

FISKEHANDLEREN

Nr. 1 · Juni 2015

**Første hold
fiskehandlere
bestod med bravur**

side 16

**Velkommen
på Poppelvej**

side 4

**Tema:
SPORBARHED**

side 12



DANMARKS
FISKEHANDLERE

BESTYRELSE

Martin Maric, formand
Hav
City2
2630 Taastrup
Tlf. 70 20 32 02
martin@fiskehandlerne.dk
Mobil 29 24 48 14

Rasmus Petersen
Windsor Fisk
Peter Bangs Vej 87
2000 Frederiksberg
Tlf. 38 87 60 65

Carl Ahrenkiel
Havnens Fiskehus
Nordkajen 1
7100 Vejle

Simon Longhurst
Fisk & Færdigt
H.C. Ørstedsvvej 37B
1879 Fredriksberg C
Tlf. 35 35 17 29

Klaus Anker Jensen
Fisk er godt
Nørregade 30 A
9800 Hjørring
Tlf. 98 92 62 95

Lars Hagemann
Suppleant
Flyvefisken
Stockflethsvej 12
8400 Ebeltøft
Tlf. 86 34 06 80

MEDLEMSBLAD FOR

DANMARKS FISKEHANDLERE

Danmarks Fiskehandlere
Poppelvej 83
5230 Odense M
fisk@fiskehandlerne.dk
Tlf. 35 37 20 23
Fax 66 12 87 94

Sekretariatet for Danmarks
Fiskehandlere har åbent:
Mandag - torsdag kl. 9-16.
Fredag 10-13.

www.fiskehandlerne.dk

Bladet udkommer 3 gange
om året
Oplag: 300 stk.

REDAKTION

Martin Maric
Torsten Buhl
Per Aaskov Karlsen
Birthe Lyngsø

GRAFISK TILRETTELÆGGELSE

Grafisk Produktion Odense
per@gpo.dk

TRYK OG DISTRIBUTION

Grafisk Produktion Odense
www.gpo.dk

MEDIA/ANNONCER

Birthe Lyngsø
Bi-Press@mail.dk
Tlf. 51 50 67 17

FORSIDEFOTO

Colourbox

Formanden har ordet ...



Når jeg er ude at rejse, både i udlandet og herhjemme, og møder en fiskeforretning, så kan jeg simpelt hen ikke lade være med at kigge ind. Jeg nyder at gå og kigge og se, hvordan de har valgt at præsentere deres varer, at opleve hvordan de hilser på deres kunder, hvordan de ekspederer og hjælper kunderne til at træffe nogle fornuftige valg. Ofte oplever jeg at lære noget nyt, det kan være nye måder at skilte på, andre måder at indrette sin butik på, eller nogle spændende og sjove varer, som jeg slet ikke havde tænkt på, at man kunne sælge sammen med sine friske fisk.

Jeg er vild med at lære noget nyt

Derfor er det for mig også ekstremt vigtigt, at vi som fiskehandlere mødes og udveksler ideer og erfaringer. At vi en gang imellem kommer ud af vores egne butikker og ser, hvordan andre gør tingene. Taler med hinanden om nogle af de forskellige udfordringer, vi står overfor som fiskehandlere. For det er jo ikke altid lige nemt at være fiskehandler, og hvis ikke man udvikler sig og fornyer sig, så bliver man hurtigt kørt over af f.eks. supermarkederne og deres lette løsninger.

I Danmarks Fiskehandlere skal vi huske at tale med hinanden

Vi har i løbet af maj måned afholdt flere regionsmøder, hvor der er blevet præsenteret forskellige nye tiltag fra vores sekretariat, og hvor det har været muligt at møde nogle af vores samarbejdspartnere og medarbejdere fra vores sekretariat. Det har været spændende at møde de forskellige samarbejdspartnere, og det har været rart at kunne sætte ansigt på nogle af de personer, vi ellers kun møder over telefonen. Men det bedste var dog at mødes med mine kolleger. At udveksle konkrete ideer. At høre om, hvordan man løser forskellige udfordringer i andre butikker. At udveksle opskrifter og få inspiration til nye ting at sætte i disken. Det var fantastisk, og for mig en rigtig god oplevelse. Så derfor vil vi helt sikkert lave flere af den slags møder i fremtiden, men først og fremmest vil jeg sørge for at stikke hovedet ind i jeres butikker hver gang, jeg er i nærheden, og jeg vil se meget frem til være blevet klogere og dygtigere, når jeg forlader den igen.

Martin Maric

Formand, Danmarks Fiskehandlere

Indhold

- | | |
|---|---|
| 4 Velkommen på Poppelvej! | 12 2 gange om ugen |
| 6 10 nye medlemmer | 16 Nyudlærte fiskehandlere |
| 7 Ny branchekode | 17 Anuga fødevarermesse |
| 7 Fødevarestyrelsen tjekker kemien | 18 Antalis køber PaperlinX i Danmark |
| 8 Amager Fiskehus | 18 Royal Greenland
vækster voldsomt |
| 10 Fisk og Færdigt | 19 Tenax Sild A/S og
Lykkeberg A/S fusionerer |
| 12 Sporbarhed | 19 Opskrift „Italiensk for begyndere“ |
| 14 Fisk rykker ind i nedlagt mejeri | |
| 14 Stor succes med salg
af fisk over nettet | |

Beretning fra fiskehandlernes generalforsamling

2014 blev et år med meget store forandringer for Danmarks Fiskehandlere. I april sagde Konvers Kommunikation, det selskab som var ansvarlig for at drive foreningens sekretariat, farvel til David Mouritzen, som på mange måder er den enkeltperson, der har tegnet det meste af foreningens virke siden 2004. Konvers Kommunikation arbejdede længe på at finde en kompetent erstatning for David, men projektet mislykkedes, og Danmarks Fiskehandlere besluttede sig i slutningen af 2014 for at opsiges samarbejdet med Konvers Kommunikation, og bede Danske Slagtermestre om at drive Danmarks Fiskehandlernes sekretariat.

Denne beslutning medførte en masse opgaver til Konvers Kommunikation i forbindelse med afslutning og overdragelse af sekretariatet, og det har haft stor betydning for foreningens økonomi i 2014.

2014 var også året, hvor foreningens sporbarhedssystem skulle rulles ud og implementeres ude hos de enkelte medlemmer.

Danmarks Fiskehandlere har i samarbejde med Coop Danmark, Dansk Supermarked og De Samvirkende Købmænd, fået udviklet et sporbarhedssystem for at kunne leve op til kravene i EU forordningerne 1224/2009 og 404/2011, og med Konvers Kommunikation som projektleder. Denne opgave har foreningen investeret meget tid og mange kræfter i, men på trods af alle gode intentioner, er der meget, der endnu ikke er faldet på plads. Projektet skulle have været afle-

veret og klar til udrulning hos alle medlemmer af Danmarks Fiskehandlere i december 2014, men er desværre endnu ikke fuldt funktionsdygtigt og udrullet hos alle medlemmerne.

I den sammenhæng vil der stadig langt ind i 2015 være mange opgaver, der skal løses i forbindelse med udrulningen af systemet, og disse opgaver vil blive placeret hos Danske Slagtermestre med forventningen om, at man der kan løse opgaverne tilfredsstillende.

Foreningen deltog også for første gang i 2014 i folkemødet på Bornholm, i samarbejde med Bager- og Konditorme-

stre i Danmark, Ostehandlerforeningen for Danmark og Danske Slagtermestre, hvilket betød at der blev knyttet en masse gode forbindelser foreningerne imellem, og her i 2015 vil samarbejdet blive udvidet og styrket yderligere.

2014 var et år med meget store omvæltninger og forandringer i Danmarks Fiskehandlere, hvilket desværre har betydet at foreningens økonomi har lidt meget under alle omvæltningerne, men der er ingen tvivl i bestyrelsen om, at vi i 2015, i meget tæt samarbejde med vores nye sekretariat, får styr på økonomien, og kan fortsætte styrket ind i fremtiden.



Generalforsamlingen i Danmarks Fiskehandlere 2014.

Velkommen på Poppelvej!

Siden den 1. januar har Danmarks Fiskehandlere boet på Poppelvej 83 i Odense. Her boede i forvejen Danske Slagtermestre og Ostehandlerforeningen for Danmark. Der er selvfølgelig en masse praktiske ting, der skal ordnes i forbindelse med indflytningen, og det er vi ved at være færdige med, så nu handler det om at finde *en modus vivendi* for samlivet under hensyn til både behovet for opgaveløsninger og de økonomiske ressourcer. Der skal jo være sammenhæng i, hvor pengene kommer fra, men der er ingen tvivl om, at alle tre organisationer samlet set vil blive styrket af at forene kræfterne.

Der er mange områder, der er fælles for de tre fødevarerbrancher, men fiskehandlerne kommer alligevel med nyt, bl.a. et „sporbarhedsprojekt“, der skal gøre det muligt at spore

hver eneste fisk tilbage til fangststedet med angivelse af både kutter og fangstredskab. Det er noget, som EU har fundet på, og som vi altså nu skal prøve at få til at fungere. Det er ikke nemt!

Vi har også udarbejdet en tiltrængt opdatering af fiskehandlernes branchekode og er ved at se på, hvordan vi i det hele taget kan øge værdien af medlemskabet. For eksempel har vi puljet alle organisationernes medlemmer i et fælles fordelingsprogram. Også på den måde vil det forhåbentlig kunne mærkes hele vejen rundt, at hele huset har fået mere pondus.

Det klart, at vi i sekretariatet har en opgave i at sørge for, at vi har den fornødne arbejdskraft til at løse det stigende antal arbejdsopgaver. Derfor har vi øget bemanningen med en





medlemskonsulent, ligesom Fødevareafdelingen får endnu en konsulent tilknyttet. Disse nyansættelser er i nogen grad en satsning rent økonomisk, men jeg tror på, at det er en rigtig satsning.

Især i Danske Slagtermestre har vi vældig gode kontakter til et stort flertal af medlemmerne, takket være vore markedsføringskoncepter samt initiativer og fora for de forskellige virksomhedstyper. Men der er dog en del, som vi for sjældent er i kontakt med, og det samme gælder hos ostehandlerne. Og fiskehandlerne er jo helt nye for os i huset. Så vi har behov for at lære nogle medlemmer bedre at kende – og for, at de lærer huset bedre at kende. Det har vi nu sat ind på, og jeg håber, at alle vil tage godt imod initiativet!



www.anuga.com
TASTE THE FUTURE



Anuga Chilled & Fresh Food



Anrettet lækkert for Dem:
friske madinnovationer fra hele verden.

Fagmessen Anuga Chilled & Fresh Food præsenterer alle nyheder et samlet sted. Oplev de forskellige trends inden for branchen, lige fra mad "to go" over friske delikatesser til friske take-away-produkter som hurtig mellemmad.

Køln,
10.–14.10.2015

**Køb Deres adgangskort nu
online og spar op til 44 %:**
www.anuga.com/tickets

Intermess ApS
Radhusvej 2
2920 Charlottenlund
Tel. +45 45 505655
Fax +45 45 505027
messe@intermess.dk



10 nye medlemmer til brancheorganisationen

Ved årsskiftet valgte Danmarks Fiskehandlers brancheforening at lægge sekretariatet ind under Danske Slagtermestre, da vi har de samme udfordringer, som alle andre specialbutikker med bl.a. fødevarerkontrol, sporbarhed, ansættelser og lignende.

Danmarks Fiskehandlere forening havde inviteret medlemmer og ikke medlemmer til regionsmøder rundt omkring i landet. I perioden 11. maj og indtil 1. juni har der været afholdt i alt 5 regionsmøder rundt omkring i landet. Det blev en stor succes for alle de fremmødte. Aftenerne igennem blev der diskuteret og udvekslet erfaringer og spurgt ind til de forskellige aktører, som var med på regionsmøderne.

Kathrine L. Christensen fra Fødevarer-afdelingen fortalte om den nye og nært forestående branchekode, herunder om håndteringen af fiskefarsen, listeria og mærkning.

Kathrine L. Christensen kom bl.a. også ind på de nye mærkningsregler, herunder færdigpakkede fødevarer og allergener. Der var stor spørgelyst og meningsudveksling omkring de nye sporbarhedsregler, og hvad de kunne komme til at betyde for vores branche.

På nogle af møderne deltog Ole Helledi fra Sporbarhed.dk, som har været med til at sætte Sporbarhed.dk i søen (læs mere om dette på side 12). Der blev diskuteret livligt omkring sporbarhed og omkring de udfordringer, vores branche har lige nu.

Forsikringsaftaler og øvrige leverandøraftaler

FPR Forsikringsmægler deltog også på regionsmøderne. - Det er virkelig dejligt, at vi kan komme vores medlemmer til gavn og spare dem for en hel del penge,

udtaler Casper og Thomas fra Forsikringsmæglerne. Processen omkring forsikringer er, at først bliver nuværende forsikringer gennemgået, herefter giver FPR Forsikringsmægler et uforpligtende tilbud. Flere af de fiskehandlere, som hidtil har fået gennemgået deres forsikringer, sparede mellem 18 % og helt op til 30%. Nogle har fået nye forsikringer, og andre har fået bedre dækning eller sparet mange penge.

Der var stor interesse omkring fordelbrochuren. I brochuren kan man orientere sig om fx indløsning af kreditkort, lønservice og emballage. Danmarks Fiskehandlere kan endvidere opnå store besparelser på el og på indkøb hos Dansk Caters selskaber, som fx AB og BC Catering. Statoil samt Q8 bliver allerede flittigt brugt med rabat på 100 øre på benzin og 120 øre på diesel. Via de mange gode aftaler, som fremgår af Danmarks Fiskehandlers fordelbrochure, er det muligt at opnå besparelser og rabatter, det tjener medlemskointingentet hjem flere gange.

På regionsmøderne fik foreningen også op mod 10 nye medlemmer, arrangementerne var en stor succes, og vi gentager gerne. Det var rigtig dejligt at se alle de fremmødte, og hvad vi kunne hjælpe dem med ude i deres forretninger.

- Vi kommer gerne ud til et gratis serviceeftersyn i din forretning for at se, hvor mange penge, der kan spares,

udtaler Kurt Asbjørn Johannesen, som er foreningens konsulent, både når det gælder besparelser, services samt aftaler m.m.



Danmarks Fiskehandlere har fået udarbejdet egen folder, der kort fortæller om de enkelte samarbejdspartnere og tilhørende leverandøraftaler.



Ny opdateret branchekode for fiskehandlerne

FØDEVARESTYRELSEN TJEKKER KEMIEN

I juli måned gennemfører Fødevarestyrelsen kontrol af virksomheders risikoanalyse, egenkontrol og procedurer for rygning og grillstegning af kød, skriver Dansk Erhverv. Formålet med kampagnen er at sikre, at der tages de rette forholdsregler for at begrænse dannelsen af PAH. Fødevarer kan blive forurenet med PAH (Polycykliske aromatiske hydrocarboner) under rygning-, opvarmnings- og tørringsprocesser, hvor forbrændingsprodukter kan komme i direkte kontakt med fødevarerne. PAH er kræftfremkaldende og skader gener, hvorfor indtaget bør begrænses. Kontrollen vil besøge restauranter, slagterforretninger, fisk- og vildtforretninger, smørrebrøds- og delikatessforretninger, kødproduktvirksomheder og fiskevarerirksomheder.

Kilde: Fødevarestyrelsen

Hele branchekoden til fiskehandlerne har fået et ansigtsløft, hvor layoutet er blevet mere simpelt og kontrolskemaerne overskuelige. Desuden er branchekoden blevet opdateret med de ny mærknings- og sporbarhedsregler samt udbedrede afsnit om fiskefars og listeria.

I skrivende stund ligger branchekoden til verifikation i Fødevarestyrelsen, tidshorisonten er ukendt, men så snart koden er verificeret, vil fiskehandlerne,

via „Flaskeposten“ (internt nyhedsbrev, red.), blive bedt om at tilkende give, om de ønsker at blive koblet på e-smiley (husk, at oprettelse og support til e-smiley allerede er betalt igennem dit medlemskab). Hvis dette er tilfældet, vil branchekoden straks, du er oprettet, være tilgængelig via e-smiley. De fiskehandlere, der ikke vil benytte sig af e-smiley, vil få branchekoden tilsendt i papirform. Bemærk at denne proces tager yderligere tid.



Bliv Fiskehandler

Lær alt om:

- Fisk og skaldyr
- Forarbejdning, tilberedning og præsentation af fisk
- Kvalitetsvurdering og hygiejne
- Kundepleje og kunderådgivning
- Køb, salg og markedsføring

Uddannelsen veksler mellem skole og praktik.
Kontakt Fiskeriskolen på tlf. 9691 9230 / www.fiskeriskolen.dk



fiskeriskolen
euc nordvest
Kompetencecenter for uddannelser til blå erhverv



AF EIVIND SØNDERBORG JOHANSEN

Amager Fiskehus:

Sælger et halvt ton fiskefars om ugen

Salget af fisk går strygende i Fiskehuset i Holmbladsgade, selv om supermarkederne er hårde konkurrenter

Lars og Rikke Ahrensberg driver Amager Fiskehus i Holmbladsgade på det indre Amager. Med otte medarbejdere hører den til en af de store fiskehandlere herhjemme, idet de fleste forretninger i branchen typisk har to-fire medarbejdere.

Det går da også godt med fiskesalget i Holmbladsgade. Det er der ifølge Lars Ahrensberg flere forklaringer på:

- Vores beliggenhed har stor betydning. Vi ligger tæt på Amagercentret med dets mange forretninger og tæt på Amagerbrogade, der er en god handelsgade. Det er samtidig en fordel, at vores genbo er den populære slagter P.E. Larsen, siger indehaveren af Amager Fiskehus og tilføjer:

- Vi forsøger at bevare den klassiske fiskeforretning og samtidig tilføre den noget nyt. Vi har fx både vin, færdiglavet og hjemmelavede salater i sortimentet. På lidt længere sigt regner jeg med, at vi begynder at lave ovnklare retter, ligesom jeg kan se, at der måske er en fremtid i at kombinere fiskesalg og cafédrift.

Fiskefars i store mængder

Der bliver langet et halvt ton af butikens hjemmerørte fiskefars over disken hver uge i Amager Fiskehus, og salget af færdige fiskefrikadeller går ligeledes strygende.

På spørgsmålet om, hvad der ellers sælger i Amager Fiskehus, siger Lars Ahrensberg:

- Kunderne er helt pjattede med stenbiderrogn, men også ferskrøget østersølaks, røget ål, rødspættefileter og torskerogn er populære.

På trods af et salg med gang i er Lars Ahrensberg opmærksom på, at konkurrencen er hård. Ikke så meget fra andre fiskehandlere, men fra supermarkeds-kæderne.

EGEN RØGERIVIRKSOMHED

Amager Fiskehus driver også en produktionsvirksomhed, røgeriet i Gammel Havn i Dragør. Her produceres alt i røget fisk; fx røget ål og varmrøget laks. Røgeriet leverer til grossister og restauranter i hele landet.

- Vores beliggenhed har stor betydning. Vi ligger tæt på Amagercentret med dets mange forretninger og tæt på Amagerbrogade, der er en god handelsgade. Det er også en fordel, at vores genbo er den populære slagter P.E. Slagter, siger Lars Ahrensberg.

- Vi kan godt mærke i branchen, at alle supermarkeder i dag sælger fisk. Vi skal ikke forsøge at konkurrere med dem på prisen. Gør vi det, tror jeg, at slaget er tabt på forhånd. Vi skal overleve på kvalitet og personlig service, siger Lars Ahrensberg og tilføjer:

- Fisk er en meget sæsonbestemt vare. Fx er der flest stenbidere og torsk i årets første halvdel, mens hornfisk er kan fås i foråret og efteråret. Det benytter supermarkederne sig meget af ved at dumpe prisen på lige netop de fisk, der er høj-sæson for.

Størrelsen er en styrke

Lars Ahrensberg ser Amager Fiskehus relativt store størrelse som en styrke.

- Jeg tror, at det er en fordel for os, at vi har en stor butik. Hvis kunderne skal komme igen, forventer de, at vi har et bredt udvalg af fisk, som omfatter alt det, de efterspørger. Det kan være svært for de små fiskeforretninger at ligge inde med det helt store sortiment, fordi fisk er en let fordærlig vare; det kan vi til gengæld på grund af vores størrelse, forklarer Lars Ahrensberg.

Amager Fiskehus har ikke mærket krisen i sidste halvdel af nullerne

- Vi har haft fremgang i omsætningen i alle årene under krisen. Jeg tror, det skyldes, at det eneste, folk ikke sparer på i krisetider, er maden, tværtimod. Vi mærkede dog i 2014 for første gang en vis afmatning i salget, oplyser Lars Ahrensberg.



- Kunderne er helt pjattede med stenbiderrogn, men også ferskrøget østersølaks, røget ål, rødspættefileter og torske-rogn er populære, fortæller fiskehandler Lars Ahrensberg.



Lars Ahrensberg er femte generation i en fiskehandlerfamilien. Sammen med hustruen Rikke overtog han Amager Fiskehus i 2002.

HISTORIEN OM AMAGER FISKEHUS

Amager Fiskehus i Holmbladsgade har leveret alt i fisk helt tilbage fra 1902. Siden 2002 har Lars og Rikke Ahrensberg drevet forretningen, som de overtog fra Lars' far og mor, Søren og Vivian Ahrensberg.

Lars er femte generation i en fiskehandlerfamilie. Hans tipoldefar Peter Salmand begyndte at sælge fisk omkring 1870 på Frederiksberg, hvor han kørte rundt med hestevogn med sine varer.

Peter Salmunds datter, Anna Salmand, solgte i 1920'erne fisk fra en kurv på armen. I 1930'erne startede hendes mand engrosfirmaet Neptun Fisk på Gammel Strand.

Annas søn Willy Larsen og svigerdatter Grethe Ahrensberg etablerede i 1940 flere fiskebutikker på Nørrebro og i Nordvestkvarteret i København. I 1968 købte de Amager Fiskehus, som næste generation, Søren og Vivian Ahrensberg, overtog i 1979.

Det drev de, indtil femte generation, de nuværende ejere Lars og Rikke Ahrensberg tog over i 2002. Lars nåede at var i militæret i 11 år, inden han fulgte i familiens fodspor og blev fiskehandler.

FISKEHANDLERNE ER GLADE FOR SLAGTERMESTRENE

Siden den 1. januar i år har Danske Slagtermestres sekretariat i Odense varetager en række funktioner for Danmarks Fiskehandlere. Det samarbejde er formanden for Fiskehandlerne, Martin Maric, yderst tilfreds med efter den første godt halvanden måned i folden hos slagtermestrene:

- Danske Slagtermestre har et sekretariat, der arbejder yderst professionelt og ikke gør noget halvt men følger, de opgaver vi skal have løst, helt til dørs, lyder det fra Martin Maric.





Færdige fiskeretter er en fornyelse af den klassiske fiskeforretning

Stjernekok og fiskehandler Simon Longhurst har en større omsætning på takeaway end rå fisk i Fisk & Færdigt på Frederiksberg



Fiskeretterne leveres med fuldt tilbehør.



Kunder har taget fisk som takeaway til sig.



Ikke mindre end 60 pct. af omsætningen i Fisk og Færdigt stammer fra fiske-takeaway og fiskebaserede færdigretter.



Den tidligere engelske stjernekok i Michelin-klassen, Simon Longhurst, der driver Fisk & Færdigt med sin samlever Camilla Hedegaard.

Medarbejderne i Fisk & Færdigt på H.C. Ørstedsvvej på Frederiksberg langer ugentligt over 200 kg fiskefrikadeller over disken til kunder, der ikke selv har lyst til selv at stå og bøvle med fiskefars hjemme på stegepanden. De foretrækker i stedet frikadeller kreeret af den tidligere engelske stjernekok i Michelin-klassen, Simon Longhurst, der driver Fisk & Færdigt med sin samlever Camilla Hedegaard.

60 pct. af omsætningen er takeaway

Fiskefrikadellerne er imidlertid langt fra den eneste form for takeaway, som Simon Longhurst har på menuen i forretningen. Tværtimod. Ikke mindre end 60 pct. af omsætningen i den velbesøgte butik stammer fra fiske-takeaway og fiskebaserede færdigretter, hvad enten det er paella, dampede muslinger i hvidløg, jomfruhummer, fiskesupper eller varmrøge lakst med frit valg mellem forskellige salater og andet tilbehør til retterne.

Simon og Camilla overtog den 60 år gamle fiskeforretning på H.C. Ørstedsvvej for 12 år siden. Simon Longhurst havde en intention om først og fremmest at sælge frisk, fersk fisk, sådan som stort set alle andre danske fiskehandlere gør det og altid har gjort det. Han fandt imidlertid hurtigt ud af, at danskerne gerne vil spise fisk, men tit og ofte ikke er så meget for selv at stå for tilberedningen af dem.

Fra fersk fisk til færdigretter

- Da vi åbnede Fisk & Færdigt, var vi ellers meget bevidste om, at det skulle være en traditionel fiskehandel med friske fisk, delikatesser og vildt, men da jeg jo har en baggrund som kok, var det egentligt mest naturligt, at vi også lavede en masse fiske-retter, så derfor begyndte vi på fiske-takeaway for ti år siden, siger Simon Longhurst.

KORT OM SIMON LONGHURST

48-årige Simon Longhurst er uddannet kok i England og har arbejdet som køkkenchef på flere restauranter i Michelin-klassen i både Frankrig og England, ligesom han har været en kendt og velrenommeret restauratør i London. Derudover har Simon bl.a. været privat kok for en russisk oligark i Frankrig, men for 14 år siden vendte han og hans danske samlever Camilla Hedegaard næsen mod Danmark af familiemæssige årsager. I de første år i Danmark arbejdede Simon som kok på forskellige restauranter, inden parret overtog fiskeforretningen på H.C. Ørstedsvvej. Simon Longhurst er medlem af bestyrelsen for Danmarks Fiskehandlere.

Det har vist sig at være en rigtig satsning og en markant fornyelse i en betrængt fiskebranche, hvor antallet af fiskehandlere siden 1980 og 30 år frem er faldet fra 1.100 til 288.

Mindre spild med takeaway

Kombinationen af takeaway og salg af friske fisk betyder også, at Fisk & Færdigt har et mindre spild af råvarer, fordi fisk, der ikke bliver solgt i butikken, kan anvendes i takeaway-retter.

Den store efterspørgsel efter færdigretter har betydet, at Simon Longhurst ikke har tid til selv at lave alle retterne. Han har derfor allieret sig med en fransk kok, som både passer gryderne og gerne giver kunderne et godt råd med på vejen om, hvordan fisken bedst kan tilberedes.

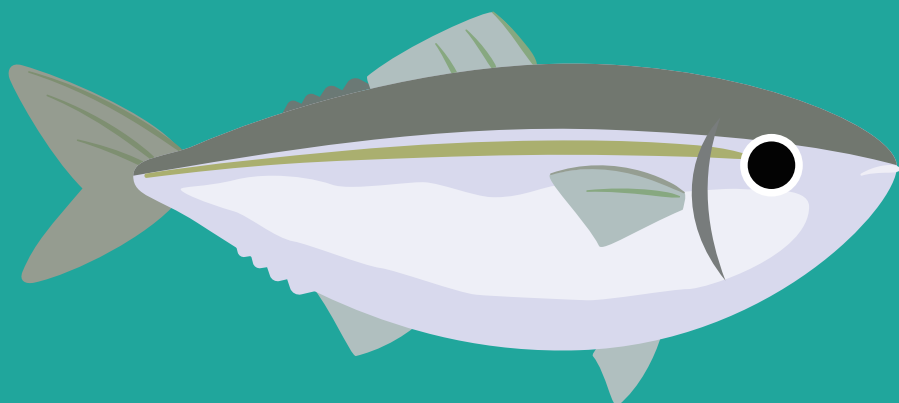
Det er ikke kun den franske kok, der deler ud af sin viden i Fisk & Færdigt, for Simon Longhurst har også med succes gennemført kokkeskoler i butikken, hvor interesserede fx kan lære, hvordan man udskærer og renser fisk, giver fiskesaucen smag, tilbereder skaldyr, flår en fasan, parterer en gråand eller steger en hjortebøf.

Der skal knokles for at tjene penge

Simon Longhurst understreger, at han absolut ikke har grund til at klage over forretningens omsætning, men han lægger heller ikke skjul på, at der skal knokles for at tjene penge, og at H.C. Ørstedsvvej ikke er så god en handelsgade, som den har været tidligere for specialfødevarebutikkerne.



48-årige Simon Longhurst er uddannet kok i England og har arbejdet som køkkenchef på flere restauranter i Michelin-klassen.



Ud over de obligatoriske oplysninger, der skal videregives til forbrugeren, skal fiskehandleren sikre sig at have modtaget følgende oplysninger i sine handelsdokumenter:

- Partinummer
- Fartøjets identifikationsnummer og navn.
- Fangstdato
- Mængde af hver art i kg, for laks antal stk.
- Navn og adresse på leverandøren
- FAO alpha-3-kode for hver art.

SPORBARHED

EU-reglerne for forbrugermærkning af fiskevarer og akvakulturprodukter blev ændret den 13. december 2014. De obligatoriske oplysninger omfatter bl.a. handelsbetegnelse og videnskabeligt navn (latin), produktionsmetode, fangstområde, fiskeredskab, om produktet er optøet osv. I forbindelse med de nye regler har EU-Kommissionen fået udarbejdet en håndbog. Håndbogen kan læses eller downloades fra nettet under „EU's forbrugermærkning af fiskevarer“.

Dette betyder, at butikken SKAL SKILTE med følgende oplysninger over for forbrugeren:

Artens handelsbetegnelse, latinske navn, produktionsmetode og fangst eller opdrætsområde, anvendt fiskereds-kabskategori, samt om produktet er optøet.

Den enkelte butik må selv om, hvordan denne information formidles, det kan f.eks. være som slide show, skilte eller med mærkning på de enkelte produkter.

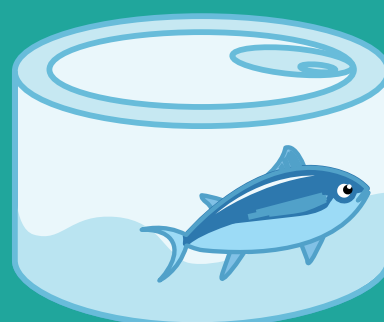
De ekstra mærkningsregler med fangstområde osv. gælder for:

- levende fisk
- fisk, fersk, kølet eller frosset, evt. filet, evt. hakket
- fisk tørret, saltet eller i saltlage
- fisk røget, evt. kogt før eller under røgningen
- krebsdyr, evt. afskallede, levende, ferske, kølede, frosne, tørrede, saltede eller i saltlage
- krebsdyr med skal, kogt, evt. kølede, frosne, tørrede, saltede eller i saltlage
- bløddyr med eller uden skal, levende, ferske kølede frosne, tørrede, saltede eller i saltlage
- tang og andre alger

Man behøver altså ikke at oplyse de ekstra informationer for fisk/krebsdyr mm brugt som ingrediens fx marineret eller brugt i en fiskesalat.

Danmarks Fiskehandlere (DF) anbefaler brug af sporbarhedssystemet SIF (sporbarhed i fiskerisektoren) og sporbarhed.dk, som er et elektronisk system, hvor leverandøren af fisk har indberettet, hvor de har solgt fisken videre til. Hvorvidt den enkelte fiskehandler kan

bruge systemet, afhænger på nuværende tidspunkt af, om dennes leverandør er villig til at indberette til SIF. Da stort set alle auktioner og samlecentraler i DK har modtaget støttekroner til systemet, kan den enkelte fiskehandler sagtens tillade sig at stille det som krav til deres leverandør. Mange fiskehandlere har dog fundet det svært, da de ikke føler, at de kan „spille tilstrækkeligt med musklerne“ over for den store leverandør. I de tilfælde arbejder Naturerhvervstyrelsen på at kontrollere, at leverandører, der har forpligtet sig til at benytte SIF, også vil gøre det. Dette har dog lange udsigter, og i mellemtiden er det den enkelte fiskehandlers ansvar at sørge for, at lovgivningen overholdes.





Kø-nr. display



Kø-nr. printer



e-pris label



Etiketter



SM-5500 Alpha: NY PC-vægt, der øger dit salg!

Kundevenligt kø-system

Kunden printer selv en nummerbon, som også fortæller, hvor mange der er i kø foran og den estimerede ventetid. Et stort display på væggen viser, hvilket nummer der ekspedieres. På vægten kalder man næste nummer vha. voice function, når man er færdig med en ekspedition. Systemet har også et "trafiklys" i displayet, der kan tilkalde ekstra personale ved behov.

Kommunikationen mellem vægtene, nummerprinteren og display kan foregå trådløst, så man undgår at trække kabler rundt i butikken.



Stort 12,1" kundedisplay med stor reklameværdi

SM-5500 Alpha har en smart feature i form af det 12,1" store kundedisplay til visning af video, logo og reklamer med tekst og grafik imellem ekspeditionerne. Det vækker opsigt og har stor reklameværdi. PC-vægten kan også leveres med et 7" kundedisplay.



Godt blikfang øger salget!

Dine egne etiketter med tilbudspris, serveringstips, rabat og anden tillægsinformation fanger hurtigt kundens opmærksomhed og kan bidrage til øget salg.

Nem betjening på touch-skærm

SM-5500 Alpha betjenes på touch-skærm, som er letforståelig og gør det nemt og hurtigt at ekspedere kunden. Den færdige bon vises på skærmen og kan rettes inden print. Hvert PLU-nr. kan tilknyttes et varefoto, der kan fungere som kviktast på touch-skærmen.



Print af andre gode informationer

På SM-5500 Alpha kan du - udover bon - også printe andre nyttige informationer til kunden, f.eks. nye spændende opskrifter, menuforslag og dine varers ernæringsværdier.

Fisk rykker ind i nedlagt mejeri



Venmark Fisk køber Hirtshals Andelsmejeri og flytter produktionen. Venmark Fisk rykker til efteråret ind i det tidligere Hirtshals Andelsmejeri for at få mere plads til håndtering af fisk, skriver Nordjyske. I øjeblikket sker det på Læssevej på havnen i Hirtshals, men trods en tilbygning har lokaliteten længe været for trang for de 25 ansatte. Derfor køber ejerne, brødrene Henrik og Claus Ibsen, mejeribygningen, og de satser nu på mere automatisering og en højere forædlingsgrad. Virksomheden baserer primært produktionen

på opkøb på Hirtshals Fiskeauktion af frisk fisk, der opskæres og leveres landet over til supermarkeder, fiskeforretninger og restauranter. En mindre del af produktionen går til eksport. Hirtshals Mejeri lukkede for fire år siden, efter at mejeriet to år tidligere blev solgt til Arla. Siden har mejeriet været brugt til lager for mælkepulver og været udlejet til det amerikanske firma La Belle, der sælger helse- og plejeprodukter.

Kilde: Nordjyske

Stor succes med salg af fisk over nettet

Salg af frossen fisk til danskerne er gået fra at være en protest mod markedspriserne på fisk til en gedigen web-succes for Harald Iversen og Søn Fiskeeksport. Det var i september 2014 at Harald Iversen og Søn Fiskeeksport kastede sig over websalg af fisk til danskerne. Startskuddet var utilfredshed over de høje markedspriser på fisk, skriver TV MidtVest. - Vi havde regnet med at sælge 20, 30 eller 40 kasser fisk. - Men det viste sig, at vi solgte over 450 kasser, første gang vi prøvede, fortæller indehaver Poul Lyng om sin store net-succes. Virksomheden leverer i dag fiskekasser i 20 jyske byer, men hvis markedsprisen på fisk falder til et niveau, virksomheden finder rimeligt, vil man lukke webshoppen og fokusere på eksport.

Virksomhedens lastbil leverer fisk til kunder i 20 jyske byer - bl.a. Spjald, hvor Bent Møller er en af de faste kunder: - Det er dejligt nemt lige at hente sådan

en kasse fisk og så smide den ind i fryseren. Så er der noget at tage af, lyder det fra den flittigt fiskehandlende.

Kilde: TV MIDTVEST





2 gange om ugen

Vi spiser mere fersk fisk og kølede fiskeprodukter

Danskerne køber fortsat mere fersk fisk og kølede fiskeprodukter. Det viser en ny opgørelse af fiskesalget i Danmark. Der er solgt 49 ton fersk fisk mere i 2014 end året før, og omsætningen har været stigende hos dagligvarekæderne, hvor der er solgt fersk fisk og kølede fiskeprodukter for 73 millioner kroner mere til de danske forbrugere i 2014 end året før. Både frossen fisk og konserver er gået

tilbage. Der er således sket en ændring i forbrugsmønstret mod mere fersk/kølet fisk og mindre frossen fisk og konserver. Udviklingen i mængderne hos fiskehandlerne vurderes til at være stort set status quo. Analyserne af det danske fiskesalg er gennemført af Consumer Insight for Fiskebranchen. Udgangspunktet har været datamateriale fra Danmarks Statistik og The Nielsen Company.

FISKEFORBRUGET 2014

Omsætningen 2014... i alt 4,1 mia. kr.
Mængder 2014... i alt 51.000 ton.

I dagligvarekæderne er der et ændret mønster i afsætningsbilledet:

Fremgang

Fersk fisk/kølet fisk + 49 ton

Tilbagegang

Konserver - 1154 ton

Frossen fisk - 879 ton

Fiskefærdigretter - 393 ton

Kilde: Nielsen Dagligvare Indeks incl Hard discount, scanning data Hel-år 2005-2014 (juni 2015). Udvikling i værdi og volumen i varegrupperne Fiskekonserver, Friske fiskeprodukter og Frosne fiskeprodukter – ekskl. Fiskefærdigretter og delikatesser.

Fisk 2 gange om ugen gennemføres af Fiskebranchen med støtte fra Den Europæiske Fiskerifond og Fødevareministeriet, www.2gangeomugen.dk. Fiskebranchen er forening bestående af: Danmarks Fiskeriforening Producent Organisation, Danish Seafood Association, Danmarks Fiskehandlere, Dansk Akvakultur og Danmarks Pelagiske Producentorganisation.

Kilde: 2gangeomugen

Første hold fiskehandlere bestod med bravur

I april måned blev det første hold fiskehandlere fra Fiskeriskolen udlært. 6 elever var til den afgørende eksamen, og alle bestod med flotte resultater. Det var en stor dag på Fiskeriskolen i Thyborøn, for da kunne de sende det allerførste hold nyuddannede fiskehandlere ud i verden.

Eleverne viste deres kunnen

Inden afgangsbeviset var i hus, var eleverne igennem en to dage lang eksamen, som bl.a. bød på udskæring/filetering af fisk brugt til eksamen og tilberedning af én rå og én tilberedt færdigret samt på fremstilling af 3 valgfrie delikatesser og en tilberedningsopgave med ukendt indhold. Der var med andre ord udfordringer nok for de unge elever, og dermed var glæden over de flotte resultater endnu større. - Jeg synes, at de har klaret det rigtig flot alle sammen, og jeg er helt tryk ved at sende dem ud i erhvervslivet. De virksomheder, der får en af disse elever, vil ikke fortryde. Eleverne kan deres kram, er gode kolleger og brænder oprigtigt for faget, fortæller forstander for Fiskeriskolen, Søren Hyllén.

Fest og farver

Afslutningen blev fejret på bedste maner med deltagelse af såvel lærere som familie og venner. Eleverne sluttede dagen med at præsentere deres produkter, og bagefter blev der smagt, hygget og skålet for de nyuddannede elever.

En uddannelse med muligheder

Fiskehandlere og andre forhandlere af frisk fisk, delikatesser med fisk eller færdigvarer med fisk kan med fordel drage nytte af en fiskehandlerelev, fordi eleverne via uddannelsen får den nyeste viden, som kan omsættes i praktikvirksomheden. - Vores elever har adgang til den nyeste viden og arbejder praktisk med alt lige fra filetering til fremstilling af sushi og færdigretter. Det gør dem attraktive for virksomhederne, som har brug for at få tilført ny viden for at overleve i en branche, hvor

kravene til kvalitet, produktudvikling, tilberedning m.m. hele tiden skærpes og udvikles, fortæller uddannelseskonsulent Esben Lund.

Fiskeriskolen kan hjælpe med det praktiske

Uddannelsen til fiskehandler er stadig helt ny, så der ligger fortsat et stort stykke arbejde i at orientere om den og mulighederne for at få en elev. Fiskeriskolen står derfor til rådighed og hjælper gerne virksomheder, der vil have en elev, med at få styr på det praktiske. På Fiskeriskolens Facebook-side vil der blive lagt stillingsopslag op, og det er endvidere muligt at rekvirere et standard stillingsopslag, som Fiskeriskolen har lavet. Opslaget kan hænges op i de enkelte butikker.

Uddannelsen til fiskehandler bliver individuelt tilrettelagt. Den består af 3 skoleperioder, hvor der er undervisning på Fiskeriskolen og praktikforløb i et supermarked, hos en fiskehandler eller i en specialbutik.

Yderligere oplysninger om fiskehandleruddannelsen kan findes på www.fiskeriskolen.dk eller ved at kontakte uddannelseskonsulent Esben Lund på tlf. 96 91 92 30.



Et globalt udstillingsvindue for fødevarer

ANUGA, der er en af verdens førende fødevaremesser, slår dørene op i Köln fra 10. til 14. oktober 2015.



Allerede nu meldes der om udsolgt i det 284.000 m2 store messeareal, som til oktober vil danne rammen om den internationale fødevareudstilling, ANUGA, der bliver holdt hvert andet år i Köln.

Det er en af verdens vigtigste føde- og drikkevaremesser, hvor 150.000 branchefolk fra alle verdenshjørner mødes og kan lade sig inspirere af et meget omfattende og mangfoldigt udbud af madvarer. 86% af udstillerne og 66% af de besøgende er fra lande uden for Tyskland. Det mener jeg er med til at understrege messens internationale funktion som et spejl af aktuelle tendenser og trends, fastslog projektleder for ANUGA i Köln, Lorenz Alexander Rau, da ANUGA holdt fælles nordisk pressemøde i Stockholm den 11. juni.

Danmark blev i den anledning fremhævet som det land, der i forhold til resten af Norden traditionelt set har haft langt det største antal udstillere og besøgende. På seneste ANUGA i 2013 udstillede 87 danske fødevarevirksomheder, mens 1.450 danske fagfolk lagde vejen forbi, og mønstret ventes at være det samme på den kommende fødevaremesse i Köln.

Udstillingen er bygget op omkring 10 forskellige branchemesser. ANUGA Child og Fresh Food blev i den sammen-

hæng fremhævet som en af de branchemesser, der har en fremtrædende plads med et stort udvalg af produkter inden for fisk og skaldyr.

Som naboland er Danmark en vigtig handelspartner for Tyskland. BVE (Den tyske sammenslutning af føde- og drikkevareindustri), viser i en opgørelse fra 2014 over Tysklands største handelspartnere for forarbejdede fødevarer, at Danmark inden for eksport indtager en 8. plads og en 7. plads, når det gælder import.

Regnet i 1000 Euros viser BVE's opgørelse fra 2014 videre, at importen af fiskeprodukter fra Danmark til Tyskland var på 373.491. Og der er her tale om en fremgang på hele 15.3% i forhold til 2013.

Eksporten af fiskeprodukter fra Tyskland til Danmark var ifølge BVE opgjort til 117.501 for 2014, hvilket svarer til en stigning på 2,9% i forhold til året før.

Som en af verdens førende internationale messer, er der hos folk i branchen også en forventning om, at ANUGA af-

spejler fremtidens tendenser inden for fødevarer, fremhævede Lorenz Alexander Rau.

Det er baggrunden for, at man blandt andet har introduceret „ANUGA Taste 15“. Udstillere kan vælge at tilmelde produkter fra og med juni. En fagjury vil efterfølgende udvælge en række særligt innovative og spændende produkter, og der vil i udstillingsdagene blive arrangeret en særudstilling med de udvalgte produkter.

Lorenz Alexander Rau gjorde videre opmærksom på, at der ud over de mange udstillinger og aktiviteter også vil blive etableret en virtuel platform, der er tænkt som et værdifuldt supplement. Ideen er, at man som besøgende med interesse for et specifikt produkt, hvad enten det f.eks. er

kød, fisk eller vildt, let og hurtigt vil kunne klikke sig ind på en omfattende database og let finde frem til relevante udstillere eller kontaktpersoner på ANUGA messen.





Antalis køber PaperlinX i Danmark

Antalis International har købt PaperlinX Scandinavia. Samtidig ændrer PaperlinX navn til Antalis CC&Co. PaperlinX er en af landets største leverandører af emballageløsninger, kontorartikler, kantine og catering produkter samt sign & display løsninger. Virksomheden blev grundlagt i Holstebro under navnet CC&CO tilbage i 1918 og har i dag 175 ansatte. Der findes afdelinger i Danmark og Sverige, og omsætningen i PaperlinX Scandinavia var i 2014 ca. 90 Mio. Euro. PaperlinX svenske afdeling i Borås ændrer navn til Antalis Cadorit.

Den Administrerende direktør for Antalis i Norden, Baltikum og Rusland, Jukka Silventola beskriver opkøbet af PaperlinX Scandinavia som vigtigt, idet det underbygger Antalis strategi om

at vækste forretningen indenfor både emballage og visuel kommunikation: - Opkøbet understøtter og styrker Antalis som en vigtig spiller i hele den Nordiske region, siger Jukka Silventola. - Lokalt i Danmark vil det styrke alle de eksisterende forretningsområder, da firmaerne komplementerer hinanden godt, og vi er sikre på, at denne sammenlægning vil blive til gavn for vores kunder på det danske marked.

5.500 nye kollegaer

Antalis er en del af den franske koncern Sequana. Antalis har afdelinger i 44 lande og den samlede omsætning udgjorde i 2014 3,3 mia. Euro. Det samlede antal medarbejdere er 5.500, hvoraf 52 er ansat i Danmark fordelt på Antalis' danske

hovedkontor i Valby og lagerfaciliteter i Hørning ved Århus. Administrerende Direktør i Antalis CC&CO, Jørgen Nielsen, ser også mange muligheder i både det nye navn og de nye ejere: - Antalis er en af Europas førende distributører af papir, emballageløsninger og medier. Vi er glade for nu at være en del af Antalis og for igen at kunne bruge CC&CO navnet. CC&CO er et solidt og forankret brand, som er kendt af mange og som forbindes med vores professionelle rådgivning og brede sortiment. Når vi så samtidigt ser på de fordele, vi vil få via Antalis, er jeg helt sikker på at vi får solidt udgangspunkt for vores fremtidige vækst. Navneskiftet vil blive implementeret i løbet af 2015.

Kilde: Pressemeddelelse

Royal Greenland vækster voldsomt

Overskuddet er steget med 44 procent det seneste halve år. Stigende priser på rejer og hellefisk har ført til en



vækst i Royal Greenlands profit på 44 procent i de seneste seks måneder. Det svarer til et overskud før skat på 85 millioner kroner i de første seks måneder af regnskabsåret 2014/15, skriver Business.dk. Resultatet efter skat er på 50 millioner kroner. Nettoomsætningen har nået 2,5 milliarder.

Store udfordringer

Royal Greenland, der er ejet 100 procent af Grønlands Selvstyre, har haft kraftig vækst på trods af, at der har været sto-

re driftsmæssige udfordringer. Selskabets trawlere og fabrikker har både måttet kæmpe med lavere rejekvoter og en hård isvinter med periodevis lukning af fabrikker og ineffektivt trawlfiskeri, skriver Business.dk. Royal Greenland forventer et årsresultat for 2014/15 på et lidt højere niveau end året før, hvor der var en omsætning på 4,9 milliarder kroner, et overskud før skat på 199 millioner og et overskud efter skat på 136 millioner.

Kilde: Foodsupply

TENAX SILD A/S OG LYKKEBERG A/S FUSIONERER

MED TENAX SILD A/S SOM FORTSÆTTENDE SELSKAB

Familierne bag to af Danmarks traditionsrige fiskevirksomheder, Tenax Sild A/S og Lykkeberg A/S, grundlagt i henholdsvis 1987 og 1899, har besluttet at lægge aktiviteterne sammen med Tenax Sild A/S som det fortsættende selskab. Tenax Sild A/S overtog med virkning fra 1. jan. 2015 samtlige aktier i Lykkeberg A/S.

Michael Pedersen forstætter som direktør for Tenax Sild A/S og Susanne Folmer, hidtidig ejer af Lykkeberg A/S, fortsætter som konsulent i en overgangsperiode. Susanne Folmer udtaler: - For mig har det været vigtigt at sikre og udbygge Lykkebergs position på det danske marked for kvalitetssild. Med den nye konstellation er jeg sikker på, at vore kunder og alle sildeelskere fortsat vil kunne få de gode sild, Lykkeberg er kendt for. Michael Pedersen fortsætter: - Vi har i Tenax i mange år haft et godt øje til Lykkeberg, og det har i mange år været min drøm at slå de to virksomheder sammen. Begge virksomheder lægger stor vægt på kvalitet, og tilsammen dækker vi hele spektret inden for sild. Sammenlægningen af de to enheder vil skabe en virksomhed, der fremadrettet vil være en af Danmarks absolut største virksomheder inden for sildeforædling, og som vil kunne matche de krav, der i dag stilles fra detailhandlens og foodservice operatørernes side, i form af innovation, kvalitetssikring og leveringssikkerhed. De to virksomheder komplementerer hinanden på fornem vis med hensyn til produktsortiment og kundesammensætning. Lykkeberg er i dag markedsleder inden for området „gammeldags modnede sild“. En position som vil søges styrket i de kommende år. Sideløbende med overtagelsen af samtlige aktier i Lykkeberg A/S er der foretaget en kapitaludvidelse i Tenax Sild A/S, hvorefter Marianne Okkels Skov, økonomiansvarlig i Tenax Sild A/S, samt Morten Rahbek, bestyrelsesformand i Tenax Sild A/S, er indtrådt i ejerkredsen.



„Italiensk for begyndere“

Sådan gør du

- Skær fisken (Mørksej) i portionsstykker, og læg stykkerne i et ildfast fad.
- Tilsæt hvidvin og 2 dl vand, og krydr med salt og peber.
- Skær tomater i små tern, og hak basilikum fint.
- Bland tomater, basilikum, olivenolie, friskrevet parmesan og presset hvidløg i en skål, og krydr med salt og peber.
- Fordel toppingen på fisken.
- Bag den ved 200 grader i 12-15 min.

Servér med frisk pasta og grøn salat.

TIP: Fisken kan også grilles ved indirekte varme under låg i 12-15 min.

Anden egnet fisk: Torsk, lyssej eller lange.

Kilde: 2gangeomugen

Opskrift

Friskere fisk direkte fra nettet...



Fisker du efter lave priser?



Enkeltsidet A5 flyer

200 stk.

234,-

Prisen er eks. moms

← fast lav pris

Find flere gode priser og bestil din næste tryksag på

www.digitaltrykodense.dk

Returneres ved varig adresseændring

Afs: Fiskehandleren
c/o Grafisk Produktion Odense
Peder Skrams Vej 4
5220 Odense SØ