



## Danmarks største kyllingeproducent - har styr på afsætningen

**Mark Rokkedahl begyndte som 19-årig med slagtesvin i lejede bygninger - nu driver han Danmarks største kyllingefarm, leverer kyllinger direkte til forbrugerne, afsætter til detail og handler miljø/energi teknik til andre landmænd .**

Noget uvant for Danmarks suverænt største kyllingeproducent, 32-årige Mark Rokkedahl, tjener han ingen penge for tiden. Kornprisens himmelflugt betyder, at foderet til hans otte mio. kyllinger i 31 huse fordelt på fem farme koster 16 mio. kr. mere i år end i 2009. Han køber hvert år 30.000 ton foder. De sidste 10 procent af foderet er hvede fra eget markbrug på 500 hektar. Mark Rokkedahls foderkontrakt udløb 15. august, og han har fornyet den til 1. oktober, måske skal det igen være en korttidskontrakt, indtil markedet falder til ro.

"Det er ikke værre for mig end for producenten med to huse," konstaterer Mark, der er superoptimist og overbevist om, der er plads til slagtekyllingeproduktion med høj sundhedsstatus i Danmark, og forbrugerne begynder at betale for forskellen mellem dansk og importeret kyllingekød.

"Det kan blive lidt træls de næste par måneder, men jeg stoler på slagteriets direktør, som har lovet 50 øre mere pr. kg over fem uger, men også forsikret, at virksomheden har pengene til at betale mere, hvis foderudgifterne kræver det. Men jeg er faktisk glad for kornprisstigningen. Endelig skal vi til at have noget for vores varer, også mælk og kød. Det har vi savnet i mange år," konstaterer han i det nyindrettede stuehus, hvor han selv har leget håndværker. Mark har lige fået sit første barn. Det lyser ud af øjnene.

På væggen for enden af spisebordet hænger en 42 tommer fladskærm, ikke beregnet til at se cowboyfilm, men for at Mark kan fange nattens måske falske alarmer og se, at alt er i orden i de 31 kyllingehuse, før han går i seng, og inden han begynder i stalden ved fire-fem tiden om morgenen. Fra computeren hjemme kan han så styre foder, temperatur og ventilation i alle anlæg.

### Fik tidligt ansvar

Allerede som 19-årig med først handelsskole og siden grønt bevis begyndte Mark straks med slagtesvin, men opvokset med slagtekyllingeproduktion har han aldrig været i tvivl om, hvad vej han ville.

"Jeg tjente aldrig mange penge på grisene, men jeg lærte meget ved at tage selvstændige beslutninger. Man ser tit, når en voksen søn skal med i en bedrift, så kniber det for faderen at lade sønnen få lov at beslutte selv. Der har jeg stor respekt for min far, der turde træde tilbage og give mig ansvar.

Det oprindeligt fem-årige I/S med faderen blev opløst efter tre år. I I/S'et har Mark været glad for, at de hver ejede egne bygninger og jord, for så kunne Mark købe gårde op, selv om faderen ikke syntes, det var noget for ham at være med i.

Investeringerne har stået i kø for Mark, der har haft det med at være på udkig, så snart han havde styr på det forrige projekt. Han hører, også fra ældre, at det kan være svært at få finansieret til udvidelser, men det er ikke Marks erfaring.

"Da jeg overtog den sidste svinegård i juli, var tre pengeinstitutter og to kreditinstitutter klar med belåning. Det drejer sig om at møde op med en strategi for, hvad man vil," tilføjes det med en bemærkning om, at penge, det er noget man handler prisen på - akkurat som med kyllingefoder.

### **Fire træk foder pr. dag**

Af bedriftens samlede omsætning på 80 mio. kr. repræsenterer kyllingefoderet godt 50 mio. kr., og netop foderstoffer er Marks største indkøb, 30.000 ton pr. år. I ét år har han haft egen tankvogn. 1,8 mio. kr. kører lastbilen ind pr. år før udgifter. Den transporterer fire træk á 32 ton pr. dag, 16 timer i døgnet med to fastansatte chauffører. Besparelsen ved selv at hente foderet har han regnet ud til seks kr. pr. 100 kg. Men væsentligst for ham er, at tankvognen kun kommer til hans egne farme og derfor ikke risikerer at slæbe smitte til.

Ved de tre største anlæg har Mark fuldautomatiske halmfyr, Linka-anlæg, der på transportbåndet har plads til 10 bigballer ad gangen, nok til et døgn. Det sparer mandskab. Det gør det også, at al korn og halm straks ved høst lagres ved de staldanlæg, hvor de senere skal bruges.

### **Blåstemplet miljø**

Miljøgodkendelser til den store produktion har ikke været noget problem for Mark Rokkedahl. "Mange tror, det er forfærdeligt at komme igennem, men jeg synes det er en fordel at få belyst, hvad der sker på ejendommen, også over for det øvrige samfund.

Han har godkendelse til 2.400 de i kyllinger og 290 de til svin, hvoraf de 210 bruges på svinegården - købt for to måneder siden, og hvor staldanlægget lejes ud. De sidste 80 de hører til gården, hvor Mark bor - uden hverken svin eller kyllinger. Lidt overskud er ingen skade til, mener han og er i øvrigt ved at lukke et par huse i hjembyen Kølby, hvor der har været problemer med lugt.

Ud over eget forbrug af gødning har Mark Rokkedahl via en vognmand afsat gødning fra 1.700 de til andre landmænd, en gødning der er rift om i nabolaget. Næste investering er egen lastbil til gødningstransport.

Det tiltaler Mark at sætte en flok dyr ind i rene stalde, være færdig med dem efter 36-38 dage, gøre rent og begynde med et nyt hold ind efter 45 dage.

Systematik, et højt hygiejne- og desinfektionsniveau er yderst vigtigt for ham, og det er da også mere end et år siden, han sidst købte medicin, ligesom problemer med kyllingernes trædepuder er helt i bund. Driftsresultaterne hører til i den bedste tredjedel trods de mange tiltag.

Sidste etape er indsætning af 86.000 kyllinger i de to nye stalde på mandag. Sidste weekend blev der holdt indvielsesfest i et af husene for 110 personer, medarbejdere med familier, håndværkere, familie og venner.

### **10 super medarbejdere**

"Den her bedrift kan kun køre stringent, fordi jeg har rigtig gode og stabile medarbejdere, alle på timeløn. Det koster, men de er parat til at stille kl. fire-fem om morgenen og blive ved til sent eller i weekender, hvis der er behov," understreger Mark. Med ham selv er 17 mand i arbejde.

Selv passer han det daglige morgen og aften i 15 af de 31 huse, Svorger og faderen passer seks huse og bedrifterne i Aars. En mand er i marken, og der er folk i fast arbejde med at muge ud, vaske og andet og så de to chauffører. Alle er til formiddagskaffe, frokost og igen til eftermiddagskaffe hver dag. Servering er der også, hvis der arbejdes sent i stald eller mark.

"Fordi mine folk er villige til at give den en skalle, får de også fri, hvis de skal noget med familien, selv om vi har travlt," siger Mark der sætter pris på, at også folkenes familier er forstående.

"Jeg er tit den sidste der går hjem, men sådan er det også for andre der har en virksomhed. Jeg har det akkurat, som jeg har drømt om," tilføjer han.

### **Selvlært i stordrift**

Ikke en dag går for Mark, uden der skal handles. Det sker fra kontoret der er totalt ryddet, ikke et eneste stykke papir er at se. Alt bliver straks og sirligt sat i mapper, systematikken er nødvendig både her og i bedriften, mener han.

På kontoret ordner Mark sit regnskab. Hver eneste regning har han selv haft fingre i for at se, om de svarer til det aftalte. Det mener Mark, han tjente en rigtig god løn ved. Nu er biksen blevet så stor at Susanne har overtaget denne del.

### **Selv finde vej**

Den største udfordring som storproducent syntes Mark har været at få dagligdagen til at hænge sammen. Han har måttet gøre sine egne erfaringer. "En svineproducent med 1.000 søer kan gå i en erfagruppe og finde en ligemand. Jeg har selv måttet finde vej, men jeg synes, det kører rigtig godt - på grund af mine medarbejdere," tilføjer han.

Om Janteloven stikker snuden frem i lokalsamfundet, når en 32-årig har vist talent for at etablere og holde styr på så stor en bedrift?

"Njah," - Mark trækker lidt på det, "måske lidt, men jeg blander mig da til byfester og andet, men fodbold er der ikke mere tid til."

### **Styr i afsætningen**

Et helt ny kapitel er startet på Rokkedahl, Mark har etableret flere forskellige selskaber for at styrke forretningen i forhold egne brands. Alle i samarbejde med familiemedlemmer eller andre som har kompetence indenfor de specifikke områder.

Jeg har ikke forstand på salg af ferske kyllinger til forbrugerne, men det har mine søster og de øvrige medarbejdere i Rokkedahl Kylling. Det samme med Jesper der er med til at sælge miljøteknik til andre kyllinge producenter. I Himmerland kylling, hvor Erik er medejer, er det ham som sikre afsætning til supermarkederne.

Jeg tror det er vejen frem, at vi får flere forretninger omkring basisproduktionen, siger Mark.

De næste projekter er i støbeskeen, både hvad angår udvidelse af eksisterende produktion og nye forretningsområder.