

SIDEN 1892



INNHold:

Mulighetenes Marked	side	3
Her finner du oss	side	4
De harde fakta	side	5
Facts about Fatland	side	6
Fatland Jæren AS	side	8
Fatland Ølen AS	side	10
Fatland Oslo AS	side	12
Fatland Sandefjord AS	side	14
Selgerne våre	side	16
NM i kjøttprodukter	side	18
Fatland Hud og Skinn AS	side	20
Fatland Ull AS	side	22
Charolais i havgapet på Ølberg	side	24
Fra siste plass i NM og to sauer, til 3* Norgesmester og 300 sauer	side	26
Ingen dager er like	side	28
Saueklipping og bondeliv	side	30
Gaustad gård har satset i nedgangstider	side	32
Storfetur	side	34
Rådgiverne	side	36
Ledelsen	side	37

MULIGHETENES MARKED

Fatland vokser fortsatt! På side 5 ser dere en kurve som viser en jevn årlig vekst i produksjon og omsetning. Bak denne kurven er det mange travle medarbeidere, flinke husdyrprodusenter og gode kunder. Fatland ser etter muligheter – og bygger stein på stein. I 2015 åpner det seg nye muligheter etter at det har vært en konsolidering i kjøttbransjen, flere bedrifter har skiftet eiere. En privat bedrift har blitt kjøpt av slakterisamvirket.

Grillsesongen 2014 ble historisk bra, i et år der været nydelig for både folk og fe. Fatland fikk mye fortjent heder etter et NM i kjøttprodukter der vi kom ut som den store seierherren. Dette skriver vi litt mer om lenger ut i bladet, men vi vil skryte av dere råvareprodusenter og våre egne fagfolk som klarer å få frem så mange gode produkter!

Fatland har nå direkte og indirekte kontroll 21 % av svineslaktingen i Norge, og vi har tatt mest ansvar av alle ved å skjære mest fra fryselageret. Hvorfor? Fordi at vi vil gi svineprodusentene lavere omsetningsavgift og mer fortjeneste – det er helt nødvendig! På våren i år fikk vi lønn for strevet – prisen til bonden har gått opp, og omsetningsavgiften ned. For lam er utviklingen fortsatt god, og på storfe ønsker vi oss flere optimister og større produksjon.

Vårt salg av kjøttprodukter går under merkene Skjeggerød og Henriettes, men også på COOP, Norgesgruppen og ICA sine merkevarer. Dette fyller en viktig del av butikkdisken med norskprodusert kjøtt, veldig mye med Nyt Norge merket. Vi tror at den økende produktutviklingen Fatland gjør sammen med kundene, kommer alle til gode!

Mange muligheter, kort oppsummert!
Fra Terje Wester
konsernsjef

*In English:
Fatland is still growing. On page 5 you will see a strong yearly growth of production and sales. Behind these numbers we have a lot of clever farmers, colleagues and customers lie behind these numbers. A consolidation in the Norwegian meat business will give Fatland more opportunities in the time to come.*

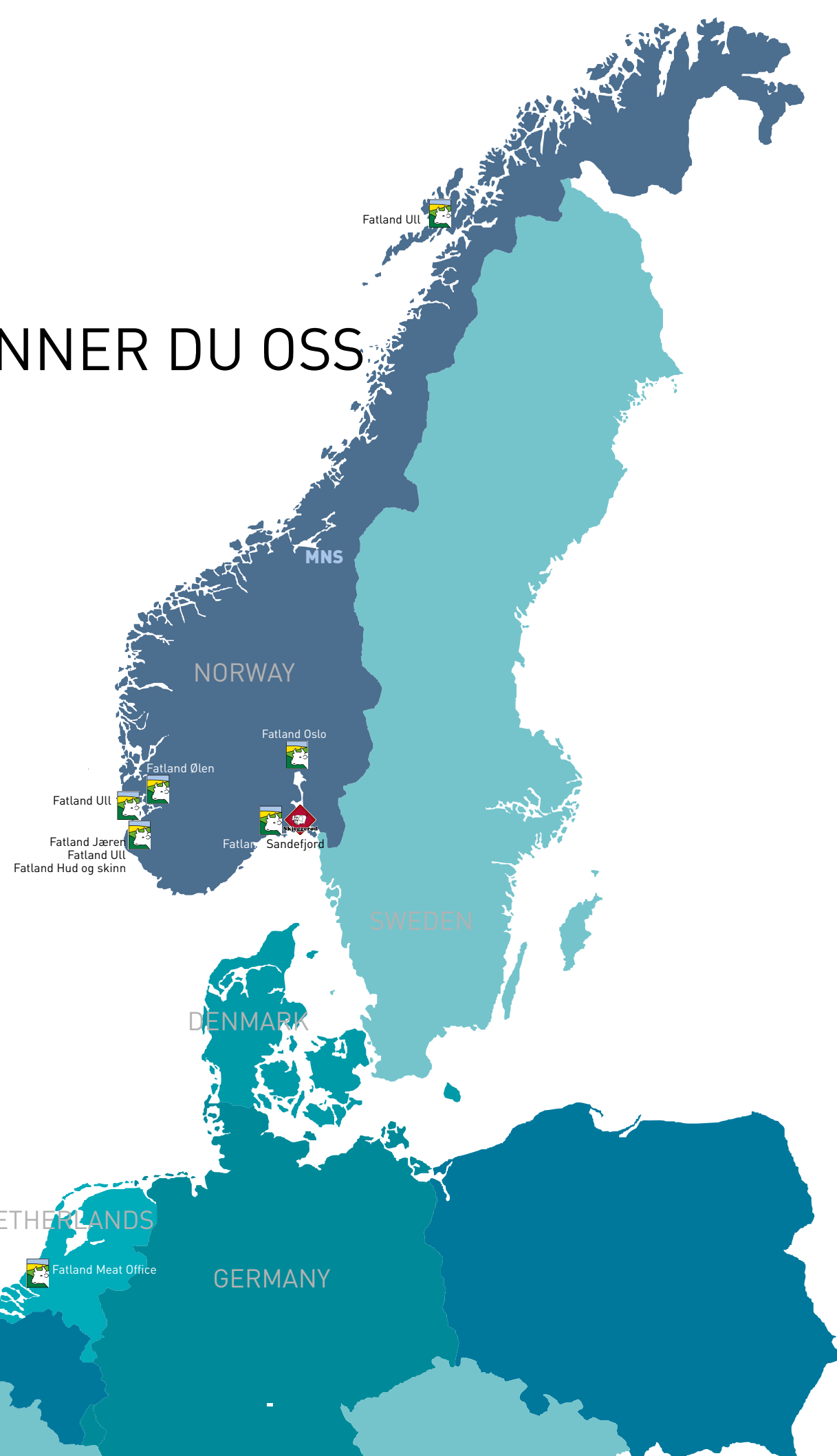
We are good at focusing on practical things in the value chain, from good trucks for transport of live animals to modern processing lines in the plants. We care about meat processing! Now we control close to 20 % of the Norwegian production on pork, beef and lamb.

Most of the sales is through the retail chains, a lot branded with COOP, Norgesgruppen, and ICA's brands. Our own brands Skjeggerød and Henriettes are still very important for us to develop!

This product development will benefit all our customers! We have a lot of opportunities in the coming year!



HER FINNER DU OSS



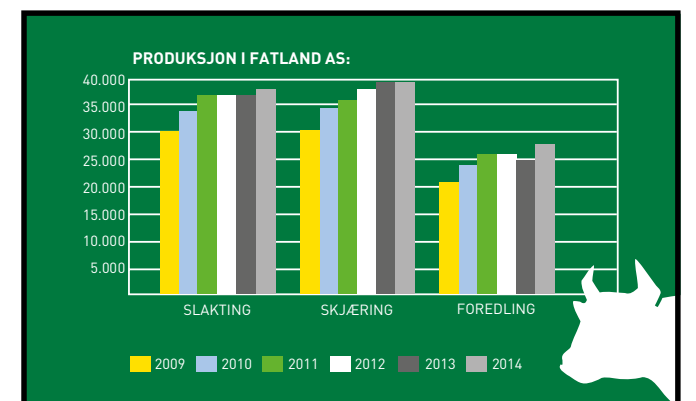
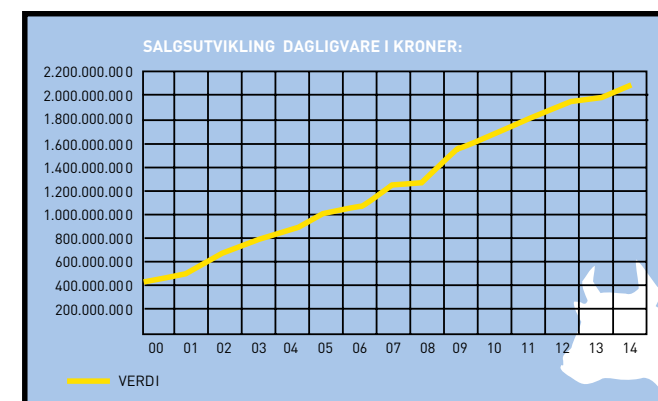
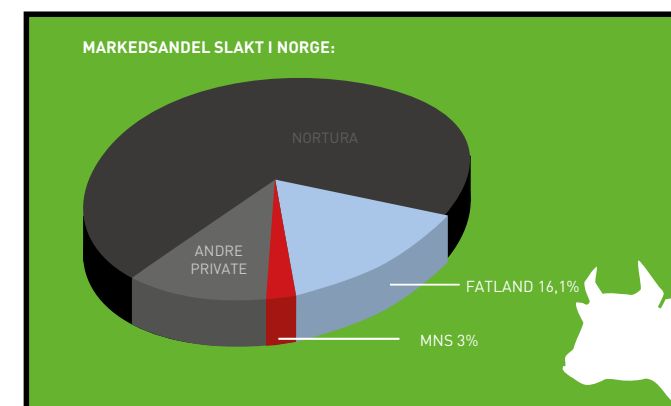
DE HARDE FAKTA

Fatland AS ble stiftet i 1892, og er en av Norges eldste kjøttbedrifter. Den største privateide bedriften. Det er 4. generasjon som eier bedriften, og Ståle, Vidar, Inge og Svein Fatland er aktive eiere. Fatland øker fortsatt sitt salg til kunder i Norge, og den internasjonale handelen øker.

Daglig spiser nesten 20 % av den norske befolkningen kjøttprodukter som er levert av Fatland. Det betyr at vi skal dekke kjøttbehovet til en million nordmenn, og det gjør vi gjerne!

Det er ca 620 ansatte som sørger for årets omsetning på 3,2 milliarder NOK. Det er en vekst på ca 4 % fra sist år, i et marked med liten vekst.

TALLENE VISER:

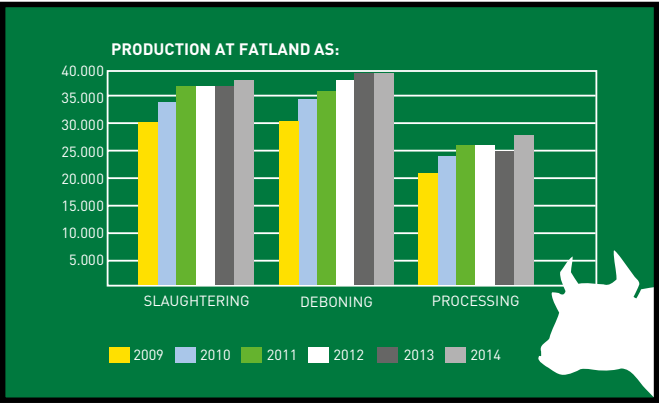
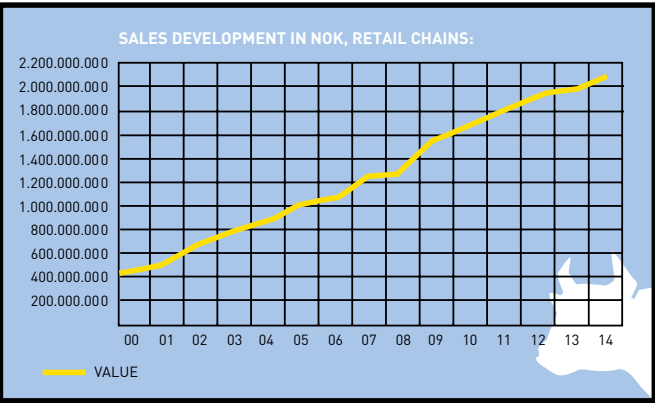
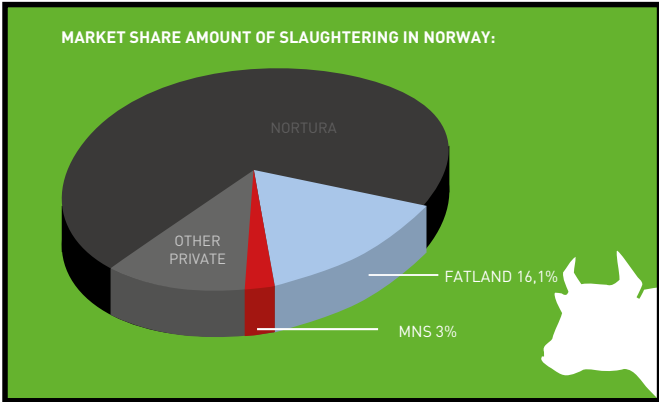


FACTS ABOUT FATLAND

Fatland AS is one of Norway's oldest meat companies, founded in 1892. The ownership is now in it's 4th generation, and Ståle, Vidar, Inge and Svein Fatland are active as owners. Fatland is still increasing it's sales to customers in Norway, and the international trade is growing. Almost 20 % of the Norwegian population consume meat products that are supplied by Fatland, or one of our customers in the processing industry. We cover the need for meat for one million Norwegians on a daily basis.

There are about 620 employees that produce a turnover of 390 mill (3,2 billion NOK). That's a growth rate of about 4 % from last year, in a stable market.

KEY FIGURES:





FATLAND JÆREN AS

Utvidelse av kapasiteten

På Jæren er det endringer i slakteristrukturen, og det gir Fatland nye muligheter. Vi har et ønske om å bli bedre – og vi vil produsere mer kvalitetsvarer til våre kunder. Ved årsskiftet er det hektisk aktivitet for å utvide kapasiteten på fjøset, samtidig som vi bedrer dyrevelferden. Norges mest moderne storfefjøs står klar til starten av 2015, med en kapasitet som har økt med ca 40 %.

Bedre dyrevelferd, mindre energibruk og bedre avløpsrensing er tre av de områdene Fatland Jæren har investert mye i – og det skjer store og viktige fremskritt på alle disse områdene. Du kjenner det ikke på smaken – men det er viktig for det!

Produksjon

Slaktemengden for 2014 vil bli på 14.000 tonn, og vi har hatt en vekstsesong som har gitt oss slakt med topp kvalitet! Svinemarkedet er nå i balanse, takket være et godt samarbeid mellom bonde, Fatland og våre kunder – som virkelig har satset på svinekjøttet i år. Hampshiregrisen har vært lett å finne i butikdisker over hele landet!

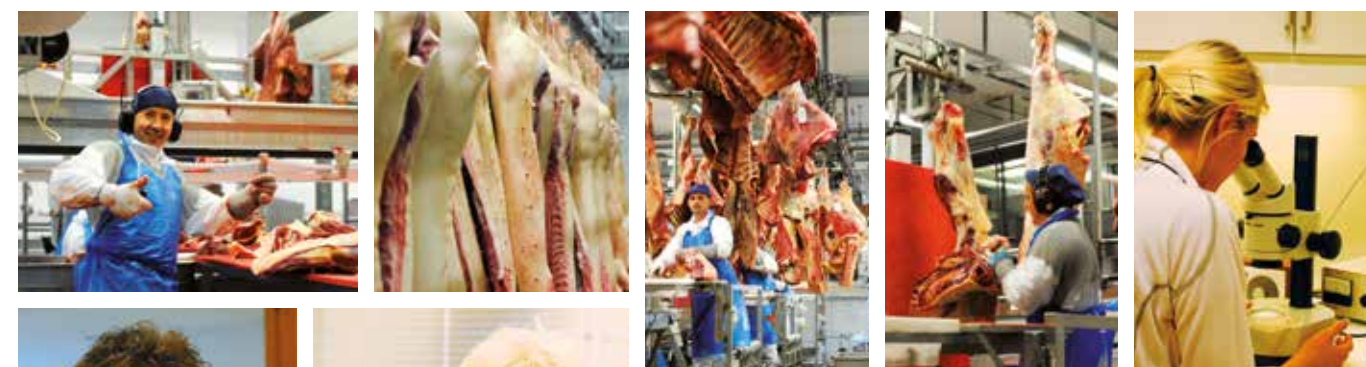
Skjæremengden vil bli 14.000 tonn, og bedriften har Norges største skjæreavdeling for storfe. På de travleste ukene skjæres det godt over 1000 storfe, 250 purker og 5000 lam.

Pinnekjøttproduksjonen vil bli på ca 600 tonn. Det største volumet her blir produsert i løpet av oktober og november, og i denne perioden lukter det jul på anlegget!

IN ENGLISH:

In Fatland Jæren's region there are changes in the slaughter-house structure, and this gives Fatland Jæren more possibilities. We have invested in 40 % more capacity on the leirage for beef, and installed the most modern pens for beef – with a focus on animal welfare.

Slaughter volume for 2014 will be 14,000 tons, and we see very good results on the new slaughter line for pigs that was installed last year. The company is also the largest cutting plant for cattle, and the cutting volume will be 14,000 tons. In the busiest weeks we will cut over 1,000 cattle, 250 sows and 5,000 lambs at the plant.





FATLAND ØLEN AS – et formidabelt driftsår

Driftsåret er på hell, og skrives inn i historien som formidabelt. Fatland Ølen har det siste året hatt en produksjonsvekst på vel 10%. At vi på slutten av fjoråret fastslo at anlegget var sprengt, var nok en feiltolkning, ettersom hele 6 nye pakkelinjer er blitt installert i løpet av året.

God utvikling og godt salg

Produksjonsveksten på Fatland Ølen har de siste 15 årene vært på 10% årlig. Bak en slik utvikling tvinges det frem nye måter å effektivisere driften på. Hver kvadratmeter utnyttes og effektiviseres for å kunne produsere maksimalt. Nye pakkelinjer innen kjøttpakking, bacon, karbonade og en helt ny SOVID-linje (produserer ferdigmat)er alle effektive linjer som stiller i særklasse innen norsk standard, og det trengtes i år. Aldri før har Fatland opplevd et slikt begivenhetsrikt år innen produksjon, salg og marked. Men det stopper ikke her; en betydelig vekst på hele 30-40% forventes i 2015, og behovet for råvarer på alle dyreslag er skrikende.

Avhengige av hverandre

Det er viktig å kunne se den store sammenhengen mellom bondens arbeid og sluttproduktet som selges ut til forbruker. I år har det produksjonsmessig gått vår vei. De naturgitte forholdene har spilt på lag med bonden, som igjen har forsynt Fatland med de råvarene slakteriet har hatt behov for til enhver tid. Dette sørger for god dekning på bestilte varer og fornøyde kunder. Den usedvanlig fine sommeren i

år ga grunnlag for godt salg av grillmat. Grillkampanjen og NM-gull i grillprodukter sammen med COOP, har styrket samarbeidet mellom Fatland Ølen og COOP og har gitt salget ett vanvittig løft. Vi har sammen med kjedene også utviklet produkter som utnytter flere deler av dyret, og dette er viktig! Ett eksempel på dette er spiseklar levergryte.

«Vi har hatt ett tilnærmet perfekt driftsår! Takket være våre ansatte har alt fra inntransport, slakting, skjæring, produksjon og salg gått på skinner! Men vi har også hatt våre utfordringer – Nytt datasystem har skapt flere problemer enn vi kunne frykte, og det har vært tungt for både oss og for bonden. Det må vi få skikkelig orden på!» sier daglig leder Svein Fatland

IN ENGLISH

Fatland Ølen has never had such a positive development and sale of meat products. We've grown 10% every year for the last 15 years, and this will continue in 2015. There is a huge need for meat from each animal species and every farmer is important for our production.





FATLAND OSLO AS

Årets største prosjekt handler om bedre dyrevelferd når dyrene kommer til anlegget. Vi har utvidet fjøset, og vi har satt inn ny og bedre storfeinnredning. Her har de dyrene som stalles opp bedre plass, og vi har redusert behovet for driving av dyrene. I tillegg har vi fått ny og bedre plass for oppstalling av småfe, og nye plasser for saueklipperne.

Et annet viktig prosjekt er på miljøsidan – det er installert topp moderne systemer for varmegjenvinning, for å redusere energibehovet. I løpet av de siste årene er det investert over 4 mill kr i ENØK tiltak ved bedriften, med ny varmepumpe, varmtvannsanlegg og topp moderne overvåkning og styring. Nå ser vi besparelser på energiforbruket på over 15 % ved anlegget, CO2 utslippet er redusert, og investeringen gir oss mye større kapasitet enn tidligere.

Fatland Oslo har nå fullt fokus på slakting og livdyrhandel. I 2012 ble skjærevirksomheten ved anlegget organisert i FG Kjøttcenter, som er eid av Fatland og Grilstad med 50 % hver. På FG kjøttcenter skjæres det ca 3.500 gris pr uke, i tillegg til sau og lam om høsten. Slaktet fra Fatland Oslo har kort vei til skjærebordet!

Slakteriet midt i hovedstaden

Fatland Oslo ligger sentralt plassert i Oslo, og er en av Norges største slakterier. Vi kan si at vi produserer «lokalmat» for hele byen, og vi er stolte av det. Landbruket i Østlands-regionen er sterkt, og anlegget er viktig for Fatland sin sats-

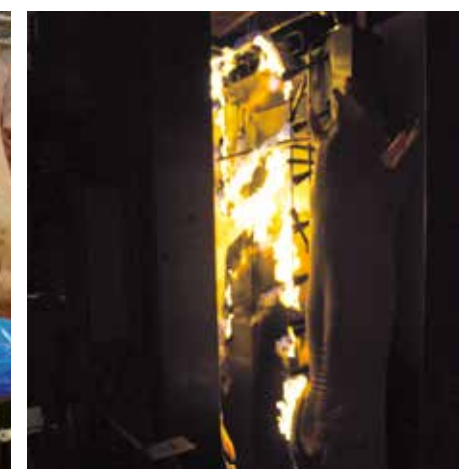
ing på Norske råvarer!

Det gir enkelte utfordringer å drive et slakteri sentralt i Oslo, men området vi ligger på kalles «Kjøttbyen» på Furuset. Oslo Kommune la på 70-tallet til rette for at kjøttindustrien i byen skulle legges til dette området, og her har Fatland mange gode kjøttbedrifter i armlengdes avstand.

IN ENGLISH:

Fatland Oslo is a slaughterhouse in the middle of Oslo, the capitol of Norway. In the seventies, the city made "Meat city" in Oslo, and this plant was built together with some meat processing plants. We have a growing business at Fatland Oslo, and we can give the people in town local produced meat!

The cooperation in deboning with Grilstad, formed FG Kjøttcenter in 2012. Every week we debone more than 3500 pigs, and a lot of lambs in the fall. It is good to have the slaughterhouse in the same building! The beef slaughtered at the plant is deboned at Fatland Jæren.





FATLAND SANDEFJORD AS

Fatland Sandefjord produserer pølser, pålegg og mange gode kjøttprodukter. Her har vi stolte fagfolk! Dette året kommer nok til å bli husket for COOP sin største grillsatsning i historien som toppet resultatlistene i NM i kjøttprodukter.

Sommerens «Grill perfekt med Coop & Weber» inneholdt en mengde produkter fra Fatland Sandefjord som spesialpølser i ulike varianter, små pølser med navn som Salsicha røkt chili og Tacopølser, spareribs av lam fra Wales, svin spareribs av Hampshire gris og storfe spareribs av den eksklusive Limousine rasen. Mange nyheter som alle solgte veldig godt!

Fatland og Coop deltok på NM i kjøttprodukter og resultatet taler for seg selv. To NM-titler, for beste grillprodukt og beste pølse, syv gullmedaljer, ti sølv og seks bronser. I tillegg fikk vi hederspris for beste grillproduktserie med «Grill perfekt med Coop & Weber».

Det har i løpet av året blitt investert i en helt ny Slicerlinje for pålegg som både har røntgen, scanning, måling og veg-

ing innebygd i seg. Dette for å optimalisere pakking av fastvekt produkter og også øke vår kapasitet på slike produkter. Hele COOP sitt julesortiment på pålegg blir kjørt på denne linja. Investeringer som gir kunden bedre produkter, og som samtidig rasjonaliserer vår pakking, har høyeste prioritet. Fornøyde kunder gir mer salg!

IN ENGLISH:

Fatland Sandefjord produces sausages, cold cuts and many other good meat products. We have proud professionals working with us! This year will probably be remembered for COOP's biggest barbecue campaign in history that topped the leaderboards in NM (Norwegian Championship) for meat products.



SELGERNE VÅRE

Det er en munter gjeng som har det ærefulle oppdraget å møte Fatland sine kunder i siste leddet. De er på Coop- Meny-Ica samt noen grossister og storhusholdning. Alle har faste butikker å besøke, og vi prøver å dekke hele Norge både ved besøk, elektronisk kommunikasjon og telefonkontakt .

Fatland deler inn salgsapparatet i distrikter, som også passer med dagligvarekjedenes regionstruktur. Vi har 8 regioner, med fire ledere som deler disse, sammen med et godt lag med salgskonsulenter.

Jobben i butikk er viktig, og beskrives slik av Trine Hansen: Våre faste arbeidsoppgaver er å besøke våre kunder som er COOP, Meny, Ica samt noen grossist- og storhusholdningsskunder. Alle prøver å dekke hele sitt salgsdistrikt hver mnd, men får også hjelp fra salgskontoret i Sandefjord til å ringe kundene hvis tiden blir knapp. Vi er stolte over å bruke de hvite frakkene våre som forteller både kundene og andre hvor vi kommer fra.

Vi er opptatt av å skape gode relasjoner til alle våre kunder, og prøver å opptre smilende og høflig. Det er svært viktig at kundene oppfatter oss som et sterkt bindeledd til produksjonen slik at de vet de kan ta opp både kvalitet og andre spørsmål med oss. Når det gjelder avvikshåndtering så samarbeider også vi med kvalitetsavdelingene våre. Har vi ikke gjensidig og toveis tillit så blir det tungt å få jobben gjort, tillit skaper trygghet og god stemning både for kundene og oss.

Jobben består i mye varepåfylling, stabling og rydding i butikk. Vi har ansvar for god gjennomføring av sesongene og alle kampanjer og passer på at alle forhåndsordre og prognoser er innenfor bestemt tider som er satt opp. Vi deltar og

lager interne og eksterne konkurranser, vi prøver oss på regionale kampanjer utover de nasjonale, samt tenker på mer-salgprodukter sammen med kampanjevarene. Noen av oss har kjøttfaglig utdanning / ferskvareerfaring samt mesterutdanning... derfor vet også kundene at de kan ta opp faglige spørsmål med oss og også få veiledning hvis de ønsker det .

Vi er også nødt til å bidra med salg av overskuddsvarer fra produksjonen. Fatland har mye gode råvarer, og hele dyret skal selges! Dette er også viktig for økonomien i verdikjeden. Ute salget skal også koordinere sentrale aktiviteter ...passe godt på at kundene bestiller varer til riktig tid ...vi innhenter forhåndsordre der det er nødvendig og hjelper ferskvarer-sjefen med å finne riktig prognose til hvert tilbud. Vi har et godt samarbeid med salgskontoret både i Sandefjord og i Ølen og sammen passer vi på at innsalget går smertefritt. Alle som jobber ute i salget er også nødt til å følge med på konkurransemessige forhold. Det kan være nye produkter og nye pakninger som konkurrentene våre kommer med, eller nyheter vi ser på reise som eventuelt kan brukes hos oss. Det kan også være kampanjeløsninger, eller nytt og smart materiell vi får øye på. Alt av nytenkning innenfor markedsføring plikter vi også å følge med på. Vi melder fra inn til ledelsen både med bilde innsendinger og andre rapporteringsmetoder.

I tillegg så har vi ansvar for alle vareplasseringer og space omlegginger for hele landet, som kjedene sender ut. Det er



en svært omfattende jobb for oss som ikke er så mange og må da flettes inn i normal arbeidsdag ...Men selgerne våre har en unikt god relasjon til kundene, at i de fleste tilfeller går dette smidig for seg .

Når det kommer til «Jobben i butikk» så er det mange ting en selger skal passe på. Hverdagene er hektiske og morsomme. Hvis forarbeidet til de store sesongene er gjort nøye og i tide både i produksjon, prognosering og innsalg så gjør det jobben vår i siste leddet mye enklere. For det kan gå en kule varmt i og med at det er vi som får de fleste henvendelser på godt og vondt.

Vil også nevne at vi stiller også opp når kundene våre skal ha nyåpninger, grilltilstelninger, messer og nylanseringer. Det er viktig for oss å vise oss frem, vi vil fremstå som hjelpsom, smilende og flinke. Vi stiller på enkelte arrangement sammen med slakteriene våre, og passer alltid på å snakke godt om Fatland som firma og som arbeidsplass. Det var ganske kult å snakke om Norges største private kjøttbedrift etter vi tok storeslem i NM! Da kan alle være stolte helt fra BÅS TIL BORD.

Trine Hansen .
Ansvarlig ytre salg/peronal





NM I KJØTTPRODUKTER 2014

- Fatland sine produkter dominerte konkurransen!

I mai hadde Kjøttbransjen sitt arrangement med kåringen av Norges beste kjøttprodukter i Oslo. I denne konkurransen har stort sett hele den Norske kjøttbransjen sendt inn produkter de er stolte av, og mener fortjener en premie. Totalt var 37 bedrifter på lista over medaljevinnerne. Mange hundre produkter er smakt og bedømt av et dommerpanel, og Fatland sine produkter dominerte konkurransen

Det ble trukket fire Norgesmester titler i konkurransen, Fatland sikret seg to av disse. For beste grillprodukt og pølse. Grillprodukter var Coop W Middelhavsmarinerte Lammekoteletter og pølsen var Coop W Bratwurst urøkt. I tillegg fikk vi hederspris for beste grillproduktserie med «Grill perfekt med COOP & Weber»! Summen ble 2 NM titler, 7 gullmedaljer, 9 sølvmedaljer og 6 bronsemedaljer.

Fatland satset tungt på årets NM, men hadde ikke drømt om at medaljefangsten skulle bli så formidabel. Hele NM ble en eneste lang opptur! Vi var klar over at vi hadde veldig flotte produkter, men i en slik konkurranse er det flere andre flinke aktører. I år gikk det meste vår vei. Da Coop i vinter besluttet å dra i gang tidenes grillsatsing, var vi med på laget. Det er

vi ydmyke og glade for, sier konserndirektør Terje Wester. Vi er stolte av å kunne tilby Coop topp produkter. Det vet vi denne dagligvareaktøren setter stor pris på. Fatland og Coop har jobbet sammen i over 10 år og i år ble det braksuksess med årets grillsortiment. Fatland hadde hele 85 varianter i Coops grillkonsept og en rekke av disse produktene fikk solide skussmål av NM-dommerne.

Nyhetene stod i kø i grillsortimentet. Foruten gode norske råvarer hentet vi inn Limousin storfe, Wales Lam og Hampshire svin. Alle produktene ble på forhånd grillet i "Webers Grill akademi", av Webers egne kokker. På den måten har Coop kunnet merke sine grillprodukter med grillmetode og anbefalt grilltid på etikettene.



Hva er det som er avgjørende for å lage disse gode produktene?

1. Gode råvarer! Fatland har 5000 dyktige bønder som leverer slakt til våre tre anlegg på Jæren, i Ølen og Oslo, samt til Midt-Norge Slakteri der vi er deleier. Når det er mangel på Norsk råstoff kan vi kjøpe gode råvarer fra utvalgte leverandører av lam i Wales og storfe i Tyskland.
2. Flinke fagfolk! I Fatland jobber over 600 personer, og de fleste jobber direkte med produktene. Flinke slaktere, kjøttskjærere, pøsemakere og butikkslaktere har til sammen nok kompetanse og kreativitet til å lage produkter som kunden vil fryde seg over! I tillegg har vi hjelp av fagfolk fra krydderleverandøren vår.
3. Kreativitet og kundefokus! Fatland jobber veldig tett med kundene våre, for å lage spennende produkter som vil bli «vinnere» i kjøttdisken. Vi vil ha det produktet kunden foretrekker! For dette året var det COOP sin grillserie fra Fatland som stod for den store medaljefangsten, og det dokumenterer det kreative samarbeidet mellom Fatland og COOP.



Produktliste for Fatland sine medaljer i NM Norgesmester 2014 i klassene

- Grill: Coop Middelhavsmarinerte Lammekoteletter
- Pølse: Coop Bratwurst urøkt

Hederspriser i klassene

- Saltreduert produkt med: Coop Grillfakkel
- Årets grillproduktserie: Grill perfekt med Coop og Weber

Årets produkt i klassene:

- Årets Wienerpølse med: Coop Wienerpølse
- Årets snadderpølse Hot med: Coop Salsicha picante røkt med chilli
- Årets snadderpølse urøkt med: Coop Bratwurst urøkt
- Årets grillprodukt med: Coop Middelhavsmarinerte Lammekoteletter
- Årets spekekjøtt med: Coop Reinsdyrkjøtt
- Årets Fårepølse med: Coop Fårepølse

Gullmedalje på følgende Produkt

- Coop Grillfakkel
- Coop Middelhavsmarinerte Lammekoteletter
- Coop Bratwurst
- Coop Salsicha Picante røkt og Chilli
- Coop Reisdrykjøtt

Sølvmedalje på Følgende produkt

- Coop urøkt bratwurst

- Coop Krakower
- Coop Wienerpølse
- Coop cheesburger
- Coop Grillspeed Limousinbiff
- Coop Ribeye pepper crem
- Coop Grillkotelett
- Coop Fårepølse
- Henriette Fenalår m/ben

Bronsemedalje på følgende produkt

- Coop BBQ burger
- Coop Svin ytrefilet mango og chilli
- Coop Spareribs av lam
- Coop Lammepølse
- Coop Ost og Baconpølse
- Coop Ostegrill

IN ENGLISH:

In May, the meat industry in Norway held its annual Norwegian Championship for meat products in Oslo.

Almost all the companies in the Norwegian meat industry submitted products they were proud of and believed deserved a prize. A total of 37 companies were on the list of medal winners. Hundreds of products were tasted and judged by a panel of judges, Fatland's products dominated the competition.

Four Norwegian Champion titles were announced. Fatland got two of these, for best barbecue product and best sausage. In addition, we received a honorary award for best grill product line of "Grill perfectly with COOP & Weber"! In total Fatland got 2 NM titles (Norwegian Champions), 7 gold medals, 9 silver medals and 6 bronze medals.



FATLAND HUD OG SKINN AS

Fatland hud og skinn er et datterselskap i Fatland Gruppen. Selskapet ble stiftet i 1991 og har vært en suksess historie fra starten. Daglig leder for selskapet er Anders Nertoft. Selskapet er en viktig del av Fatland sitt arbeide for å få mest mulig verdi ut av det vi slakter og foredler.

Norsk Kvalitet

Fatland Hud og Skinn er et etablert merkenavn blant garverier i verden. De vet at Fatland navnet står for kvalitet og stor leveringsdyktighet. Norske huder er i toppklasse i verden, mye på grunn av den gode jobben som gjøres av de mange bøndene som leverer til Fatland og våre samarbeidspartnere. En del av de norske hudene går til luksusprodukter som vesker fra Louis Vuitton og Hèrmes. Men størstedelen går i dag til bil-industrien, hvor Mercedes og BMW er blant de største brukerne av norsk hud. Norske skinn fra lam og sau passer veldig godt til nappa, som er tynt fint lær som kan brukes som innmat til sko og andre beklednings produkter.

Derfor må vi nok en gang påpeke at den viktigste jobben gjøres hjemme på gården av bonden. For de som leverer til oss vil jeg oppfordre alle til å sjekke eget fjøs for skarpe kanter som kan skade hudene. Jevnlig rengjøring av dyr vil også forbedre kvaliteten, siden urin og møkk er ødeleggende for kvaliteten.

Når hudene og skinnene fra slakteriene ankommer vårt lager på Jæren, blir de veid og sjekket for skader. Vi deler hudene i forskjellige vektklasser, slik at garveriene kan kjøpe den størrelsen på hudene som de er ute etter for sitt sluttprodukt. Vi klasser også huden etter kvaliteten, hvor klasse 1 er det beste. Ved vårt lager på Jæren har vi ansatte med lang erfaring innen bransjen. Roy Skårland som er formann, har over 30 års erfaring og sikrer at vi leverer den kvaliteten som er forventet av oss. Våre kunder forventer topp kvalitet og det leverer vi!

Garving i Norge

I dag er det ingen garverier som bruker storfehuder til garving igjen i Norge. Siste som la ned var Aarenes garveri , som stengte dørene i fjor etter over 150 års drift. Norge hadde

tidligere mange garverier, hvor Borge på Osterøy utenfor Bergen var blant de største. Det er ikke enkelt å drive et garveri i høykostnads Norge i konkurranse med lavkostnadsland som Tyrkia og Kina. Dette medfører at 98% av vår produksjon går til eksport. Eneste som driver med garving i Norge i dag er Granberg garveri i Ølen. Deres hovedfokus er dekorasjonskinn av sau og lam og mye av råvarene til deres produksjon kommer fra Fatland.

Garving internasjonalt

Fatland Hud og Skinn har i dag kunder over hele verden med hovedvekt på land som Italia og Tyrkia. Italia er vårt klart største marked på storfehuder. Italia har lange tradisjoner med garving og de er kjent for den høye kvaliteten på sluttproduktet. I Italia er mange garverier samlet i Arzignano som er en dal nord for Venezia. Her ligger noen av Italias største garverier og mange av dem er kunder av oss.

For småfeskinn fra lam, sau og geit er Tyrkia ett stort og viktig marked. I Tyrkia har de spesialisert seg på skinn fra småfe til nappa produksjon. Som nevnt tidligere så går dette til sko og bekledningsprodukter, så du skal ikke se bort i fra at de billige skinnjakken som du kjøpte i Tyrkia egentlig kom fra naboens sau....

Ellers så er Kina et veldig stort marked for alle typer huder og skinn , men vi i Fatland har valgt å ikke involvere oss i Kina. Vår produksjon er litt liten for de volumene som kineserne etter-spør og våre priser er nok i overkant av hva kinesiske garverier ønsker å betale.

Internasjonal handel og valuta

I likhet med andre eksportbedrifter er Fatland Hud og Skinn



berørt av valuta endringer. Vi selger våre varer i Euro og dollar, mens største delene av våre kostnader er i norske kroner. En for sterk norsk krone vil svekke vårt resultat, mens en svak krone vil gi ekstra penger til våre leverende slakterier.

Incoterms 2010 er en rekke med salgsklausuler som er brukt i internasjonal handel. Disse regulerer kostnader, ansvar (risiko), transportmiddel og ansvar for eksport- og importformaliteter mellom kjøper og selger av en vare. Ved bruk av Incoterms 2010 er både kjøper og selger kjent med ansvaret før varen blir sendt.

Fatland har et langsiktig og godt samarbeid med garveriene, akkurat som vi har med andre kunder. Det er den beste måten å skape felles verdier på, og det trenger alle ledd i denne verdikjeden.

IN ENGLISH

Fatland skin and hide handles all hides and skins from the Fatland Group and other slaughterhouses in Norway. 98% of our production is for export as the last tannery in Norway closed down in 2013. Most of the hides are sold to Italy where they are used by automotive industry, upholstery industry and luxury brands such as Louis Vuitton and Hèrmes. Turkey is the main marked for our lamb and sheep skins. The Norwegian skins are mostly used in the leather garment and shoe industry in Turkey. Norwegian hides and skin are among the best in the world, largely because of the great job done by the many farmers who delivers to Fatland and our partners.



FATLAND ULL AS

Fatland Ull AS består av 3 ullavdelinger. Ullavdelingen har hovedkontor på Avaldsnes, Karmøy, og har i tillegg ullstasjon ved Fatland Jæren AS sitt anlegg på Hommersåk og på Leknes i Lofoten. Vi omsetter i underkant av 25 % av den norske ulla, noe som årlig utgjør ca 900 tonn med ull. Ullselskapet har ca 10-11 årsverk fordelt på de tre avdelingene, og omsetter for over 10 millioner kr pr år. Fatland Ull tar i mot ull fra produsenter over hele landet, og mesteparten av ulla blir solgt til England.

Prisen som våre produsenter får for ulla, er inklusiv tilskudd, og det er stor forskjell i utbetalingspris for ull med god og dårlig kvalitet. Hvit ull gir og en adskillig høyere avregningspris enn farget ull. C1, som er hvit høstull av klasse 1, er høyest betalt med kr 51,- pr kg, mens C2S, som er klasse 2 av farget ull, er den kvaliteten som er lavest betalt med kr 6,50 pr kg. Det kan derfor være god økonomi i å ta vare på ullkvaliteten. For å få best mulig ullkvalitet er det viktig å bruke en vær med god ullkvalitet. En må videre holde ulla ren og mest mulig fri fra vegetabiler, klippe på rett tidspunkt, og pakke ull i papirsekker med skilleark mellom fellene, og ha lå- og bukull i egne sekker. Hold klippeplassen ren, og om dere har både hvit og farget ull så klipp og pakk den hvite ulla først, og klipp og pakk den farga ulla til slutt.

Salgspris på ulla som vi selger til våre kunder er basert på ullprisene på verdensmarkedet. Ull konkurrerer mot andre tekstiler som eks bomull, lin, fleece og andre syntetiske stoffer. I tillegg så vil også motesvingninger påvirke ullprisen. Prisene kan ha store svingninger både opp og ned i løpet av et år, men har det siste året holdt et stabilt bra nivå. I og med at storparten av ulla blir solgt til utenlandske kunder så har valutakursene en innvirkning på resultatet for ullselskapet. Høstens høye kronekurs sammenlignet mot utenlandske valutaer, vil føre til at Fatland Ull vil få et bedre resultat enn forventet i årets siste kvartal. Vi selger mesteparten av ulla på kontrakter som kan ha en lengde på alt i fra 1 mnd og opptil 6 mnd. Det er høyest etterspørsel etter den fineste ulla, men vi har ikke noe problem med å få solgt all ulla som vi får inn. Kundene våre etterspør mer ull, så vi i Fatland Ull vil alltid være interessert i mer ull.

Ull er et naturprodukt med svært gode egenskaper. Det er temperaturregulerende. Noe som gjør at det fungerer like godt til å holde på varmen en kald vinterdag, som det er pustende og tar bort fuktighet på varme dager. Det er et råstoff som kan brukes i alle klesplagg, både undertøy og yttertøy. Norsk ull brukes i hovedsak til strikkegarn, teppegarn og gensere, luer, votter og sokker. Fordelen med norsk ull er at den er spenstig, ensartet og slitesterk.

Ull kan som mye annet også variere i kvalitet, og det er veldig stor prisforskjell på de ulike kvalitetene av ull på verdensmarkedet. Det er også stor forskjell på hvit og farget ull, grunnet hvit ull kan farges til den fargen kjøperen ønsker, mens sort/farget ull har begrensede fargemuligheter. Det er også en myte at all ull klør. Den fineste ulla som finnes på verdensmarkedet, brukes ofte til plagg som er i direkte kontakt med kroppen, nettopp på grunn av ullas gode egenskaper.

IN ENGLISH:

Fatland Ull AS consists of three wool departments. Wool department is headquartered at Avaldsnes, in addition there is a wool department in Fatland Jæren AS factory in Hommersåk and one in Leknes in Lofoten. Our turnover is just under 25 % of the Norwegian wool, which amounts to about 900 tons of wool. The wool company has approximately 10 to 11 FTEs divided between the three departments, and a turnover of over 10 million NKR per year. Fatland Wool welcomes wool from producers across the country, and most of the wool is sold to England.



CHAROLAIS I HAVGAPET PÅ ØLBERG



Gården til Reidar Ølberg ligger idyllisk til ved sjøen på Ølberg. Sola flyplass er bare et steinkast unna og jærstrendene preger landskapet rundt. På grønne åser innbakt mellom hvite sandstrender er det hver sommer hvite store dyr som preger naturbildet. Reidar har 70 charolaiskyr.

På gården hos Reidar er det i alt 88 drektige dyr i år. 70 kalver på gården i snitt i året. Reidar har bygget opp besetningen sin helt fra bunn. Før var det melkekyr også på gården, det ble det slutt på for 1,5 år siden. Nå er det slaktegris og ammekyr som gjelder. I 25 år har ammekyr vært en del av gårdsbildet. Det startet i det små med inseminering av NRF kyr. Noen ble inseminert med Charolais og noen med Angus. Valget for ammekustammen falt på Charolais, Angusen avleiret for mye fett og slaktet ble dermed ikke like bra. I løpet av disse åra har besetningen vokst til 70 ammekyr og alle kyrne er resultat av egenrekrutering. Totalt har Reidar bare kjøpt 4 kviger i tillegg til avlsoksene i alle disse årene. Reidar selger mellom 6-10 ammekyr i året, så bruker han en del til påsett og kan dermed slakte ut de han ikke ønsker å ha med videre.

Fjøs

Reidar bygde nytt ammekufjos i 2008. Da var det allerede to eldre driftsbyggniner på gården. Ett fjøs fra 1967 og ett som er 16 år gammelt. Nå fordeles produksjonen i de tre fjøsene. Oksene fremføres i spaltebinge i den ene delen av det 16 år gamle bygget, i den andre delen er det slaktegris. Det er omkring 600 slaktegris i året på gården. Det nye ammekufjoset har 60 liggebåser med wiretrekk i gangarealet, her er også kalvingsbåser. Kalvingsbåsene brukes med opptil 3 dyr per bing og det rulleres etter hvert som de kan flyttes tilbake til flokken. I det eldste fjøset står det ca 20 mordyr, de tas ned i det nye ved kalving.

Det nyeste ammekufjoset er 51x24,5 meter. Kostanden på bygget var på 4,5 million kroner. Dette inkluderer et gjødsellager til 0,5 million. Det ligger i tillegg egeninnsats i bygget til en verdi av 1 million. På den tiden Reidar søkte om tilskudd fra Innovasjon Norge til dette fikk han beskjed om at yngre søkerer var hovedprioritet, han var over 35 år og dermed utenfor målgruppen. Det endte allikevel med at han fikk 200.000 kr i tilskudd. Dette kom av at området var preget av veldig mye nedlegging av gårdsbruk. Reidar hadde hele besetningen med 70 ammekyr før han sluttet med melk for 1,5 år siden.

Kalvingsperiode, mineraler og føring

På gården er det kalvinger i to hovedperioder av året. 70% av ammekyrne kalver om våren og 30 % kalver om høsten. Fordelene med dette er at jeg får utnyttet fjøsplassen bedre, sier Reidar. Da blir også slaktingen fordelt på de periodene av året med best slaktepris. En pulje i juli og en hovedpulje i desember.

Ammekyrne som kalver om høsten går med kalv nesten hele året. De går med sin egen kalv inne i fjøset, denne avennes ved ca 5 måneders alder. Når den tas fra vender Reidar under en ny innkjøpt kalv, da en NRF oksekalv. Denne kalven går med ammekua ute på beite og de tas inn ca 1 ½ måned før ammekua skal kalve igjen. Dette fungerer veldig bra! Dersom mordyret har 50% NRF i seg settes det en ekstra kalv under



kua, de har så mye melk sier Reidar. Den ideelle ammekua har egentlig 25% NRF i seg, da har de så mye melk at det blir en enormt fin kalv!

Ammekyrne får grovfôr når de står inne. De får 3 kg kraftfôr per dag etter kalving og frem til beiteslipp. Reidar poengterer at også alle ammekyrne og kvigene får mineralbøtter og saltstein. De har fri tilgang på mineralbøtter og saltstein både inne i fjøset og på beite. Etter at han startet med dette har han blant annet merket på at etterbyrden kommer ut veldig fort etter kalving. Det koster litt, men er verdt det. Total kostnad til vitamin og mineraltilskudd er 25.000 kr per år. Fordelt på antall dyr er egentlig ikke summen så avskrekkende, da blir det 280 kr per ammeku/kvige per år.

Kalvingsrutiner

Reidar ser etter dyrene i kalvingen, men sier at det trengs ite fødselshjelp på gården. Han sjekker at kalven ligger rett, da klarer kyrne seg stort sett selv.

Etter kalving får alle kalvene den samme behandlingen, konsekvent! Han knytter alle navlestrenger med tynt tau helt nært inntil magen. Dersom navlen er for kort til å knyttes tar han på jod som erstatning. Kalvene har også tørr fin halm i kalvingsbingen de første dagene. Alle kalvene får en halv tube med kalvepasta fra Felleskjøpet så snart som mulig etter at de har kommet til verden.

Inseminering og avlsokser

Avlsoksene han kjøper er alltid renraset. Nå har han 3 charolaisokser og 1 angusblanding som går med kvigene. Angus gir mindre kalver og kvigene kan da kalve ved 2 års alder uten problem.

Når han kjøper Charolaisokse fokuserer han først og fremst på at klauvene er bra. En okse med dårlige klauver henger igjen i avkommene sier Reidar. Det er også viktig at oxen gir lette kalvinger og at den har god bakpart.

Reidar sier at inseminering er vanskeligere på kjøttfe enn hva det er på NRF. Man skal følge mer med for å treffe riktig tidspunkt. I år har han inseminert 4 kviger, og alle er drektige. Når det gjelder inseminering og bedekning av kviger generelt sier han at det er to ting som er viktige: Fôringa og oxen! Kvigene



blir inseminert ved 15 måneders alder. De føres normalt frem til denne tid, han vil se den naturlige tilveksten som ligger i dyret. Han mener at såkalt «sprengfôring» gir falskt store kviger og man ser ikke dyrets rette natur. Så trekker han frem at Geno har tilgjengelig doser av okser som gir lette kalvinger. Dette gir bedre forutsetninger når man planlegger inseminering av kviger.

Beite

Gården har 230 mål gjødsla beite. I 2014 var det tidlig beiteslipp. Dyra kom ut 19. april, flere ble tatt inn i september, men noen går fortsatt ute når jeg er på gårdsbesøk i oktober. Beitesesongen varierer litt med vær og temperatur. I 2013 ble ikke dyra sluppet før 10. mai og alle ble tatt inn i september, da var det mer nedbør og jorda var våtere. Dyrene fordeles på 4 beiter, derfor er det også 4 okser på gården. Når dyra slippes på et beite blir de der til de skal inn.

Han klipper halene på kyrne når de skal inn om høsten. Ellers behandler han ikke dyra, han har aldri hatt verken lus eller innvollssnyltene. Det er nesten ikke flått i området engang. Det kan nok komme av at det er kystklima, så Reidar mener han er heldig sånn.

Reidar trekker frem at en av fordelene med Charolais er at dette er så rolige dyr. Nå har ikke han prøvd så mange andre ammekuraser, men er veldig fornøyd med den han har. På Ølberg er det nemlig gjerdeklyvere og røde turmerker som leder turlystne lokalfolk og turister rett inn i Reidars beiteområde, men dette har aldri vært noe problem. Han sier at enkelte av dyra er nesten for folkekjære. Når Reidar kommer på beite kommer dyrene springende. De kjenner ham igjen om han kommer i findressen, i fjøsdressen eller med skyggelua trukket ned foran ansiktet.

IN ENGLISH:

This is an article about one of Fatlands farmers, Reidar Ølberg. He lives very close to the local airport in Stavanger, Sola Airport. The landscape around the farm is green and lush. There are white sand beaches on each side of his farm. On green hills baked in between beautiful beaches his cattle are grazing each summer. He has 70 Charolais beef cattle cows. This is a story about his barns, the care and routines on the farm and about his choice of cattle rase.



Fra siste plass i NM og to sauer til 3 x Norgesmester og 300 sauer

Venke og Inge Morten Tronstad, Etne

Gårdsfakta:
Det hele begynte med 2 sauer og 10 dekar dyrka mark da Inge Morten var 13 år. I dag drifter Venke og Inge Morten ett sauebruk med 300 vinterføra sau, 250 dekar dyrka, ca 2000 dekar innmark og eget fjellbeite. I tillegg til dyreholdet driver Inge Morten med boring, sprenging og natursteinsmuring. Venke er den som har ansvar og oversikten på dyreholdet, men er også delaktig i sprenging og muring. Sammen har paret to barn, på 4 og 8 år.

Etter ett besøk på slakteriet for å levere ull for 15 år siden, ble Inge Morten stående å studere en saueklipper fra New Zealand. Der og da bestemte han seg for å bli minst like god. «Kan han, kan jeg!», tenkte den unge og målbevisste sauebonden som i dag er 3 x Norgesmester i saueklipping. Men ingenting kommer av seg selv; utallige timer og tusenvis av sauer er tilbakelagt for å oppnå slike titler. Inge Morten sammenlikner NM-titlene med å være gårdbruker. – Ingenting kommer av seg selv, og tillater en seg å ha en negativ holdning og ikke ha troen på det en vil, har en tapt. Skal en lykkes er det helt avgjørende å omgås positive kollegaer med framtidstro. I det daglige gårdsarbeidet skryter Inge Morten av kona Venke. – Det hadde ikke vært mulig for meg å jobbe så mye utenom gården uten henne. Hun er utrolig flink, og så er det veldig bra for oss at begge er interessert og involvert i driften. I tillegg har Inge Morten og Venke fått god hjelp av dyktige arbeidsfolk fra New Zealand, Lesley og Raymond. –

Takket være Raymond har gården utviklet seg mye de siste 5 årene han har jobbet her. I tillegg til gårdsarbeid, jobber Lesley og Raymond på Fatland i høstsesongen.

Hva er det beste med å være bonde?
Det beste med å være selvstendig næringsdrivende er å se resultatene av det arbeidet en selv legger ned. Jeg er opp-tatt av å gjøre de rette tingene til rett tid, og at tingene skal gjøres skikkelig. Det er både rimeligere og tidsbesparende å gjøre ting skikkelig, enn å måtte rette opp igjen hvert år, som for eksempel gjerder. I tillegg er det sosialt, spesielt i beitesesongen da sauene er til fjells. – Vi er ett ungt beitelag bestående av gode kompiser, og det er givende å kunne samles rundt en felles interesse.

Har du/dere planer om å endre noe i fremtiden?
Ett nytt sauehus står høyt på ønskelisten hos Venke og Inge Morten. Samtidig fungerer bygningene bra slik de er i dag, og investering av ny eng og beiter er også viktig. Disponibel økonomi settes inn i driften for å utvikle gården til å gi bedre resultater. En investering Venke og Inge Morten har tatt er fullførblanderen fra Mullerup. Denne gjør det daglige arbeidet i fjøset mye enklere. Tidligere måtte bingene rengjøres hver dag, men nå er føret tilpasset sauene, og i tillegg til god vekst og vedlikehold på dyrene, holder bingene seg rene. – Grovføret gjør mye bedre nytte i vomma enn på ristene, så denne har vi tjent inn igjen mange ganger, sier Inge Morten



Hvordan 3 x Norgesmester?
–Den raskeste måten å klippe en sau på er å ha full konsentrasjon og spille på lag med sauene. Klipper jeg hull i skinnet, blir sauene urolig og tiden går. I tillegg er det avgjørende å ha ett godt arbeidsmiljø på klippeplassen, sier Inge Morten. I høstsesongen på slakteriet klipper hver enkelt saueklipper ca 500 dyr daglig, og slikt tungt arbeid krever ett godt arbeidsmiljø. Inge Morten skryter av kollegaene sine som alltid drar lasset sammen og oppmuntrer hverandre. På samme måte som å drive gård, er det viktig å omgås positive folk, da blir det mye lettere å drive med det en har lyst til!

IN ENGLISH
Venke and Inge Morten Tronstad run a sheepfarm in Etne. Inge Morten was only 13 years old when he realised that he wanted to be a farmer, and at that time he had two sheep and

10 acres of land. Today he is busy holding 300 sheep and all together 2250 acres. In addition to farming, Venke and Inge Morten run a contractor-company and are both involved in drilling and masonry. During the fall season, Inge Morten is sheepshearing at Fatland Ølen. Thousands of hours and well-sheared sheep, is the reason why Inge Morten is 3-times Norwegian Champion in sheepshearing. –Training and positive co-shearers, as well as teamwork, are all factors for my success, says Inge Morten.

The best part of farming is to see the results of well done work. Inge Morten is grateful for his hardworking wife, Venke, who makes it possible for him to work beside the farm. Annually, his good friend Raymond, comes all the way from New Zealand to work on the farm. –His positive attitude and hard work has been the basis for our results, says Inge Morten.



INGEN DAGER ER LIKE

Marit H. og Tor Ådne Gjedrem, Skjoldastraumen i Tysvær

Gårdsfakta:
Marit H. Gjedrem er gårdsbestyrer på Fikstveit. Melkekvo-
ten på 245 500 l er hovedproduksjonen på gården, men Marit
leverer også 13 000 kg storfeslakt og 3000 kg sauekjøtt i året.
I tillegg til storfe og sau, finnes høner, hund, tre katter og ca
1 million fluer på gårdsbruket. Driftsbygningene består av et
kufjøs, et oksefjøs og sauehus, og omgis av 379 dekar inn-
mark og 299 dekar dyrka mark.

Hva er det beste med å være bonde?
-Det mest unike med dette yrket er at ingen dager er like,
forteller Marit. Hun poengterer at variasjonen med oppgaver
både inne og ute gjør at hun aldri går lei av arbeidsplassen
sin. – Jeg har frihet til å styre min egen hverdag og ikke minst
få dyrke min interesse for dyr og jordbruk.

Har du/dere planer om å endre noe i fremtiden?
-Mtp driftsapparatet er de største investeringene tatt. Vår op-
pgave nå er å vedlikeholde gården og sørge for at den er i god
stand for neste generasjon.



IN ENGLISH
Marit H Gjedrem runs a dairy-farm in Tysvær. In addition to
milkproduction, Marit produce 13 000 kg beef and 3000 kg
lamb-meat each year. Marit enjoys her everyday-work as a
farmer and says she is grateful to work with her interest,
which is livestock and agriculture.





SAUEKLIPPING OG BONDELIV

Gårdsfakta:

Børge Høiland driver gård på Hetlandsheiå på Helleland i Egersund kommune. Han har ammekyr av rasen Limousin, i år er det 30 kalvinger på gården. Han leverer slakt på LUN ordningen. Det betyr at han kan slakte opp mot 270 kg slaktevekt og oksene er opp til 11 måneder gamle. Han har omkring 250 vinterfôra sau av rasen NKS. I tillegg til sau og ammekyr har Børge en hobbyproduksjon som han selv kaller det, sau av rasen Svartfjes. Det er nå 60 svartfjes på jordet ved siden av huset og det skal ikke mye rasling med kraftfôret til før de kommer springende i fullt firsprang. En staselig vær med flott hornpryd har kontroll på Svartfjesflokken.

På Hetlandsheiå har Børge 140 mål dyrka jord, med leiejord slår han totalt 200 mål. Han kjøper også litt fôr utenom. Svartfjesene blir sendt på heiabeite i Åseral, mens resten av dyra beiter i nærheten av gården. Han har totalt 900-1000 mål gjødsla beite med sin egen og leid jord.

Ammekyrne stå i båsfjøs, mens LUN kalvene føres frem på talle av halm og sagspon. Sauefjøsset har langsgående fôrbrett og binger med underlag i plast og strekkmetall. Om vinteren er det noen sauer på talle i tillegg.



Hva er det beste med å være bonde?

Du kan gjøre som du vil, svarer Børge resolutt. Du styrer din egen dag!

Saueklipping:

I tillegg til gårdsdriften klipper Børge sau. Om høsten klipper han fast på Fatland Jærens anlegg på Hommersåk.

Saueklippingen er ikke bare en jobb, han når også langt opp i konkurransesammenheng. Han ble norgesmester i saueklipping første gang i Bjerkreim i 2001, og igjen i Sirdal i 2003 og så i Ølen i 2009.

Børge vant sitt fjerde norgesmesterskap i saueklipping da Sirdal Sau og Geit arrangerte NM i saueklipping og ullhåndtering på Sinnes i Sirdal 4. oktober 2014. Mellom de fire beste i finalen i NM-klassen ble Neil Douglas Perry først ferdig med sine 15 sauer med tiden 12 minutter og 38 sekunder. Børge Høiland brukte et minutt lenger tid, men fikk færre straffepoeng på utførelsen og vant med relativt trygg margin foran Perry på andreplass.



NM i saueklipping

1. Børge Høiland
2. Neil Douglas Perry
3. Inge Morten Tronstad

Alle på seierspallen er klippere i Fatland.
Vi gratulerer!

IN ENGLISH:

Farm Facts :

Børge Høiland is a farmer in Helleland. He has 30 Limousin beef cattle. He has 250 winterfed sheep of the breed NKS (Norwegian White Sheep). In addition to sheep and beef cattle Børge has a hobby production as he himself calls it, 60 sheep of the breed Black Face.

What is the best thing about being a farmer ?

You can do as you please, answer Børge resolutely. You have control over your own day !

Sheep shearing:

In addition to farming Børge works as a sheep shearer in Fat-

land Jærens factory in Hommersåk.

Sheep clipping is not just a job, he also reaches far in the competition context. He became Norwegian champion in sheep shearing for the first time in Bjerkreim in 2001 and again in Sirdal in 2003 and then in Ølen in 2009.

Børge won his fourth Norwegian championship in sheep shearing in October 2014. Between the top four in the championship class Neil Douglas Perry finished his 15 sheep first with the time 12 minutes and 38 seconds. Børge Høiland spent a minute longer, but got fewer clipper penalties and won with relatively safe margin ahead of Perry in second place.

Smittebeskyttelse viktig ved utlevering av gris

GAUSTAD GÅRD HAR SATSET I NEDGANGSTIDER



Hanne og Olav Vold driver Gaustad Gård på Ottestad i Stange kommune på Hedmarken. Våren 2014 stod nybygget klart med nye fødebinger, mer rekrutteringsplass, nytt restløst fôringsanlegg og endelig et skikkelig utlastingsrom for sikker levering av slaktegris og purker.

Gode medarbeidere gir gode resultater

Olav Vold har en heltidsansatt på gården, Aivars, men i deler av året har han vært i pappaperm. «Det synes på resultatene på Ingris» sier Olav, og legger til at han håper det blir lenge til neste gang. Aivars skal ha kred for de gode resultatene, men ingen ting kommer av seg selv. Olav har satset på hjemmemaling av eget korn for å gi grisene det beste fôret. Restløst fôringsanlegg er også en forutsetning får å få ferskt fôr ut til alle bingene.

Sommeren 2013 begynte utbyggingen og oppgraderingen av produksjonsanlegget. Erfaringene var at eksisterende fødebinger og produksjonsapparatet slik det var nå ikke ville klare å levere over 30 avvente pr årspurke. Det ble i samarbeid med Rådgiver fra Forum gris, Erik Jensen, lagt ned et arbeid i å tilpasse fødebingen til ACO Funki slik de ville ha den. All innredning og teknisk utstyr er levert av Lantec i Danmark og det er også dansk entreprenør som har stått for byggingen. Nybygget var klart for innvielse i vinter. Erfaringene så langt er gode og det ble et veldig fint bygg tilpasset det eksisterende.

Godt utlastingsrom

«Dette skulle jeg gjort for lenge siden» sier Olav. Utlastingsrommet har forenklet arbeidet med utlevering av slaktegris vesentlig. Det blir nye mindre stress, og nå kan en «full bil» stå klar når sjåføren kommer. Utleveringsrommet er delt inn i mindre binger slik at det ikke blir slåssing og stress, i tillegg til at det forenkler drivingen av grisen det siste stykket inn på bilen. Dette reduserer smitterisikoen fra bil til besetning til et minimum. Etter hver levering skal dette rommet vaskes og desinfiseres.

Om fremtiden

«Bedre resultater med mindre jobb er målet. Det er veldig interessant å måle resultatene på smågris og spesielt på slaktegris. Vi er spente på hvordan det går med resultatene hos vår faste smågrismottaker, som også har bygget nytt til slaktegris. Her må vi jobbe tettere på», sier Olav.

IN ENGLISH

Bio security is extremely important Hanne and Olav Vold runs their pig production carefully and take bio security very serious. The new house for the pig production will give them better chance to react top result. Good food is very important for good result.

ADGANG FORBUDT
uten avtale med eier
SMITTEBESKYTTELSE

Hjelp oss å holde besetningen frisk!

1. Kontakt eier og bruk inngang med smittesluse!
2. Vask hendene
3. Bruk maske
4. Bruk hansker!
5. Bruk hodeplagg
6. Bruk besetningens klær og sko

Kontakt eier på +47 eller +47

REN SONE
Adgang kun etter gjennomført håndhygiene, sko- og klesskift.

DE BESTE VELGER FATLAND

Purkebesetninger som leverer til Fatland er best igjen i Ingris. Det er nå på 11'ende året våre leverandører er best i landet. Tabellen viser gjennomsnittresultatene for de 10 beste besetningene i Norge opp mot Fatland. Resultatene til Hanne og Olav Vold er like i nærheten

	Topp 10	Fatland
Beregna avv. per årspurke	30,0	25,1
Kull per årspurke	2,32	2,21
Levendefødt per kull	14,6	13,2
Dødfødt per kull	1,0	1,1
Avvent per kull	13,0	11,4
Døde til avvenning, %	10,5	13,6
Alder ved avvenning	33,3	33,3
Prosent 1. kull	37,4	46,4
Dager fra avv. til bedekning	4,5	5,8
Tomdager per kull	8,9	16,5
Omløps%	1,1	4,5
Omløps% inkl. utm. oml/ikke drekt.	4,1	10,5
Grisings%	90,0	80,7
Grisings% inkl. solgt drektig	90,0	81,3
Inngrisingsalder	358	360



STORFETUR OKTOBER 2014



Årets storfetur gikk av stabelen 21. til 23. oktober. Som tidligere år ble informasjonen om turen lagt på våre nettsider og det var første mann til mølla prinsippet. Turen ble fullbooket veldig fort i år. En god gjeng produsenter fylte opp minibussen som gikk fra Fatland Jæren.

Turen i år hadde to overnattinger. En i Sandefjord sentrum og en i Seljord. Det var mye kjøring på turen så besøkene lå så nært veien som mulig. Vi fikk tre flotte dager med interessante besøk. Totalt var vi innom 9 besetninger.

Vi besøkte to Limousinbesetninger, en Herefordbesetning med fokus på embryobruk, en Blonde d'aquitaine besetning, fire Charolais besetninger og en med litt forskjellige mordyr men hovedsakelig Charolais.

Når vi drar rundt slik ser vi mye smarte løsninger, og innser også at ikke en besetning eller ett fjøs er likt ett annet. Flere dro hjem med ny inspirasjon og noen fant også smarte løs-

ninger som kan virke for nettopp dem!

Vi ser allerede frem til neste års tur og idemyldringen for reisemål kom i gang allerede på denne turen.

IN ENGLISH:
Each year we take an inspirational trip with cattle breeders who want to see how other farmers run their farm. We focus on the animal breeds, the management on the farm and the buildings. We had a great and inspirational trip this year, visiting nine different farms over three days.



RÅDGIVNINGSTJENESTEN I FATLAND

Fatland har rådgivningstjeneste på alle dyreslag. Har du et spørsmål; Ikke nøl med å kontakte oss. Vi er nemlig her, bare for deg!

DETTE ER NOE AV DET VI KAN HJELPE DEG MED:

- Produksjonsplaner
- Driftsplanlegging
- Økonomi
- Dekningsbidragskalkyler
- Planlegge driftsbygninger
- Forbedringspotensial i din produksjon
- Management på gården
- Fôringsregimet
- Gå gjennom årsresultat/slaktebidrag
- Avtalte eller faste rådgivningsbesøk

Rådgivningstjenesten på dyreslagene:



Gris:

Rolf Gunnar Husveg.
Tlf: 95 20 77 66.
E-post: husveg@fatland.no



Småfe/KSL:

Berit Pettersen.
Tlf: 95 20 03 40.
E-post: berp@fatland.no



Storfe:

Guro Hansen.
Tlf: 95 89 63 20.
E-post: guro@fatland.no



Småfe Ølen:

Hilde K. Håland.
Tlf: 98 24 22 14.
E-post: hilk@fatland.no

I tillegg har vi egne kontaktpersoner for storfekjøttkontollen og sauekontollen i Fatland

STORFEKJØTTKONTROLLEN

Storfekjøttkontrollen er den landsomfattende hudyrkontrollen for kjøttfe, kjøttfekrysninger og fôringsdyr. Kontrollen er åpen for alle storfeprodusenter i Norge. Her får du tilgang på ulike rapporter for egen besetning. Husdyrregisteret blir alltid oppdatert med nye opplysninger fra Storfekjøttkontrollen. Totalt sett gir kontrollen deg bedre oversikt, økt lønnsomhet og spart arbeidstid.

Jæren/Ølen/Oslo:

Gerd Skjoldal.
Tlf: 95 89 63 34.
E-post: gerd.skjoldal@fatland.no

SAUEKONTROLLEN

Saukontrollen gir deg den kunnskapen du trenger om dyrenes helsestatus, tilvekst og slaktekvalitet, i tillegg til kontroll på produksjonsresultater og beitebruk. Som medlem får du tilgang på ulike rapporter for egen besetning. I tillegg bidrar Saukontrollen til avlsarbeid, forskning og utvikling til fordel for hele saueneæringa.

Ølen:

Hilde K. Håland.
Tlf: 98 24 22 14.
E-post: hilk@fatland.no

Gerd Skjoldal.
Tlf: 95 89 63 34.
E-post: gerd.skjoldal@fatland.no

Oslo :

Gerd Skjoldal.
Tlf: 95 89 63 34.
E-post: gerd.skjoldal@fatland.no

Jæren:

Berit Pettersen.
Tlf: 95 20 03 40.
E-post: berp@fatland.no

LEDELSEN i Fatland konsernet

Konsernsjef (CEO):

Terje Wester. Tlf: 90 04 80 86.
E-post: terje.wester@fatland.no

Økonomidirektør (CFO):

Tommy Gjerde. Tlf: 94 52 09 45.
E-post: tommy.gjerde@fatland.no

Konserndirektør:

Leiv Malvin Knutsen. Tlf: 90 52 21 25.
E-post: lmk@fatland.no

Kvalitessjef:

Sissel Dommersnes. Tlf: 93 42 56 15.
E-post: sissel.dommersnes@fatland.no

IT og logistikkansvarlig:

Leif Aadnøy. Tlf: 40 40 47 47.
E-post: leia@fatland.no

Kjededirektør Dagligvare:

Roar Stentun. Tlf: 91 51 10 31.
E-post: roar.stentun@skjeggerod.no

Daglig leder Fatland Sandefjord AS:

Bjørn Bredesen. Tlf: 97 19 84 66.
E-post: bjorn.bredesen@fatland.no

Daglig leder Fatland Ølen AS:

Svein Fatland. Tlf: 90 59 32 00.
E-post: svein.fatland@fatland.no

Daglig leder Fatland Oslo AS:

Ståle Fatland. Tlf: 48 19 18 36.
E-post: staf@fatland.no

Teknisk leder Fatland Ølen AS:

Inge Fatland. Tlf: 95 83 66 01.
E-post: inge.fatland@fatland.no

Leder Industrisalg:

Vidar Fatland. Tlf: 91 86 99 16.
E-post: vidar.fatland@fatland.no

Leder rådgivningstjenesten:

Rolf Gunnar Husveg. Tlf: 95 20 77 66.
E-post: husveg@fatland.no

WWW.FATLAND.NO



FATLAND