

DANSK PELSDYRAVL

FAGBLAD FOR DANSKE MINKAVLERE

06
ØKONOMITEMA
EKSTRA FOKUS PÅ
LIKVIDITETEN LIGE NU

23
ONLINESALG
FREMTID I PELLSSALG
PÅ NETTET

26
KVALITET
HALVVEJS I
KVALITETSPROJEKTET



ØKONOMI

René holder omkostningerne helt i bund

Kombi-Vogn:

Til flytning af dyr og hvalpe. Bruges med rør, hvalpekasser eller flyttefælder.



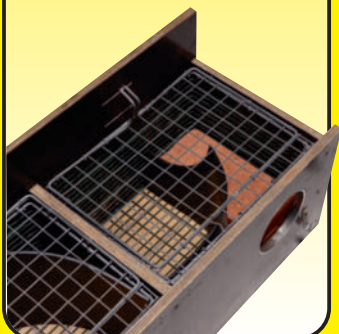
El-Mover:

Elektrisk med variabel hastighed frem og tilbage. Kan køres fra begge ender.



Fødeindsats / Vinterly:

Mange størrelser: U-plader, plader med hjørnehak. m.v.



Siloer:

Fodersiloer fra 2500 Liter til 2x7000 Liter.

Ekstraudstyr:

- Sprinkleranlæg
- Varme i bundlåde
- Automatik på toplåge
- Automatik i bundlåde



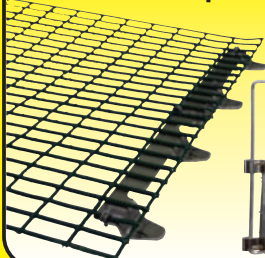
Halmbånd:

Fås i 12, 14 og 16 cm.

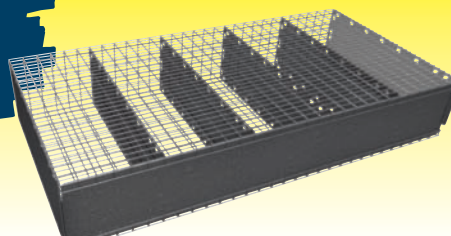
Ruller af 50 eller 125 meter



Stiver til hvalpenet - XL Flyttefælde - Dobbelt kortkolder - Transportkasser - Skillerums rep. plade



NYHEDER
SCAN OG SE MERE



GasUnit XL:

Nem og enkel måde at, aflive syge og skadede dyr på farmen. Flaske: Engangsflasker

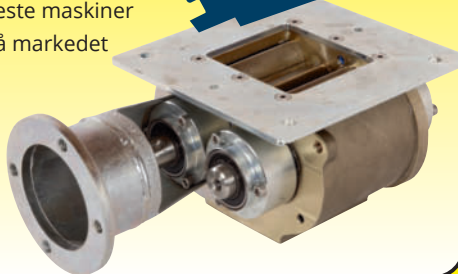
NYHED



Multipumpen:

Lang levetid p.g.a. unik opbygning. Passer til de fleste maskiner på markedet

SPECIALPRIS INCL. MONTAGE OG BESLAG



Aqua2Feed:



NYHED

Foderskrabere:

Til fordeling. 2 modeller (Smal / Bred) Rustfri udførsel

Foderspartel:

Til nedtryk af foder. Foderet trykkes ikke gennem Tråden



2M | Group A/S

Vadehavsvej 3 • 6852 Billum • Tlf. 7525 9998
E-post: post@2m-group.dk • www.2m-group.dk • CVR: 26014409

Indhold



6-17

ØKONOMI

NYE TIDER FOR ØKONOMIEN PÅ FARMEN

På februar-auktionen blev skindpriserne halveret i forhold til samme auktion sidste år. Det betyder unægteligt, at avlere i den kommende tid skal have ekstra fokus på likviditeten. Dansk Pelsdyravl har set på den aktuelle økonomi og talt med to forskellige avlere, som står i hver sin situation – den ene har haft plasmacytose, den anden er forholdsvis ny i branchen – men begge bruger de budgettet aktivt og har aftalerne på plads med banken.

05

LEDER

Farvel og tak

06

AKTUEL ØKONOMI

10

RENÉ PLANLÆGGER SIG TIL LAVE OMKOSTNINGER

14

VÆR ÅBEN OVER FOR BANKEN

18

KOPENHAGEN FUR INVEST MARTS 2016

20

FUR EUROPE FLYTTER FOKUS

23

PELS ONLINE SKAL SÆLGES MED OFFLINE-SERVICE

24

TRE KLIK OG DU EJER EN PELS

26

HALVVEJS I KVALITETSPROJEKTET

28

DELEGEREDE TIL DANSK PELSDYRAVLERFORENINGES GENERALFORSAMLING

34

MEDLEMSTUR 2016 TIL KASTORIA, DELFI OG ATHEN I GRÆKENLAND

38

PELSDYRAVL FOR TALFREAKS

42

REFERATER

44

AKTUELT

47

NAVNYTT

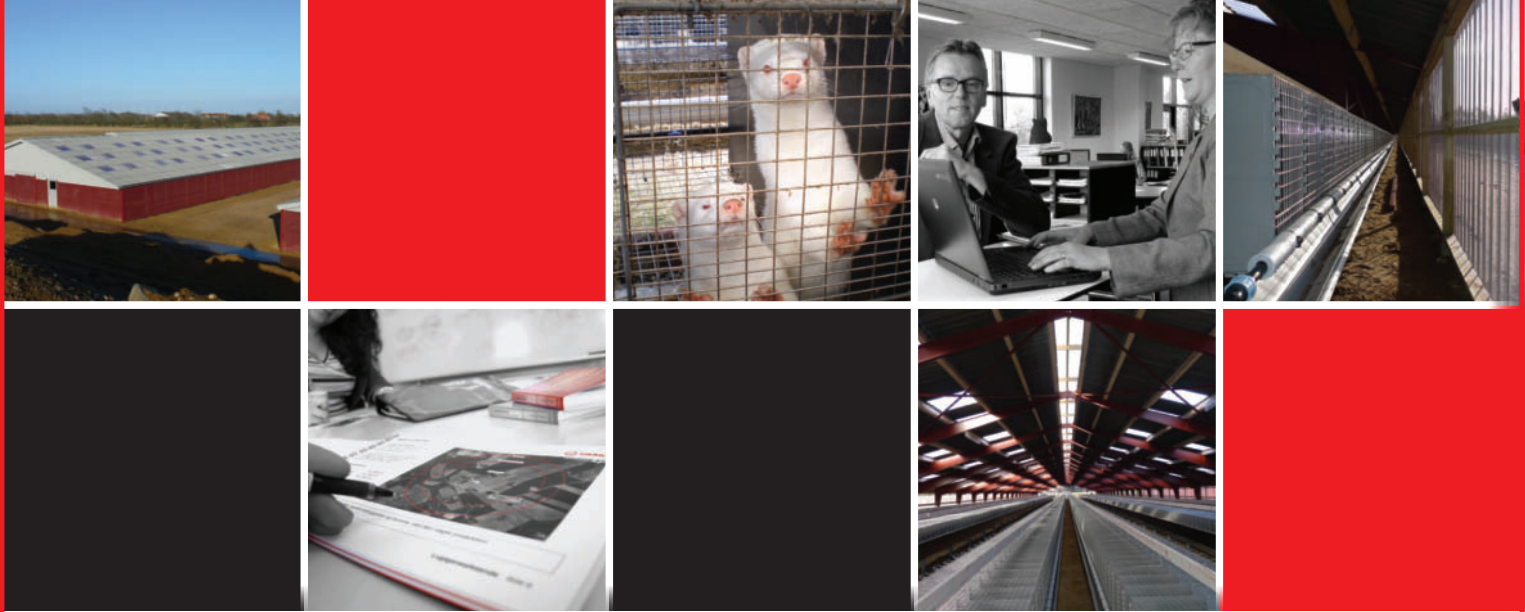
48

KOPENHAGEN FUR SKINDUDSTILLING PROGRAM

Udvidelsesplaner ?

Mød os på skindudstillingen

31. marts - 2. april



MILJØRÅDGIVNING OG BYGGERI AF MINKHALLER

- **MaxProduktion**
- en skarp vurdering af de miljømæssige muligheder og begrænsninger på din minkfarm
- **Miljøgodkendelse**
- til pelsdyr, svin, kvæg, fjerkræ, og heste
- **Myndighedsbehandling**
- dialog med kommunerne om optimale løsninger på problemstillinger
- **Strategiplan**
- sparring på din bedrifts fremtidige udvikling
- **Byggeri**
- indretning og projektering



Jens Jepsen
Salgschef
Mobil +45 2024 7331

Hanne Bang
Miljøkonsulent
Mobil +45 5118 2855

Uffe Jensen
Produktionschef
Mobil +45 2032 0099



GRÅKJÆR

Leder

FARVEL OG TAK

Af Torben Nielsen, tn@kopenhagenfur.com



For et par måneder siden udgav Børsen et magasin om de 100 rigeste danske familier. For at komme på listen skal man have en formue på godt en mia. kr. Den rigeste familie er så suverænt familien Kirk Kristiansen med en formue på mere end 100 mia. kr. Meget imponerende.

Det er spændende læsning, hvordan disse familier er blevet så rige. Fælles-trækket er, at det er visionære, flittige mennesker - både de mange nye it-iværksættere og de gamle familiedynastier. Godt for Danmark, at vi har folk af denne støbning.

Jeg kunne ikke lade være med at tænke på, om det var spændende og inspirerende at stå i spidsen for én af disse familieejede virksomheder. Løn og arbejdsvilkår er med garanti i orden, men hvor inspirerende er det egentlig at gøre en rig familie endnu rigere. Jeg kom til det resultat, at jeg har verdens bedste job.

Grundtvig talte om et samfund, hvor få har for meget og færre for lidt. Altså et samfund, hvor afstanden mellem rig og fattig er relativt lille. Et samfund, hvor alle får del i velstanden/velfærden og et samfund, der giver lige muligheder.

Lektor Henning Otte Hansen har netop udgivet en bog om den danske pelsbranche. Her konkluderer han, at den danske pelsbranche er det mest konkurrencedygtige erhverv, vi har. Dels fordi vi har en flot udvikling i produktivitet, men også i kvalitet af vort produkt hvilket sikrer os højere salgspriser end vore udenlandske kolleger, samtidig med at omkostningerne er holdt i ave. For små fire uger siden bragte dagbladet Børsen en fem sider lang artikel om København

Furs digitalløsninger, altså FarmCockpit, skindstatistikker osv. Det var en meget tilfreds avler, der beskrev systemet, og jeg er helt enig i hans konklusion; nemlig at den vidensdeling, som den digitale platform sikrer, er hovedforklaringen på, at vi har verdens bedste og mest markedsorienterede pelsproduktion.

Vi er et andelsselskab, hvor vi udfører de arbejdsopgaver i fællesskab, som den enkelte avler har vanskeligt ved at klare selv. Det betyder, at vi opfatter hinanden som kolleger mere end som konkurrenter. Og når man slår 1.500 hjerner sammen og tænker i fælles løsninger, så sker der noget. Jeg mener, at det er stærkt inspirerende, at ganske almindelige mennesker med alle mulige kompetencer kan skabe en verdenssucces ved at arbejde tæt sammen. Vi har med andre ord gjort noget ved Grundtvigs ord om et samfund, hvor få er for rige og færre for fattige. Vi har i fællesskab sikret, at pelsdyravlerne kan drive deres familievirksomheder på et sundt økonomisk grundlag, og vi har sikret tusindvis af velbetalte job. Vi har gjort Danmark rigere og til et bedre samfund.

Der er mange, der spørger, hvad jeg er mest stolt over efter 23 år i direktørstolen. Jeg er mest stolt over, at vi ikke længere siger "de" og "os", men "vi". At Sjælland ikke længere kaldes Djævleøen og Glostrup for førerbunkeren. Jeg tager det som udtryk for, at andelshaverne har tillid til de fælles virksomheder og fællesskabet. Og det er netop sammenholdet, der vil sikre, at dansk pelsdyravl kan fastholde sin enestående position på verdensmarkedet i de kommende år, uagtet at de aktuelle sygdomsproblemer og markedsforhold ikke netop har styrket optimismen. ✕

**TUSIND TAK FOR 23 FANTASTISKE ÅR
I KOPENHAGEN FUR / DANSK PELSDYRAVLERFORENING.**



Økonomi

AKTUEL ØKONOMI

2016 bliver et hårdt år økonomisk, hvor avlerne nødvendigvis må have ekstra fokus på likviditeten. Derfor er opfordringen bl.a., at alle avlere får aftalerne på plads med deres pengeinstitut. Og det har man de bedste forudsætninger for, hvis man kommer med et gennemarbejdet budget.

Af Hans Henrik Møller, konsulent, København Rådgivning, hmm@kopenhagenfur.com

På februar-auktionen opnåede danske avlere en gennemsnitlig skindpris på 226 kr. Denne skindpris vil for de fleste kun lige dække de direkte udgifter til 2016 produktionen, inden der skal betales renter, afdrag og lidt til privatforbruget. De aktuelle skindpriser betyder derfor også, at der bliver stor fokus på likviditeten i den kommende periode.

Det er meget vigtigt allerede nu at sikre sig den fornødne likviditet til at få produktionen gjort færdig i 2016. Vurdering af den nødvendige likviditet fås gennem et godt gennemarbejdet budget, hvor alle produktionsforudsætninger og deraf følgende ind- og udbetalinger er nøje vurderet. Det bliver også nødvendigt at se på

hvilke udgifter og investeringer, der skal undlades eller udskydes til senere. Når man kender likviditetskravet, er næste skridt at finde den nødvendige finansiering. Det er ikke en selvfølge, at pengeinstituttet bare hæver driftskrediten, og mange avlere vil opleve, at det er svært bare at opretholde nuværende driftskredit.

Finansielle reserver

Finansielle reserver kan groft opdeles i tre grupper, hvor den første er brug af opsparede midler enten i form af indlån eller salg af værdipapirer. Den anden mulighed er lånemuligheder, som kan være optagelse af supplerende realkreditlån eller banklån eller en ikke udnyttet mulig-

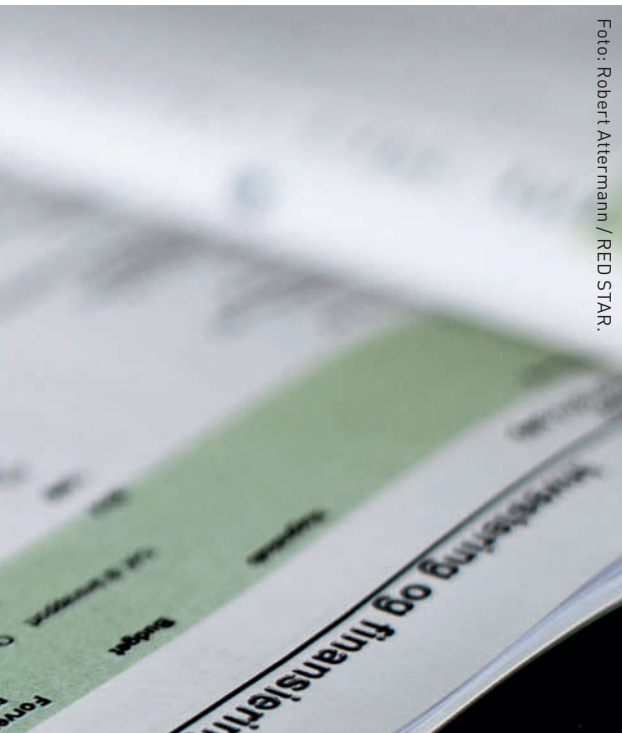


Foto: Robert Attermann / RED STAR.

KOPENHAGEN FUR BESØGER BANKER

Kopenhagen Fur har talt med de banker, som er avlernes primære samarbejdspartnere. Jesper Lauge Christensen, salgschef, Kopenhagen Furs Avlerservice, forklarer baggrunden:

– Vi er interesserede i, at bankerne er velinformerede både omkring markedssituationen, den enkelte avlers situation, og at vi i Kopenhagen Fur gør alt, hvad vi overhovedet kan for at bakke avlerne op. Når skindpriserne er halveret på februar-auktionen i år i forhold til sidste år, vil nogle avlere få det svært, og så er det vigtigt, at vi i fællesskab med bankerne sikrer den nødvendige likviditet, så driften af farmen kan fortsætte. Ligeledes at bankerne kan supplere deres

viden om bedriften ved at kigge på Trafiklyset i FarmCockpit. Vi fortæller også bankerne, at Kopenhagen Fur opretholder de samme muligheder for indgåelse af hvalpekontrakt som tidligere år, hvilket kan være en afgørende faktor for, at budgetterne for den enkelte bedrift hænger sammen. Generelt er signalet til bankerne, at den danske pelsbranche er sund, men naturligvis er ramt af en stor prisreduktion, som kan betyde manglende likviditet over en kortere periode.

hed for hvalpe- og skindforskud. Men der er også et "gråt" marked med risikovillig kapital. Den tredje mulighed er salg af aktiver i form af f.eks. maskiner og inventar, men også fast ejendom. Ved salget af især fast ejendom skal man huske at få undersøgt de skattemæssige konsekvenser af salget. Problemet med salg af aktiver er ofte, at det kan være svært at opnå en tilfredsstillende pris, hvis man er tvunget til at sælge på den korte bane.

Budget

Mange budgetter er lavet inden februar-auktionen, og det er en god ide igen at se på de prismæssige forudsætninger, der indgår i budgettet. Antallet af skind til salg resten af sæsonen kendes i store træk allerede nu, og indtil andet er bevist er ens egne priser på februar-auktionen det bedste bud lige nu. Husk her at tage højde for, at der senere sælges breedere og undersorter. Når udbetalingerne fra auktionerne skal ind i budgettet, skal der også

tages højde for skindforskud og den moms, der indgår i både forskud og salgsmomsen. Vi har set eksempler, hvor også hele salgsmomsen skal bruges til at dække forskuddet. Dette betyder for det første, at der ikke kommer yderligere udbetalinger efter auktionerne, men også at man står med en salgsmoms, der skal afregnes i løbet af året.

Med nuværende skindpriser er det op til den enkelte avler at vurdere, hvilke udgifter og investeringer der er relevante og skære, hvor det er relevant. Foderudgiften kan på nuværende tidspunkt forventes stor set uændret i forhold til 2015. Udgifter til dyrlæge, vacciner og pelsning kan også budgetteres rimeligt præcist. Det er også vigtigt at få eventuelle skattebetalinger på plads sammen med revisoren. Her vil Kopenhagen Fur og SEGES rette en fælles henvendelse til SKAT, så det gerne skulle blive nemmere for revisoren at få ændret forskudsregistreringen. >>

TRE HYPPIGE SCENARIER I BUDGETTERNE FOR 2016

1. Uændret fuld produktion
2. Reduktion af produktion
3. Ingen produktion i 2016

Opfordringen til alle er, at man allerede nu får de nødvendige aftaler med pengeinstituttet på plads til at gøre 2016-produktionen færdig og gerne kan køre videre frem til februar 2017. Et godt gennearbejdet budget er et vigtigt værktøj til at få en sådan

aftale på plads, men også tidligere resultater tæller med i denne vurdering.

Man kan altid kontakte Kopenhagen Fur for at få oplysninger om forskud og skindsalget samt hjælp til vurdering af både skindsalget i 2015 og her i 2016. De konkrete budgetter er revisorens opgave, men vi kan hjælpe med de produktionstekniske oplysninger og forudsætninger, hvis der er brug for det.

Hvalpeforskuddet i 2016 forventes uændret med 105 kr. plus moms i gennemsnit af han/tæve. Skindforskuddet er mere variabelt og udgør som hovedregel ca. 60 procent af skindpriser på seneste auktion og 50 procent efter juni-auktionen.

De tre scenarier

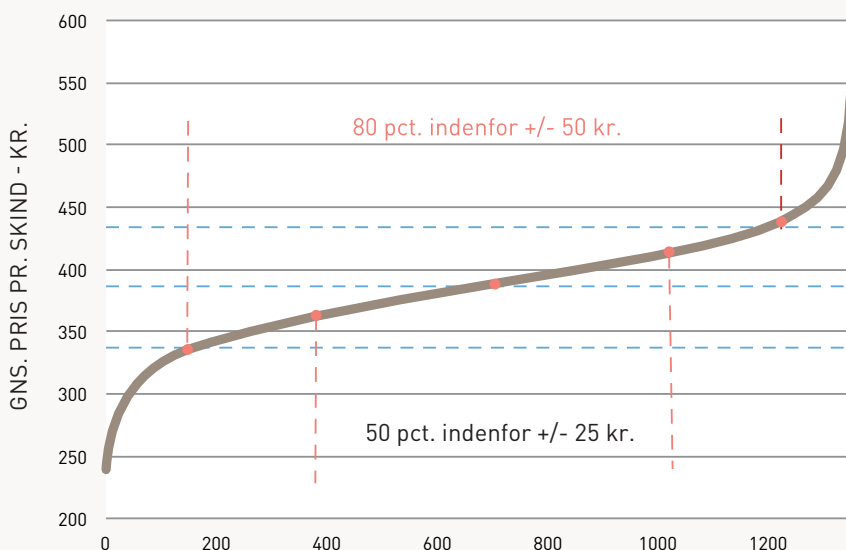
De budgetter, vi i København Rådgivning har været inde over, indeholder ofte tre scenarier, som er beskrevet i faktaboksen. Hvilket af de tre scenarier, der vælges, afhænger meget af pengeinstituttets holdning, som lige nu peger i lidt forskellige retninger. Pengeinstituttet forlanger på den ene

side en lav produktionspris pr. produceret skind, hvilket oftest er ved fuld kapacitetsudnyttelse som i scenarie 1. Men pengeinstituttet vil på den anden side ikke udvide engagementet eller driftskreditte, og så lander man i stedet på scenarie 2 eller 3 eventuelt suppleret med de muligheder, der findes i de finansielle reserver. Når de tre scenarier skal vurderes i forhold til hinanden, er det vigtigt at se sammenhængen mellem den gæld, man har med udgangen af 2016, og hvor mange skind/dyr der forventes på lager. Scenarie 3 uden produktion giver som regel den laveste gæld, men er det hele solgt, er der heller ingen lager længere, og måske står man med en momsgæld. ✕

Variation på skindprisen 2015

FIGUREN VISER DEN GENNEMSNITLIGE OPNÅEDE SKINDPRIS PR. KONTONUMMER I 2015. PÅ ALLE DE VISTE KONTONUMRE ER SOLGT MERE END 1.000 SKIND, OG DEN LAVESTE GENNEMSNIKSPRIS ER PÅ 220 KR. OG DEN HØJESTE PÅ 554 KR. GRAFEN VISER DEN RÅ GENNEMSNIKSPRIS PÅ TVÆRS AF ALLE TYPER OG SALGSTIDSPUNKT

Af konsulent Hans Henrik Møller,
København Rådgivning



GODT AVLSRESULTAT OG GODE SKINDPRISER GIVER MEST SOLID ØKONOMI

Hvorfor tjener en gruppe af avlere flere penge end de andre? Jo mere jeg kigger i regnskaberne, jo mere skifter konklusionen. Men der er alligevel nogle røde tråde. Når jeg kigger på gruppen af de bedste avlere, altså dem, der klarer sig bedst økonomisk, er det ikke overraskende dem, der sikrer et godt avlsresultat og gode skindpriser. Det, der er interessant at bemærke, er, at disse avlere kommer frem til dette resultat uden at have større omkostninger. Du kan altså godt lave en god skindproduktion og få over gennemsnittet, uden at dine omkostninger behøver være højere.

Den gruppe af avlere, som er trængte, har lavet nogle mere kortsigtede finansieringer, som er finansieret via driften, og denne gruppe investerer lige så meget som den bedste gruppe. Hvis man altid er på bagkant, får man en dyr finansiering, og det er noget af det, der rammer disse avlere i dag. Det, der også falder i øjnene, er, at avlerne i den gruppe har høje lønomkostninger. Der er altså to poster, som kendetegner den trængte gruppe af avlere. Den ene er løn, den anden er renter.

Af konsulent Hans Henrik Møller, København Rådgivning



Vi hjælper dig til effektivitet, fordi det afgør kostprisen.
Men vi hjælper dig også til kvalitet, fordi det afgør salgsprisen.

Hos HG forstår vi betydningen af, at effektivitet skal gå hånd i hånd med kvalitet. Vi har gennem 40 år været med til at drive udviklingen af dansk mikavl frem i verdensklasse – i tæt samarbejde med farmere og auktionshuse. Vi udveksler på den måde viden og erfaring, der er med til at fremme produktudviklingen i hele vores sortiment.

Vel mødt på vores stand i Herning!

Ole Andersen 20 12 32 13
Jens Villadsen 22 69 58 10
Tonny B. Rasmussen 30 88 13 31
Heiko Andresen 20 29 32 44
Jesper Ørskov Pedersen 30 80 08 68

Johannes Nielsen 30 80 12 00
Henrik Mortensen 20 20 56 11
Morten Ågren 27 79 37 07
John Holm 28 11 21 04
Jens Jørgen Madsen 40 38 84 27

HG

IMPROVING YOUR FUR BUSINESS

(+45) 75 89 12 44 · www.hedensted-gruppen.dk

Økonomi

RENÉ PLANLÆGGER SIG TIL LAVE OMKOSTNINGER

Selvom 27-årige René Lauridsen kun har været fuldtidsminkavler i små tre år, og skindpriserne i dén tid er dykket, så har han styr på økonomien. Hans kapacitetsomkostninger ligger 340.000 kroner under normen, og han tjekker jævnligt sit budget for at se, hvilke knapper han kan dreje på for at holde balancen i økonomien. Samtidig ligger hans skindpriser og hvalperesultat over gennemsnittet.

Af Heidi Cecilie Lorvik, hcl@kopenhagenfur.com

René Lauridsen købte sin farm i Vejen i juli 2013. Det var også her, hans karriere som minkavler begyndte. Han er vokset op på et kvægbrug og har derudover arbejdet med svin, planteavl og så mink. Han var 12 år, da han første gang hjalp til på en minkfarm – selvsamme farm, som han ejer i dag, og som også er nabo til hans barndomshjem.

Egentlig ville han bygge en minkfarm på forældrenes gård, men da naboen skulle af med sin, slog René til. Han fik en god overdragelsesaftale. Han overtog ikke hele besætningen i 2013, hvor skindpriserne var på sit allerhøjeste, men købte minkene i fire rater i 2014 efter hver auktion. På den måde slap han for at købe katten i sækken med alt for dyre mink i forhold til, hvordan skindpriserne efterfølgende udviklede sig.

Holder lønudgifterne i bund

Renés foderudgifter ligger på gennemsnittet med omkring 47 kilo per skind. Til gengæld ligger hans kapacitetsomkostninger meget lavt. I budgettet har hans driftsøkonom noteret, at han ligger 340.000 kroner under normen. Det er især lønomkostningerne, der udmærker sig ved en stor positiv afvigelse.

– Jeg går meget op i, at hvis der er noget håndværksmæssigt, jeg selv kan lave, så gør jeg det. Jeg kan godt lide at gå og skrue i ting, og jeg forsøger at lave tingene selv. Det kan der godt være en del penge at hente i, siger René Lauridsen.



Foto: Robert Attermann / RED STAR.

Derudover holder han også lønudgifterne helt i bund ved at justere arbejdskraften til minkproduktionen efter, hvad økonomien er til, og han lægger selv en masse timer i farmen.

– Jeg har en ansat lige nu, men han stopper efter parring, og efterfølgende lejer jeg arbejdskraft efter behov. Det er en del af at få budgettet til at hænge sammen. Så må jeg leve med i de her år, hvor priserne er lave, at jeg skal lægge en større arbejdsindsats. Det er min holdning til det. Og efter hvalpene er sat ud, synes jeg godt, jeg kan passe minkene selv. Så kan jeg formentlig leje lidt mandskab i hvalpetid. Fra juni frem til pelstid skulle jeg gerne selv kunne passe dem, og så lejer jeg lidt arbejdskraft igen til sortering. Det er planen. Allerførste år, hvor jeg overtog farmen, gjorde jeg også sådan, men jeg fandt også ud af, at det nok var uholdbart i længden. Så da økonomien var til det sidste år, ansatte jeg en prak-

tikant. Men på sigt ønsker jeg selvfølgelig noget mere stabil arbejdskraft.

Jeg skal giftes til sommer og har et lille barn, så man skal jo prioritere sin tid rigtigt, samtidig med at økonomien skal hænge sammen, siger René, der desuden også pels selv for yderligere at spare nogle penge.

De aktuelle skindpriser kalder heller ikke på investeringer, så dem er der ingen af på Renés farm i år.

– De første to år har egentlig været fornuftige år, og der har jeg skiftet lidt bure. Men overordnet er der ikke nogen store investeringer, jeg skal foretage, og de ting, der evt. kan gå galt, kan jeg selv fikse. Så mit hovedfokus i år er at banke omkostningerne helt i bund.

Bruger budgettet aktivt

René får lavet en budgetopfølgning hver tredje måned. Der ser han primært på omkostningerne. Indtægterne er



TO ALTERNATIVER I BUDGETTET

Alternativ 1-100 % solgte skind:

Ved en gennemsnitspris på 235 kr. vil der være positiv likviditet i første halvår, men i andet halvår bliver der brug for kassekreditten, der dog nærmer sig max ved årets udgang.

Alternativ 2-85 % solgte skind:

Her vil der være større krav til likviditeten, men mønstret hen over året ligner alternativ 1 inden for rammerne af kassekredittilsagnet, ved året dog op til 1.044 t.kr. Her er dog mulighed for at få skindforsku.

René planlægger gerne sit arbejde på farmen to uger forud for at gøre det så effektivt som muligt og frigive tid.

»Jeg synes da ikke, det er imponerende at tjene 100.000 for at arbejde 365 dage om året, men jeg er nu alligevel godt tilfreds«

René Lauridsen

svære at spå om, men omkostningerne kan han i høj grad selv styre.

– For mig handler det bare om hele tiden at tænke mig om og prioritere. Når jeg køber ting til farmen, indhenter jeg tilbud fra flere forskellige steder i stedet for bare at købe det sædvanlige sted. Jeg kigger tit i budgettet og ser, om jeg ligger over eller under på de forskellige poster. Så kan jeg aktivt gøre noget ved det. Hvis der er brugt for mange penge ét sted, må jeg bruge nogle færre et andet sted. Det er på den måde, jeg prøver at få balance i tingene. Sker der noget uforudset, og det skal der selvfølgelig også være plads til, så går jeg og tænker over, om jeg kan hente pengene et andet sted. Budgettet er jo kun vejledende, men min opgave er at få enderne til at mødes og sørge for, at der er likviditet til at betale de løbende udgifter, siger René.

Derudover fokuserer han selvfølgelig på at lave et godt hvalperesultat, så han den vej igennem kan få sænket omkostningerne per produceret skind. Han kan gå ind i budgettet og se, hvilken påvirkning et skind mere per tæve

har på bundlinjen. Og så holder han øje med foderforbruget, så han får kørt det foder ud, som er helt optimalt - hverken for meget, men heller ikke for lidt, så det går ud over skindstørrelsen.

To budgetter

René fik lavet sit budget i januar i år. Han besluttede sig for at få lavet to alternativer – ét hvor salgsprocenten lå på 100, og ét hvor den kun lå på 85.

– Jeg kom jo ud af januar-auktionen med en salgsprocent på kun 70. Så jeg gik og grublede over, hvordan verden ville se ud, hvis vi ikke fik solgt ud i år. Derfor lavede jeg et alternativ med en salgsprocent på 85 for at se, hvordan likviditeten så ville se ud. Det var også for at kunne få opbakning fra banken – om de ville stille yderligere likviditet til rådighed. Men sjovt nok påvirkede det ikke resultatet voldsomt, fordi SKAT har statuspriser på skindene, og de er ikke lavet om, så de skind, jeg muligvis ikke ville få solgt i år, står stadig til samme værdi.

Finansieringen

I 2013 tog han et lån hos København Fur for at få enderne til at mødes. Dét skal der i år betales nogle afdrag på, men dem er der selvfølgelig taget højde for, og han får ikke nogen henstand.

– Som udgangspunkt vil jeg kunne afdrage på mit lån. Også i den tid, vi er inde i nu. Det er indbereget, at det skal kunne afdrages og forrentes, siger René.

Hans finansiering af farmen består af et fastforrentet 30-årigt realkreditlån og et 15-årigt flexlån, og så er der et sælgerpantebrev fra ham, han overtog farmen fra. Sidste år traf René selv beslutningen om at omlægge et lån. Realkreditforeningen skrev til ham, at de ville hæve bidragssatsen med 0,25 procentpoint på flexlånet, men hvis han lavede lånet om til f5 fra f1, kunne han beholde bidrags-satsen. Så det gjorde han. Og så får han lidt forskud fra København Fur.

– Jeg får udbetalt det skindforskud, jeg har brug for, og derudover får jeg hvalpeforskud her til sommer. Men jeg hiver kun fuldt forskud hjem, når jeg har brug for det. Så længe jeg kan få kassekreditten til at balancere omkring nul, så er jeg tilfreds, siger René.

Han har desuden hele vejen igennem haft en god dialog med banken, fordi han altid er foran med et gennearbejdet budget og holder omkostningerne nede. Derudover er hans kones indtægter ikke med i budgettet, fordi han gerne vil kunne holde øje med, hvordan minkavlen balancerer økonomisk i sig selv.

Efter februar-auktionen

René er blevet mere fortrøstningsfuld efter februar-auktionen. Det var en positiv overraskelse, at han fik solgt

KVALITET OG AVLSRESULTAT

Farmen tæller 2.000 tæver, hvilket er det samme antal som sidste år. Dén knap skruer René Lauridsen ikke på, selvom skindpriserne er lave. På dette års auktioner har han 9.500 skind med fordelt på Mahogany, Brown, Silverblue og Silverblue Cross. Han har desuden solgt avlsdyr, hvilket har bidraget positivt til økonomien og er noget, han satser på at gøre fremover. Han havde året inden flere typer, men har valgt at satse på færre typer og et godt hvalperesultat, da det prismæssigt bedre kan betale sig for ham. Sidste år fik hans tæver 6,3 hvalpe, men mistede 0,8. Avlsresultatet året forinden endte på 5,8. Kvalitetsmæssigt ligger hans dyr også over gennemsnittet. I år ser tallene således ud:

- Brown: Kvalitet 106, størrelse 103
- Mahogany: Kvalitet 104, størrelse 107
- Silverblue: Kvalitet 105, størrelse 104, farve 111, renhed 112
- Silverblue Cross: Kvalitet 102, størrelse 101, farve 105, renhed 101



Foto: Robert Attermann / RED STAR.

ud. Gennemsnitsprisen landede på 235 kr. per skind mod 242 kr. i januar. Nulpunktet ligger omkring 260 kr., men hans mål er at komme derned i omkostninger, hvor der er balance i tingene.

– Jeg synes da ikke, det er imponerende at tjene 100.000 for at arbejde 365 dage om året, men jeg er nu alligevel godt tilfreds. Mit hovedfokus er bare at lave endnu bedre skind hele tiden, så jeg står stærkere på sigt, siger René.

Selvom René ikke selv føler, at han gør noget specielt for at have en sund økonomi, har han måske alligevel et planlægningsgen ud over

det sædvanlige, som hjælper ham med at holde omkostningerne nede.

– Jeg gør mig tanker om, hvordan jeg gør tingene mest effektivt, og jeg planlægger nogle uger i forvejen. Det frigiver noget tid til at lave andre ting som f.eks. reparationer, så jeg kan spare nogle penge. Jeg er 27 år og skulle gerne være i branchen mange år endnu, så jeg tror det er endnu vigtigere for mig at have fokus på økonomien og prioriteringerne, fordi jeg ikke har været med i de rigtig gode år. Det er nok sundt nok på lang sigt at starte på den her måde, siger René. ✘

René bruger budgettet aktivt. Hvis en post ligger over, kigger han efter, hvilken post han kan skære ned på for at få enderne til at mødes.

Foto: Jens Bach.





Økonomi

VÆR ÅBEN OVER FOR BANKEN

Søren Buhl er en af de minkavlere, der sidste år blev ramt af plasmacytose. Det var hårdt, men han tog hurtigt kontakt til banken for at fortælle om situationen og for at få lagt et nyt budget – det gav ro i sindet og ros fra banken, og han opfordrer andre til at gøre det samme.

Af Nikolaj Babis Nielsen, nbn@kopenhagenfur.com



Foto: Jens Bach.

Søren Buhl
kigger løbende
i sit budget.

Den 8. oktober sidste år blev Søren Buhls minkfarm ramt af plasmacytose. På farmen havde han 6.000 tæver. Den dårlige nyhed tog hårdt på Søren, og han endte med at blive ramt af stress. Det betød også, at Søren måtte foretage et meget trist telefonopkald til banken.

– Jeg fortalte banken ordret, at det var noget lort. Vi fortalte, at vi følte, at den eneste mulighed var at sanere farmen, og det ville ikke blive omkostningsfrit, og i og med at vi havde investeret i at udvide farmen, så var vi godt klar over, at vi skulle have banken med indover, så vi kunne få finansieret driften af 2016, siger Søren Buhl.

Efter opkaldet til banken gik Søren og konen i gang med at lave budgetter, så de vidste, hvad de havde at gå ud fra i 2016. Banken var åben og mente, at de skulle køre videre, og ikke tage et år uden dyr på farmen. Derfor besluttede Søren sig for at reducere i antallet af tæver. Fra 6.000 tæver til 3.550 tæver.

Banken har været forstående

Banken har stillet det krav til Søren, at han skal prøve at reducere udgifterne, hvor han kan, men omvendt skal han også passe på, at han ikke kommer til at reducere udgifterne for 2016, så det kommer til at påvirke ham i 2017.

Sørens finansiering er sammensat af kreditforeningen DLR. Derudover har han et banklån, en kassekredit og et forskud. Da banken vurderede Sørens budget, var de meget forstående over for situationen. Søren havde forberedt sig godt, og havde sine papirer i orden, da han mener, budgettet skal være realistisk og troværdigt. Det var banken også enige i, selvom det er svært at forudsige det helt præcise tal, når man er minkavler.

»Det nye budget betyder rigtig meget for os. Det var et stort chok for os, at både plasmacytosen og reduktionen i avlsdyr havde så stor indvirkning på vores nulpunkt«

Søren Buhl

– Vi har ikke omlagt lånet, vi har fået hævet kassekreditte, og det er så det, vi skal leve af her og nu. Vi skal ikke være jubeloptimister, men samtidig skal vi heller ikke være pessimistiske, og derfor er banken heller ikke afvisende for at hæve kassekreditte yderligere, hvis det skulle komme dertil.

Uddrag af Søren Buhls budget for 2016 og 2018

	2016	2018
Antal avlstæver i alt:	3.550	6.000
Totale variable omkostninger pr. skind:	192,73 kr.	191,40 kr.
Totale faste omkostninger pr. skind:	140,23 kr.	74,30 kr.
Totale omkostninger pr. skind i alt:	332,96 kr.	265,70 kr.



Glad for åbenhed og ærlighed

Søren Buhl har været glad for bankens hjælp i forhold til budgettet. Nu ved han, hvor han står kreditmæssigt, og hvad han skal gå ud fra resten af året – hvis skindpriserne holder. Søren har budgetteret med en skindpris på 225 kr. pr. skind, og han har i 2016 30.500 skind til salg, og han regner med, at der i 2017 vil være 17.000 skind til salg, med mindre der sker en stigning i skindpriserne, så vil han satse på at få 6.000 tæver igen og komme op på fuld kapacitet.

– Det nye budget betyder rigtig meget for os. Det var et stort chok for os, at både plasmacytosen og reduktionen i avlsdyr havde så stor indvirkning på vores nulpunkt. Vi vidste godt, den ville have indfly-

delse, men ikke så stor, som det har vist os. Jeg er glad for, at jeg har kunnet tale åbent og ærligt med banken. Det har givet ro, og jeg kan på alle parametre anbefale, at man tager snakken med banken. Man kan lige så godt være ærlig, og det gør også, at der kommer mere ro på, så man kan gøre det, man er god til, nemlig at lave kvalitetsskind, siger Søren Buhl.

Ifølge Søren's nye budget, skal han op på 6.000 tæver igen i 2018. For 2016 er de totale omkostninger pr. skind på 332,96 kr., mod 265,70 kr. i 2018. Søren måtte afskedige en medarbejder, så de lige nu er Søren, hans kone Michelle og en fastansat medarbejder på farmen. ✕

Søren Buhl har budgetteret med en foderudgift på 2,1 mio. kr. i 2016, hvilket svarer til 47 kg. pr. skind.
Foto: Jens Bach.

Alle tal er opgjort per 29/2 2016

Aktuel strategi

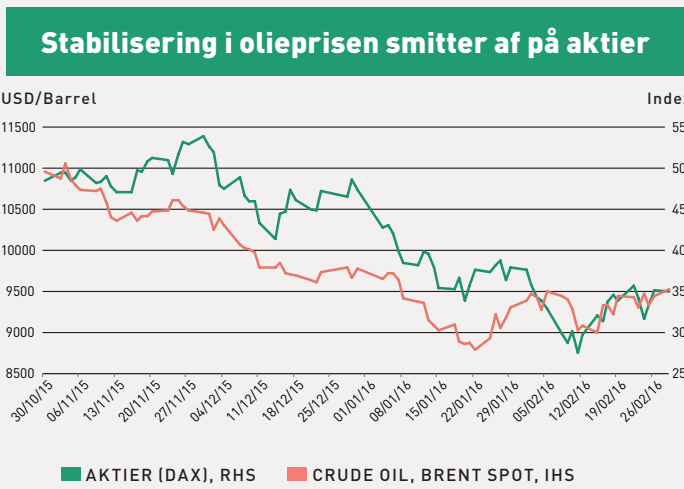
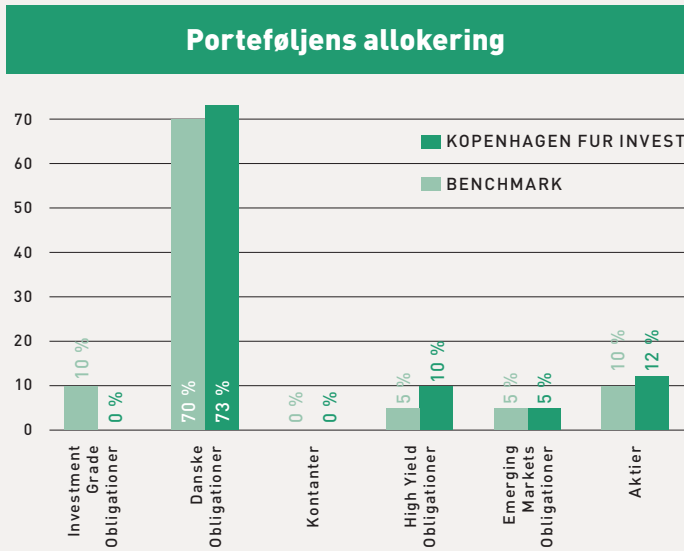
Nøgletallene har generelt været dårligere end forventet i årets to første måneder. Når det er sagt, er der dog ingen tegn på, at verdensøkonomien skulle være på vej mod recession, som aktiemarkedet ellers har frygtet. Aktiemarkedene har været ekstremt negative, og historisk har det betalt sig at gå i den modsatte retning, når den kollektive pessimisme tager overhånd. Vi har derfor udnyttet faldene til igen at købe lidt flere aktier. Vi overvægtet desuden US High Yield obligationer, hvor den aktuelle værdiansættelse ligeledes mere end kompenserer for den forhøjede risiko. Dette finansieres med en undervægt til Investment Grade kreditobligationer, hvor vi ikke vurderer afkast-risiko forholdet som værende attraktivt. På aktiedelen overvægtet vi Danmark og Europa og undervægtet USA.

Kommentar til begivenheder eller porteføljeændringer

Uroen fra januar fortsatte ind i februar med store udsving på aktiemarkedene til følge. Årsagen til den voldsomme uro skal blandt andet findes i de svage nøgletal og en frygt for effekterne af den faldende oliepris. En stabilisering i olieprisen fik dog brudt den negative spiral på de finansielle markeder, og aktier er siden bunden den 11/2 steget synkront med olieprisen. En stigende oliepris har ligeledes bidraget til at forbedre sentiment omkring amerikanske High Yield obligationer, som modsat aktier sluttede februar måned i plus. København Fur Invest er både overvægtet aktier og High Yield obligationer i forhold til benchmark.

Kommentarer til afkast

Efter en svær start på måneden stabiliserede aktier sig i anden halvdel af måneden, og High Yield obligationer steg ligeledes i takt med olieprisen. Obligationer leverede et pænt positivt afkast, og samlet sluttede porteføljen måneden stort set uændret. For året som helhed er porteføljen nede ca. 0,5%, hvilket er på niveau med benchmark, og markant bedre end aktiemarkedet som er nede ca. 10%. Siden porteføljens opstart i juni 2013 har den givet ca. 6,5% og klarer sig bedre end benchmark.



Seneste ændringer:
 1/12: Salg af aktier/køb af danske obligationer.
 27/1: Køb af aktier/salg af danske obligationer.



Markedets bedste og hurtigste skræbmaskiner

**Mød os i
Herning og se
vores spændende
nyheder**

Vi glæder os til at vise dig, hvordan du kan spare tid og penge og samtidig undgå de mange løft under pelsningen - for din velfærd og bedre økonomi.



Er skindene for lange?

PAMU 100XT og 200 XT kan nu forlænges så de også kan skræbe de lange skind. Kig forbi og hør om dine muligheder for problemfri skræbning af lange skind.



Mulighed for længere stok

Nyhed



- Nyt pumpesystem m/effektiv stempelfunktion.
- Ingen regnvand og kan tåle at køre tom
- Kan flytte op til 1 m³ i minuttet, op til 40 m væk

**Tvivel om valg af ruller?
Vi giver dig kyndig vejledning**

**Ny forbedret
konstruktion**

Den nye konstruktion og forbedrede slibning gør, at rullerne skraber endnu bedre uden at skade skindene.

Ring og få et tilbud

Europa

FUR EUROPE FLYTTER FOKUS

Den europæiske brancheorganisation har fået ny direktør og ny strategi. Efter flere års vellykket indsats på EU-niveau retter Fur Europe nu blikket mod de enkelte lande.

Af Heidi Cecilie Lorvik, hcl@kopenhagenfur.com

EUROPE

Mette Lykke Nielsen. Det er for mange i pelsbranchen et velkendt navn. I 2012 begyndte hun som Head of Public Affairs i European Fur Breeder's Association (EFBA),

forgængereren til Fur Europe. Her overtog hun samtidig International Fur Federations (IFF) arbejde med at fremme pelsbranchens interesser i EU. Den 2. februar i år blev hun udnævnt som direktør i Fur Europe.

– Jeg kender branchen, og jeg kender de udfordringer, vi står over for. Jeg har et rigtig godt overblik over, hvad der sker ude i landene, og det tror jeg er en stor fordel. Jeg har også igennem de sidste fire år opbygget et rigtig tæt forhold til vores medlemmer. Vi kan godt sidde og få en masse gode idéer i Bruxelles, men intet bliver til virkelighed, hvis ikke vores medlemmer står bag og ved, hvad det drejer sig om. Så at lytte til medlemmerne og sørge for, at deres bekymringer bliver taget seriøst i en europæisk sammenhæng er til stadighed en kæmpe del af min arbejdsdag. Det handler meget om tillid. Vi har brug for, at vores medlemmer ser værdien af at have et kontor i Bruxelles, som har det store overblik, siger Mette Lykke Nielsen.

Vil rette op på misinformation

Hun står bag en stor del af arbejdet med at fremme pelsbranchens interesser i EU og oplyse politikerne i Bruxelles. Det er faktisk lykkedes så godt, at det arbejde nu skal føres videre ud i landene, og medlemsorganisationernes indsats skal styrkes.

– Strategien for 2016 er at sætte mere fokus på at rette misinformation om branchen i medierne og politisk. Vi vil gerne sikre, at politikere og forbrugere træffer deres valg på baggrund af fakta. Derfor vil vi gerne have en endnu stærkere stemme i den offentlige debat og styrke vores politiske netværk. Jeg har set, hvor betydningsfuldt det er netop at have et stærkt politisk netværk og at have opbakning fra andre sektorer. Pelsbranchen er ikke anderledes end andre landbrugssektorer, og vi ved tilmed, at vores modstandere i dyreretsbevægelserne næppe vælger at stoppe ved pelsdyravl. De flytter blot vil fokus til en anden produktionsform. Derfor er det vigtigt at fortsætte arbejdet med at bygge alliancer både i landene og på EU-niveau, siger Mette Lykke Nielsen.

Opbakning til WelFur i kommissionen

Strategien i Fur Europe har indtil nu primært været at fokusere på EU-niveau for at få støtte fra Europa Kommissionen. Men nu er det tid til at rykke videre.

– Vi har jo opnået at få støtte. Hvis en europaparlamentariker spørger kommissionen om dyrevelfærd for mink og ræv, så bliver der altid fra kommissionens side refereret til WelFur-programmet. Så vi har opnået, at de nu anser os som en sektor som alle andre, og de bruger rent faktisk også WelFur som best practise. I hvert fald i praksis. Vi arbejder stadig som sektor på at få en fælles





rammelovgivning på dyrevelfærd for alle landbrugssektorer – herunder også pels, men det er allerede et godt skridt på vejen, at WelFur er anerkendt politisk, siger Mette Lykke Nielsen.

På forkant med dyreretsaktivisterne

Støtten i EU og opbakningen til WelFur har gjort det sværere for dyreretsaktivisterne at vildlede politikerne i EU, og derfor tyer de nu til andre metoder.

– Vi ser, når vi deltager i debatter i Europa-Parlamentet, at dyreretsaktivisterne offentligt går ud og siger, at de godt ved, de ikke kan vinde debatten over pelsbranchen på nuværende tidspunkt på EU-niveau. Derfor anbefaler de andre dyrerets-

aktivister at gøre ligesom dengang med deres kampagner mod sæl, hvor de fik succes med sælforbuddet. Den succes fik de ved at gå fra land til land til land, siger de. Og det handler ikke om, hvorvidt lande har meget eller lidt pelsdyravl. F.eks. i regionen Vallonien i Belgien er der ikke en eneste pelsdyrfarm, men her har de fået indført et forbud, og så kan de ligesom tikke en ny boks af på europakortet. Det bliver vi nødt til at reagere på, og det gør vi bedst ved at spille en aktiv rolle i den offentlige debat, siger Mette Lykke Nielsen.

Pels i modebilledet hjælper

Generelt mener Mette Lykke Nielsen, at pelsbran-

Mette Lykke Nielsen har været i pelsbranchen siden 2012 og er netop indtrådt som direktør for Fur Europe.

»Strategien for 2016 er at sætte mere fokus på at rette misinformation om branchen i medierne og politisk«

Mette Lykke Nielsen

chen i dag står stærkt i Europa. Det skyldes dels Fur Europes politiske arbejde og medlemsorganisationernes indsats, men også at der aldrig har været så meget pels på catwalken og i gadebilledet, som der er i dag.

– Modsat for nogle år siden, så ser vi pels være rigtig stærkt i modebilledet, og det er altid en fordel for os, at der er pels på de store catwalks, og at vi ser pels, når vi går igennem gaderne. Det gør, at accepten af pels bliver større, og derved bliver mit arbejde på en måde lettere, fordi det er

lettere at argumentere over for folk. Så er det klart, at vi har nogle politiske kampe, men de er ikke umulige at vinde. Jeg tror, at hvis vi sørger for at være en aktiv del af den politiske debat og gør en indsats, så kan vi også undgå, at det tipper politisk. Og specielt fordi vi har pels i modebilledet. Det kommer til at spille en rigtig stor rolle i Europa, tror jeg.

Samme overordnede fokus

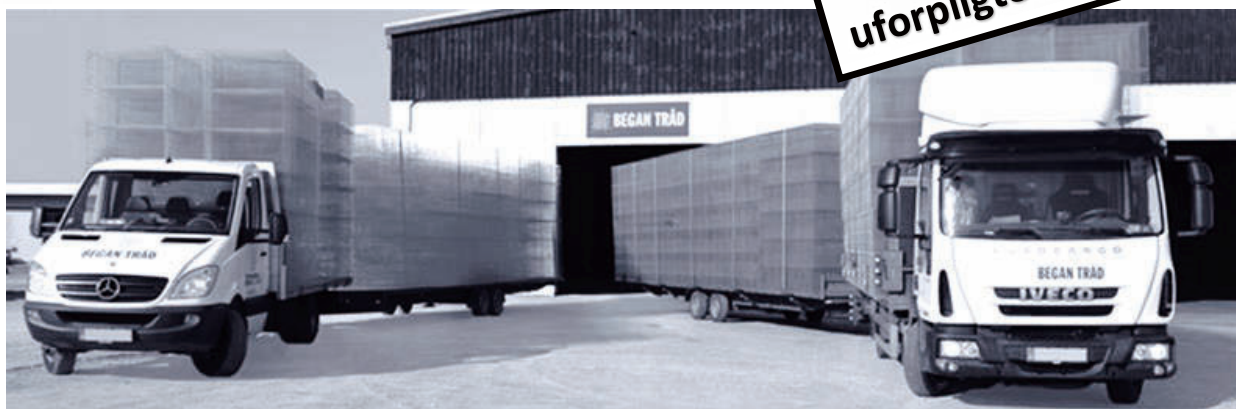
Mette Lykke Nielsen glæder sig til at kaste sig over udfordringerne iført sin nye kasket som direktør for Fur Europe. Også selvom der følger nogle ekstra udfordringer med denne kasket.

– Nu er den ekstra udfordring, at jeg har ansvar for hele den økonomiske del, og jeg skal også kigge mere på branchen som helhed foruden mit politiske arbejde. Men det ændrer sådan set ikke mit overordnede fokus, som er at sikre politisk overlevelse i EU for pelsbranchen. Jeg bliver tit spurgt: Hvem vil du bruge mest tid på? Avlerne eller handelssiden? Hvem vil du støtte mest? Men mit arbejde handler ikke om at sælge pels, selvom jeg selvfølgelig håber, at kunderne køber så meget pels som muligt. Det handler om at skabe det bedste miljø for, at der kan blive solgt pels. ✕



- Stort udvalg af tråd i høj kvalitet til alle dine behov.
- Rustfrit eller Aluzink / Opklippet eller samlet.
- Mere end 40 års erfaring i minkbranchen.
- Altid konkurrencedygtige priser.

Ring og få et uforpligtende tilbud.



Onlinesalg

PELS ONLINE SKAL SÆLGES MED OFFLINE-SERVICE

Østrigske Aron Liska er tredje generation i den familiedrevne pelsskæde Liska. For fire år siden gik de online, og salget er kun gået én vej – op. Men det kræver tillid, når man skal overbevise kunder om at købe en pels til 60.000 kr., de aldrig har rørt.

Af Heidi Cecilie Lorvik, hcl@kopenhagenfur.com

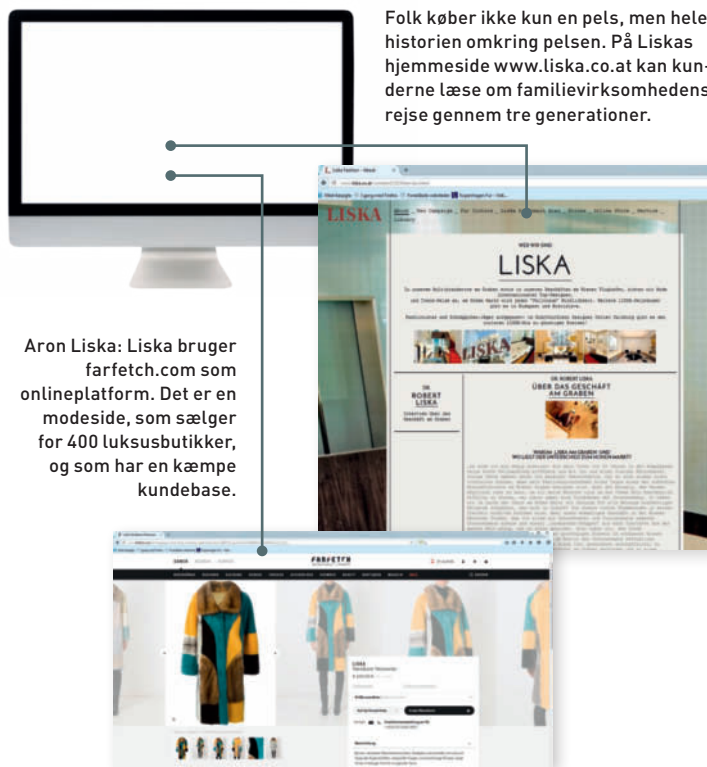
Den østrigske pelssælger Liska har eksisteret i tre generationer og begyndte som læderforretning. I dag tæller familiedrevne Liska otte forretninger fordelt i de fineste shoppingkvarterer i Wien, Budapest, Salzburg og Bratislava, og den primære handelsvare er pels, både som accessories og frakker. For fire år siden valgte Liska også at sælge pels på internettet for at være med i den eksplosive udvikling i e-handel - bare i Danmark blev der brugt 87 mia. kr. på e-handel i 2015, hvilket er en fordobling på bare fire år (kilde: Foreningen for Dansk Internet Handel).

– Onlinerevolutionen sker lige nu. Det er ikke længere et spørgsmål om, hvorvidt man skal være med, men hvordan. Og internethandel kommer kun til at få større og større betydning. Pelshandel har vist sig at være meget omskifteligt og kræver en hurtig tilpasning for at kunne trives, så det var naturligt at prøve kræfter med onlinesalg. Især det seneste år er det gået rigtig godt med salget online, og der er sket en udvikling i, at folk ikke længere kun køber små pelsting, men også langt dyrere ting som pelsfrakker. Desuden kommer vi ud til kundegrupper, vi aldrig havde nået med vores offlinebutikker, og faktisk var de første lande, vi slog igennem i på nettet, Saudi-Arabien, Qatar og Brunei, siger Aron Liska.

Den hellige gral

Ifølge Aron Liska er nøglen til succesfuldt pelssalg online tillid fra kunderne. Det bliver man nødt til at have, hvis man skal sælge et luksusprodukt som pels på internettet, hvor kunderne ikke har mulighed for at røre produktet. Men har man den tillid, kan man også få kunderne til at købe selv dyre pelsfrakker.

– Først og fremmest er det utroligt vigtigt, at websiden er troværdig, præsentabel og nem at navigere rundt i. Der skal være flotte billeder af pelsen fra flere vinkler og nærbilleder. Og så skal man sælge historien om pelsen. Det er ikke bare pelsproduktet i sig selv, men hele fortællingen omkring buntmagerhåndværket, hvor pelsen kommer fra, familievirksomhedens historie, designerens inspiration osv., som kunderne køber. Det er særligt vigtigt online, hvor du ikke kan røre ved pelsen og prøve den på, siger Aron Liska.



Folk køber ikke kun en pels, men hele historien omkring pelsen. På Liskas hjemmeside www.liska.co.at kan kunderne læse om familievirksomhedens rejse gennem tre generationer.

Aron Liska: Liska bruger farfetch.com som onlineplatform. Det er en modeside, som sælger for 400 luksusbutikker, og som har en kæmpe kundebase.

Vigtigst af alt, ifølge Aron Liskas fire års erfaring med onlinesalg af pels, er at bygge bro mellem online- og offline-butikkerne.

– Selvom vi sælger online, forventer folk offlineservice, når det er så kostbare produkter, de har med at gøre. Vi skal kunne besvare alle deres spørgsmål og give dem følelsen af, at det er rigtige mennesker, der er bag, og ikke robotter, for så føler kunderne sig utrygge og er mindre tilbøjelige til at købe. Derfor har jeg ansat folk til at stå til rådighed for spørgsmål, og pakkerne er altid pænt pakket ind med håndskrevne sedler i. Vi tilbyder også reparationer af gamle pelse og opbevaring. Det linker offline- og onlinebutikkerne tættere sammen og giver større tillid. Offlineservice er virkelig den hellige gral i onlinehandel med pels, siger Aron Liska. ✕

Onlinesalg

TRE KLIK OG DU EJER EN PELS

Hvis man skal købe en pels, så går man selvfølgelig i en pelsforretning, hvor man kan se pelsen, mærke pelsen og prøve pelsen. Eller gør man? Tre unge mænd har flyttet salget af pels fra strøget til nettet, og det har vist sig at være en rigtig god idé.

Af Nikolaj Babis Nielsen,
nbn@kopenhagenfur.com

Onlinesalg vinder mere og mere frem for tiden. Indkøb af dagligvarer, tøjshopping og sågar julegaverne bliver klaret over nettet. Men kan man sælge noget så eksklusivt som en pels? Ja, siger Patrick Vinding Olesen, partner i Furbazaar.

– Der er i hvert fald masser af kunder. Vi klager ikke, siger Patrick Vinding Olesen.

Sammen med to andre partnere skød Patrick projektet i gang 1. oktober 2014, da hjemmesiden gik i luften. Det startede med, at Patrick og partneren Daniel Skovbakke skulle sælge et gammelt restlager af skind. Både skind til hjemmet, men også til jakker og frakker. En tredje ven, Lasse Pedersen, kom med i projektet, da han havde sit eget pelsmærke. Han havde nogle gamle kollektioner, som Daniel og Patrick gerne ville sælge for ham på nettet.

Pludselig gik det hurtigt

Der gik ikke længe, før Lasse også kunne se den gode idé, og så begyndte det at gå hurtigt. På blot fire måneder nåede de at blive én af de største spillere på markedet for onlinehandel med pels. De nåede ud til 20 lande, fandt nye leverandører i Hong Kong og kunne sælge flere brands. Efter det tog de en beslutning om, at de skulle være en kommissionsvirksomhed, og nu står de for at tage billeder af varerne, skrive teksterne om varerne og også for fragten, og tjener penge på kommissioner.

– Det var én af grundene til, at vi ikke skulle være en fysisk butik. Vi kendte faktisk ikke rigtig markedet, og vi var ikke fra pelsbranchen, vi var bare gode til at optimere og få tingene til at fungere på nettet, og vi ville gerne minimere vores risiko, siger Patrick Vinding Olesen.

Furbazaar har planer om at vækste i så mange lande som muligt, og de har sågar åbnet en gren i Tyskland



og er på vej med én i både Sverige og Storbritannien. Kundebasen vokser, og derfor er de for tiden fem fuldtidsansatte, en deltidsansat og en praktikant.

Man skal tage kunden i hånden

Den målgruppe, som Patrick og hans kolleger prøver at ramme, er en anden målgruppe end den, der normalt går ned i en butik og køber en pels. De satser i stedet på at ramme dem, der skal købe pels for første gang. Det behøver ikke nødvendigvis at være en jakke. Det kan også sagtens være en nøglering med pels. På den måde satser Furbazaar på at udbrede kendskabet til pels.

– Vi vinder i det store hele på at kunne udbrede pels. Om det er en lille pelsnøglering eller en kaninvest, så får

kunderne smag for pels. Hvis de så på et tidspunkt går ned og køber en pelsjakke i en butik, så kan det være, der er nogen, der ser dem på gaden og efterfølgende går på nettet for at finde noget lignende. Og så skal vi være der som de første, siger Patrick Vinding Olesen.

For at gøre oplevelsen god på nettet prøver Furbazaar at tage kunderne i hånden, når de shopper. Kunderne skal hele tiden kunne finde ud af, hvad pels er for et materiale, og hvor den kommer fra. Hvis kunderne er interesseret i en minkjakke, så skal de kunne klikke sig ind og læse om, hvad mink er, hvad pelsen kan bruges til, og hvordan minken hele vejen i gennem er bæredygtig.

Tror på mere salg i fremtiden

Salget på Furbazaar er blandet, men det er mellemsegmentet, der sælger mest. Det betyder produkter fra 1000 kr. til 10.000 kr., og det er alt fra kanin-veste til ræv og tøj med mink-trim-

mings. Derefter kommer accessories og til sidst de lidt dyrere pelsjakker.

De ved også, at det tager tid at sælge en minkjakke, og de kan se på data, at de kunder, der køber en pelsjakke, ofte bruger længere tid på hjemmesiden og vender tilbage flere gange, før de endeligt køber jakken. Hos Furbazaar tror de også, at der i fremtiden bliver mere salg på nettet af pels.

– Jeg tror bestemt, det bliver større. Man ser i modeshows, at pels vinder mere og mere indpas. Ikke kun jakker, men også T-shirts med pelslogo eller jakker med indvendig pels. For os er det lige meget, hvad vi sælger mest af, for der er lige meget pels over at sælge en T-shirt med pelslogo, som der er over at sælge en dyr jakke, siger Patrick Vinding Olesen. ✕

FORDELE OG ULEMPER VED SALG AF PELS ONLINE

Dansk Pelsdyravl har talt med ekspert i onlinesalg, lektor Mogens Bjerre fra Copenhagen Business School (CBS) om, hvilke fordele og ulemper der kan være ved at sælge en vare som pels på nettet. Hvad kan være ulempen ved at sælge pels på nettet?

– Udfordringen med eksklusive, unikke varer, som eksempelvis pels, er, at de kan være svære at sælge. Man kan ikke se produktet, og man kan heller ikke føle det. I bilbranchen findes der jo for eksempel koder for stand, sådan rent synsmæssigt, og det kan være svært at have på samme måde med pels, ellers skal man kunne dokumentere med billeder og masser af god tekst.

Hvad kan omvendt være en fordel ved onlinesalg af pels?

– Hvis man gør det overskueligt for køberen, så kan det sagtens være en fordel. Det handler om at kunne vise det store udvalg på en letfordøjelig måde. Her er det så vigtigt, at man sørger for at give så meget information om produkterne som muligt. Det kræver nok en masse billeder, og så skal man være god til at sælge varen på skrift. Fordelen ved nethandel er også, at man kan præsentere et større udvalg, end man kan i en fysisk butik, og nå ud til flere kunder. Hvis man har med nye produkter at gøre, så er det måske ikke så svært igen, for så ved man trods alt, at varen er i en god stand.

Daniel Skovbakke, 26 år

Partner i Pelsbazaar ApS

Startede på Vejle Handelsskoles innovationslinje, hvor han bl.a. vandt skolens innovationspris sammen med den ene partner, Lasse Pedersen, samt flere andre nationale innovationskonkurrencer. Sideløbende har han drevet erhvervsnetværket Godtfolket samt nogle mindre webshops. Det var også her, han med den anden partner, Patrick Vinding Olesen, fik idéen til Pelsbazaar, som i dag beskæftiger ham på fuld tid. Derudover er Daniel uddannet inden for værdikæde- og processoptimering fra universiteter i hhv. Aarhus, Bern og Schweiz.

Patrick Vinding Olesen, 27 år

Partner i Pelsbazaar ApS

Startede sit iværksættergen på Vejle Handelsskole som en del af Young Enterprise Company Programme. Sideløbende startede en han en online sportsportal. Senere har han uddannet sig til revisor og har yderligere en professionsbachelor inden for værdikæde- og processoptimering, hvor han samtidig drev et bogholderi for en række selskaber i Østjylland. I dag står han i spidsen, sammen med Daniel Skovbakke, for furbazaar.com med hånd om de økonomiske aspekter.

Lasse Pedersen, 27 år

Ejer af Natures Collection og partner i Pelsbazaar ApS

Lasse startede ligeledes sine iværksætterår tilbage på handelsskolen, hvor han vandt diverse konkurrencer samt deltog i Young Enterprise Company Programme. I sin tid på handelsskolen tog han de første skridt imod det, der i dag er hans levebrød, Natures Collection. Han har færdiggjort sin bachelor fra Handelshøjskolen i Aarhus. Lasse har i dag 15 mand ansat og sælger i mere end 70 lande til over 3.000 kunder. Lasses interesse for pels har altid været der helt fra barnsben, da minkavl er en del af familien to generationer tilbage.

Kvalitet

HALVVEJS I KVALITETSPROJEKTET

Kvalitetsprojektet har nu kørt i halvandet af i alt tre år. Dermed er erfagrupperne halvvejs i projektet om at forbedre kvaliteten i deres produktion. På mødet i erfagrupperne 11. februar skulle avlerne sammen med konsulent Maria Blæsbjerg-Obitsø tale om vejetal og huldstyring.

Af Nikolaj Babis Nielsen, nbn@kopenhagenfur.com

Efter at have været en del af erfagrupperne i Kvalitetsprojektet i snart halvandet år mødtes de syv avlere hos Klaus Nørgaard Mogensen i det nordjyske. Her skulle de sammen med konsulent i København Rådgivning Maria Blæsbjerg-Obitsø gennemgå vejetal og huldstyring.

De syv avlere er nu ca. halvvejs i Kvalitetsprojektet, der i alt skal vare tre år, og forløbet med erfagrupperne har været en succes, fortæller Maria Blæsbjerg-Obitsø, når hun skal gøre status halvvejs i forløbet.

– Helt overodnet så synes jeg, det er lykkedes at sætte syv forskellige personer sammen. Alle syv avlere har fået en række fokuspunkter fra Kvalitetsgruppen, hver gang vi har mødtes med dem. Nogle af guldskindene har erfagrupperne taget til sig med det samme, og andre ændringer skal der lige tygges lidt mere på. Alle avlerne har dog fået en række tips til management og avl, som de har fulgt med positive resultater til følge. Gruppen imellem finder jeg det utroligt positivt, hvor godt det fungerer mellem avlerne her halvvejs. De ringer til hinanden, de kommer på hinandens farme og de interesserer sig for hinanden, også ud over de forholdsvis mange møder, vi holder. De bruger hinanden, og de deler både de gode ting, men også de mindre gode ting og søger råd ved hinanden. Jeg kan sjældent få et ord indført, når vi mødes – tavshed findes ikke i denne gruppe. Fagligt set har de alle sammen forbedret sig ved at være med, vurderer Maria Blæsbjerg-Obitsø.

Klaus Nørgaard Mogensen (7960 Karby)

Klaus er begyndt at fodre til dem, da han syntes, de virkede sultne. Klaus har haft svært ved at slanke dem, men vægten viste, at dyrene var, hvor de skulle være. Han har set en tredjedel af skindene på pelsieriet for at se pelsningsarbejdet.

Ib Ilsøe (6818 Årre)

Ib synes, at huldstyringen har været ok i år. Det har været svært at få nok foder i de dyr, der er blevet for tynde. Ib har haft fokus på, at minkene skulle være slankere i år. Han har fået lavet kort i år med hårlængde på, så de rigtige hårlængder parres sammen. Ib har fået ærespræmie i tiskindsbundet, tæver. Hanskindene har svage hofter, så de klarede sig ikke så godt.

Niels Erik Jensen (4480 St. Fuglede)

Totaltest i uge 4 viste ingen reagenter. Huldstyringen er gået som planlagt, og Niels Erik slanker dem mest i februar. Niels Erik begynder at lægge til foderet i hannerne. Der har ingen udstilling været på Sjælland. Niels Erik køber forårshanner ind i år ligesom tidligere hovedsageligt for at forberede kvaliteten af skindene, da han har forbedret størrelsen gennem nogle år, og nu skal der være mere fokus på kvaliteten også.

Lasse Jensen (9690 Fjerritslev)

Lasses mink var meget, meget ensartede i huld, da jeg så dem i januar måned. Lasse startede pelsieriet op igen i 14 dage efter nytår. Lasse fik en 1. og 6. plads og et 25 pointskind i et 25 skinds tævebundet på lokal udstilling. Huldvurdering er gjort tre gange, og Lasse synes, det har været svært at styre i år, han synes, det har været svært at finde vedligeholdelsesfoderet.

Johni Pedersen (9440 Aabybro)

Johni er A-farm. Han har rengjort rengjort den ene farm, og den er færdigpakket, så den er mere eller mindre klar til 1.800-1.900 tæver. En af nabofarmene har én reagent, og på farmen

»De bruger hinanden, og de deler både de gode ting, men også de mindre gode ting og søger råd ved hinanden«

Maria Blæsbjerg-Obitsø

derhjemme er der 700 meter til en farm med 6 reager, som også får foder fra Limfjorden. Strategien for alle tre farme er lagt for 2016, og der er indkøbt dyr til den nedpelsede farm. Den farm vil i 2016 også kun indhuse produktionsdyrene. På én af de andre farme vil Johni have etableret sin avlsstamme til den fremtidige produktion. Huldæssigt ligger dyrene, hvor de skal (huld 2+). Johnni har droppet kortene i år, og han vil hellere bruge pengene på nye hanner. Johnni fik fire ærespræmier på lokaludstilling.

René Kobberup Flæng (7500 Holstebro)

René har desværre mistet 500 saneringstæver på grund af plasmacytose på sælgerfarmen Han har brugt vinteren på rengøring og vedligehold af farmen. Han er tilfreds med de dyr, han fik på farmen lige før parringen gik i gang, så han føler, han har et godt udgangspunkt til den kommende sæson. Rengøring og desinficering er godkendt af farm og pelseri.



Dyrene blev hentet 16. februar. Hannerne tjekkes inden parring (finsortering og testikler), hvor alle tæverne parres tre gange. René prøver i år at fodre mere til tæverne fra op til fødsel og frem og vil fodre tæverne oppe på fodertråden, når hvalpene fodres på redekasselåget. Lasse, Klaus og Johni overvejer også at prøve det. René vil skifte hvalpenet fremfor at rengøre dem. René vil spæde op med hvalpe i de typer, der skal udvides i, og så har han tænkt at etablere elhegn. ✕

Medlemmerne i erfagruppen skiftes til at holde møderne. Denne gang foregik mødet på Klaus Mogensens farm i Karby.



Pecus
International A/S

MINK EKSPERT SØGES

Vi søger en erfaren mink ekspert til udstationering hos en kunde i Kina på en 12 måneders kontrakt fra januar 2017.

Du skal have erfaring og ekspertise i fodring, avl, produktion og veterinære udfordringer samt i særdeleshed management på en stor minkfarm.

Send dit CV til majbritt@pecus.dk eller kontakt Holger B. Sørensen for yderligere info på +45 40 30 82 84.

Pecus International A/S - Tel. (+45) 75 50 45 00
Merkurvej 5 - DK-6000 Kolding - www.pecus.com.cn

TWINCA

www.twinca.dk

Mød os på København Fur Skindudstilling



Fodermaskiner
Strømaskiner
Intelligent styring
med Twinca Step

Messecenter
Herning
31/3 - 2/4 2016,
stand M9580

Twinca A/S

Nr. Bjertvej 14
DK-7830 Vinderup
mail@twinca.dk

Tlf.: +45 9744 8555
Fax: +45 9744 8455
Cvr.: 25 80 49 29

DELEGEREDE TIL DANSK PELSDYRAVLERFORENING'S GENERALFORSAMLING

DELEGEREDE TIL DANSK PELSDYRAVLERFORENING'S GENERALFORSAMLING I MESSECENTER HERNING FREDAG DEN 1. APRIL 2016

De valgte delegeredes funktionsperiode løber fra 15. februar 2016 til 14. februar 2017.

De delegerede er indkaldt pr. brev 18. februar 2016.

DANSK PELSDYRAVLERFORENING'S BESTYRELSE

Tage Pedersen	Troldhøjvej 6	8722 Hedensted
John Papsø	Duelundvej 7	8620 Kjellerup
Karsten Beltoft Jørgensen	Mosbækvej 48	9240 Nibe
Henning Christensen	Ølufgårdsvej 51	6715 Esbjerg N.
Knud J. Vest	Frederiksborgvej 541	4040 Jyllinge
Lars Eilertsen	Petersmindevej 130	8520 Lystrup
John Trier Rasmussen	Serritslevvej 214	9700 Brønderslev

Nordjyllands Pelsdyravlerforening

1	Hanne Møller Kristensen	Aalborgvej 774	9320 Hjallerup
2	Kaj B. Christensen	Nørredigevej 188	9440 Aabybro
3	Bjarne Pedersen	Tågholtvej 71	9870 Sindal
4	John Elling	Nørgaardsvej 75	9970 Strandby
5	Allan Kristensen	Skalhøje 53	9240 Nibe
6	Karl Otto Reinwald	Krogvej 35	7730 Hanstholm
7	Peter Sørensen	Ravndrupvej 1	9850 Hirtshals
8	Jens Peter Larsen	Langholmvej 1	9800 Hjørring
9	Søren Peter Høyer	Søndenåvej 7	9881 Bindslev
10	Cort Rømer	Jonstrupvej 50	9800 Hjørring
11	Jacob Kjær Jørgensen	Svennumvej 42	9740 Jerslev J
12	Karsten Bæk Jensen	Trynbakkevej 8	9881 Bindslev
13	Flemming Christensen	Elmegårdsbakken 17	9850 Hirtshals
14	Jens Chr. Løgtved Thomsen	Kirkevej 11	9881 Bindslev
15	Bjarne Toft	Præstevangsvej 1	9850 Hirtshals
16	Thomas W. Olsen	Museumsvej 6	9940 Læsø
17	Kim Henriksen	Nørre Allé 3	9530 Støvring
18	Johni Pedersen	Vidtskuevej 11	9440 Aabybro
19	Herman Kristen Jensen	Nibevej 206	9530 Støvring
20	Kristian Givelgaard Andersen	Restrup Kærvej 59	9240 Nibe

21	Jens Toft	Dybdalvej 13	9280 Storvorde
22	Rasmus Bøgsted	Ålborgvej 707	9320 Hjallerup
23	Tom Løgsted	Dronningsgårds Alle 3	9330 Dronninglund
24	Per Nielsen	Sadelmagervej 15	9300 Sæby
25	Claus Møller Pedersen	Tryvej 30	9750 Øster Vrå
26	Ulrik Steen	Søråvej 38	9330 Dronninglund
27	Jens Ingemann Nielsen	Ålborgvej 289	9352 Dybvad
28	Ole Bakke	Håbetsvej 2	7752 Snedsted
29	Peder L. Kristiansen	Ballerumvej 265	7700 Thisted
30	Mogens Lund	Gl. Ålborgvej 44	7741 Frøstrup
31	Søren Bach	Gammel Færgevej 47	7990 Øster Assels
32	Lone Kappel	Slotsvej 6 B	7700 Thisted
33	Tommy Hangaard	Vorupørvej 262	7700 Thisted
34	Torben Olesen Nørgård	Tolsbro 10	7900 Nykøbing M
35	Ernst Madsen	Norsvej 5	9982 Ålbæk
36	Anders Bjørk	Mariendalsvej 93	9900 Frederikshavn
37	Jeppe Sønderby	Chr. Rhuusvej 18	9300 Sæby
38	John Pedersen	Friggsvej 10	9870 Sindal
39	Henrik Larsen	Langoddevej 6	9750 Øster Vrå
40	Michael Bo Nielsen	Sdr. Vråvej 95	9760 Vrå
41	Kirsten Holgaard Nielsen	Ugiltvej 591	9800 Hjørring

42	Dion Hjørringgaard	Skunshavevej 8	9460 Brovst
43	Kristian Frederiksen	Nørredigevej 64	9440 Aabybro
44	Anders Westergaard	Vidtskuevej 97	9440 Aabybro
45	Lasse Jensen	Blegebrønnevej 43	9690 Fjerritslev
46	Leif Stagsted	Stagstedvej 38	9460 Brovst
47	Jesper Sørensen	Sønder Skoveng 9	9460 Brovst
48	Frank Dybdahl Andersen	Nørredigevej 61	9440 Aabybro
49	Alex Vestby Jensen	Skivumvej 36	9240 Nibe
50	Jesper Dahl	Hedegårdsvej 2	9240 Nibe
51	Lars Nymark	Mejlbyvej 68	9610 Nørager
52	Jakob K. Andersen	Gl. Nøragervej 14	9610 Nørager
53	Jørgen Laursen	Vester Hornumvej 57	9640 Farsø
54	Dan Andersen	Bonderupvej 10	9640 Farsø

Midtjyllands Pelsdyravlerforening

55	Erika S. Faarkrog	Grætrupvej 2	7870 Roslev
56	Mads Houe	Tambohusvej 17	7790 Thyholm
57	Henning Sandager Sørensen	Rindumvej 48	6950 Ringkøbing
58	Jens Friis Jørgensen	Viborgvej 152	7500 Holstebro
59	Jesper Uldal	Rønnevej 5	8830 Tjele
60	Klaus Bruun	Koldkurvej 3	7470 Karup J
61	Henrik Brunsgård	Fjordvej 131	7870 Roslev
62	Jim Jensen	Bjergbyvej 28	7830 Vinderup
63	Finn Madsen	Vester Ballingvej 12	7860 Spøttrup
64	Jakob Blæsbjerg-Obitsø	Sevelvej 7	7500 Holstebro
65	Hanne Lykkeskov	Salshøjvej 18	7830 Vinderup
66	Ole Holmgård	Skyggevej 61	7441 Bording
67	Kurt Serritslev	Vallerbækvej 86	7470 Karup J
68	Dorthe Nielsen	Toftlundvej 11	7430 Ikast
69	Michal Mouritsen	Hollingholtvej 39	7451 Sunds
70	Kim Vennevold	Plantagevej 8	6920 Videbæk
71	Mikkel Kronborg	Vallerbækvej 50	7470 Karup J
72	Peter Fleborg	Søbjergvej 76	7441 Bording
73	Margit Skovbjerg	Sdr. Svenstrupvej 3	7830 Vinderup
74	Jens Kristen M. Jensen	Sørvadvej 19	7500 Holstebro
75	Ejvind Nielsen	Oversavstrupvej 10	7500 Holstebro
76	Kevin Grønkjær Andreassen	Ringkjøbingvej 25	7500 Holstebro
77	Ib Lundgård	Hattensvej 4	7500 Holstebro
78	Kristian Halgaard	Tvislundvej 6	7500 Holstebro
79	Michael N Jakobsen	Skavevej 3	7490 Aulum

80	Kim Nørgaard Mogenssen	Klintevej 17	7500 Holstebro
81	Jan Albertsen	Bakgårdsvej 2	7500 Holstebro
82	Ove Jensen	Lergravvej 26	7490 Aulum
83	Knud Erik Groth	Nørreholmvej 5	7490 Aulum
84	Christian Friis Jørgensen	Elkjærvej 40 E	7500 Holstebro
85	Bjarne Thomsen	Bakken 4	7500 Holstebro
86	Kenneth Vennegaard Jensen	Høgshøjvej 3 B	7500 Holstebro
87	Søren Kjeldstrup	Meldskiftet 16	6950 Ringkøbing
88	Martin Sinkjær	Krogsgårdvej 2	6990 Ulfborg
89	Jesper Kvist Jensen	Karen Brandsvej 77	6960 Hvide Sande
90	Michael Mikkelsen	Klitvej 7	6990 Ulfborg
91	Mads Østergaard	Flytkær 18	6950 Ringkøbing
92	Thorkild Pedersen	I. P. Nielsensvej 9	6950 Ringkøbing
93	Hans Jørgen Siem	Kirkehøjvej 12	6893 Hemmet
94	Hans Holm	Kirkebyvej 109	6900 Skjern
95	Carsten Rahbek	Nørbæk 17	6950 Ringkøbing
96	Jens Hendriksen	Højvangsvej 6	8870 Langå
97	Jens Friis	Maarupvej 35	8560 Kolind
98	Søren Sodemann	Veggerslevvej 36	8500 Grenaa
99	Ole Nicolaisen	Lundvej 44	7650 Bøvlingbjerg
100	Lars Peter Kristensen	Barslevvej 43	7790 Thyholm
101	Holger Andersen	Skødbækvej 8	7620 Lemvig
102	Erling Grøngaard Jensen	Nejrupvej 21	7620 Lemvig
103	Henrik Nielsen	Evaslundvej 104	9620 Aalestrup
104	Mogens Kjær	Drivvejen 2	7840 Højslev
105	Jørgen Olesen	Hovedvejen 157	9620 Aalestrup

Fyn og Sydjyllands Pelsdyravlerforening

106	Arne Troelsen	Nedvadvej 6,	7323 Give
107	Peter Hindbo	Lejrskovvej 75	6064 Jordrup
108	Jens Arne Kristiansen	Allestedsgårdsvej 41	5672 Broby
109	Hermann Sørensen	Nr. Høvej 6	6740 Bramming
110	Martin From	Ringemarken 36	5450 Otterup
111	Rene Ravn Lagoni	Skovgyden 44	5800 Nyborg
112	Jens Jensen	Stenhavevej 18	5853 Ørbæk
113	Johnny Madsen	Hvileholmsvej 15	5550 Langeskov
114	Johannes Edlefsen	Vestervang 6	6270 Tønder
115	Jens Wistoft	Åbenråvej 22 A St.	6340 Kruså
116	Oskar Lund	Lusigvej 16	6430 Nordborg
117	Thomas Blenstrup Jensen	Svejruløkke 2	6200 Aabenraa

118	Steffen Therkelsen	Kærvejen 32	7171 Uldum
119	Bjarne Pedersen	Kærvej 45	8722 Hedensted
120	Flemming Junge	Søvangvej 21	7200 Grindsted
121	Tommy Vemmelund	Canadavej 5	7323 Give
122	Jørgen Pedersen	Kærvej 45	8722 Hedensted
123	John Junge	Mosegårdsvej 4	7200 Grindsted
124	Peder Jakobsen	Vandmøllevej 57	8723 Løsning
125	Ove Svendsen	Høgelundvej 52	7323 Give
126	Allan Christensen	Ølufgårdsvej 51	6715 Esbjerg N
127	Carsten Aas Sørensen	Hjerting Landevej 106	6710 Esbjerg V
128	Carsten Schmidt	Sneppevej 13	6851 Janderup Vestj
129	Steen Steiner Petersen	Debelvej 170	6855 Outrup
130	Svend Pedersen	Sønderbyvej 30	6855 Outrup
131	Otto Pedersen	Grisbækvej 1	6740 Bramming
132	Kenneth Nielsen	Hinumvej 16	7200 Grindsted
133	Gert Thomsen	Ringkøbingvej 188	6800 Varde
134	Hans Medum Nielsen	Nørhedevej 32	6880 Tarm
135	Kim Søndergård	Annexvej 2 A	7190 Billund
136	Søren Thomsen	Egelykkevej 6	6800 Varde
137	Peter Hedegaard	Gl. Landevej 40	6800 Varde
138	Kristian Nielsen	Hjerting Landevej 26	6710 Esbjerg V

139	Allan Johansen	Tørvevej 68	6852 Billum
140	Poul Terkildsen	Guldagervej 50	6710 Esbjerg V
141	Kurt Nielsen	Tirslundvej 43	6650 Brørup
142	Lars Nicolaisen	Lykkegårdsvej 10	6600 Vejen
143	Mette Hansen	Kjeldbjergvej 6	6600 Vejen
144	Henrik Germansen	Ølgårdvej 20	6040 Egtved
145	Erik Junge	Nagbølvej 74	6640 Lunderskov
146	Jan Hygum Olsen	Lindknudvej 35	6650 Brørup
147	Søren Finnemann	Hundebølvej 1	6630 Rødding

Sjællands Pelsdyravlerforening

148	Ann-Mona Kulsø Larsen	Brandelev Stationsvej 11	4700 Næstved
149	Erik Risager Christensen	Vollerupvej 29	4200 Slagelse
150	Henrik Svendsen	Tadremøllevej 12	4330 Hvalsø
151	Hans Jørgen Stenbek	Øllemosevej 3	4690 Haslev
152	Sten Holst	Stenpladsvej 11	4171 Glumsø
153	Finn Nielsen	Klarupvej 24	4370 Store Merløse
154	Erik Haahr Pedersen	Ravnsgårdsvej 3	3720 Aakirkeby
155	Morten Teglgård Pedersen	Klippingevej 11	4671 Strøby
156	Lars Ege Nielsen	Strandvejen 3	4180 Sorø
157	Peter Steenberg Larsen	Solvangsvej 28	4360 Kirke Eskilstrup
158	Christian Nordling	Trælløsevej 50	4160 Herlufmagle



AVANT
Når det skal gøres nemt

Avant Danmark
Jylland: 8695 7522
Sjælland: 5965 6037



7 Model Serier

99 Cm bred, der kan løfte 1200 Kg +

Se mere end 100 forskellige redskaber på vores hjemmeside

Køb redskaber online på Avant.dk

AVANT
Danmark

Besøg vores 3500 m2
store showroom i Låsby



SØRG FOR, AT DINE MINK HAVNER I **DE RIGTIGE HÆNDER**

Hvert år bliver der stjålet for mange millioner kroner skind fra de danske minkfarme og pelsrier.

Hold tyvene væk - kom og få de bedste råd til at beskytte din drift

Mød os på skindudstillingen i Herning:

- Hør Claus N. Mortensen fra Midt- og Vestjyllands politi fortælle om udfordringerne ved den stigende kriminalitet på pelsfarme. Det foregår på vores stand torsdag og fredag kl. 11 og 14
- Få konkrete råd fra vores assurandører om, hvad du kan gøre for at tyverisikre *din* farm

Du finder Topdanmark på København Furs stand på skindudstillingen i Herning 31. marts til 2. april - stand nr. 9770.





FUNKT TRÆ

r2 | Agro



Høj sugeevne

Støvfri

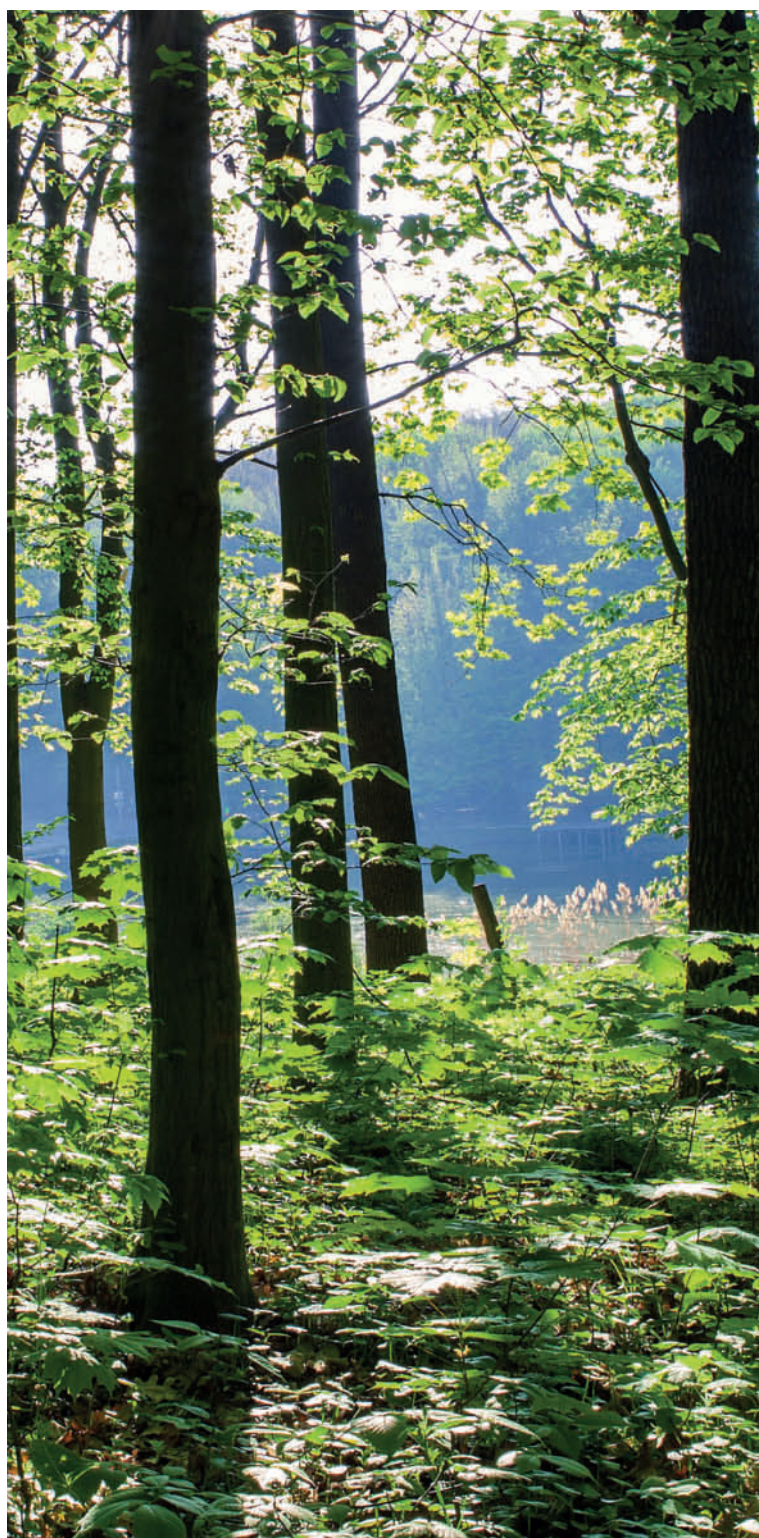
**Ingen statisk
elektricitet**

God pris



PERFECT S

IONELT EMEL



SOLUTIONS

MEDLEMSTUR 2016 TIL KASTORIA, DELFI OG ATHEN I GRÆKENLAND

Årets medlemsture går til Kastoria, Delfi og Athen i Grækenland, hvor vi i Kastoria selvfølgelig skal på flere faglige besøg.

Der er så meget historie i disse områder, så vi skal selvfølgelig opleve nogle af disse historiske og berømte steder. Vi lander i Thessaloniki sent på dagen. Derfor tager vi den første overnatning her. Næste dag starter med en rundtur, måske til fods, og vi ser lidt af byen, inden turen går mod Kastoria med et stop undervejs.

Kastoria, som kun ligger ca. 20 km fra grænsen til Albanien, er Grækenlands pelsby nr. 1, og den særdeles smukt beliggende by ved søen er ud over pels, pels og atter pels berømt for sine mange byzantinske kirker og historie. Vi skal på flere faglige besøg i Kastoria, ligesom vi også skal en tur på pelsmarkedet. En sejltur på den smukke sø skal vi også have. I området er der bl.a. ulve, bjørne og stenbukke. I vandløbene er der oddere, og omkring søerne er der pelikaner, storke, traner og rovfugle.

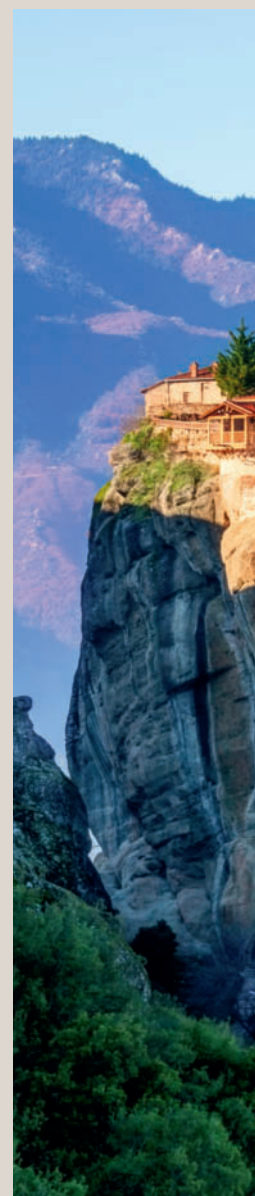
Efter nogle dage i skønne Kastoria går turen videre mod Delfi. På vejen dertil gør vi stop i Meteora, hvor vi besøger et par af de 24 klostre, der blev bygget på klippesiderne af huleboere, som slog sig sammen til et munkefællesskab. Meget imponerende og en stor oplevelse.

Turen fortsætter sydover gennem det centrale Grækenland, hvor landskabet brat rejser sig imod bjerget Parnassos tinde i 2.455 meters højde. Parnasso er et højdepunkt i mere end én forstand; for i en bjergslugt finder man Oraklet i Delfi. I periferien ligger et stort byzantinsk kloster, der sammen med klostrene i Meteora regnes for de smukkeste i landet, og begge helligdomme er i dag Grækenlands mest kendte seværdigheder uden for Athen.

Vi overnatter i Delfi og får således muligheden for at nyde egnen i de tidlige morgentimer, inden turen går videre mod Athen.

På vejen mod Athen er det planen, at vi skal besøge et helt nyt museum i Theben, sagnkongernes by. Museet har været undervejs i 3 år, og skulle åbne til juli. Hvis det ikke er åbnet endnu, fortsætter turen til Marathon i stedet.

Sidst på eftermiddagen ankommer vi til Athen. I Athen skal vi selvfølgelig besøge Akropolis og den gamle bydel Plaka og Psiri, som er Athens svar på



TURENE ER BLEVET TIL I SAMARBEJDE MED TRAVEL- POOLEUROPE

Der er planlagt flg. tre ture for danske medlemmer:

- 20. – 26. august
- 27. august – 2. september
- 3. – 9. september

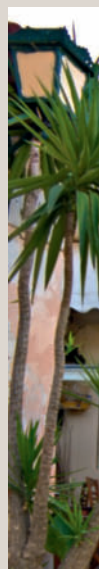
Pris pr. person i delt dobbeltværelse er kr. 12.900.

Der bliver 6 overnatninger flg. steder:

- 1 nat i Thessaloniki
- 2 nætter i Kastoria
- 1 nat i Delfi
- 2 nætter i Athen



Kastoria



Klosteret på Meteora



Akropolis i Athen



Soho, samt loppemarkedet ved Monastiraki. Undervejs smager vi på de lokale specialiteter, vi lytter til den lokale musik, og vi nyder duften af de mange krydderier.

Der sættes på, at Athens gamle bydel og Akropolis opleves til fods, da man får mest ud af det på denne måde.

Ved redaktionens slutning arbejdes der stadig på højtryk for at få de sidste detaljer på plads.

På dit FarmCockpit finder du alt om turen:

Du kan se det endelige program, tilbud om rejseforsikring samt tilmelde dig. Rejsen præsenteres også på vores stand ved Skindudstillingen i Herning 31. marts - 2. april.

Betingelser for deltagelse på turen:

Aktive medlemmer af Dansk Pelsdyravlerforening har forsteret. Det er en betingelse for deltagelse, at

betalingen for rejsen kan trækkes over din konto hos København Fur til juni-auktionen.

Der modtages ikke tilmelding pr. tlf. Tilmelding skal foretages via dit FarmCockpit.

Tilmeldingsfristen er 15. april 2016 og tilmelding efter "først til mølle princippet".

Eva Andersen, København Fur



Det historiske område, Plaka, i Athen

Ditsios' garveri i Kastoria





KØB ONLINE MED RABAT

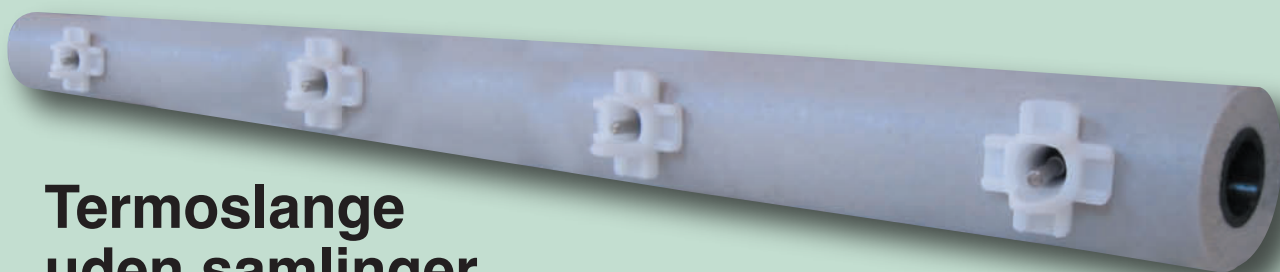
Oh! by Kopenhagen Fur giver medlemmer af Dansk Pelsdyravlerforening **50% rabat** på produkter, der købes online.

WWW.OHBYKOPENHAGENFUR.COM

Du får rabatten ved at bruge avlerrabatkoden **50FARMER2015** i webshoppen.

Oh!

BY KOPENHAGEN FUR



Termoslange uden samlinger.

Vi kan NU levere termoslange i ruller a 100 m og 200 m samt tilhørende drikkeventiler.



Drikkeventil

- Indbygget hvalpeskål.
- Minimal vandspild.
- Rustfri stålstift.

Automatisk udskrabning

- Med automatisk udskrab i gyllerenderne får du mange fordele og lettere arbejdsgang..
- Mindre ammoniak fordampning.
- Bedre klima i minkhallerne.
- Mindre og lettere arbejde ved renderne.



COLUMBUS AQUA^{As}

Tårnvej 73 • 7200 Grindsted • Tlf. +45 7531 0311 • www.columbusaqua.dk • e-mail: info@columbusaqua.dk

Frisk tempereret drikkevand til alle husdyr året rundt - Salg og service af komplette drikkevands- og udmugningssystemer - medbyg eller selvbyg..!



Den Internationale Pelsdyr Konference (IFASA), som i år løber af stablen den 24.-26. august 2016 i Helsinki, Finland, er en unik mulighed for at opdatere sig på den nyeste viden inden for pelsdyrforskning. Vi forventer over 200 deltagere fra hele

verden. Heraf er de fleste forskere og konsulenter inden for pelsdyrforskning, fodercentralmanagers/ejere, dyrlæger og andre pelsdyr-fagfolk. Se nedenstående – hvor der også er et link til online-tilmelding.

We are pleased to invite you to the International Fur Animal Scientific (IFASA) Congress 2016.

The conference will be held in Helsinki, Finland, 24-26 August 2016 at Saga Congress Center - and accommodation in hotel Scandic Park Helsinki.

Please note that a genetic workshop will take place on the 23rd of August 2016, and that the actual conference will be on the 24-26 August 2016.

The conference intends to highlight the ongoing research in different topics concerning fur animal research.

The topics are as follows:

- Health & Disease
- Nutrition, Feeding & Management
- Breeding, Genetics & Reproduction
- Behavior & Welfare
- Genome of the mink and fox or Aleutian disease or Environment *)

For registration, please use this link:
<https://www.lyyti.fi/reg/IFASAregistration>

*) These three topics for the 5th session are optional. The organizing committee aims to arrange a special session on one of the three actual topics. The decision will be based on the abstracts received, while the abstracts submitted for the others will be re-assigned to the relevant main topics.

For further information, we kindly ask you to contact us via e-mail: ifasa2016@profur.fi

Best regards

The Organizing Committee of IFASA2016

THE CONFERENCE IS
ORGANIZED BY PROFUR AND IFASA

 **ProFur**
FINNISH FUR BREEDERS' ASSOCIATION

— Anmeldelse

PELSDYRAVL FOR TALFREAKS

En anmeldelse af bogen "Den danske pelssektor – struktur, konkurrenceevne og international placering" skrevet af Henning Otte Hansen, seniorforsker, Sektion for Produktion, Markeder og Politik, Københavns Universitet.

Af chefredaktør Henrik Lisberg, LandbrugsAvisen,
info@kopenhagenfur.com

Minkfarme – jo, dem husker jeg tydeligt fra min tidlige barndom i det nordlige Vendsyssel. Mange minkfarme. Pludselig i løbet af få år skød den ene farm efter den anden op rundt på den ret gølle hedejord, der dybest set ikke egnede sig til andet. Indhegnet i blikhegn, en enkelt endda omkranset af udbankede, rustne olietønder. Bag farmene stod driftige mænd – landmænd, håndværkere, ja, sågar en enkelt dyrlæge – hoppede med på det, der lignede et sandt goldrush. Mange gik godt, flere gik fallit og var væk få år efter. Men tilbage stod det, der den dag i dag er Danmarks mest solide eksportsucceser.

6.000 farme var der i alt, da det gik hurtigst dengang i slutningen af 60'erne. Det kan man se i en af de utallige grafer i seniorforsker Henning Otte Hansens netop udsendte moppedreng "Den danske pelssektor – struktur, konkurrenceevne og international placering." Et par millioner skind producerede disse farme dengang. Siden er antallet af farme reduceret til cirka en fjerdedel, mens produktionen målt i antal skind og milliarder, som læseren utvivlsomt ved, er gået den stik modsatte vej.

Tallenes tale

Jeg fremhæver dette, fordi Henning Otte Hansens bog først og fremmest er en bog med tal og grafer over udviklingen det sidste halve århundrede, og udviklingen på verdensplan tælles og gøres op i grafer og kolonner. I prisværdig grad har forfatteren det lange lys på. Vi ser engang så dominerende pelsnationer som Storbritannien og Sovjetunionen fuldstændig forsvinde fra markedet og blive erstattet af Danmark som verdens største producent.

På tilsvarende vis sygner den europæiske forarbejdningsindustri væk – siden en spæd start i begyndelsen af 80'erne har Kina og Hongkong fuldstændig overtaget importen af skind og fremstillingen af beklædning med pels.

Samlingen i Glostrup

Bogen beskriver ikke kun produktionen på farmene, men også den videre handel. Betydningen af auktionshuset i Glostrup fremstår tydeligt. Intet auktionshus når i nærheden af Kopenhagen Fur, hvis omsætning er større end de fem næststørste auktioner tilsammen. Om det er årsagen til, at danske skind evner at få en markant bedre pris end udenlandske, eller om forklaringen skal findes ude på farmene, fremgår ikke klart.

Lærebog og opslagsværk

Henning Otte Hansens bog er på mange måder produceret som og tænkt som en lærebog. Ind imellem skildringerne af pelsdyravlens svingninger – og dem er der unægtelig mange af – er også mere teoretiske beskrivelser om internationalisering, betydningen af erhvervsklynger og forklaringen på, hvordan priser bliver skabt.

Og så er der stort set tal på alt, hvad man måtte ønske at vide om pelsbranchen i Danmark og verden rundt. Udviklingen i den kinesiske egenproduktion, der nu, målt i antal skind, er omtrent dobbelt så stor som den danske, kan vel nok skabe nervøse trækninger hos enkelte. Målt i de helt store tal handler rigtig meget af pelsbranchen om en opsigtsvækkende trekantandel. Fra farme i Danmark bliver skindene til beklædning i Kina og kan købes og bruges i Rusland. Hvor længe kan Danmark bevare den lukrative placering i dén handel giver bogen ikke svar på – det konstateres blot i forordet, at pelssektoren er "enormt sårbar".

HENNING OTTE HANSEN

Den danske pelssektor – struktur,
konkurrenceevne og international
placering DJØF's forlag,
370 sider, 450 kr.



Mændene bag

Den smukke bog er rigt illustreret, desværre uden forklarende billedtekster. Og det viser sådan set også dens mangel. På fotoet side 114 veksler to velklædte mænd håndtryk. På bordet foran dem ses det danske og det kinesiske flag, bag dem klappes høfligt. Den ene mand – en let skægget, lidt ældre herre – smiler varmt og helt tydeligt ganske tilfreds. Han griber den anden mands håndtryk hjerteligt med begge hænder – de kontrakter, der ligger på bordet foran de to, er vist stærkt tilfredsstillende for dem begge.

Den smilende mand er Kopenhagen Furs direktør Torben Nielsen – og den manglende billedtekst er sådan set en god illustration på min væsentligste anke i bogen. Det danske minkeventyr blev skabt af levende mennesker – både dem i min landsby tilbage i slut 60'erne, den velklædte direktør og talrige andre undervejs. Henning Otte Hansens bog leverer tal og fakta – men det bliver en anelse tamt, når vi ikke samtidig får beretningen om

»Og så er der stort set tal på alt, hvad man måtte ønske at vide om pelsbranchen i Danmark og verden rundt«

Henrik Lisberg

beslutningerne og handlingerne bag tallene. Mit gæt er, at der har været rigtig mange svære beslutninger undervejs, som også læsere af en lærebog kunne have god gavn af at få et indblik i. ✕

NYT KURSUSTILBUD TIL ALLE DANSKE AVLERE

Skab øget produktivitet ved at styrke din kommunikation og lederkompetence

I takt med at de danske farme er vokset de seneste år, er der blevet gennemsnitligt flere medarbejdere pr. farm. Således opleves der også i stigende grad et nyt ledelsesbehov for at kunne sikre optimal farm management og løfte produktiviteten og kvaliteten.

Nyt kursusmodul til den lovpligtige uddannelse af danske avlere/driftsledere

For at imødekomme ledelsesudfordringen og styrke de danske avlere yderligere har København Fur udviklet et ekstra kursustilbud, som supplerer de nuværende 1-dags lovpligtige kurser, som pt. kører med økonomi, diegivning samt avl og genetik som tema.

»Det er med glæde, at vi kan tilbyde dette nye målrettede kursus i ledelse, som vi mener vil skabe værdi for den enkelte avler til optimering af farmdriften«

- Søren Skriver, uddannelseschef i København Fur

Kurset tager udgangspunkt i behov og ønsker formuleret af avlerne selv

Rådgivningen i Skejby har sammen med Fur Academy spurgt et udpluk af de danske avlere, hvilke ledelseskompetencer de gerne vil styrke, og som de oplever et stigende behov for i fremtiden.

»Vi vil gerne sikre, at vi leverer noget som avleren efterspørger og som kan tages direkte med ud i hverdagen efter kurset – i tråd med vores øvrige services og ydelser«

- Peter Foged Larsen, afdelingschef for København Forskning og Rådgivning i Skejby

Kurset er i øvrigt inspireret af de uddannelses tilbud inden for ledelse, som SEGES har haft succes med over for deres kvæg- og svineproducenter m.fl.

Samarbejdspartner og undervisere

Indholdet er udviklet sammen med Erhvervsakademi Århus, som også stiller med undervisere, der har stor ekspertise i at undervise landmænd.



Kort beskrivelse af indholdet på dette 1-dags lederkursus

Bliv inspireret til hvordan du får mere effektive medarbejdere. Når du er færdig med dagen, vil du være bedre til ledelseskommunikation - og stærk kommunikation ses på bundlinjen. Vi giver dig nogle enkle værktøjer og præsenterer dig for ledelsesteorier, som du øjeblikkeligt kan tage med hjem og bruge i praksis.

Mere konkret arbejder vi med din forståelse af rollen som leder

- Hvordan du kan motivere dine medarbejdere
- Hvordan du kan delegerer opgaver og ansvar
- Hvordan du kan blive bedre til at give feedback

Undervisningsform

Vi laver en spændende dag med en blanding af inspirationsoplæg, opgaveløsning, cases fra farmen, refleksioner og diskussioner. Forventningerne er, at deltagerne bidrager positivt og spiller aktivt med.

Tilmelding og kursusdatoer

Tilmelding foregår via FarmCockpit. De første datoer for afholdelse af dette nye 1-dagskursus er den 8. april og den 17. juni 2016, begge gange på Agro Food Park i Aarhus. Kurset godskrives som efteruddannelse.

Dansk Dyrestimuli^{A/S}

easy-brick

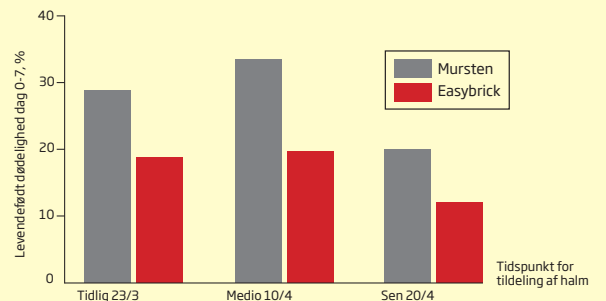
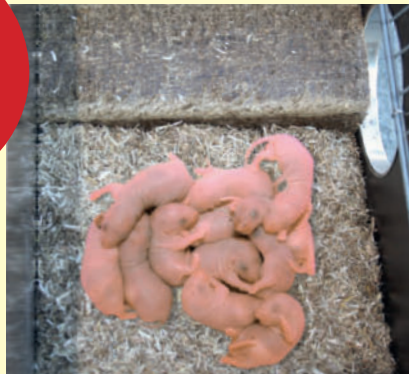
giver flere overlevende hvalpe



- **easy-brick** i reden øger minkhvalpes overlevelseschance og resultater i flere levende hvalpe pr. tæve.
- Med **easy-brick** i reden er gevinsten i forhold til mursten estimeret til 0,37 flere levende hvalpe når tæven tildeles halm som redemateriale.

Med easy-brick frem for mursten i reden reduceres dødeligheden

NU
BEVIST



Uddrag af igangværende undersøgelse under ledelse af seniorforsker Jens Malmkvist, Institut for husdyrvidenskab, Aarhus Universitet, præsenteret på Temadag

easy-strø

Husk! Vi har selvfølgelig stadig vores populære easy-strø



Kig forbi vores
stand 9454 i Herning
og se vores

NYHED

Din mening har værdi for os!

Dansk Dyrestimuli^{A/S}
VI OPTIMERER DINE DYRS TRIVSEL

Østermøllevej 32, Fredsø · DK-7900 Nykøbing Mors
Telefon: 97 72 18 86 · info@easy-stroe.dk
www.easy-stroe.dk

Referater

Generalforsamling i Midtjyllands Pelsdyravlerforening

Midtjyllands Pelsdyravlerforening afholdte denne gang den årlige generalforsamling på Restaurant Søgården i Sunds den 12. februar 2016.

John Papsø bød velkommen til de ca. 85 fremmødte, og herefter blev Preben Enevoldsen valgt til ordstyrer.

John Papsø fremlagde en fyldig beretning for beretningsåret, og Vilhelm Weiss fremlagde herefter sin beretning, hvori han gjorde opmærksom på, at de midtjyske avlere aldrig tidligere har haft så god en produktion som i 2015, og at man som avler ikke må blive så bange for plasmacytosen, så det går ud over det faglige arbejde.

Efter de to beretninger aflagde kasserer Gert Jeppesen regnskabet for perioden

2014/15. Regnskabet udviste et overskud på 48.062 kr.

På valg til bestyrelsen var Kent Troldtoft Pedersen og Mads Houe. Kent Troldtoft Pedersen ønskede ikke at modtage genvalg. Der blev foreslået genvalg af Mads Houe samt nyvalg af Jens Friis Jørgensen. Disse blev valgt uden afstemning. Som 1. suppleant blev valgt Hans Holm og som 2. suppleant Kevin Andreassen.

Til slut redegjorde Lars Eilertsen for plasmacytose-situationen, og formand Tage Pedersen besvarede på spørgsmål fra forsamlingen.

I den efterfølgende konstituering blev John Papsø genvalgt som formand og Mads Houe som næstformand. Kasserer er fortsat Gert Jeppesen. ✕

Bestyrelsen 2016:

John Papsø – formand
Mads Houe – næstformand
Henning Sandager Sørensen
Erika S. Faarkrog
Jens Friis Jørgensen

Generalforsamling i Nordjyllands Pelsdyravlerforening

Generalforsamlingen i Nordjyllands Pelsdyravlerforening blev afholdt mandag den 15. februar 2016 på Hotel Søparken i Åbybro.

Formanden Karsten Beltoft Jørgensen bød velkommen til de ca. 150 fremmødte medlemmer og indbudte gæster. Advokat Morten Jensen blev foreslået og valgt som dirigent.

Formand Karsten Beltoft Jørgensen fremlagde herefter beretningen for 2014/15.

Hans Henrik Møller gennemgik regnskabet for 2014/15, der viste et overskud på kr. 78.786,- og en egenkapital på kr. 1.537.904,- efter kursregulering af værdipapirerne på kr. 23.267,-. Det reviderede og underskrevne regnskab blev godkendt uden afstemning.

Generalforsamlingen vedtog uændret medlemskontingent på 700 kr. for aktive medlemmer og 85 øre pr. tæve.

På valg var Kaj Beilegaard Christensen, John Trier Rasmussen, Bjarne Pedersen og Hanne Kristensen. Alle blev genvalgt uden afstemning. Niels Andersen genvalgte som 1. suppleant og Flemming Christensen som 2. suppleant. Som revisorer var der ligeledes genvalg til Simon Schmidt Nielsen og Rasmus Bøgsted.

Under punktet eventuelt var en længere debat om den aktuelle plasmacytose-situation, hvor flere farme i de øvrige landsdele har fået reagerer. Karsten Beltoft Jørgensen og Tage Pedersen besvarede efter bedste evne de mange relevante spørgsmål fra forsamlingen.

Efter generalforsamlingen var der indlæg fra kvalitetschef Bjarne Rasmussen, København Fur.

Bestyrelsen konstituerede sig med Karsten Beltoft Jørgensen som formand og John Elling som næstformand. ✕

Bestyrelsen 2016:

Karsten Beltoft Jørgensen – formand
John Elling – næstformand
Allan Kristensen – kasserer
John Trier Rasmussen
Kaj Beilegaard Christensen
Bjarne Pedersen
Hanne Møller Kristensen

Generalforsamling i Sjællands Pelsdyravlerforening

Sjællands Pelsdyravlerforening afholdte sin generalforsamling på Chr. VI Overdrevskroen den 27. januar 2016.

Efter valg af dirigent Finn Nielsen, fremlagde formand Knud J. Vest sin beretning om beretningsårets begivenheder i SP og København Rådgivning.

Hans Henrik Møller fremlagde regnskabet, der viste et overskud på kr. 4.381 og en egenkapital ultimo på kr. 484.987.

Hans Henrik Jeppesen fra Pelsdyrbrugdom gav en kort orientering om Pelsdyrbrugdom på Sjælland, som udgør pt. 20 medlemmer og i alt 200 på landsplan. Hans Henrik Jeppesen opfordrede alle unge avlere til at tilmelde sig foreningen. Hans Henrik fortalte lidt om det forgangne års aktiviteter og de kommende planer for indeværende år i foreningen.

Forslaget om uændret kontingent for aktive medlemmer på 800 kr., passive medlemmer 250 kr. og 90 øre pr. tæve blev

vedtaget uden yderligere kommentarer og afstemning.

Hans Jørgen Stenbek og Henrik Svendsen blev genvalgt uden afstemning til bestyrelsen. Christian Nordling blev valgt som 1. suppleant og Peter Steenberg som 2. suppleant.

Som et ekstra punkt på dagsordenen blev formand Knud J. Vest udnævnt til æresmedlem af Sjællands Pelsdyrforening i forbindelse med farmer-dagen i juni måned, hvilket skete med stående applaus fra forsamlingen.

"SOEN" blev dette år uddelt til Finn Nielsen, som er nr. 23 på Hitlisten i glow/brown typerne.

Efter generalforsamlingen konstituerede bestyrelsen sig med Knud J. Vest som formand og Ann-Mona Kulsø Larsen som næstformand. Til Udvalget for Forskning og Rådgivning genvalgte Ann-Mona Kulsø Larsen. Erik Riisager Christensen blev valgt til Skindudvalget. Hans Jørgen Stenbek fortsætter som kasserer. ✕

Bestyrelsen 2016:

Knud J. Vest – formand
Ann-Mona Kulsø Larsen – næstformand
Hans Jørgen Stenbek – kasserer
Erik Riisager Christensen
Henrik Svendsen

Generalforsamling i Fyn og Sydjyllands Pelsdyravlerforening

Fyn og Sydjyllands Pelsdyravlerforening afholdte den årlige generalforsamling den 12. februar 2016 på Designskolen i Kolding med efterfølgende skindudstilling.

Formand Henning Christensen bød velkommen til årets generalforsamling, og herefter blev Kaj Kristensen foreslået og valgt som dirigent.

Formand Henning Christensen fremlagde bestyrelsens beretning for 2014/15, som denne gang var præget af den alvorlige plasmacytose, som har ramt Fyn og Sydjyllands avlere.

Hans Henrik Møller fremlagde regnskabet for 2014/15. Det godkendte og reviderede regnskab viste et overskud på kr. 14.627 og en egenkapital på kr. 958.450.

Henning Christensen, Herman Sørensen og Jens Arne Kristiansen blev foreslået og genvalgt uden afstemning. Peter Hede-gaard blev valgt som suppleant.

Til slut gav Henning Christensen dirigent Kaj Kristensen rosede ord med på vejen for hans store engagement i de mange poster, han har haft i pelsdyrbranchen. Kaj blev herefter udnævnt som æresmedlem i Fyn og Syddjylland, hvilket skete med stående applaus fra forsamlingen.

Efter generalforsamlingen konstituerede bestyrelsen sig med Henning Christensen som formand og Herman Sørensen som næstformand. ✕

Bestyrelsen 2016:

Henning Christensen – formand
Herman Sørensen – næstformand
Jens Arne Kristiansen
Arne Troelsen
Peter Hindbo

AKTUELT

Jesper Lauge Christensen, jlc@kopenhagenfur.com
Hanne Kirkegaard, hki@kopenhagenfur.com

RETTELSE TIL VÆGKALENDER
Tlf. til Central 16 er 21 29 96 57

AVLSDYRTÆLLING I MARTS VIA INTERNETTET

Avlsdyrtællingen skal indberettes efter parringen i marts og med sidste frist lørdag den 2. april. Der blev åbnet for indtastning af avlsdyr i slutningen af februar måned i dit FarmCockpit. Vejledningen til indtastning finder du i dit e-Arkiv. Avlere, som ikke har adgang til internettet, er velkomne til at ringe til Avler-service på tlf. 43 26 12 55 eller Diagnostik på tlf. 43 26 10 01.

Du skal opgive antal tæver indsat i avl, både det samlede antal og antal pr. farvetype. Du kan også få hjælp til at indtaste dine tal, hvis du besøger os i København Fur standen under Skindudstillingen i MCH Messecenter Herning fra 31. marts til 2. april.

INDLEVERING - JUNI OG SEPTEMBER 2016

OPSAMLING	SIDSTE FRIST			FRIST NR.
Tirsdag 12/04	22	Onsdag 13/04	Breeders (alle typer) Farmilder Røde ræve Stenmår Vildtskind	
Tirsdag 02/08	23	Onsdag 03/08	Sommerskind i mink Kaniner	

BEMÆRK VENLIGST

Der kan til sæsonen 2015/2016 ikke indleveres skind til september-auktionen. Skind som indleveres til juni, vil blive fordelt mellem juni- og september-auktionen. Undersorter i hovedtyperne indleveres til juni.

Vinterskind (mink), der indleveres sammen med Breeders, kan ikke forventes samsorteret med hovedkollektionen til juni og september, men vil blive søgt indpasset i de bundter, hvor de passer bedst.

Alle Breeders indleveres til juni på fristen den 13. april. Ved indlevering af Breeders, husk at markere med et X på indleveringssedlen i rubrikken Breeders.

Onsdag den 3. august på sidste frist for sommerskind og kaniner er åbningstiden på indleveringscenterne fra kl. 10.00-14.00.

AVLERBESØG UNDER APRIL-AUKTIONEN 2016

Besøg er forbeholdt de aktive medlemmer af foreningen, som altid er velkomne til at besøge København Fur på salgsdagene.

Du skal være tilmeldt i forvejen for at kunne besøge auktionshuset, og som medlem er du velkommen til at tage op til 3 gæster med, dvs. at du som maksimum kan tilmelde 4 personer i alt.

Hvis du ønsker at besøge os under april-auktionen, skal vi have din tilmelding **senest torsdag den 7. april**.

Tilmelding kan ske via FarmCockpit eller på tlf. 43 26 12 55.

Du skal ved tilmelding oplyse:

- Dit kontonummer
- Hvilket tidspunkt du kommer
- Hvor mange personer der kommer

Du vil inden dit besøg modtage en bekræftelse fra København Fur, som du skal aflevere, når du ankommer.

LIVDYRSORTERING, EN VIGTIG KVALITETSAKTOR – BESTIL TID TIL LIVDYRSORTERING

Kopenhagen Fur tilbyder, at avlere kan få en uddannet og erfaren skindsorterer ud på farmen for at hjælpe med at udvælge de helt rigtige avlsdyr.

Livdyrsorteringen finder sted i november og december måned.

Der kan i perioden fra medio marts og frem til 1. september 2016 bestilles livdyrsortering, og der kan bookes 5 dages sortering per avler/kontonummer. Bestilling af livdyrsortering foretages i FarmCockpit eller ved at kontakte Avlerservice på tlf. 43 26 12 55.


Er der behov for flere dage, bedes du kontakte Avlerservice. Ønsket bliver skrevet på en venteliste. Hvis der er plads og ressourcer til det efter tidsfristens udløb, vil du blive kontaktet.

Det er vigtig i den forbindelse at vide, at vi IKKE kan love, at det bliver den samme sorterer, der kommer ud til dig.

Prisen er kr. 4.500 per dag i november og kr. 5.500 i december. Hertil kommer betaling for overtid.

Bestilling af livdyrsortering kan også foretages i vores stand på Skindudstillingen i Herning.




Husk, vi kommer kun på farme, der er testet rene og/eller farme med A-status efter sanering.



GVA Gruppen

TOTAL LØSNINGER TIL PELTSYRFRARME

- HALLER
- MINKBURE
- GYLLEANLÆG
- VANDINGSANLÆG
- AUTOMATISK UDMUGNING



GVA Gjøl VakuuM-Anlæg A/S **GVA** Minkvanding ApS **GVA** Specialfittings ApS **UNIQ** FARM SYSTEMS

GVA Gruppen • Drøvten 44 • Gjøl • DK 9440 Aabybro
Tlf. +45 98 27 73 00 • info@gva.dk • www.gva.dk

KALENDER 21. MARTS TIL 25. APRIL 2016

DAG	DATO	
Torsdag til lørdag	31. marts - 2. april	Kopenhagen Fur Skindudstilling i MCH Messecenter Herning
Fredag	1. april	Generalforsamling i Dansk Pelsdyravlerforening i MCH Messecenter Herning
Lørdag	2. april	Deadline for Avlsdyrtælling
Torsdag	7. april	Sidste frist for tilmelding til besøg under april-auktionen
Fredag	7. april	Eftersyn starter på Kopenhagen Fur
Torsdag til torsdag	14. april - 21. april	Auktion på Kopenhagen Fur
Fredag	25. april	April nummeret af Dansk Pelsdyravl udkommer

EXPERIENCE

THE DIFFERENCE

Hvorfor gå på kompromis?

John Deere har et bredt program af maskiner, der dækker de fleste behov.

Kontakt din lokale John Deere forhandler for mere information og besøg vores hjemmeside www.johndeere.dk



JohnDeere.dk

Like os på  og følg os på 



2468

MØD OS I HERNING
STAND M9680



PROVIA

VITAFUR

Sundere mink – mere værdi

VITAFUR.DK

NYT NAVN SAMME GODE SERVICE!

Minkaktiviteterne fra Agro Korn a/s fortsætter i nyt selskab: PROVIA a/s

Vi har udviklet og leveret produkter til mink igennem mere end 20 år, og fortsætter nu med endnu større fokus på at sikre bedre sundhed og trivsel hos mink.

Det vil vi gerne fortælle jer meget mere om på Skindudstillingen i Herning. Du finder os på stand M9680. Kig forbi, hils på vores nye mand i marken og lær mere om PROVIA, vores produkter og online service på vitafur.dk

Hos VitaFur tilbyder vi vores produkter og ekspertise til de danske minkavlere. VitaFur er til for dig som minkavler – et sted hvor du kan bestille døgnets 24 timer, og søge al den viden omkring minkavl og optimering du har brug for – ganske gratis.

Vi glæder os til at se dig i Herning til en snak om hvordan VitaFur kan sikre bedre sundhed blandt dine mink.

NAVNE NYT

Send omtalen til info@kopenhagenfur.com
og medsend gerne billede

Omtale af fødselsdage, jubilæer
etc. modtages til optagelse
i Dansk Pelsdyravl.



KNUD NEERGAARD 60 ÅR

Knud Neergaard kunne den 12. marts fejre sin 60 års fødselsdag.

Knud startede som 21-årig på Kopenhagen Fur - dengang bedre kendt som Pelsen. Knud har altså tilbragt knap 2/3 af sit liv her på arbejdspladsen.

Knud har altid arbejdet med kvalitet. Han startede som sorterelev i 1977. Efter nogle år som sorterer begyndte Knud i 1983 i det, man kaldte Uddannelsesafdelingen. Derudover er det blevet til et par år som sorteringsformand og nogle år i Kvalitetssikringsafdelingen, men siden 2008 har Knud været ansat i Kvalitetsafdelingen.

Knud har igennem alle årene været fast deltager på efterårets avlerkurser. I en årrække var Knud dommer til den svenske landsudstilling. I dag er Knuds hovedopgave at vedligeholde referencubundt og deltage i Showlotskontrol, og selvfølgelig deltager Knud også i de opgaver, der nu måtte være i Kvalitetsafdelingen.

Kære Knud, Kopenhagen Fur og alle dine kollegaer ønsker dig et stort tillykke med dine 60 år.

Bjarne Rasmussen



JØRGEN ØSTERGAARD 60 ÅR

Mandag den 28. marts fylder Jørgen Østergaard 60 år. Det er ikke en overdrivelse at sige, at Jørgen har viet de sidste mange år af sit liv til de danske minkavlere og Kopenhagen Fur. Jørgen har sat sit vigtige præg på hele plas-macytosens bekæmpelsesprogram og gennem sin ledelse af, den gang, Dansk Pelsdyrlaboratoriums rådgivning og opbygning og ledelse af Driftfaglig afdeling og endelig som seniorkonsulent i Diagnostik været med til at opbygge Diagnostik til den afdeling, vi er i dag.

Jørgens rejseafregning svarer årligt stort set til, hvad man må forvente af en marketingdirektør i en dansk C20-virksomhed. Ikke fordi der bruges penge på dyr vin og gourmet samt anden repræsentation men derimod på utallige overnatninger i det jyske og tusind og atter tusindvis af korte kilometer mellem desperate avlere, som skriger efter Jørgens konsulentbistand.

Selv i sin fritid, når den tillader det, er Jørgen aktiv. Gulv skal lægges, terrasse skal bygges, fliser skal lægges, børnebørn skal hygges om. Jørgen nyder også kulturelle oplevelser, og det

bliver der også tid til, når hans kone Annette booker og fastsætter en dato. Så må bilen holde en pause fra de jyske landeveje til fordel for det kulturelle arrangement. Den totale afslapning foregår i sommerhuset i Sverige, især hvis stikket skal trækkes ud - men helt ud bliver det alligevel aldrig trukket.

Jørgen har gennem den seneste tid gennemført en personlig og teknologisk revolution ved endelig at opgive trykknappmobilen til fordel for en smartphone. Dette har dog ikke ændret det faktum, at Jørgens mobil nærmest er rødglødende det meste af arbejdsdagen, og at den har Jørgens opmærksomhed 24/7 alle årets 365 dage. Jørgen trives i en hektisk dag og har et forbilledligt og evigt engagement for avlernes ve og vel og må ikke sjældent lægge ryg til avlernes frustrationer i en presset situation.

Alligevel er Jørgen altid i stand til at være den Jørgen, vi alle holder af - med godt humør, imødekommenhed og altid villig til en god og konstruktiv diskussion.

Aldrig har en enkelt mand ydet så meget for så mange minkavlere, og for dette hersker der den dybeste anerkendelse og respekt blandt avlerne og ikke mindst Jørgens kolleger i alle afdelinger.

Kære Jørgen, fra dine kolleger i Kopenhagen Fur, Kopenhagen Diagnostik og ikke mindst i Forskning, Rådgivning og Driftfaglig afdeling ønskes du hjerteligt tillykke med din 60 års fødselsdag.

**Leif Bruun
Funktionschef**

STØT BØRNENE I NAMIBIA

København Furs Velgørenhedsforening driver 38 børnehaver, der forbereder mere end 1.850 børn til skolegang i slumkvarteret Katutura i Namibias hovedstad Windhoek. Du kan støtte projektet ved at donere skind og samtidig vinde en rejse med ledsager til det sydvestafrikanske land.

Læs mere på kopenhagenfur.com/namibia



KOPENHAGEN FUR SKINDUDSTILLING PROGRAM

TORS DAG 31/4

9.30 Udstillingen åbner

11.30 & 15.00 IMAGINE TALENTS SHOW
Imagine Talents genopføres i Herning i en fornyet udgave af dansekompaniet Pivot, hvor pels, musik og dans kombineres i et unikt show.

DESIGNER NANNA FJORD

Designer fra Imagine Talents præsenterer sit arbejde med pels efter hvert show.

17.00 Udstillingen lukker

FREDAG 1/4

9.30 Udstillingen åbner

10.00 & 13.00 KICK WORKSHOP
Sy dine egne handsker eller armbånd.

11.30 & 15.00 IMAGINE TALENTS SHOW
Imagine Talents genopføres i Herning i en fornyet udgave af dansekompaniet Pivot, hvor pels, musik og dans kombineres i et unikt show.

17.00 Udstillingen lukker

LØRDAG 2/4

9.30 Udstillingen åbner

10.00 & 13.00 KICK WORKSHOP
Sy dine egne handsker eller armbånd.

11.30 & 14.00 IMAGINE TALENTS SHOW
Imagine Talents genopføres i Herning i en fornyet udgave af dansekompaniet Pivot, hvor pels, musik og dans kombineres i et unikt show.

DESIGNER MISHA TOFTGAARD

Designer fra Imagine Talents præsenterer sit arbejde med pels efter showet 11.30.

12.30 PRÆMIEOVERRÆKKELSE

15.00 Udstillingen lukker

STED: Messecenter Herning, Hal M
FRI ENTRÈ

KOM OG OPLEV ET FARVESTRÅLENDE PELSSHOW MED FULD FART PÅ

Imagine Talents genopføres nu i Herning i en fornyet udgave lavet af dansekompaniet Pivot, hvor pels, musik og dans kombineres i et helt unikt show.

Showet vises på scenen:

Torsdag 11.30 & 15.00

Fredag 11.30 & 15.00

Lørdag 11.30 & 14.00

Imagine Talents er København Furs strategiske samarbejde med verdensledende designuniversiteter og pelsproducenter. Projektet sammenkobler nye designere med pelsbranchen gennem undervisning og videndeling. De dygtigste studerende udpeges af disse universiteter til at repræsentere universitetet i det årlige show Imagine Talents, som i år blev vist under Københavns modeuge i februar.

STED: Messecenter Herning, Hal M
FRI ENTRÉ


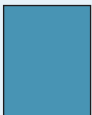


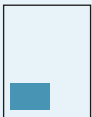
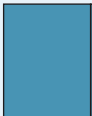
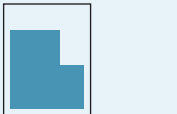
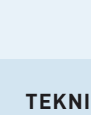
IMA
GINE TALENTS

KOPENHAGEN
FUR

DANSK PELTS DYRAVL

ANNONCEPRISER GÆLDENDE FRA 1. JANUAR 2011. ALLE PRISER ER EKSKL. MOMS

TEKSTSIDEANNONCER: PRISER PÅ FASTE FORMATER

	STØRRELSE	BREDDX X HØJDE	PRIS
	1/1 SIDE	182X253 MM	13.300
	1/1 SIDE TIL KANT	210X297 MM PLUS 3MM TIL BESKÆRING	14.300
	1/2 SIDE	182X124,5 MM	7.000
	1/4 SIDE	89X124,5 MM	5.600
	1/4 SIDE	182X60,25 MM	5.600
	1/8SIDE	89X60,25MM	3.200
	DOBBELTSIDE TIL KANT	420X253 MM PLUS 3MM TIL BESKÆRING	25.500
	BAGSIDE	SPECIELT FORMAT	14.300

OVENNÆVNTE PRISER ER FOR TRYKKLART
MATERIALE

FARVETILLÆG

Alle priser er inkl. farver

GENTAGELSES-RABAT

4 indrykninger:	5 pct.
6 indrykninger:	10 pct.
8 indrykninger:	15 pct.

Gentagelsesrabat forudsætter samlet bestilling og at annoncerne indrykkes inden for en periode på 12 måneder fra bestillingstidspunktet. Ved samlet betaling af hele ordren efter første indrykning opnås yderligere rabat på 5 pct.

RUBRIKANNONCER

12 kr. pr. spaltmillimeter (ingen rabat på rubrikannoncer).

Indrykkes på www.kopenhagenfur.com på avlserens side.

TEKNISKE DATA

Antal spalter 4
Papirkvalitet 90g Multiart Silk
Spaltehøjde i mm 253

TRYKTEKNIK OFFSET

Spaltebredde i mm 42,5
Spaltel mellemrum i mm 4
Raster 80 linier

Til kant i mm: b 210 x h 297 mm
plus 3 mm til beskæring

ANNONCEMATERIALE

Leveres elektronisk i pdf-format i CMYK-farver og med højopløselige billedfiler.
Deadline for tekstsiderannoncer er den 25. i måneder før udgivelse.

Annoncemateriale sendes til
Kathrine Engberg på mail:
ken@kopenhagenfur.com

ANNONCESALG

Kathrine Engberg
Langagervej 60
2600 Glostrup
Tlf. 4326 1112
ken@kopenhagenfur.com

KONKURRENCE PÅ SKINDUDSTILLINGEN

TIP EN 5'ER OM KICK

På Skindudstillingen i Herning har du mulighed for at vinde nogle skønne pelsprodukter ved at tippe en 5'er om KiCK. Læg vejen forbi KiCK's stand under udstillingen og få en kupon, tag en snak med de ansatte og find yderligere information på www.kopenhagenfur.com/da/kick. Svarer du rigtigt på alle fem spørgsmål, vil din kupon ligge i bunken, når der bliver trukket lod. Vinderne bliver annonceret ved præmieoverrækkelsen lørdag den 2. april.

Kopenhagen Furs kreative kraftcenter, KiCK - Kopenhagen Internationale Center for Kreativitet, har til formål at bygge bro mellem pels- og modebranchen og sikre et bredt kendskab til pels og pelsens mange muligheder. Centret ligger i hjertet af København og bliver hvert år besøgt af hundredevis af studerende, designere, meningsdannere, politikere, kunstnere og bloggere.

1. **præmie:** Halstørklæde, værdi af 7.000 kr.
2. **præmie:** Fluffy Friend Hannibal, værdi 1.200 kr.
3. **præmie:** Fluffy Friend Hugo, værdi 600 kr.



1. præmie:
Halstørklæde



2. præmie:
Fluffy Friend Hannibal



3. præmie:
Fluffy Friend Hugo



Oh! by Kopenhagen Fur deltager på Kopenhagen Furs skindudstilling i Herning.

Kom forbi Oh! by Kopenhagen Furs stand og se den nye forårs/sommer kollektion af tasker og charms.

Hver dag sætter vi også en af vores populære Fluffy Friends på højkant, så kom forbi og prøv lykken.

OHBYKOPENHAGENFUR.COM

Oh!
BY KOPENHAGEN FUR

Avlsdyr

1500 Parret tæver

1500 Parret tæver . Parret tæver sælges i Brown Pearl Palomino Salg af forårs hanner Tel.: 40418002

Parringshanner

Hvide, Pearl, palomino, silver, Brown, silver cross homo.
Sælges til skindpris, april auktion.
Bording foder.
Kurt serritslev
Vallerbækvej 86
7470 karup
Tlf. 20669989
Tel.: 20669989

Køb & salg

Mink-OVENLYSPLADER

Kortbrædder – rygningbrædder – spærtræ – høllet minklægter – eternit m.m. haves på lager til billige priser. Levering/afhentning efter aftale.

XL TOMMERGAARDEN
Vildbjerg • Industrivej 1-5 • Tlf. 97 13 13 00

Minkkort m.v.

Levering af alle former for mink-kort, burnumre, farmjournaler m.v.
BHM Tryk, Høgevej 5,
6705 Esbjerg Ø. Tlf. 7514 2811

Minkfodersiloer i rustfrit stål

beklædt med plastbelagte stålplader, med eller uden sprinkleranlæg. Stor aftapningsåbning. Størrelse fra 2.500-14.000 liter. Trapper og gangbroer efter ønske.
Bent Lauritsen Maskinfabrik
Holstebro 9740 2100. Fax 9610 2106.
Se mere på www.BentLauritsen.dk

MC Fodermaskiner

Salg af nye og brugte fodermaskiner. Reparation & service af alle mærker.

Bent Lauritsen Maskinfabrik
Holstebro 9740 2100. Fax 9610 2106

Se mere på www.BentLauritsen.dk

Ovenlysplader

60 cm ovenlys fra pr. mt. kr. 27,-
Minkklodser pr. stk. kr. 33,-
45 x 70 mm minklgt. pr. mt. kr. 6,95.

Træ til minkhaller – til fantasi-pris.
Levering/afhentning – efter aftale
Aulumgård A/S Aulum – 9641 2100

Ovenlysplader

60 cm ovenlys fra pr. mt. kr. 27,-
Minkklodser pr. stk. kr. 33,-
45 x 70 mm minklgt. pr. mt. kr. 6,95.
Træ til minkhaller – til fantasi-pris.
Levering/afhentning – efter aftale
Aulumgård A/S Aulum – 9641 2100

Søges gyllerender

Søges god tilstandgyllerender, op skaeringsmaskine til pelsning, og rygrog xl.

Tel.: +37065995647

Pelsning

Kvalitetspelsning af mink

Hel el. delvis pelsning i kontrolleret og moderne pelseri af høj kvalitet. Mange års erfaring. Udhede mink-farm v/ Vagn og Søren Vandborg, Paradisvej 3, 6990 Ulfborg
Tlf. 4093 2579.

Seriøs kvalitetspelsning

af mink fra kontrolleret pelseri. Hel- eller delvis.
Mange års erfaring.
Dalsgaard Pels v /Anders Jensen
www.dalsgaarden.com
Dalgsgaardvej 27, 9293 Kongerslev
Tlf. 4054 3319.

Kvalitetssikret Pelseri

Hel eller delvis pelsning tilbydes. Skrabning med 2 skrabeautomater T6. Afhentning af mink tilbydes. Ellinge Minkfarm v/ Niels Danielsen
Tlf. 1215 3271

Pelsning af mink

Pelsning af mink tilbydes helt eller delvis. Skrabning foregår på Jasopels T6 skrabe-maskine og tanearbejdet på Wrapsystem. Transport kan tilbydes. Ring og forhør nærmere på tlf. 23496467 v. Niels Vesterholm.
Tel.: 23496467

Kvalitetssikret pelseri

Pelsning af mink tilbydes i et pelseri med meget lav fejlprocent (2015 : 2,6%). Mange års erfaring. Vi får ekstra plads pga udvidelse i pelseriet.
Ring for nærmere info.
Herman K. Jensen Støvring.
Tlf. 24451986

Pelsning af mink

Danpels tilbyder pelsning af mink i et pelseri med stærk kvalitetsstyring.
Vi henter i hele DK.
www.danpels.dk
Tlf. 98 65 89 00 / 29 45 00 88

Diverse

I/S Damgård Minkservice

Alt forfalde arbejde udføres
Vaccinationer/blodprøver
Køre over hele landet
Ring for nærmere info
Rene: 2170 9672
Bjørn: 2170 9662

Rengøring af A-farme

- Hvalpenet
- Taner

Fast pris gives.
Arndal Rengøring ApS
v/ Michael Arndal
Karen Brandsvej 16,
6960 Hvide Sande
Tlf. 9731 2664 – 4018 2664

Call Just to fix it

Service af alle typer tørreanlæg.
Tlf. 4072 7042

Køb/salg og vurdering

af landbrugsejendomme og mink-farme. 20 års erfaring i branchen.
IKAST EJENDOMSCENTER
Statsautoriseret ejendomsmægler
Gunnar Jensen
Tlf. 9715 5344 – Fax 9725 2144.

Blodprøver og vaccinationer udføres

Samt alt forfaldende arbejde med mink. Kører i hele landet.
Mink Service kontakt:
Tlf. 9748 4874 – 2331 0381,
Gudumhusvej 1, 7600 Struer



Køb og salg af brugt udstyr
Beton hegn til farm og industri
Tagplader B5 grå 125 x 112 cm.
Pris fra 75,-
JM Farmsalg – 75 78 19 22
www.jm-farmsalg.dk

NYHED
Ny patenteret opskæringssteknik
Saksevalser - et værdifuldt valg



Vi tilbyder bl.a.:

- Salg af nye 8 og 10 tands skrabevalser
- Opskæring af brugte skrabevalser
- Renovering af beskadigede skrabevalser
- Teknisk rådgivning vedr. skrabet

ERIK WESTERGAARD ApS

Adresse: Erik Westergaard ApS | Grebjerg 15, Gjørl | 9440 Aabybro
E-mail: erik@skrabevalser.dk | www.skrabevalser.dk
Telefon: 98 27 74 58 | Mobil: 40 85 74 58

Overvejer du at sælge minkfarmen?

Vi får mange henvendelser fra købere til minkfarme over hele landet – i alle størrelser – med eller uden avlsdyr.

»Den bedste rådgivning kræver indsigt«



Vi har 30 års erfaring (driver mellemstor minkfarm) og har solgt rigtig mange farme i hele landet.

SALG - VURDERING AF MINKFARME

Statsaut. ejendomsmægler
EDC HELLE EJENDOMSKONTOR
Telefon aften og weekend 4051 1760

Storegade 12 • 6753 Agerbæk Telefon 7519 6333

TVIS MINK | FARMSERVICE

- Aut. transport af mink
- Blodprøver
- Vaccination
- Pelsning
- Alt forefaldent farmarbejde

Vi garanterer korrekt håndtering af dine mink / skind.
Kontakt venligst Poul M. Aldershvile, Tvis Mink.

Morrevej 1 A, Tvis, 7500 Holstebro
97 43 56 59 / 21 63 25 62
tvismink@mail.dk

Professionel håndværk siden 1980

MINKPRO.DK
V. Erik Støtten Tlf. 40 456 787

KVALITETS-PRODUKTER TIL:
Rengøring og vedligeholdelse af: Pelsnings- og andre maskiner, vedligehold farmen og andre bygninger.
Nicoll - prof. tagrendesystemer. Nyheder på hjemmesiden.
SE MERE PÅ: www.minkpro.dk
Eller ring til Erik tlf: 40 456 787

Minkbure og redekasser.
Overbygninger til 3 og 4 dyr.
Ruser, forlåger, hylde, hvalpenet, rammer, beslag, ophængskroge.
Vi fremstiller gerne efter specialmål.
Hurtig levering

Medana A/S.
7565 0211.
www.medana-as.dk www.hegnslageret.dk

ThermoFarm
- frostfri siden 1998

Energibesparende drikkevandsanlæg

Pumpestationer
Vandvarmere
ERO drikkeventiler
Tilbehør

Kontakt Lars Johnsen
Tlf. +45 7531 0936
Mobil +45 2033 0936
Email lbj@lbj.dk

LBJ electronic
www.thermofarm.dk
www.lbj.dk
DK-7100 Vejle

Gylleanlæg – der bare virker
Komplet vacuumsystem. Vi bruger Vogelsang pumper. Reparation af alle typer pumper. Rønder – Rønderjern.
Jysk Mink Gylleanlæg
Tlf. 61 60 80 19

Billig reparationstråd.
Opklippet efter mål.
Plastbelagt, rustfri eller aluzink.
Kæmpe udvalg af tråd i ruller.
Hurtig levering.

Medana A/S.
7565 0211.
www.medana-as.dk www.hegnslageret.dk

Europæisk kvalitetsstråd

TVM Se: www.tved.dk

- Individuel fodring
- Fodermaskiner
- Foderpumper

Tved Maskinby
75527089--40737089

Hvide Sande Tagrens
er også Vestjysk Minkrens

- Rengøring af minkhaller
- Rengøring af hvalpenet
- Desinfektion af minkhaller
- Salg af desinfektionsvæske
- Uforbindende tilbud gives
- Vi kører over hele landet

Palle Jensen
Mamrelund 1 A
6960 Hvide Sande
9731 2142 – 4029 4456

TWINCA

Telefon

Hoved nr.: 9744 8555
Fax.: 9744 8455
Salg: 4027 8555
Service: 4033 8552

E-mail: mail@twinca.dk

Service
Himmerland & Nordjylland
Jess Pedersen
Tlf.: 9827 7099
Mobil nr.: 2213 9865

Service Sjælland
Hvalso Maskinforretning
Tlf.: 4640 8065
John mobil: 4078 5684
Ove mobil: 4052 8424

Service Djursland
Mads Bonde Andersen
Mobil nr.: 2460 0050

www.twinca.dk

STÅLTRAPEZPLADER
Tag/væg til lavpris
1. sortering v/køb af 100 m² - pr. m² **43,90**

Det er bare billigt!
Afh./Trapezplader 2. sortering
Længde 2500 mm pr. m² **29,50,-**
Blandede farver
Alle priser er excl. moms

Plastisol · MaxCoat · PolyMax
Polyester og Aluzink

NYHED: Teglstensprofil i stål, stålplade med udseende som Eternit (fås i fix mål) og den gammeldags pandeplade

RING OG FÅ ET GODT TILBUD!
H. P. STÅLTAG ApS
86 62 37 05 · 20 72 66 01 · Fax 86 62 38 05
www.hp-staaltag.dk
hp@hp-staaltag.dk · klaus@hp-staaltag.dk

KOPENHAGEN FUR

Langagervej 60
2600 Glostrup
Tlf.: 4326 1000
kopenhagenfur@kopenhagenfur.com
kopenhagenfur.com

BESTYRELSE**FORMAND**

Pelsdyravler Tage Pedersen
Trolldhøjvej 6, 8722 Hedensted
Tlf.: 7585 2222 / 7589 5626 (privat)
Fax: 7641 9244 / Mobil: 2968 0000
tpe@kopenhagenfur.com

NÆSTFORMAND

Pelsdyravler John Papsø
Duelundvej 7, 8620 Kjellerup
Tlf.: 8688 3213 / Fax: 8688 3813 / Mobil: 4018 3213
jpa@kopenhagenfur.com

Pelsdyravler John Trier Rasmussen
Serritslevvej 214, 9700 Brønderslev
Mobil: 4074 2166
jtr@kopenhagenfur.com

Pelsdyravler Henning Christensen
Ølufgaardsvej 51, 6715 Esbjerg N
Tlf.: 7511 7838 / Mobil: 2267 7838
hch@kopenhagenfur.com

Pelsdyravler Knud J. Vest
Frederiksborgvej 541, 4040 Jyllinge
Tlf.: 4678 8392 / Fax: 4673 2504 / Mobil: 4057 8877
kjj@kopenhagenfur.com

Pelsdyravler Lars Eilertsen
Petersmindevej 130, 8520 Lystrup
Tlf.: 8622 1103 / Fax: 8622 8883 / Mobil: 2334 0471
lei@kopenhagenfur.com

Pelsdyravler Karsten Beltoft Jørgensen
Mosbækvej 48, 9240 Nibe
Tlf.: 9866 6226 / Mobil: 2065 0280
kbj@kopenhagenfur.com

LEDENDE MEDARBEJDERE**ADM. DIREKTØR**

Torben Nielsen
Tlf.: 4326 1041
tn@kopenhagenfur.com

ØKONOMIDIREKTØR

Kåre Alfson, Tlf.: 4326 1410
ka@kopenhagenfur.com

DIREKTØR, KOMMUNIKATION

Sander Jacobsen
Tlf.: 4326 1063 / Mobil: 2268 0932
sja@kopenhagenfur.com

SEKRETARIATSCHEF

Lars Skjoldegaard
Tlf.: 4326 1021 / Mobil: 2268 0907
lsk@kopenhagenfur.com

KOPENHAGEN FUR AVLERSERVICE

Salgsdirektør Jesper Lauge Christensen
Tlf.: 4326 1207 / Mobil: 2268 0904
jlc@kopenhagenfur.com

Afdelingsleder Hanne Kirkegaard
Tlf. 4326 1227 / Mobil: 2268 0922
hki@kopenhagenfur.com

Afdelingssekretær Annette Thomsen
Tlf. 4326 1215
at@kopenhagenfur.com

Avlersserviceteam
Direkte tlf.: 4326 1255
farmerservice@kopenhagenfur.com

Faglige spørgsmål:
Salgschef Martin Fogtmann
Tlf.: 4326 1216
mfo@kopenhagenfur.com

Salgschef Stig Reinhold
Tlf.: 4326 1209
sr@kopenhagenfur.com

LANDSDELSFORENINGER

Nordjyllands Pelsdyravlerforening
Pelsdyravler Karsten Beltoft Jørgensen
Mosbækvej 48, 9240 Nibe
Tlf.: 9866 6226 / Mobil: 2065 0280
kbj@kopenhagenfur.com

Sekretær:
Hans Henrik Møller, København Rådgivning

MIDTJYLLANDS PELS DYRAVLERFORENING
Pelsdyravler John Papsø
Duelundvej 7, 8620 Kjellerup
Tlf.: 8688 3213 / Fax: 8688 3813 / Mobil: 4018 3213
jpa@kopenhagenfur.com

Sekretær:
Vilhelm Weiss, København Rådgivning

**FYN OG SYDJYLLANDS
PELS DYRAVLERFORENING**
Pelsdyravler Henning Christensen
Ølufgaardsvej 51, 6715 Esbjerg N
Tlf.: 7511 7838 / Mobil: 2267 7838
hch@kopenhagenfur.com

Sekretær:
Lone Geertsen, København Rådgivning

SJÆLLANDS PELS DYRAVLERFORENING
Pelsdyravler Knud J. Vest
Frederiksborgvej 541, 4040 Jyllinge
Tlf.: 4678 8392 / Fax: 4673 2504 / Mobil: 4057 8877
kjj@kopenhagenfur.com

Sekretær:
Hans Henrik Møller, København Rådgivning

FAGLIGE FUNKTIONER

**Funktionschef for Diagnostik, Driftfaglig afdeling,
Forskning & Rådgivning: Leif Bruun**
Tlf.: 4326 1002, lfb@kopenhagenfur.com

**Forsknings- og Rådgivningschef
Peter Foged Larsen**
Tlf.: 7213 2813 / Mobil: 5085 2927
pfl@kopenhagenfur.com

Afdelingssekretær Susanne Skottrup Andersen
Tlf: 7213 2802 / Mobil: 4186 1302
ssa@kopenhagenfur.com

Sekretær Lone Geertsen
Tlf. tlf: 7213 2817 / Mobil: 4186 1317
lge@kopenhagenfur.com

UDVALG FOR FORSKNING OG RÅDGIVNING

John Papsø (formand), Tlf.: 8688 3213
Kent Trolldtoft Pedersen, Tlf.: 9738 6451
Karsten Beltoft Jørgensen, Tlf.: 9866 6226
John Trier Rasmussen, Tlf.: 9883 7366
Jens Arne Kristiansen, Tlf.: 6269 1785
Henning Christensen, Tlf.: 7511 7838
Ann Mona Kulsø Larsen, Tlf.: 5554 0060
Evald Hansen, Tlf.: 5926 8371
Jørgen Pedersen, Tlf.: 7585 2222
Finn Toft Madsen, Tlf.: 2099 4653
Simon Nielsen, Tlf.: 2127 6387

KOPENHAGEN RÅDGIVNING
Agro Food Park 15, Skejby, 8200 Aarhus N
Tlf.: 7213 2800

Afdelingsleder Henrik Bækgaard

AVL/GENETIK OG FARMANAGEMENT
Fagkoordinator og konsulent Michael Sønderup
Tlf.: 7213 2808 / Mobil: 2033 4263
msn@kopenhagenfur.com

Konsulent Bente Krogh Hansen
Tlf.: 7213 2809 / Mobil: 4186 1309
bkh@kopenhagenfur.com

Konsulent Maria Blæsbjerg-Obitsø
Tlf.: 7213 2804 / Mobil: 4186 1304
msb@kopenhagenfur.com

Konsulent Reni Hvam Nielsen
Tlf.: 4186 1334
rhn@kopenhagenfur.com

Konsulent Bente Lyngs
Tlf: 7213 2810 / Mobil: 4186 1321
bls@kopenhagenfur.com

ØKONOMI

Konsulent Hans Henrik Møller
Tlf.: 7213 2803 / Mobil: 2532 0154
hhm@kopenhagenfur.com

MILJØ

Fagkoordinator og konsulent Henrik Bækgaard
Tlf.: 7213 2807 / Mobil: 4186 1307
hbk@kopenhagenfur.com

Konsulent Vibeke Hagelskær Conradsen

Tlf.: 7213 2805 / Mobil: 4186 1305
vlu@kopenhagenfur.com

Konsulent Susanne Østerby

Tlf.: 7213 2812 / Mobil: 2795 7051
soef@kopenhagenfur.com

Konsulent Elna Mortensen

Tlf.: 7213 2806 / Mobil: 4186 1306
emo@kopenhagenfur.com

Konsulent Per Lousdal

Tlf.: 7213 2816 / Mobil: 4186 1311
plo@kopenhagenfur.com

UDDANNELSE**Konsulent Bente Lyngs**

Tlf.: 7213 2810 / Mobil: 4186 1321
bls@kopenhagenfur.com

FODER**Fagkoordinator og konsulent Mikael Lassén**

Tlf.: 7213 2811 / Mobil: 4025 3059
tml@kopenhagenfur.com

Konsulent Katrine Kjeldgård Dam-Nielsen

Tlf.: 2795 7008
kdn@kopenhagenfur.com

Konsulent Mette Line Christiansen

Tlf.: 7213 2815 / Mobil: 4186 1310
mlc@kopenhagenfur.com

Konsulent Vilhelm Weiss

Mobil: 4073 4941
vwe@kopenhagenfur.com

KOPENHAGEN FORSKNING

Agro Food Park 15, Skejby, 8200 Aarhus N
Tlf.: 7213 2800
forskning@kopenhagenfur.com

Forsøgsleder og dyrlæge Tove Clausen

Tlf.: 7213 2814 / Mobil: 2258 1957
tcl@kopenhagenfur.com

KOPENHAGEN FARM

Herningvej 112 C, 7500 Holstebro
Tlf.: 9613 5700 / Fax: 9613 5714
farm@kopenhagenfur.com

KOPENHAGEN DIAGNOSTIK

Langagervej 74, Postboks 1465, 2600 Glostrup
Tlf.: 4326 1001, diagnostik@kopenhagenfur.com

Seniorspecialist Jørgen Østergaard

Tlf.: 4326 1003 / Mobil: 4070 0418
joe@kopenhagenfur.com

Rådgivende veterinær Mette Kragh Jensen

Mobil: 4186 1312
mkj@kopenhagenfur.com

DRIFTFAGLIG AFDELING**Afdelingschef Jens Groot**

driftfaglig@kopenhagenfur.com

Konsulent Martin S. Berthelsen

Mobil: 4186 1333
mbe@kopenhagenfur.com

ANDRE**RÆVEAVLERFORENINGEN**

Formand: Karl Otto Reinwald
Krogvej 35, 7730 Hanstholm
Tlf. 4011 5403

NORDJYLLANDS CHINCHILLAFORENING

Formand: Henrik Larsen
Langoddevej 6, 9750 Østerrvå
Tlf.: 9895 1033

DC2 SYD

Formand: Johannes Edlefsen
Vestervang 6, Jejsing, 6270 Tønder
Tlf.: 7473 4480

SJÆLLANDS CHINCHILLAFORENING

Formand: Hans Erik Ploumann Johansen
Bahhe Chinchilla
Rekkendevej 14, Allerslev, 4720 Præstø
Tlf.: 5599 6290

MIDTJYLLANDS CHINCHILLAFORENING

Formand: Jesper Uldal
Rønnevej 58, 8830 Tjele
Tlf.: 61 16 06 77

DANSKE PELTSYRAVLERES VETERANKLUB

Formand: Hans Kargo Jensen
Elmevej 3, 6650 Brørup
Tlf.: 7538 1370

DTU VETERINÆRINSTITUTTET

Bülowsvej 27, 1870 Frederiksberg C
Tlf.: 3588 6180 / Fax: 3588 6340
(Indsendelse af materiale skal ske gennem praktiserende dyrlæge)

DET POLITISKE FODERUDVALG

Bestyrelsen for Dansk Pelsdyr Foder A/S
Formand: Birger Primdahl
Holstebro Minkfodercentral, Galgemosevej 21,
7500 Holstebro
Tlf.: 2140 2142

DANSK PELTSYR FODER A.m.b.a.

Agro Food Park 15, 8200 Aarhus N
Indkøbs & Logistik Direktør Jan Hartvig Nielsen
Mobil: 2945 0513 / Fax: 8641 1466
jhn@dpffish.dk

ANALYSELABORATORIET

Herningvej 112, Tvis, 7500 Holstebro
Tlf.: +45 9743 5611 / lab@dpffish.dk
Laboratoriefachef: Bent Munkøe
Tlf.: +45 4056 0436 / bmu@dpffish.dk

DEN FRIVILLIGE FODERKONTROL

Formand: Bent Munkøe
Tlf.: 4056 0436 / bmu@dpffish.dk

GENERELT**DANSK PELTSYRAVL**

78. årgang
Langagervej 60
2600 Glostrup
Tlf.: 4326 1060
info@kopenhagenfur.com

REDAKTION

Torben Nielsen Tlf.: 4326 1041
(ansvarshavende)
Sander Jacobsen Tlf.: 4326 1063
(kommunikationschef)
Søren Jespersen Tlf.: 4326 1289
(media manager)
Heidi Cecilie Lorvik Tlf.: 4326 1061
(redaktør)

Dansk Pelsdyravl er fagblad for pelsdyravl. Bladet udsendes til samtlige medlemmer af Dansk Pelsdyravlerforening, til opdrættere i udlandet samt til institutioner i ind- og udland.

ANNONCERING

Kathrine Engberg Tlf. 4326 1112
ken@kopenhagenfur.com

Artikler og annoncer til bladet skal være hos redaktionen senest den 25. i måneden forud for udgivelsen. Vi forbeholder os ret til at redigere i læserbreve. Større faglige indlæg optages efter forudgående aftale.

Dansk Pelsdyravl udkommer otte gange om året omkring den 20. i månederne januar, februar, marts, april, juni, september, oktober og november i et oplag på 4000 eksemplarer.

LØSABONNEMENT PÅ**DANSK PELTSYRAVL**

Eva Andersen: Tlf. 4326 1062

DESIGN, PRODUKTION OG TRYK

Datagraf Communications

ISSN 0011-6424

ALT HENVENDELSE; Dansk Pelsdyravlerforening; T: 43261061

KOPENHAGEN FUR SKINDUDSTILLING 2016

afholdes fra torsdag den 31. marts
og frem til lørdag den 2. april 2016
i Messecenter Herning



**Vel mødt på vor stand
i hal M i Herning**

Vi glæder os til nogle festlige og
spændende dage, hvor vi står klar med
et stort udvalg af vore kvalitetsprodukter.

Udstillingen har åbent
Torsdag fra kl. 09.30-17.00
Fredag fra kl. 09.30-17.00
Lørdag fra kl. 09.30-15.00

Ring og få et godt tilbud – Vore salgskonsulenter står altid klar til at hjælpe dig



Kjeld Christensen
 Mobil **30172877**
 kc@jasopels.dk
 Midt- & Vestjylland



Ove Bæk
 Mobil **30172811**
 ob@jasopels.dk
 Nordjylland



Palle Hansen
 Mobil **30172822**
 ph@jasopels.dk
 Fyn/Sjælland/Bornholm



Brian H. Mortensen
 Mobil **30172866**
 bhm@jasopels.dk
 Syd-, Vest- & Sønderjylland



Jens Åge Nielsen
 Mobil **30172844**
 jaan@jasopels.dk
 Øst-, Midt- & Vestjylland



Jens R. Andersen
 Mobil **30172836**
 jra@jasopels.dk
 Byggerier



Mogens Kristensen
 Mobil **30172833**
 mk@jasopels.dk
 Hele landet

Vores kvalitet – Dit valg

