



DE 120 JERSEY KØER

Når vi står i frokoststuen på Hansens Flødeis mejeri kan vi, brødrene Anders og Rasmus, 4. generation i Hansens familien, se over på skoven ved Svanholm.

Derovre går de 120 økologiske jerseykøer der er en del af Svanholmkollektivets landbrug. Og lidt længere væk, bare 10 km herfra, går de 130 økologiske røde danske malkekøer ovre på Stensbøllegaard.

Drømmen har sjovt nok været gensidig.

Vi har i familien på Hansens Flødeis i flere år snakket om, hvor fantastisk det kunne være at få mælk fra Svanholms køer. Vi har hjulpet hinanden mange gange, som gode naboer, besøgt Svanholm, og kigget langt efter de fine jersey køer.

På Svanholm havde kollektivisterne igennem noget tid arbejdet med at få produkterne fra Svanholm til at give forbrugerne oplevelser i et bæredygtigt perspektiv, og havde tænkt sig at kontakte Hansens med henblik på et samarbejde.

Før i tiden i Danmark var det normalt, at det malkede mælk blev bragt direkte til ismejeriet. I dag er vi så langt fra dengang, at det er sjældent der overhovedet bruges frisk mælk til is. Den friske

ANDRE HIST

Friskbrygget espre

VERDENS BEDSTE FØDEVARER
Indmeldelse?: www.verdensbedstefodevarer.dk

Vision
"Vi vil gennem dialog og viden engagere danskerne om en visionær og bæredygtig fødevarerproduktion"

Mission
"Vi vil styrke kendskabet til dansk mad og fødevarerproduktion samt højne kvaliteten, bæredygtigheden, dyrevelfærd og arbejdsmiljøet i produktionen. Det vil vi gøre ved at være et forum for faktabaseret dialog...."

-To bøger uddyber vores tanker ☺:

Der er nok –
At brødføde 9 milliarder mennesker – udfordringer, muligheder og trusler ved industriel fødevarerproduktion (AAU 2020)

There Is Enough
Feeding 9 billion people: The challenges, opportunities, and threats of industrial food production

Sælg historien
- om landbrugsprodukter med passion

Principperne i bogen bruges i Arla Sales Academy(?) – Har endnu større potentiale ift. organisationen (2015)

Kan og skal
Rød Dansk Malke races
fortælling
kommercialiseres?

Skal der tales mindre
om pris og mere om
fakta der dækker
forbrugerbehov?



RDM mælk/kød:

Lurpak potentiale ?

RDM som bannerfører for diversitet, sundhed og
robusthed?

2023-2123:

- 500m-800m syge af diabetes

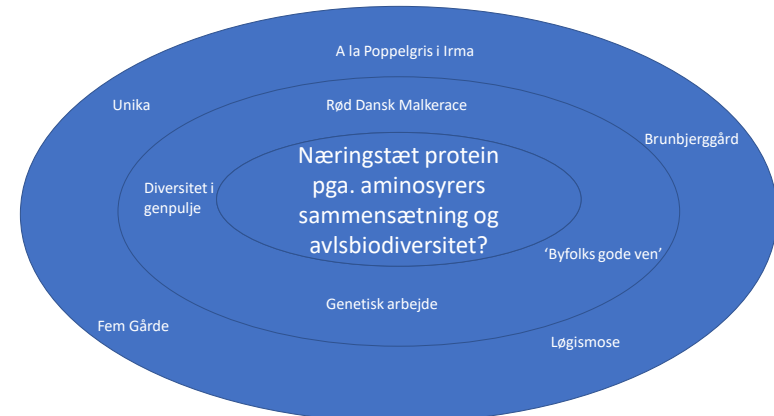
Landmandens/andelsselskabers
udvidede rolle:

Fra: Høj volumen i produktion optimerede kg
Til: Høj volumen i produktion optimeret diversitet

Hvilken samtale ønsker prioriterede
eftertænsomme forbrugere ?

- lav emission?
- sundhed?
- dyrevelfærd?
- biodiversitetsbeskyttelse ? (afgrøder og avlsdyr).

Kerne-, udvidet-, overordnet produkt



Køer skal på græs, hvis det fremmer dyrevelfærd, vores sundhed og er god og kommerciel anvendelig kommunikation

Tre genetiske kulturer:

- Middelhavskulturen
- Central Europisk jæger kultur
- Kaspisk Yamnaya steppe kultur

Et mix af mennesker der spiser og drikker det samme kød, mælk, brød, grøntsager osv. får konsekvenser for sundhed

10 April 2023

Hvad gør vi for at fremme RDM ?

- Ja 1. Skal/kan vi gøre 'dyret' til en konkurrenceparameter?
- Ja 2. Hvorfor? (Differentieringsfaktor? Relevans for forbruger, nyt og spændende, giv forbrugere et bedre sprog osv.)
- Ja 3. Hvordan?(EFU*/Gennemslag på marked (penetration))
- Ja 4. Hvorved? (Brand og/eller Salgsargumenter?)
- Ja 5. Hvor (Specialhandel, Irma, Meny, Føtex, Superbrugs, Discount)
- Ja 6. Hvornår? (Timing,..EU/ESG kræver dette: NU)

* Egenskaber Fordel Udbytte

VikingRed-strategi 2021 □ 2024

VIKINGGENETICS

<p>GRØN PROFIL</p> <p>SUNDHED OG VILDFØD</p> <ul style="list-style-type: none"> Behandlingsfrekvens reduceret for: <ul style="list-style-type: none"> • yversundhed med 10 % • generel sundhed med 5 % • Miosundhed med 5 % Overlevelsesraten for bedste med 1 % enheder for <ul style="list-style-type: none"> • dødsfald for ungdyr og lav • Undersøgte af modstandssygdomme Polled-labte tyre <ul style="list-style-type: none"> • 25 % i 2022 • 35 % i 2024 Bessere robusthed i forsket om produktionsparametre ved at opnå et bedre og mere energitæt dyr Forøge fedt og protein i mælk Fedt: 0,10 % enheder Protein: 0,04 % enheder <p>KLIMAVENLIG</p> <ul style="list-style-type: none"> Øget fodereffektivitet: <ul style="list-style-type: none"> • Indludere økonomisk vægt af VR • NFM • udløse CRT på VR-dyr (i de kommercielle VR) • Undersøge fremtidige muligheder for VR-foderbesparelse Metan output <ul style="list-style-type: none"> • Udviklet metanindsats Kapproduktion: <ul style="list-style-type: none"> • Udviklet 33 % af insemineringer med VR-tyr til bestand duty • 0,22 - 15 % → 2024 - 33 % <p>KOMMUNIKATION</p> <ul style="list-style-type: none"> Øget fokus på VR kvaliteter til økologisk produktion Forøge lobbyisme for VR relevante emner Besøge fokus på historiefortælling og økonomiske fordel for VikingRed 	<p>FØRENDE INDEN FOR SAMARBEJDE</p> <p>RESULTRING TIL ET HIGERE ANVÆLSTESYSTEM</p> <ul style="list-style-type: none"> Forøge samarbejdet med tre andre røde populationer i verden Stabere fremtids samarbejde med en anden rød population i verden Over en 1000 individer i verden mere anvendelige til det nordiske anvendelsesystem Undersøg muligheder for et lokalt total indluds baseret på det nordiske anvendelsesystem <p>SAMARBEJDE MED ANVÆLSTESYSTEM</p> <ul style="list-style-type: none"> Besøge samarbejdet mellem VR og nordiske anvendelsesystem Stabere fremtids samarbejde med VR og nordiske anvendelsesystem Undersøg muligheder for et lokalt total indluds baseret på det nordiske anvendelsesystem <p>FORØGE NFM</p> <ul style="list-style-type: none"> Forøge NFM med 4 enheder om året Holdt indvæl under gennemsnittet for de øvrige mælkesæere Opredholde en stor raceren population <p>GENOMSK TEST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Forøge testresultatet i 2023 (2021 - 2020 test) • Forøge testresultatet i 2024 (2022 - 2021 test) • Forøge testresultatet i 2025 (2023 - 2022 test) • Forøge testresultatet i 2026 (2024 - 2023 test) • Forøge testresultatet i 2027 (2025 - 2024 test) • Forøge testresultatet i 2028 (2026 - 2025 test) • Forøge testresultatet i 2029 (2027 - 2026 test) • Forøge testresultatet i 2030 (2028 - 2027 test) • Forøge testresultatet i 2031 (2029 - 2028 test) • Forøge testresultatet i 2032 (2030 - 2029 test) • Forøge testresultatet i 2033 (2031 - 2030 test) • Forøge testresultatet i 2034 (2032 - 2031 test) • Forøge testresultatet i 2035 (2033 - 2032 test) • Forøge testresultatet i 2036 (2034 - 2033 test) • Forøge testresultatet i 2037 (2035 - 2034 test) • Forøge testresultatet i 2038 (2036 - 2035 test) • Forøge testresultatet i 2039 (2037 - 2036 test) • Forøge testresultatet i 2040 (2038 - 2037 test) <p>ANVÆLSTESYSTEM</p> <ul style="list-style-type: none"> Forøge gennemslaget uden for VG-området: <ul style="list-style-type: none"> • 25 % / år betalt af VG • 25 % / år betalt af VG • 25 % / år betalt af VG 200 test / år betalt af landmand Aktive med NFM-dyr på højniveau Finde mindst 10 engagerede / loyale / ambitiøse VR-kvægdyrere (herunder krydsavlstrugere) som "VR-ambassadører" på hvert hjemmemarked <p>MONOGENE EGENSKABER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Handlingsplan for alle kendte VR-monogene egenskaber • Arbejde for at inkludere alle VR-monogene egenskaber i den generelle chip 	<p>STØRE GENETISKE FREMSKRIDT</p> <p>FØRENDE INDEN FOR SAMARBEJDE</p> <ul style="list-style-type: none"> Forøge NFM med 4 enheder om året Holdt indvæl under gennemsnittet for de øvrige mælkesæere Opredholde en stor raceren population <p>GENOMSK TEST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Forøge testresultatet i 2023 (2021 - 2020 test) • Forøge testresultatet i 2024 (2022 - 2021 test) • Forøge testresultatet i 2025 (2023 - 2022 test) • Forøge testresultatet i 2026 (2024 - 2023 test) • Forøge testresultatet i 2027 (2025 - 2024 test) • Forøge testresultatet i 2028 (2026 - 2025 test) • Forøge testresultatet i 2029 (2027 - 2026 test) • Forøge testresultatet i 2030 (2028 - 2027 test) • Forøge testresultatet i 2031 (2029 - 2028 test) • Forøge testresultatet i 2032 (2030 - 2029 test) • Forøge testresultatet i 2033 (2031 - 2030 test) • Forøge testresultatet i 2034 (2032 - 2031 test) • Forøge testresultatet i 2035 (2033 - 2032 test) • Forøge testresultatet i 2036 (2034 - 2033 test) • Forøge testresultatet i 2037 (2035 - 2034 test) • Forøge testresultatet i 2038 (2036 - 2035 test) • Forøge testresultatet i 2039 (2037 - 2036 test) • Forøge testresultatet i 2040 (2038 - 2037 test) <p>ANVÆLSTESYSTEM</p> <ul style="list-style-type: none"> Forøge gennemslaget uden for VG-området: <ul style="list-style-type: none"> • 25 % / år betalt af VG • 25 % / år betalt af VG • 25 % / år betalt af VG 200 test / år betalt af landmand Aktive med NFM-dyr på højniveau Finde mindst 10 engagerede / loyale / ambitiøse VR-kvægdyrere (herunder krydsavlstrugere) som "VR-ambassadører" på hvert hjemmemarked <p>MONOGENE EGENSKABER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Handlingsplan for alle kendte VR-monogene egenskaber • Arbejde for at inkludere alle VR-monogene egenskaber i den generelle chip 	<p>VÆR ATTRAKTIV INDEN FOR KRYDSNINGSSAVL</p> <p>FØRENDE INDEN FOR SAMARBEJDE</p> <ul style="list-style-type: none"> Forøge NFM med 4 enheder om året Holdt indvæl under gennemsnittet for de øvrige mælkesæere Opredholde en stor raceren population <p>GENOMSK TEST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Forøge testresultatet i 2023 (2021 - 2020 test) • Forøge testresultatet i 2024 (2022 - 2021 test) • Forøge testresultatet i 2025 (2023 - 2022 test) • Forøge testresultatet i 2026 (2024 - 2023 test) • Forøge testresultatet i 2027 (2025 - 2024 test) • Forøge testresultatet i 2028 (2026 - 2025 test) • Forøge testresultatet i 2029 (2027 - 2026 test) • Forøge testresultatet i 2030 (2028 - 2027 test) • Forøge testresultatet i 2031 (2029 - 2028 test) • Forøge testresultatet i 2032 (2030 - 2029 test) • Forøge testresultatet i 2033 (2031 - 2030 test) • Forøge testresultatet i 2034 (2032 - 2031 test) • Forøge testresultatet i 2035 (2033 - 2032 test) • Forøge testresultatet i 2036 (2034 - 2033 test) • Forøge testresultatet i 2037 (2035 - 2034 test) • Forøge testresultatet i 2038 (2036 - 2035 test) • Forøge testresultatet i 2039 (2037 - 2036 test) • Forøge testresultatet i 2040 (2038 - 2037 test) <p>ANVÆLSTESYSTEM</p> <ul style="list-style-type: none"> Forøge gennemslaget uden for VG-området: <ul style="list-style-type: none"> • 25 % / år betalt af VG • 25 % / år betalt af VG • 25 % / år betalt af VG 200 test / år betalt af landmand Aktive med NFM-dyr på højniveau Finde mindst 10 engagerede / loyale / ambitiøse VR-kvægdyrere (herunder krydsavlstrugere) som "VR-ambassadører" på hvert hjemmemarked <p>MONOGENE EGENSKABER</p> <ul style="list-style-type: none"> • Handlingsplan for alle kendte VR-monogene egenskaber • Arbejde for at inkludere alle VR-monogene egenskaber i den generelle chip
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Ubbrugt kommunikationspotentiale

Fra familien Søgård! 😊😊😊

Ko-dedlighed / ko-overlevelse

- RDM har den laveste ko-dedlighed blandt de tre kvægarter
- En del af årsagen er fordi at køerne lever længere
- I forhold til klima og dyrevelfærd bør dyr slægtes og ikke de i produktionen
- Det får et stort synspunkt for dyr slægtes og ikke de på bestanden
- RDM undersøger muligheden for at ko-overlevelse indluds
- Lad mødet for de dyr som har en øget risiko for at de på bestanden
- Det vil være en fordel for de dyr som lever længere og ikke de i produktionen
- Ko-overlevelse betyder mere positiv end ko-dedlighed

Ko-dedlighed – RDM forum March 22

Arter	1. kvartal 2022	2. kvartal 2022	3. kvartal 2022	4. kvartal 2022
Stor	11,8%	11,8%	11,8%	11,8%
Små	11,8%	11,8%	11,8%	11,8%
Andet	11,8%	11,8%	11,8%	11,8%

Omsæt strategi til målrettet
kommercialisering: Brand og/el. Detailhandel?

VikingRed-strategi 2021 □ 2024

GRØNLPØRTEL

1) FÆRRE INDEN FOR SAMARBEJDE

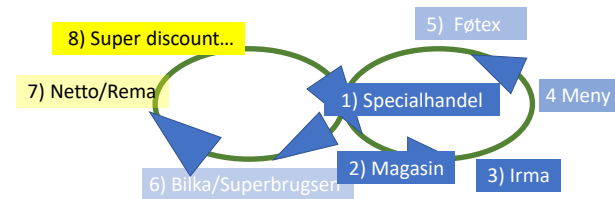
2) STØRE GENETISKE FREMSPRØD

3) LÆS ATTRAKTIVITETEN FOR BETYDNINGSÅVL

4) WIKINGGENETICS

'Push'..NU.. eller
'Pull'..over
5 år ?

Nyt produkts indtrængning på markedet:
1-5 år Brand el. Detailhandel ? (Pull eller Push)



Men for at dette kan lade sig gøre skal noget ske først – i
hele branchen

Sælg historien (eks. næringstæthed)
til 'os selv' som fødevarerindustri
(250.000 KOLLEGAER):

Fakta:

BEGEJSTRING og produktviden er
'Direktørens' ansvar

Fordel:

UDBREDT FIRMAGEJST 'puster ånd' i
omverden

Udbytte:

Positivitet kvæler negativt narrativ



EKSEMPLER.....

Fortælling om næringstæthed og andre egenskaber i
Animalsk protein og plante protein skaber positivt engagement



INSPIRATION: FAO, GAIN, JH 2022

Udvidet lov- og samfundsfremmende landskab

ESG: Altruisme (Uselvisk)

Environment: Lov/etik
Social: Lov/etik
Governance: Lov/politik

Klima: Altruisme (uselvisk handling)
Biodiversitet: Altruisme (uselvisk handling)

Dyrevelfærd: (lov/altruisme)
Miljø: (lov/altruisme)
Arbejdsmiljø: (lov/altruisme)

Kommercialisering:
Uselviske handlinger - i kapitalistisk sammenhæng skal fremme værdi

Årsag
Produktivtetsfremmende investeringer reduceres ift. til 'Good Feeling'

Lovpligtig redegørelse for samfundsansvar
Vejledning om lovkrav for store virksomheder omfattet af årsregnskabslovens regnskabsklasse C og virksomheder omfattet af regnskabsklasse D gældende for regnskabsår, der begynder den 1. januar 2020 eller senere.

Version 1.0 | Seneste opdatering 10. maj 2022

Bekendtgørelse af årsregnskabsloven →

Årsregnskabslovens § 99 a (lov nr. 1716 af 27/12/2018) →

Via flere (4) ▶

Dyrevelfærd (lov/altruisme) – byg videre på Arla Gården+ Ernæring

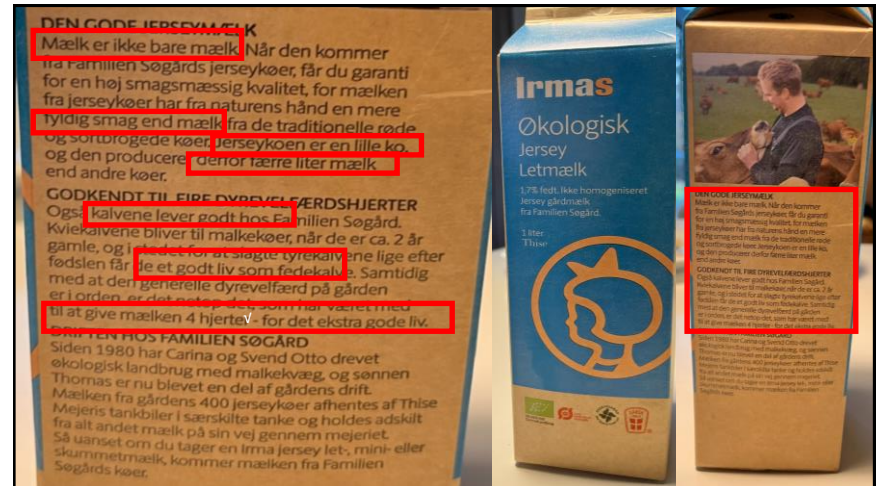
Lovpligtig redegørelse for samfund

Der skal være konsistens mellem virksomhedens enkelte politikker for samfundsansvar og oplysninger om, hvordan hver af disse politikker implementeres. Det er ikke tilstrækkeligt blot at oplyse, at virksomheden omsætter sine politikker til handling.

ESG er en ny vigtig konkurrence parameter

I har allerede gjort det.
Eks. på uselvisk handling: Arla Gården

- Arla gården blev brugt til at fremme salget i Rest of World/Arla
- Bæredygtighed blev derfor naturligt for os at gå videre med (International har RoW netop vundet prisen for bedste kommercialisering)
- Nye områder for uselviske handlinger vil stå i kø ud fra EU's retningslinjer for ESG på ryggen af FN17: Hvad gør du for samfundet?.



Klassisk salgsteknik brugt af Irmas marketingafdeling:

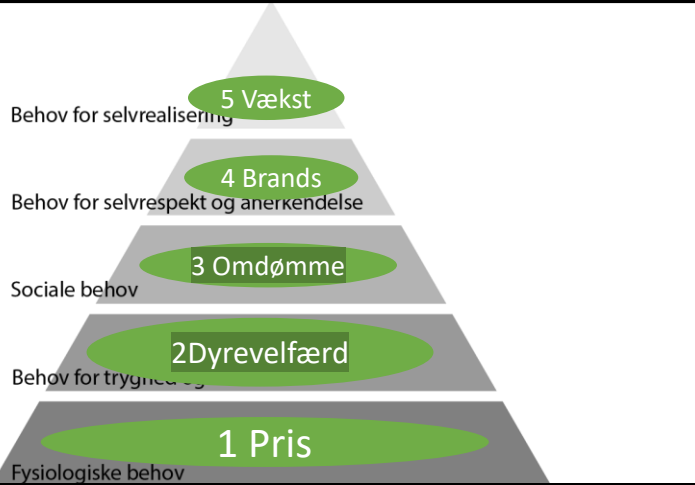
Egenskab	Fordel	Udbytte
Mælk fra Søgård	God smag	Positiv oplevelse skaber genkøb (Glæde 3)
Lille ko (?)	Producerer mindre mælk(?)	Køen belastes mindre (Dyrevelfærd/social (4-5))
Tyrekalve lever et godt liv	'Glad tyrekalv'	Disneyficering af dyr (Jeg føler jeg udlever mig selv5)

Bruges dette generelt i Fødevarerindustrien – NEJ - bør være et krav

EFU under 'Grøn profil' - Viking:

Egenskab	Fordel	Udbytte
Genetisk mangfoldighed	Robuste dyr	Dyrevelfærd el. Gårdejerudbytte ?
Øget fodereffektivitet	Udfører CFIT ved kommerialisering	Godt for gårdejere/klima/metan (?)
Historierfortælling	Kendeskab	Øget økonomi for Viking

- Hvad med forbrugerne ?
- De handlende i butikkerne ?
- Detailkunderne ?



Faktiske observationer 6.2.2023 hos Kaare Larsen: Det ubrugte kommunikationspotentiale ?

- Observationerne er fakta info, fordele, udbytte:
 - RDM giver 10% mere kaviar og større output (CvC)
 - Års indtækt: 2% af total mælk, 10% af markedsværdi, 20% af løst (= relativt lav CvC)
 - Værdier:
 - Temperament: roligt, nem håndtering, godt for ansatte, (dyrevelfærd)
 - Dyrbeskyttelse: mælk og kvasproduktion. Kvalitet sikrer på de rigtige steder (CvC)
 - Udvælgelse: højeste dyrevelfærd
 - Styrkelse af nødder i balance i afdeling (CvC)
 - Alle arbejder med høj etik mælk: men vi går efter koncentration mælk i Mælk
 - Præfekt: Ko skal bare være kg
 - Udbytte: vaskemil belastning: v 25 mod 30 kg (S)
 - Mindre værdi flyttes fra sødemil: CvC2
- Hvordan skal:
 - Lav løn/arbejd: stærkt sten på guld og natur/græs med størst bedre qua horn (sort er stærkt lyst er størst)
 - Dyrevelfærd: CvC4
 - Yverbelastninger: peopple/ikke (Seren kan friske om vi har lavere fokuser vs andre)
- Planlægning:
 - Rasmus: mest muligt men kommer ikke foran ved at gå i andre fodgør og værdier (RDM går godt ved KLA sine værdier(S))
 - (Elevskole)
 - Værdier ved fra sødemil:
 - Total økonomi er ens på jern, hel, søm, fæl
 - Hver værdier er forskellig:
 - Kvalitet (RDM) (1 & 5)
 - Dyrevelfærd (RDM) (2)
 - Kvalitet (Kv) fra kvæget går fra blod giver mælkesammensætning ved kalving og dødelighed stiger (S)
 - Fæl
 - Protein
 - Mælkens mælk: 800 kg (RDM) (7) er men, det er hårdt og de er nævnt
 - Mælkens mælk: 800 kg (RDM) (7) er men, det er hårdt og de er nævnt
 - CvC (ikke for arbejdsbæret)
 - Nærværelse og dyrevelfærd værdier går af det går (S)
 - I kvasproduktionen betyder det at de ikke kan brække baret når de hopper(S)
- Andre observationer:
 - Dyrevelfærd: at de laver mælk, får gode smake, økonomi, konkurrence (dyrevelfærd lærtmand som dog er blevet mindre, men på den måde, der mere opmærksomhed på den enkelte, og det sætter en højere standard til, positiv for dyret (at de er det og det mælk) som dog leder til (høker) igen
 - Højer vs mælk (12-14 timer sammen): Kvalitet er lige godt, så kommer det sammen i mindre størrelse er båret
 - V. Fæl: mælk/et samlede er forbergt, være: Dørlige og gode løber til at prøve kaviar.
 - Måske krav til 30 dage i fremtid
 - Som vognvogn: Vi afleverer også vores små børn.
 - Pals er længere v. udbytte
 - Faldende tern: vilger fedtspro og omvendt
 - Konkurrence mælk giver større energi og vind i sommer
 - Lige 'Såret': poppet sand - tykket stæn og overkud som ikke popper falder ned
 - 600g pr liter mod 1.8kg så lærer mælker det ikke og bruger ikke baret:

Observationer/laves til Egenskaber (fakta), Fordele, Udbytte.:

A) RDM giver 10% mere kasein og større osteproduktion(Co2)

Arla andel: 5% af total mælk, 10% af mærkevaremælk, 20% af ost (= relativt lavt Co2)

Vs. Holstein

Temperament flegmatiske, **nem håndtering, godt for ansatte, (dyrevelfærd)**

B) Dobbel-formåls-ko: mælk og kødproduktion. Kød sidder på de rigtige steder(Co2) (Vs. Holstein)

Ko overlevelse: højest(dyrevelfærd)

Stærkere: allround i balance i avlsarbejde(5)

C) Alle arbejder med højt etisk niveau: men vi går efter koncentreret mælk(5 i Maslov)

Prot/fedt: Ko skal bære færre kg:

D) Undgår voldsom belastning: v 25kg mod 30 kg. mælk(5)

Mindre vand flyttes fra ejendom: Co2(2)

Klovsundhed: Lav sårbarhed v. skarpe sten på gulv og natur(græs med sten) bedre qua horn (sort er stærkt lyst er sårbart)
Dyrevelfærd(1/2/3/4/5)

Yverbetændelse: people/stald(Søren kan finde om vi har lavere frekvens vs andre)(3 ?)

Værdier ved tre racer:

Total økonomi er ens på jersey, holst. rdm. (51)

Men værdier er forskellige:

- Kød værdi (RDM)(1 & 5)
- Dødelighed (ift. Holstein)(2)
- Kalvefeber (kalk fra krop til kælvning går fra blod giver muskellammelser ved kælvning og dødelighed stiger)(2)
- Fedt/ Protein(1,2,3,4,5)
- Holdstein mest mælk: 800 kg (faststof?) år men...det er hårdt og de er nervøse(3)
- Meget med manden at gøre men Holstein panikker hurtigt(3)
- Gi'r risiko for arbejdsskade(3)
- Nervøsitet og pludselige bevægelser gør at det går galt(2)
- I klovsbeskræningsboks betyder det at de eks. kan brække benet når de hopper(3)
- Vi mennesker skal ned i deres tempo og det er ikke omvendt(5)
- Kalve er gode til at vækste kød: tyrekalve har derfor en værdi (Jersey skyder alle tyrekalve: dårlig historie fordi de ikke har værdi)(3)
- Holstein er så malkepræget at dem som køber dyr ikke gider kalve mere - stort set(3)

- Dyr er lavere end Holstein og kortere - men den RDM vejer dog i slagtet tilstand 20kg mere på en tyrekalv - (1/2/3/4/5)
- Der skal være efterspørgsel på det jeg laver (ellers gider jeg ikke)(5)
- Blindtest på oksekød vinder malkeko - de kan spise hvad de vil - men i længere tid sørger man for de ikke bliver for fede(3/4)
- Ved sidste kalv malkes og fedes RDM op og har lige så unge fibre som kødkvæg (som slagtes v. 13 mdr). (4)
- RDM godt kød på de gode sider(4)
- Udskiftnings pct på 30% (1/2)
- Avlsarbejde tager udgangspunkt i det (v 28% giver det et overskud som f.eks. Kvier som kan sælges)(1)
- 70 % af kalve (ikke kønsorteret sæd) bruges ikke (3)
- 85% sæd til KLS RDM er fra kødkvægdyr(4/5)
- Tillæg på kød som sidder de rigtige steder (malkekøer rekrutteres fra bedste kvier)(1)
- Bedste kvier bruges der kønskoteret sæd på (1/3/5)
- Avlsmaterialet kommer fra Viking (avlsarbejde) (3)
- Ko på 10 år er 30% tilbage i genetik og ved dårlig genetik tages de ud(1)
- Mælkesmag: cremet(3)
- Særlig god som økologisk (4)
- Har potentiale (5)

Faktiske observationer af kommerciel person hos Kaare Larsen 6.2.2023: Dyrevelfærd & ernæring*



Konklusion:

Rød Dansk Malkeko kan øge værdi og dynamik i fortællinger om mad ved at commercialisere racen gennem alm. salg og marketing.....

Egenskaber..... ved RDM

Fordele..... ved RDM racen

Udbytte..... for kunde/forbruger ved RDM




Sælg historien til vores kollegaer. Det sikrer positive fortællinger om VERDENS BEDSTE FØDEVARER på middagsborde i Danmark

VERDENS BEDSTE FØDEVARER

Indmeldelse:

www.verdensbedstefodevarer.dk

<https://verdensbedstefodevarer.dk/bliv-medlem/>

**Støt at fortællingen om dansk mad går fra
'Mol til Dur'.**

Privat medlemskab: 300kr.