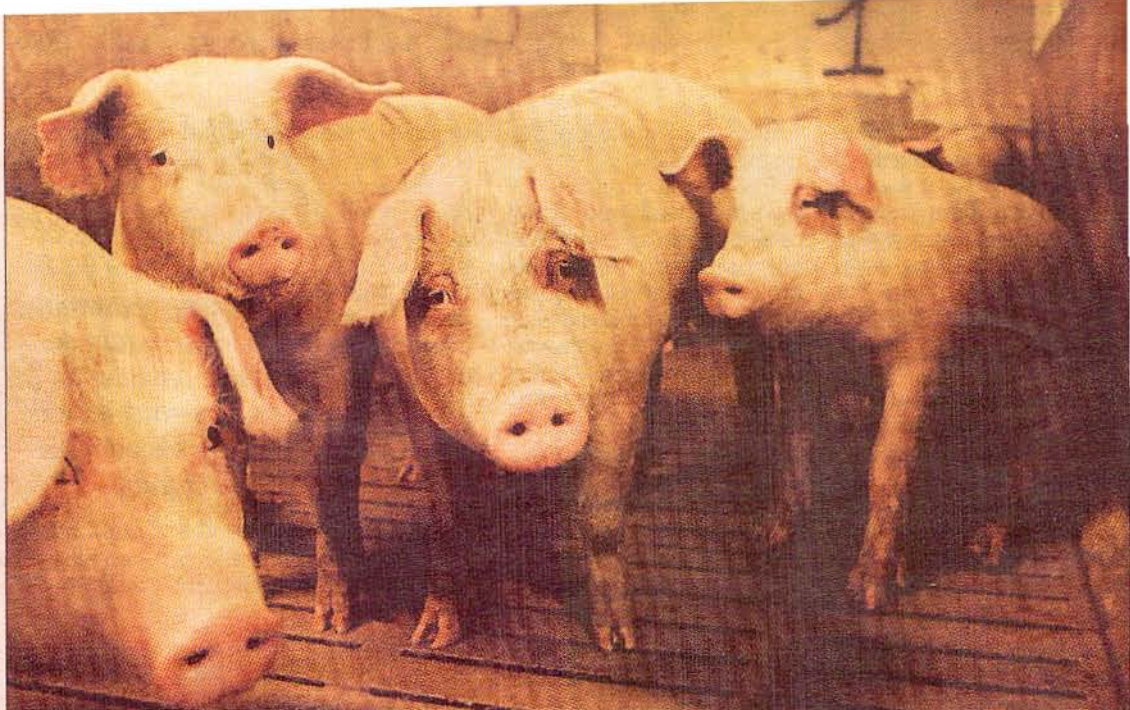


graavist øge de ugentlige slagtninger fra det hidtidige maksimum på 10.000 slagtesvin til 14.000 svin. Arkivfoto: Polfoto



Slagteri slipper væksten løs

Privatejede Jutland Meat A/S er fri af konkurrencebindinger og regner med at øge omsætning til over 700 mio. kr. på et år

■ Kødindustri

AF BJARNE BANG

Det privatejede slagteri Jutland Meat A/S kaster netop i dag de lænker, som ejeren Frans Stortelde blev ikklædt af konkurrencemyndighederne og andelsgiganten Danish Crown, da han i 2005 overtog slagteriet i Struer. Dermed kan den hollandske kødindustrimand slippe væksten løs i sit jyske slagteri, og han venter, at omsætningen, der i år bliver 525 mio. kr., næste år vil nå 700-750 mio. kr. - en vækst på omkring 40 pct. - lidt af-

hængig af priserne på svinekød.

Men mens de store slagterier skærer i medarbejderstaben og flytter job til udlandet, hvor omkostningerne er lavere, vil Jutland Meat altså udvide.

»Vi øger gradvist de ugentlige slagtninger fra det hidtidige maksimum på 10.000 slagtesvin til de 14.000 svin, vi har kapacitet til allerede. Præcist hvornår vi når 14.000, ved jeg ikke nøjagtigt, men det sker i løbet af de første måneder af 2010,« siger slagteriejeren.

Kommercielle vilkår

Han understreger, at det allervigtigste er, at Jutland Meat nu kan - og skal - agere på helt kommercielle vilkår. Forhistorien er, at Danish Crown i forbindelse med overtagelsen af en konkurrent af konkurrencemyndighederne blev pålagt at sælge et slagterianlæg og oven i købet levere op til 5000 ugentlige slagtesvin til køberen, så denne kunne komme i gang. Samtidig blev det i forbindelse med handelen fastlagt, at den nye ejer ikke i de første fire år måtte slagte mere end 10.000 svin pr. uge. Danish Crowns forpligtelse, som Jutland Meat i de sene-



re måneder ikke har benyttet sig af, er nu væk. Og det samme er altså produktionsloftet på anlægget i Struer.

»Vi har kontrakter med landmænd, som vil levere til os. Nogle af dem skal lige ud af deres aftaler med andre aftagere, men vi er klar i begyndelsen af 2010. Det kræver en mindre udvidelse af vores medarbejderstab fra de nuværende 165 til omkring 200. At antallet af medarbejdere ikke skal udvides lige så meget som produktionen, skyldes at vi i vidt omfang har ledig kapacitet, som vi nu kan udnytte,« fastslår Frans Stortelder.

Loftet på 10.000 ugentlige slagtninger nåede Jutland Meat i øvrigt allerede i efteråret 2006, men tiden siden da er så udnyttet til at optimere og effektivisere produktionen.

Taber værdier

Stortelders personlige erfaring fra mange år i kødindustrien er, at de store virksomheder - som stort set uden undtagelse konsekvent går efter at udvide deres volumen for at sænke enhedsomkostningerne - alt for ofte i deres vokseværk taber flere værdier, end de vinder på omkostningssiden. Tre af fire omkostningskroner i industrien handler om råvarerne, og 70 pct. af resten kan henføres til arbejdskraft, så derfor kan overskud også skabes via en effektiv organisation, faglig dygtighed og god markedsføring.

Jutland Meat leverer til den specialiserede kødindustri i først og fremmest Europa, men der er også kunder i eksempelvis Japan og Australien. Og der er kunder til at aftage den øgede produktion, forsikrer Frans Stortelder.