fra Danmark, siger han.

- Og Friland Limousine kødet er af en kvalitet, som ligger langt højere, end de er vant til. Det er godt nok dyrere end det tyske, så den skal de nok lige hjem og tænke lidt over, men efter min mening er der ingen tvivl om, at de ikke kan købe oksekød af den standard på det tyske marked, siger Hans Henrik Johansen.

Det er tredje gang, at ”Aabenraa Slagteren” hiver en gruppe tyske slagtere på besøg hos Danish Crown.

- Jeg er bare selv så begejstret for det kød jeg køber hos Danish Crown og Friland, og samtidig er jeg stolt over, at vi har sådan noget godt kød her i Danmark. Jeg kan slet ikke lade være med at fortælle dem om det, siger Hans Henrik Johansen.





DANSKERNE HAR FÅET SMAG FOR

VELFÆRDSGRISE

Danish Crown søger nye producenter af specialgrise

Det sker oftere og oftere, at grisen hedder Antonius, Bornholmergrisen eller Den Go'e Gris, når danskerne vælger kødet til aftensmaden. Danish Crowns velfærdsgrise sælges til flere store supermarkeds kæder og findes i flere varianter. Fælles for dem alle er større krav til dyrevelfærd, areal og foder. Og inden for de senere år er salget steget markant, fortæller salgsschef Preben Jensen og nævner, at Danish Crown netop har indgået en større aftale med en landsdækkende supermarkeds kæde om flere velfærdsgrise.

- Danish Crown tilbyder en stor mangfoldighed af specialgrise, der hver især stiller krav om specielle produktionsforhold. Det giver os nogle helt unikke produkter med helt særegne karakteristika på smag, saftighed og mørhed. Og det giver os gode muligheder for at sælge og markedsføre vores produkter over for kunderne, lyder det fra Preben Jensen.

Kunderne bestemmer

Den første specialgris til det danske marked var Antonius. Den blev introduceret i 1976. Siden kom Bornholmergrisen og senest Den Go'e Gris. Men dansk svine-

produktion har altid været kendt for at producere grise til helt specielle målgrupper. Den mest kendte specialproduktion er i dag UK-grise til det engelske marked, som i dag udgør det suverænt største enkeltmarked for Danish Crown.

- Eksporten af grise til England har for alvor været med til at udvikle den danske produktion af velfærdsgrise. Og erfaringerne fra eksporten over Nordsøen er dels blevet brugt til at få fodfæste på alle de andre vigtige eksportmarkeder, dels har de engelske krav til dyrevelfærd, areal og foder været med til at sætte standarden for de danske velfærdsgrise, fortæller konsulent Martin Villadsen, der rådgiver Danish Crowns andelshavere om krav og specifikationer til produktion af Antonius, Bornholmergrisen og Den Go'e Gris.

Fordobling af produktionen

Fælles for de tre produktionsformer er kravene til løsgående søer, op til 30 procent mere areal og halm til grisene. Slagtesvin der er godkendt efter specifikationerne udløser i dag et ekstra tillæg på op til 1,40 kr per kilo. Og netop nu er garantiperioden for specialgrisene blevet udvidet fra seks måneder til 18 måneder,

fortæller formanden for Antonius-producenterne Michael Nielsen. Målet er at fordoble produktionen af velfærdsgrise til minimum 3.000 svin om ugen.

- At producere velfærdsgrise betyder alt andet lige en større investering i mere plads. Vores produktion er ikke helt så effektiv som konventionel drift, og det betyder lidt færre grise per so. Til gengæld er jeg stolt over at producere et kvalitetsprodukt, der bliver efterspurgt mere og mere og som sætter dyrevelfærd i højsædet, siger Michael Nielsen.

Investering i fremtiden

Har du spørgsmål om dine muligheder for at lægge om til produktion af velfærdsgrise eller andre former for specialgrise, kan du kontakte Martin Villadsen på 8919 1284.

- Alle so-holdere skal inden 2013 have lagt om til løsgående søer, og det bør i den forbindelse overvejes om man med fordel kan investere lidt ekstra og dermed fremtidssikre produktionen yderligere i form af en kontrakt på produktion af specialgrise, siger Martin Villadsen.

EKSPORTEN TIL RUSLAND STIGER

Danish Crowns eksport til Rusland er for opadgående efter, at to slagterier blev godkendt til eksport med virkning fra den 1. januar 2009. Det drejer sig om slagterierne i Ringsted og Herning og godkendelsen har udvidet Danish Crowns muligheder for at eksportere væsentligt.

- Vi kan mærke, at de russiske kunder er ved at vågne op efter ferie og helligdage, og vi har derfor et nyt skib på vej, der skal læsses i uge 7, fortæl-

ler eksportchef, Jens Rahbek, der har ansvaret for det russiske marked.

Russerne har især købt delstykker – blandt andet nakker, kam, bove, skinker; men også hele forender.

- Vi har udnyttet vores muligheder her i forbindelse med, at russerne har fordelt deres kvoter og licenser. Og vi har i den forbindelse været i stand til at afslutte nogle fornuftige forretninger, siger Jens Rahbek.

Danish Crown mistede på linje

med en lang række andre europæiske kødeksportører, i løbet af 2008, muligheden for at eksportere til Rusland fra enkelte slagterier, efter påståede fund af reststoffer i kødet.

- Eneste malurt i bægeret er rubelkursen, som siden nytår er faldet dramatisk. Vi ved endnu ikke, hvor stor indflydelse det vil have på forretningerne den kommende tid, siger Jens Rahbek.

NY VOGNMANDSAFTALE ER TRÅDT I KRAFT

Den nye vognmandsaftale er trådt i kraft den 1. februar og er i store træk en fortsættelse af den tidligere aftale mellem Danish Crown og vognmændene. Bortset fra et enkelt område, er det de samme vognmænd, der har indgået ny aftale og principperne i aftalen bliver fastholdt.

Dog er der blevet indført en højere grad af egenbetaling for visse serviceydelser, som ikke med rette skal hvile på fællesskabet, lyder det fra formanden for SPU, Erik Bredholt.

- Den nye aftale er en videreudvikling af en meget fornuftig aftale, som har været til gavn for alle tre parter – ejerne, vognmændene og Danish Crown. Derfor fokuserede vi under

revisionen på at imødekomme mange af de gode forslag og ønsker, vi løbende har modtaget, i den nye aftale. Det gælder for eksempel muligheden for at opnå en samlet mængderabat, hvis svin fra flere CHR-numre, kan afhentes fra én ejendom. Fra vognmændenes side var der et ønske om at optimere tilkørselsforholdene, så planlægningen af ruterne kunne forbedres. Ønsket herfra var, at alle biler skulle kunne køre til alle ejendomme. Det er klart, at investeringer i veje mv. ikke lige er det, der står øverst på ønskelisten for tiden, men også på dette punkt er det rimeligt, at vi følger med tiden, siger Erik Bredholt

Erik Bredholt forklarer, at ønsket om

bedre tilkørselsforhold har medført en øget brugerbetaling, de steder, hvor det kun er muligt at hente grise med forvogn. Fremover vil det koste 400 kr per læs, hvis ikke forholdene giver plads til både forvogn og hænger.

- Vi har i forvejen en vis grad af brugerbetaling i den aftale, der er ved at være udløbet, og frem for at påføre fællesskabet de øgede transportomkostninger, vil det i større udstrækning være den enkelte andelshaver, der betaler for ydelsen fremover, siger Erik Bredholt.

Den nye vognmandsaftale kommer udgiftsmæssigt til at ligge på et lidt højere niveau end den eksisterende, og skal gælde for en 3-årig periode.

Meddelelse fra DMA

FALD I SVINEBESTANDEN

Danmarks Statistik har offentliggjort tal for svinebestanden pr. 1. januar 2009. Tallene viser et fortsat fald i den samlede bestand, men da faldet i bestanden af drægtige søer er det laveste i de seneste fem svinetællinger, er der tegn på en stabilisering af svinebestanden.

Resultatet viser en samlet svinebestand, der er reduceret med 7,4 pct. i

forhold til for et år siden. Ses der bort fra gruppen slagtesvin over 50 kg, hvor tallet fra 1. januar 2008 var påvirket af mange overgående slagtesvin, er totalbestanden reduceret med 4,3 pct. Herudover har en stigende eksport af smågrise de seneste måneder også medvirket til en faldende bestand af slagtesvin samt fravænnede svin under 50 kg ved tællingen 1. januar 2009.

For avlsbestanden er antallet drægtige søer reduceret med 2,7 pct. i forhold til for et år siden. Førstegangsdægtige søer og sopolte er reduceret med henholdsvis 3,7 pct. og 11,4 pct. i forhold til tællingen sidste år.

- Der er ingen tvivl om, at det er den

fortsatte dårlige produktionsøkonomi i svineproduktionen, der er årsagen til de fortsat faldende bestandstal, der er set siden tællingen 1. oktober 2007. Det beskedne fald i drægtige søer på 2,7 pct. ved denne tælling, der er det laveste fald for drægtige søer i de seneste fem svinetællinger, tyder dog på, at der er ved at ske en stabilisering af svinebestanden. Samtidig med at avlsbestanden falder, finder der således en kraftig produktivitetstigning sted, der helt eller delvis vil opveje det beskedne fald for drægtige søer ved denne tælling, siger markedsanalytiker Karsten Flemin, DMA.

Læs mere på www.danishmeat.dk

FALD I KØDPROCENT EFTER NYE LIGNINGER

Klassificeringskontrollen og Slagteriernes Forskningsinstitut har gennemført en opdatering af klassificeringsligningerne til brug ved måling af kødprocenten på svin i Danmark.

Opdateringen er gennemført i henhold til EU-regler, og EU har i slutningen af 2008 godkendt resultatet af opdateringen.

De nye ligninger vil blive taget i brug på slagterierne fra og med mandag den 2. marts 2009.

Landsgennemsnittet for kødprocenten for svin i Danmark vil falde med 0,3 kødprocentenheder, når de nye ligninger tages i brug. En opdatering af ligninger vil normalt betyde, at kødprocentniveauet vil ændre sig i forbindelse med, at de nye ligninger tages i brug.

Forskellen mellem den kødprocent, der vil fremkomme med de nye ligninger og den der opnås med de nuværende ligninger

afhænger dog af kødprocent og vægt.

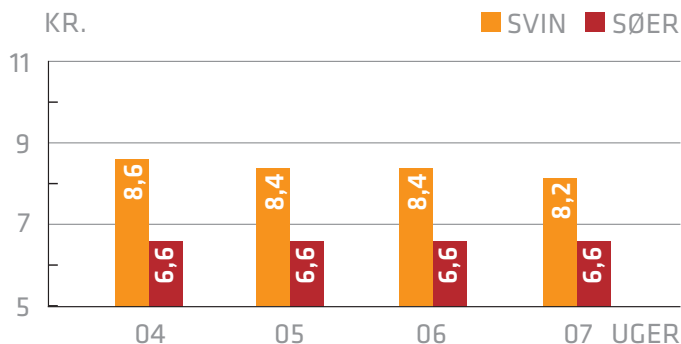
Det betyder, at ved visse kombinationer af vægt/kødprocent, vil man faktisk se en højere kødprocent med de nye ligninger end med de nuværende, og omvendt ved andre kombinationer vil man se et større fald end de 0,3 kødprocentenheder.

Faldet i kødprocent stiger med både stigende nuværende kødprocent og med stigende vægt. Det betyder, at de største forskelle vil ses ved kombinationen lav vægt/lav nuværende kødprocent, hvor den nye kødprocent vil blive noget større end den nuværende, og ved kombinationen høj kødprocent/høj vægt, hvor den nye kødprocent vil blive en del lavere end den nuværende. I de kombinationer af vægt og kødprocent, som hovedparten af producenterne leverancer, vil fordele sig på, vil forskellene dog blive mindre.

Forventet kødprocentniveau efter 2. marts 2009 afhængig af gennemsnitlig vægt og kødprocent før 2. marts 2009

Kødprocent (Nuværende)										
Vægt	58	Dif.	59	Dif.	60	Dif.	61	Dif.	62	Dif.
70-74,9	59,0	1,0	59,9	0,9	60,8	0,8	61,6	0,6	62,4	0,4
75-79,9	58,6	0,6	59,5	0,5	60,4	0,4	61,2	0,2	62,0	0,0
80-84,9	58,3	0,3	59,2	0,2	60,0	0,0	60,8	-0,2	61,6	-0,4
85-89,9	57,9	-0,1	58,8	-0,2	59,7	-0,3	60,5	-0,5	61,3	-0,7
90-94,9	57,5	-0,5	58,4	-0,6	59,3	-0,7	60,1	-0,9	60,9	-1,1

NOTERINGER DE SIDSTE FIRE UGER



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

OPDATERING AF AFREGNINGSREGLERNE

De gældende regler er netop blevet opdateret, så en producent, der samler grise fra flere CHR-numre på et numre ved afhentning kan opnå samlet rabat.

Samtidig er der blevet gennemført en forhøjelse på 200 kr ved "tom ren bil første læs mandag" og ved "tom ren bil".

Tillægget for afhentning med forvogn bliver ligeledes forhøjet med 200 kr. Læs eventuelt artiklen Ny vognmandsaftale trådt i kraft på side 6.

MARKEDSANALYSE

På det europæiske marked handles produkterne til svagt faldende priser. Især Øst- og Centraleuropa er ramt af den økonomiske krise, hvilket afspejles i et lavere forbrug og et ændret forbrug hen imod billigere udskæringer. Kamme og skinker er således vanskelige at afsætte.

Endelig er en yderligere effekt af krisen meget svækkede valutaforhold i Øst- og Centraleuropa, specielt den polske zloty er faldet meget, hvilket har en stor betydning for vores afsætnings-situation.

Det engelske baconmarked er stabilt, og afsættes til svagt stigende priser, som følge af de prisstigninger, der er gennemført i markedet. Det er imidlertid stadig et stort problem, at den meget svage vekselkurs på pundet påvirker den hjembragte pris negativt,

og således mere end udhuler de valgte prisstigninger.

Det store tyske marked er præget af dårlig efterspørgsel, hvilket fører til prisfald på stort set alle delstykker.

Til tredjelande er afsætningen positiv. Det japanske marked kører positivt, når det tages med i betragtningerne, at japanske kunder har været meget tilbageholdende med køb i december og januar og fokuseret meget på at nedbringe lagre og risiko. Det betyder, at vi i det "nye år" i Japan, begyndende fra 1. april, uden tvivl vil se en øget afsætning.

Kina efterspørger uforandret varer, hvilket virker positivt på vores afsætnings-situation. Rusland er fortsat lidt tøvende her først på året og ligger på grund af den økonomiske krise meget under sidste år.



MØD DC EJERSERVICE TO GANGE PÅ SAMME DAG

Fredag den 13. februar har du mulighed for at møde konsulenterne fra DC Ejerservice hos Claes Erlang, Kolstrup Bygade 11 i Christiansfeld og hos Poul Dahlggaard, Knudegårdsvej 8 i Brovst.

I Christiansfeld er der mulighed for at se et helt nyt so-anlæg til 1150 søer, mens ejendommen i Brovst inviterer til at se en nystartet integreret besætning med 550 søer, 14.500 smågrise og omkring 200 so-polte/slagtesvin. Begge steder er der åbent hus fra kl 10-15.

Meddelelse fra Udvalget for den beregnede smågrisenotering

SMÅGRISENE STIGER MED

26 KR

Situationen er nu, at ca. 60 pct. af svineproducenterne har valgt at tegne kontrakter frem til 1. september, men resten har valgt at gå over på dagspriser eller tegne kortvarige kontrakter frem til april.

Princippet i Den beregnede smågrisenotering er, at når mellem 50 - 75 % af foderet er handlet på kontrakt anvendes et gennemsnit af aktuelle priser og kontraktpriser og foderpriserne justeres månedligt.

Det betyder, at priserne vil blive vurderet igen om en måned og reguleret den 2. marts, hvis markedet har ændret sig.

Kr. pr foderenhed	Ny foderpris 2.2 - 2.3. 2009	Gammel foderpris	Ændring
Sofoder	1,34	1,83	- 49 øre
Smågrisefoder	1,83	2,26	- 43 øre
Slagtesvinefoder	1,32	1,74	- 42 øre

Ud over foderpriserne er der mindre justeringer af de produktivitetstal, der indgår i grundlaget, hvilket giver et fald på 30 kg grise på 1 kr., men ingen påvirkning af prisen på 7 kg grise.

Gylle kan nu typisk afdisponeres af lager, dvs., at modtager betaler transport i de fleste tilfælde, men ikke alle. Derfor reduceres udbringningsomkostningerne til 5 kr. pr. kubikmeter. En tredive kg gris stiger derfor med 1 kr. og en 7 kg med 2 kr.

Samlet er konsekvenserne en stigning på 26 kr. for 30 kg grise og 25 kr. for 7 kg grise.

Nye principper for fastsættelse af foderpriser

Den nuværende model er baseret på et gennemsnit af de aktuelt indgåede foderkontrakter:

Pct. foder handlet på kontrakt	0-50	50-75	75-
Anvendt fordepris	Aktuel pris	Gennemsnit af aktuel pris og kontraktpris	Kontraktpris
Tidspunkt for justering	Månedlig	Månedlig	Afhænger af kontraktens længde

En række forhold taler imidlertid for at skifte model baseret på aktuelle løbende råvare priser:

- Hjemmeblandernes foderpris er i princippet hele tiden den aktuelle foderpris.
- Foderkontrakterne er ikke længere standardiserede. Tidspunkt og længde af kontrakter varierer meget.
- En foderpris baseret på de aktuelle markedspriser, vil give en beregnet smågrisenotering, der i større grad varierer på samme måde som markedsnoteringen.

Der kan argumenteres for begge modeller, da halvdelen af svineproduktionen er hjemmeblanding og halv-delen er på kontraktfoder.

Udvalget for Den beregnede Smågrisenotering er positiv overfor et skifte af princip, men det skal først ske fra den nye fodringssæson, dvs. 1. september 2009, og kun hvis der kan indhentes sikre markedspriser på råvarerne.

Det nye princip vil blive baseret på råvarepriserne på standardblandinger + blande- og transportomkostninger. Priserne indhentes hver uge, og derefter indregnes et gennemsnit af de sidste 4 uger i Den beregnede Smågrisenotering.

Der laves en prøveperiode i foråret, hvor der indhentes råvarepriser fra forskellige foderindkøbere. På baggrund af resultatet og sikkerheden i prisoplysningerne tager udvalget endelig stilling på et møde den 10. juni om der skal skiftes princip.

FRILAND BEHOLDER SÆRLIGE ØKO-REGLER

Friland beholder en række særregler for økologisk produktion, efter EU's harmonisering af reglerne er trådt i kraft 1. januar 2009.

Således holder Friland fast i de regelsæt, som er udarbejdet i samarbejde med Dyrenes Beskyttelse. Det betyder, at Frilands økologiske grise fortsat skal fødes i hytter på friland, og at grisene må først fravænnens efter syv ugers diegivning, ligesom de særlige regler for transport til slagteriet også vil gælde.

For de økologiske kreaturer gælder fremover en brancheaftale, som Friland har indgået med Økologisk Landsforening og Mejeriforeningen. Aftalen omhandler:

- 1) *forbud i forhold til medicinering, slutfødning og eksport af kalve*
- 2) *regler for anvendelse af græs i første omlægningsår og gødningsmængde*
- 3) *krav til transport til slagteri. Reglerne kan læses på www.friland.dk under landmandsinfo.*

I forbindelse med, at EU-reglerne og brancheaftalen træder i kraft, skal Frilands økologiske leverandører anvende en ny leveringsserklæring til henholdsvis svin og kreaturer.

Efter 1. marts kan de gamle leveringsserklæringer ikke længere godtages, og dyr leveret med disse vil ikke blive afregnet med økotillæg.

Den nye erklæring kan downloades på www.friland.dk under landmandsinfo/leverandørinfo.



FRILAND TAGER HUL PÅ ØKOÅRET

I næste uge tager Friland hul på økologi året med en kampagne for den økologiske ungokse.

- Du vover at hælde pulversovs på mig!, lyder ét af de slogans, som sætter fokus på et af Frilands høj kvalitets produkter: Irmas Økologiske Ungokse.

Danmark er årets økologiske land, hvilket vil blive markeret på verdens største økologiske messe, BioFach, som holdes i Nürnberg i slutningen af februar. Men allerede nu er Friland i gang med at vise sit økologiske flag.

- Vi vil gerne være med til at markere, at Danmark er førende på økologien. Friland var jo blandt de første og er i dag størst på det økologiske kødmarked i Europa. Det er vi selvfølgelig stolte af, og vi vil gerne gøre en indsats for at fortsætte den positive udvikling. Derfor vil vi i løbet af foråret gøre lidt ekstra ud af vores økologiske profil, siger Randi Kok, kontorchef i Friland.

Møgforkælet ungokse

Frilands økologiske ungokser er hverken kalve eller fuldt udvokset kvæg og kan vel nærmest betragtes som teenagere. Derfor opfører de lækre bøffer sig en smule teenage-agtigt i kampagnen og stiller en række krav, såsom at de ikke vil indtages med hverken papvin eller pulversovs.

- Vores økologiske ungokse er i virkeligheden møgforkælet. Dyrene vokser op hos danske landmænd, de spiser økologisk foder og nyder om sommeren det frie liv på græsmarkerne. Derfor synes vi, det er rimeligt nok, at bøfferne er lidt krævende, og i opskriftshæftet, som vi har lavet til kampagnen, har vi da også anrettet dem på de fineste musselmalede tallerkener, fortæller Randi Kok, kontorchef i Friland.

FILM MED OMTANKE

Der ligger et stort forarbejde bag en vellykket reklamefilm. Det gælder også for MOU-filmene, der er blevet et hit hos forbrugerne og har øget salget

Fra uge 5 ruller reklamefilmene for MOU for anden gang i denne suppesæson ud i de danske stuer. Første gang det skete var i uge 45-48, hvor filmene fik debut for offentligheden, og de blev rigtig godt modtaget af forbrugerne.

- Når vi indrykker reklamefilm for vores forskellige mærker, måler vi naturligvis på hvor godt de fungerer. Kan forbrugerne huske dem, ved de hvem afsenderen er, får vi vores budskab frem osv. Jo bedre vores film fungerer, jo højere effekt får vi af vores mediekroner, fortæller Mette Schacht Færch, der er Nordisk Category Manager for suppe.

- Vi har en række målsætninger, når vi laver reklamefilm. Blandt andet at vores film skal være blandt de 25 %, som forbrugerne synes bedst om, og det er MOU-filmene.

7 af 10 forbrugere kan huske dem og ved, at de er fra MOU. Det er et utrolig flot resultat, fortsætter Mette Schacht Færch, der kan konstatere, at forbrugerne tager godt imod budskaberne fra MOU.

Hun kan også glæde sig over, at undersøgelser viser, at folk generelt er positive overfor reklamen, og at ord som sjov, underholdende og anderledes er dem, der bliver nævnt, når folk skal udtrykke deres

mening om reklamefilmene. Og det er rigtig vigtigt, da forbrugere er mere villige til at tage imod reklamer, hvis de føler sig godt underholdt.

Derfor er MOUs reklamefilm brændt igennem hos forbrugerne, mens flere konkurrerende firmaer har haft meget svært ved at nå forbrugerne med deres film, og ifølge Mette Schacht Færch, er det ingen tilfældighed.

Salget af MOU supper har da også slået alle rekorder i denne sæson, og den nordiske kategorichef håber, at salget får endnu en boost, når reklamefilmene igen ruller over skærmen fra uge 5.



TULIP I TOP TRE

Der var masser af fokus på Tulip i tilbudsaviserne i 2008, hvor Tulip var den tredje mest nævnte leverandør

Det er nærmest en dansk nationalsport at læse tilbudsaviser, og sidste år udsendte detailkæderne ikke mindre end 6.970 tilbudsaviser med til sammen 114.118 sider. Det viser tal, som Dansk Handelsblad har hentet fra Tilbudsdata.dk.

Det betød, at dagligvarekædernes vækst i tilbudsider var på 5%, og af de 112.868 forskellige dagligvaretilbud i 2008, omhandlede de 2.642 varer fra Tulip. Det gør Tulip til nummer tre på listen over de mest eksponerede leverandører i 2008 kun overgået af Unilever og Arla, der topper listen med andel i hele 4.659 tilbud.

Tulips marketingchef for Marketing Norden, Henning Carlsen er da også glad for, at Tulip er så synlige.

- Det er vigtigt for os at være med i tilbudsaviserne. Det det sikrer en høj synlighed på vore produkter, som igen øger chancen for at komme med på indkøbssedlen når forbrugeren skal handle. Så det er selvfølgelig meget tilfredsstillende at se, at Tulip er blandt de mest eksponerede leverandører, siger Henning Carlsen.

FØDT UNDER EN

HELDIG

Eller hvordan verdens dyreste oksekød kom til Finderup Lade

Frosten sidder som sprøjtebeton i jorden ned mod mosen. Solen er kun knap kravlet over trætoppene mod syd og sender sit skarpe lys på de knaldsorte kroppe. Op mod 140 kreaturer står på markerne uden for Finderup Lade. Alle af Angus racen. Mange flotte dyr og flere af dem præmierede. Oppe i stalden, i en fold for sig selv, står der otte kalve, der ved første øjekast ligner lidt. Med lidt god vilje. Men det er otte stedbørn og Danmarks eneste ægte "Black" Wagyu-kalve, der alle kom til verden omkring midsommer sidste år.

- Jeg har holdt dem tættere på gården for at de kunne blive lidt håndtammede. De skal med på skue til sommer, og derfor er det en god idé at vænne dem til en grime, fortæller Søren Riis Vester, der sammen med Friland og kokken Francis Cardenau i efteråret 2005 startede samarbejdet om at etablere Danmarks første opdræt af den japanske kvægrace.

Første gang Søren Vester stødte på Wagyu-kvæg var under en studierejse til Iowa statsuniversitet i USA tilbage i 1995. Dengang havde han ingen planer om at være med til at bringe den sjældne kvægrace til Danmark.

- Det var da nogen værre bette skravle, og jeg syntes ikke, det var noget man kunne tjene penge på. Men de blev måske ikke fodret så godt den gang, siger han.

Siden den gang har racen nu bredt sig til flere lande. Ud over moderlandet Japan, findes racen i USA, Australien, Belgien, Danmark og for nylig nu også Tyskland.

- Vi hjemførte selv sæd og embryoner fra USA, fordi de har den gren af racen, der har de bedste gener og som er tættest på de japanske rødder, forklarer han, mens han på stamtavlerne viser de





STJERNERNE

familiære bånd mellem dyrene. Målet med avlsarbejdet er at fremme de helt unikke karakteristika.

- Kødet er noget ganske særligt. Med en fedtmarmorering, der er helt uden sammenligning, giver det noget kød, der sprænger skalaen for saftighed, smag og mørhed. Og det er baggrunden for, at det giver oksekød i verdensklasse – også prismæssigt, forklarer Søren Vester, der har valgt at supplere kraftfoderet med mask fra Viborg Bryghus, helsædsbyg og ensilage, hvilket har været med til at sikre optimale vækstbetingelser.

- Tilvæksten er betydeligt bedre end forventet. Kviekalvene har en god bred ryg med god muskulatur. Lår er der ikke så meget af, men det er jo heller ikke her det bedste kød sidder. Den ene tyrekalv er en anelse spidsrygget – men meget større end de andre. Den vokser næsten for hurtigt, lyder det fra Søren Vester, der ikke helt har lagt sig fast på, hvilke dyr

der skal bruges i det videre avlsarbejde.

- Jeg har netop fået foretaget DNA-analyser og venter nu på svar fra Australien. Prøverne skal være med til at give et fingerpeg om de arvelige egenskaber for især mørhed og intramuskulær marmorering. Senere vil jeg så selv foretage ultralydsscanninger, når dyrene er blevet omkring et år gamle, siger han.

I alt er der fire kvie- og fire tyrekalve, og mens alle hunddyrene skal indgå i avlsarbejdet, er det kun de to af tyrene, der skal føre racen videre.

- Først om 20 måneder skal den første kalv slagtes. Det er lidt tidligere end andre steder; men de vokser også betydeligt bedre her i Danmark end for eksempel i USA og Australien – der slagtes de først som tre-årige, siger han.

Til den tid vil den først bøf blive serveret på den københavnske restaurant Umami, der ejes af Francis Cardenau. Men hvad prisen bliver til den tid, er der

ingen bud på.

- Normalt koster en god bøf på restaurant omkring 1200 kr. herhjemme. Men det er kød fra krydsninger mellem Angus og Wagyu. Og jeg tør slet ikke spå om, hvad prisen vil lande på, når det er ægte japansk fuldblod Wagyu, fortæller Søren Riis Vester, der har fået mange henvendelser fra andre landmænd, der gerne vil indgå i et avlssamarbejde.

- Indtil videre er der ikke planer om at udvide samarbejdet. Og jeg mener, man nøje skal vurdere, hvilke racer, der skal krydses med. Jeg mener, vi skal holde os til de typer, der er kendt for god fedtmarmorering. Så vi vil fortsætte med at opbygge vores egen stamme, og her til foråret skal de sidste amerikanske embryoner lægges i rugemødre. På længere sigt regner vi med at tage æg fra vores første fire hundyr, forklarer Søren Riis Vester.

STOR TILMELDING AF DANSK KALV

Interessen for at levere kalve til Dansk Crowns Dansk Kalv koncept slår nye rekorder. Oksekødsdivisionen i Herning har modtaget godt 9000 nye tilmeldinger for 2009, og det bringer det samlede antal tilmeldte kalve til Dansk Kalv op på knap 64.000 for hele året.

- Vi har registreret en meget stor stigning og modtager fortsat flere henvendelser. Så sandsynligvis bliver tallet endnu større, lyder det fra afdelingschef, Ejvind Kviesgaard i DC Ejerservice.

I forhold til sidste år er der tale om en stigning på knap 16 procent, og det er meget positivt, mener Ejvind Kviesgaard, set i lyset af den aktuelle økonomiske situation.

- Vi har registreret et mindre fald i antallet af producenter, så stigningen kommer fra producenter, der er ved at udvide eller har udvidet. Vi mærker en stærk tro på fremtiden, og det øger

opmærksomheden omkring et stærkt brand som Dansk Kalv, som virkelig er faldet i forbrugernes smag, siger Ejvind Kviesgaard.

Dansk Kalv sælges primært til det danske marked og eksporteres kun i begrænset omfang. Kødet markedsføres bredt i flere butikker og der arbejdes løbende med at udnytte kødet bedre. Blandt andet er der fokus på at udnytte forkødet endnu bedre.

- I øjeblikket er der en attraktiv økonomi i at producere Dansk Kalv. Ofte er der tale om et pænt højere dækningsbidrag sammenlignet med andre kalve. Det kan variere efter småkalveprisen, det aktuelle prisniveau for foderet og brug af lidt/meget halm samt prisen for dette. Og selv om vi lige nu har en meget stor tilmelding, er der stadig plads til nye producenter, fortæller Ejvind Kviesgaard.



ÅRSMØDE VESTJYSK KØDKVÆG

**Tirsdag den 17. februar
kl. 19.00 holder Vestjysk
Kødkvæg årsmøde på
Vestjysk Landboforening,
Herningvej 3, Ringkøbing.**

Årsmøde iflg. vedtægter.

Herefter indlæg ved Jørgen Wind,
Jysk Landbrugsrådgivning
ver emnet:

"Hvordan fodrer jeg, så jeg får gode
slagtedy"r"

Arr. Vestjysk Kødkvæg

KREATURNOTERINGEN LANCERES NU I LANDBRUGSAVISEN

Den aktuelle notering fra Oksekødsdivisionen vil fra og med uge 3 være at finde i både den trykte og den elektroniske udgave af Landbrugsavisen. Første gang er i morgen fredag.

Hidtil har det alene været EUROP-noteringen fra Danish Meat Association, der har været anvendt i avisen, og den har ikke været præcis nok, mener Ejvind Kviesgaard fra DC Ejerservice.

- Vi har sammen med Landbrugsavi-

sen strikket en mindre tabel sammen, der viser nogle af hovedkategorierne. Den er væsentligt mindre end den kendte matrice fra det gamle Ugeinfo. Men den giver et hurtigt overblik. For at få det fulde overblik vil jeg opfordre folk til at besøge vores hjemmeside – www.danishcrown.dk – hvor form, fedme og farve altid kan aflæses for alle kategorier.

- Jeg har talt med flere andelshavere, der har efterlyst en form for notering

i Danish Crowns nye månedsblad DC Update. Men vi har her besluttet at vælge noteringen fra. Når bladet kommer en gang i måneden vil en notering 12 gange om året ikke give et retvisende eller aktuelt billede. Derimod har vi øget muligheden for at få noteringen på sms eller via servicetelefonen, forklarer Ejvind Kviesgaard.

FRILAND

- EN MULIGHED FOR ØKOLOGER OG KØDKVÆG

Danish Crowns datterselskab, Friland, har specialiseret sig i økologi og kødkvæg. Det har givet nogle rigtig gode produkter i butikkerne. Økologisk hakket oksekød er nok det mest solgte produkt, som rigtig mange forbrugere har taget til sig. Men også sporbarheden fra køledisken i butikken til producenten, som du kan ved Friland Kødkvæg, er unikt!

- I praksis betyder det, at Friland får dyrene slagtet på Danish Crowns slagterier, og dyrene ud over den normale notering, der kan opnås ved Danish Crown, får et tillæg afhængig af koncept og årstid. I sidste regnskabsår opnåede

de pæne tillæg, fortæller Ejvind Kviesgaard, afdelingschef i Oksekødsdivisionen.

Aktuelt for uge 5 opnås oveni den generelle notering og efterbetaling:

- Økologiske køer 3,50 kr kvalitetsgodkendte dyr på kontrakt
- Friland limousine fås 4,00 kr på kontrakt
- Friland kødkvæg (75 % renracet) 3,00 kr på kontrakt

Yderligere oplysninger kan fås ved Friland på tlf 89192760.



DANISH CROWN, POSTBOKS 9, MARSVEJ 43, 8960 RANDERS SØ

JAPAN AMBASSADØR BESØGTE RANDERS

Japans ambassadør i Danmark, Seiichi Kondo, besøgte forleden Danish Crowns hovedkontor i Randers og slagteriet i Horsens.

Undervejs havde Seiichi Kondo følgeskab af Danish Crowns administrerende direktør Kjeld Johannesen, der gav ambassadøren en introduktion til virksomheden. I Horsens fik Seiichi Kondo desuden lejlighed til at følge produktionen på Danish Crowns svineslagteri, der er et af verdens mest moderne.

Besøget på Danish Crown var et led i en mindre rundtur i Jylland for den japanske ambassadør, der tiltrådte i efteråret 2008. Det var samtidig første gang, han besøgte Japans nye generalkonsulat i Jylland. Danish Crowns hovedkontor har nemlig fungeret som hjemsted for det japanske generalkonsulat i Jylland, siden adm. direktør Kjeld Johannesen sidste år blev udnævnt som Honorær Generalkonsul for Japan i Århus.

*Japans ambassadør Seiichi Kondo (tv),
ambassadørens hustru (th)
og adm. direktør Kjeld Johannesen foran
Danish Crowns hovedkontor i Randers.*



MAIL / WEB

ejerservice@danishcrown.dk
dcupdate@danishcrown.dk
www.danishcrown.dk
www.landmandsportalen.dk
www.friland.dk

SVIN / TELEFONLISTE

TILMELDING AF SVIN

Landmandsservice	7013 3131
SMS	1241

DC EJERSERVICE

Skive	8919 2323
Ringsted	8919 3149
Randers	8919 1920
Horsens, Indtransport	8919 2970

Servicetelefon	7010 1919
Daka, tilmelding	70225544
Daka, kontor	8795 9222
Falck, nødslagtning	70102030
Bestilling af øremærker	3373 2661

KREATURER / TELEFONLISTE

TILMELDING AF KREATURER

Landmandsservice	7013 3131
------------------	-----------

DC EJERSERVICE

Aalborg	89192660
Holstebro	89192850
Tønder	8919 3270
Herning	89192400

Servicetelefon	7010 1919
Bestilling af øremærker	7015 1333

FRILAND

8919 2763