

fødevarer

magasinet

NR. 5/ MAJ 2017

TEMA

DELIKATESSER,
krydderier.

VÆGTE,
Transportaffødevarer.

**Nethandel
med fødevarer
stiger fortsat**

Se side 18

**Hospitalskøkken
med egne
slagtere**

Se side 4



FOODSERVICE · SPECIALFØDEVAREHANDEL · DETAIL · PRODUCENTER · LEVERANDØRER

Post og politik

Allerede Christian d. IV indså, at for at et land skal kunne fungere og hænge sammen, må det have et postvæsen. Nu var det ikke alle Christian d. IV's beslutninger, der var lige heldige, men han så rigtigt, da han med sin "Forordning om Post-Budde" af 1624 indstiftede det danske postvæsen. Nu blev det statens ansvar at sikre, at alle – både private og virksomheder – kunne få fragtet breve og pakker fra ét sted i landet til et andet. Dette væsen er senere fulgt op af andre statsfunktioner til sikring af den danske infrastruktur, heriblandt telegrafvæsenet, De Danske Statsbaner og de mere regionale telefonselskaber. Vi har også Vejdirektoratet til at sikre, at det er til at komme omkring med køretøjer mellem landsdelene, og i det hele taget har staten været en meget vigtig aktør i opbygningen af den danske infrastruktur. Netop infrastruktur og mangel på samme er det allermest grundlæggende kendetegn for henholdsvis et i-land og et u-land. En velfungerende infrastruktur gør det naturligvis ikke i sig selv, men uden går det ikke. Den er den første forudsætning for økonomisk vækst og national sammenhængskraft. Derfor er det helt afgørende, at staten – og dermed politikerne – har hånd i hanke med eksempelvis postomdelingen.

Imidlertid har den statslige kontrol med infrastrukturen været i skred, lige siden den daværende finansminister Mogens Lykketoft satte Tele Danmark til salg i midten af 90'erne. Efterfølgende blev TDC, som det siden kom til at hedde, solgt til en kapitalfond, som senere solgte til nogle internationale investeringsfonde. Det kan gå, så længe der er penge at tjene ved at udbyde telefoni, men det forudsætter denne del af infrastrukturen så også, at der er. I princippet risikerer vi, at telefonselskaberne ikke gider Danmark mere, og så er vi på Herrens mark, både med telefoner og internet. YouSee, der er en del af TDC, har til eksempel uden videre lukket for radio-signalet gennem kabel-tv, så nu kan vi ikke længere høre radio ad den vej. Denne beslutning har mig bekendt ingen politikere været inde over.

Det samme gælder formentlig PostNords beslutning om at opsig alle sine fødevarerkontrakter. PostNord, der er et svensk baseret aktieselskab, udgør nu om dage postvæsenet i Danmark og i Sverige. Det har ikke været nogen god forretning, navnlig ikke i Danmark, hvorfor selskabet nu er på fallittens rand. Så nu skal der rationaliseres og skæres ned, og så nedlægger man de funktioner, som der ikke er penge i. Sådan tænker en virksomhed typisk, når den er i økonomiske vanskeligheder. Da alle PostNords funktioner er infrastrukturelle, må følgen imidlertid nødvendigvis blive, at Danmark mister noget af sin sammenhængskraft, med mindre andre kan få økonomi i det, som PostNord ikke kan få økonomi i. Hvis dette ikke er tilfældet – og det undersøger vi i skrivende stund i samarbejde med Smagen af Danmark, om det er – vil man fra den 1. juli ikke kunne få fragtet fødevarer med post i Danmark. Så må man enten fragte dem selv eller nøjes med den lokale handel. Mange af de små fødevarerproducenter rundt om i landet vil ikke kunne nogen af delene og må så lukke. Det ville PostNord kunne være ligeglad med, hvis det i lighed med TDC var solgt til private aktionærer. Men PostNord ejes af den danske og den svenske stat, så postbesørgelse er trods alt stadig et samfundsansvar. Dette ansvar må politikerne være sig bevidst, når et selskab, som de har ansvaret for, nu vælger at obstruere deres ønsker om produktion og vækst i hele Danmark. For i hvert fald én ting har ikke ændret sig siden Christian d. IV's tid: Infrastrukturens betydning for samfundet.

” Det samme gælder formentlig PostNords beslutning om at opsig alle sine fødevarerkontrakter ...



Torsten Buhl
Direktør, FødevarerDanmark

Nyheder

Faglært personale, nomineringer og nye samarbejder

Læs her i bladet om Centralkøkkenet i Aarhus, der sikrer høj kvalitet og masser af smag i 1900 måltider om dagen ved hjælp af dygtigt fagligt personale som fx slagtere og bagere. 8 nominerede dygtige håndværkere og virksomhedsledere er udpeget til årets slagterpris, heraf 4 fra supermarkedssektoren og 4 fra de private slagtere. Se hvem de er i 2017 her i bladet. Læs også om FødevarerDanmarks nye samarbejde med VIFU (Videnscenter for Fødevarerudvikling) for at få del i fondsmidler.

Portrætter og nye produkter

Virksomhedsklyngen Symbiosen har meldt sig ind i SMV Fødevarer. Læs her i bladet om tankerne og fællesskabet i samarbejdet. Læs også om specialleverandøren Kalu Food, der nu også tilbyder sine kunder insekter og larver til menukortet - samt om en slagter på Frederiksberg, der har fået det maksimale antal point og 4 guldmedaljer for sine produkter i en fagkonkurrence i Holland. Læs bl.a. også om nye allergivenlige mayo-produkter og en ost, der har taget en „kovending“. Læs om efterspørgslen efter sund „take-away“, som bare stiger og stiger, samt om et nyt madtopmøde, som er på vej.

Distribution af fødevarer

Udviklingen og udbuddet af nye lokale kvalitetsvarer går stærkt i disse år. Efterspørgslen er der, men varerne skal også nå frem til kunderne. PostNord ændrer vilkårene med virkning fra udgangen af juni 2017. Smagen af Danmarks salgsportal Smag-Danmark.com er en af de virksomheder, som skal finde nye løsninger til distribution af produkterne senest fra 1. juli 2017. Sammen med SMV Fødevarer drøftes nu alternative muligheder.

Synlighed, synlighed og synlighed

Husk at med en annonce i FødevarerMagasinet eller på hjemmesiden, når du ud til hele fødevarerbranchen. Kontakt Birthe Lyngsø på tlf. 5150 6717 eller på mail bi-press@mail.dk og få en snak om, hvordan din virksomhed, dine produkter eller dine ydelser bliver synlige i branchen.

Rigtig god læselyst!

Redaktionen



- 4 Hospitalskøkken med egne slagtere**
- 6 Nu er de nominerede slagtere fundet**
- 8 Lettere adgang til fonde**
- 10 Kalu i Kødbyen**
- 12 Symbiosen - Deleøkonomi og andelsbevægelsen version 2.0**
- 13 Vi mødes hos mesterslagteren**
- 14 PostNords omstrukturering**
kan belaste mindre fødevarevirksomheder
- 18 Nethandel med fødevarer stiger fortsat**
- 22 Det er for vildt**
- 22 Salat & Sandwich Mayo**
uden æg og mælk
- 23 Miljø- og fødevareministeren**
vil skabe verdens vigtigste madtopmøde
- 23 En Kovending fra Arla Unika**
- 24 Interessante tal i ny international detailhandelsundersøgelse**
- 24 Scanvaegt Systems A/S**
fortsætter væksten med ny ambitiøs ledelse
- 25 Kort nyt**
- 26 Vidste du at ...**
- 27 Navnenyt**
- 29 Leverandørliste**



13



22



14



4



10



6

Maj 2017

REDAKTIONEN / ANNONCER / PRODUKTION Grafisk Produktion Odense ApS, Peder Skrams Vej 4, 5220 Odense SØ
tlf. 66 14 08 52, post@foedevaremagasinet.dk
www.foedevaremagasinet.dk

ANSVARSHAVENDE Per Aaskov Karlsen

JOURNALIST Eivind Sønderborg Johansen

ANNONCER Birthe Lyngsø, Bi-Press, tlf. 51 50 67 17, bi-press@mail.dk Annoncer og redaktionelt stof skal være redaktionen i hænde senest den første hverdag i udgivelsesmåneden.

ABONNEMENT Indland kr. 675,00 + moms årligt, Udland kr. 950,00 + moms årligt. Abonnementet kan opsiges med en måneds skriftlig varsel til udgangen af et kalenderår. Fødevaremagasinet udkommer 11 gange årligt – ikke i juli måned. Mediainformation kan rekvireres.

LÆSERE Fødevaremagasinet er det førende magasin for specialfødevarerhandelen. Magasinet henvender sig til beslutningstagere, såvel som selvstændige forretningsdrivende som disponenter, ansat i fødevarerhandelen. Politiske organer, større fødevarevirksomheder, organisationer m.m. er ligeledes læsere af Fødevaremagasinet. Stof med tilknytning til fagene slagter, bager, fisk, ost, grønt og vin

m.m. bliver behandlet journalistisk objektivt i årets udgaver. Fødevaremagasinet tilvirknes i samarbejde med Danske Slagtermestre og er et delvist annoncebaseret magasin.

FEJL OG REKLAMATIONER Eventuelle reklamationer rettes skriftligt senest 5 dage efter udgivelsen. Evt. dekort kan ikke overstige annoncens aftalte pris. Det må accepteres, at mindre farveafvigelser fra modtaget farve-print kan forekomme. Erstatningskrav på grund af fejl vedr. annoncer kan på ingen måde gøres gældende.

FORSIDEFOTO Hospitalskøkken med egne slagtere
ISSN 1902-4509



Kort om Centralkøkkenet

Centralkøkkenet på Aarhus Universitetshospital tilbereder dagligt 700 patientmåltider og 1200 måltider til hospitalets kantinegæster. Økologi, dyrevelfærd og kvalitet er omdrejningspunktet for tilgangen til måltiderne. Køkkenet forarbejder selv friske råvarer fra bunden af og har desuden økonomaer og ernæringsassistenter samt slagtere og bagere ansat.

Centralkøkkenets
slagtere håndterer 80
tons kød årligt.



Slagtersvendene
Henrik Lysen og
Johan Kelly gør
klar til udskæring i
centralkøkkenet.

Centralkøkkenet på Aarhus Universitetshospital tilbereder selv dagens 1900 måltider fra bunden af for at sikre kvaliteten. Derfor har køkkenet både slagtere og bagere ansat

Hospitalskøkkenet med egne slagtere

Danske Slagtermestre har fået et nyt medlem. Skulle det være en nyhed, vil det fleste læsere nok sige, for foreningen får jo løbende nye medlemmer.

Det interessante er imidlertid, at der er tale om et lidt atypisk medlem i forhold til de detailslagtere, slagtehus og forarbejdningsvirksomheder, foreningen tæller flest af.

Det nye medlem er centralkøkkenet på Aarhus Universitetshospital. Her skærer fastansatte slagtere halve og kvarte grise op, mens bagerne sørger for duften af friskbagt brød hver dag.

De fleste forbinder ganske vist hospitalskøkkener med primært økonomaer og ernæringsassistenter, men køkkenet i Aarhus beskæftiger også to slagtersvende, en lærling og tre bagere.

Tilbereder 600 ton mad årligt

- Vi bruger årligt 80 tons kød, som vores slagtere skærer op forarbejder, ligesom vi har vores eget pøsemageri. Vi har meldt os ind i Danske Slagtermestre, fordi medlemskabet giver slagterne mulighed for at følge med i branchens udvikling og trække på serviceydelser specifikt målrettet deres fag, fortæller centralkøkkenets cheføkonoma Bente Sloth og uddyber:

"Det skal være løgn"

- Mad fra offentlige storkøkkener har været voldsomt kritiseret for ikke at have været god nok. Det skal være løgn, tænkte jeg på et tidspunkt. Maden er vigtig for patienternes sundhed og helbredelse. Derfor skal den være fremstillet af råvarer af høj kvalitet og være veltilberedt, så den smager godt og fremmer appetitten.

- Når vi har slagtere ansat til at forarbejde kødet fra bunden af, kan vi selv styre og bestemme, hvordan kødet og pølsen skal smage, og hvor høj kvaliteten skal være uden brug af vand og overflødige tilsætningsstoffer.

Bente Sloth påpeger, at det er billigere at lade køkkenets egne slagtere forarbejde kødet fremfor at få leveret mere eller mindre færdige produkter fra eksterne leverandører.

- Ved selv at stå for forarbejdningen opnår vi en økonomisk gevinst, der giver os mulighed for at indkøbe bedre og dyrere kød. Det betyder bl.a., at vi har kunnet gå over til økologi i vidt omfang inden for den eksisterende budgetramme, siger Bente Sloth.

Køkkenet på Aarhus Universitetshospital har det økologiske spisemærke i sølv. Mærket er et udtryk for, at mellem 60-90 pct. af de råvarer, der anvendes, er økologiske.

Udfordringer giver arbejdsglæde

Køkkenet i Aarhus har hentet andre gevinster hjem end økonomiske ved selv at bygge sine måltider op fra A-Z.

- Vi har fået mere dedikerede medarbejdere og en større arbejdsglæde. Det taler til medarbejdernes fagprofessionelle hjerter selv at tilberede måltiderne af friske råvarer fra bunden af i stedet for bare at klippe en pose op og hælde maden fra den over i en gryde, siger Bente Slot.



Bager Hanne Frank sørger for frisk brød og lækker bagværk til patienter og gæster på hospitalet.



En af de nominerede til Slagterprisen 2017 er slagtermester Marco Hellerup, Slagteren i Højslev

Nu er de nominerede slagtere fundet

De nominerede til Slagterprisen 2017 er fundet. Igen i år er prisen delt i to; én til slagteren i dagligvarebutikken og én til den selvstændige slagter.

En stærk fødevarerbranche kræver dygtige ildsjæle. Derfor hædrer Landbrug & Fødevarer endnu engang branchens bedste slagtere med Slagterprisen 2017. Igen i år er der to kategorier, man kan vinde prisen i. Den ene pris går til slagtere i dagligvarebutikker og den anden går til private slagtere. I år er der hele fire nominerede i hver kategori. De nominerede er alle dygtige håndværkere med høje krav til kvalitet, stort kendskab til kødet og øvrige råvarer i produktionen og ikke mindst med stort fokus på god betjening og vejledning af kunderne. Normalt nomineres blot tre i hver kategori, men feltet var så kompetent i år, at juryen valgte at nominere to ekstra.

Vickie Enné Ryge, der er Landbrug & Fødevarers repræsentant i juryen, siger: - Det er længe siden, vi har mødt så mange dygtige fag- og

forretningsfolk i ét felt. De nominerede har alle styr både på håndværket og bundlinjen. Juryen kommer på uanmeldt besøg hos de otte nominerede slagtere for at se, om virkeligheden i butikken svarer til den præsentation, de fik på præsentationsdagen. Og i år møder de nominerede desuden en "mystery shopper" i deres butikker. - Vi glæder os til at besøge de nominerede. Det er altid dejligt at se fagfolk i deres rette element, siger Vickie Enné Ryge.

Stærkt felt

Det var de små marginaler, der afgjorde, hvem der blev nomineret. Juryen var enig i, at de otte havde lige det ekstra, der berettiger til en nominering til Slagterprisen 2017.

De nominerede i kategorien "Privatslagtere" er

- **Slagtermester Marco Hellerup**, Slagteren i Højslev, Højslev
- **Slagtermestrene Bjarke og Mark**, Slagter-Riget, Aarhus
- **Slagtermester Bent Lilholm**, Slagter Lilholm, Rødovre Centrum, Rødovre
- **Slagtermester Palle Christensen**, Slagter Frimann, Roskilde

De nominerede i kategorien "Slagtere i dagligvarebutikker" er

- **Slagtermester Daniel Jensen**, Kvickly Vericentret, Risskov
- **Slagtermester René Højer**, MENY, Grenå
- **Slagtermester Christian S. Hansen**, Salling Super, Aarhus
- **Slagtermester Søren Rasmussen**, MENY, Hellerup

Vinderne hædres på Landbrug & Fødevarers store branchedag, Fødevaredagen, der finder sted den 26. september på Hindsgavl Slot i Middelfart.



VI ER NOMINERET TIL **SLAGTERPRISEN 2017**



Slagtermester
Daniel Jensen
Kvickly, Vericentret
Risskov

Slagtermester
Søren Rasmussen
MENY
Hellerup

Slagtermester
Christian S. Hansen
Salling
Aarhus

Slagtermester
René Højer
MENY
Grenaa



Slagtermester
Palle Christensen
Slagter Frimann
Roskilde

Slagtermestrene
Bjarke og Mark
Slagter-Riget
Aarhus

Slagtermester
Bent Lilholm
Slagter Lilholm,
Rødovre Centrum

Slagtermester
Marco Hellerup
Slagteren i Højslev
Højslev

SLAGTERPRISEN er Landbrug & Fødevarers pris til landets dygtigste og mest passionerede slagtermestre.

De nominerede er valgt, fordi de alle er dygtige håndværkere med høje krav til kvalitet, stort kendskab til kødet og øvrige råvarer i produktionen og ikke mindst med stort fokus på god betjening og kundevejledning.

Vi glæder os til at kåre vinderen på Landbrug & Fødevarers store brancheday – Fødevaredagen – den 26. september på Hindsgavl Slot i Middelfart.

Følg med på slagterprisen.dk



FødevarerDanmark og VIFU er gået i samarbejde med et konsulentfirma om at søge fondsmidler

Lettere adgang til fonde

Det skal være billigere og nemmere, end det er i dag, for medlemmer af FødevarerDanmark og netværksorganisationen VIFU – Videncenter for Fødevarerudvikling – at få del i fondsmidler.

De to organisationer er fra 1. april i år gået ind i et formaliseret samarbejde med konsulentvirksomheden TJ Consult, som har specialiseret sig i at søge fondsmidler for virksomhedens kunder.

Succesraten skal op

- Vi ved af erfaring, at succesraten ofte er meget lav – mellem 10 og 40 procent – når en virksomhed eller organisation søger fondsmidler, siger

formanden for VIFU, Bent Claudi Lassen, der betegner samarbejdet med TJ Consult som en win-win-situation for både FødevarerDanmark, VIFU og TJ Consult.

Direktør for FødevarerDanmark Torsten Buhl siger om baggrunden for samarbejdet med TJ Consult:

- Ekspertise i at søge fondsmidler er en god vare at have på hylderne, for vi må erkende, at vi og vore medlemmer hidtil ikke har været gode nok til at få del i fondsmidler. Der skal stort set ingen fodfejl til, før en ansøgning havner i papirkurven, og vi er heller ikke gode nok til at følge med i, hvad der kan søges til og hvor. Det forventer jeg, at der bliver rettet op på gennem vores samarbejde med TJ Consult.

Organisationerne sikret indflydelse

FødevarerDanmark og VIFU har sammen med TJ Consult dannet et aktieselskab.

- Det har vi bl.a. for at sikre os indflydelse på, hvordan opgaverne skal prioriteres, oplyser Torsten Buhl.

Bent Claudi Lassen er bestyrelsesformand i det nyetablerede aktieselskab, mens slagtermester Karsten Andersen, Holbæk, repræsenterer FødevarerDanmark i bestyrelsen.

Det nyetablerede samarbejde betyder også, at de to organisationer kan yde en rabat på 10 procent til medlemmer, der har brug for professionel assistance til at søge om fondsmidler.



- Ekspertise i at søge fondsmidler er en god vare at have på hylderne, for vi må erkende, at vi og vore medlemmer hidtil ikke har været gode nok til at få del i fondsmidler. Der skal stort set ingen fodfejl til, før en ansøgning havner i papirkurven, og vi er heller ikke gode nok til at følge med i, hvad der kan søges til og hvor. Det forventer jeg, at der bliver rettet op på gennem vores samarbejde med TJ Consult, siger direktør Torsten Buhl, FødevarerDanmark

KØLEBILER – PÅ DEN COOL MÅDE



Hos Nellemann tilbyder vi salg og rådgivning af din nye kølebil. Vi har gennem tiderne solgt og leveret alle typer og varianter af kølebiler og kan derfor være din aktive sparringspartner, når du skal investere i ny kølebil.

Vi har en professionel organisation og dygtige samarbejdspartnere, således vi overholder krav og lovgivning til transport af fødevarer, ligesom du betjenes af dedikerede medarbejdere som kun arbejder med erhvervsbiler. Vores erfarne erhvervs-kunderådgiver Henrik Due Hedensted har solgt mere end 100 forskellige kølebiler og har den erfaring der skal til for du får både den rigtig økonomi og bil.

NELLEMANN – KØLEBILER PÅ DEN COOL MÅDE:

- Altid flere nye kølebiler til omgående levering.
- Udlejningsbiler med køl.
- Erhvervsværksted med dedikerede varevognsmekanikere.
- Biler i alle størrelser.
- Har vi ikke modellen du ønsker, så bygger vi den.
- Attraktiv finansiering og leasing tilbydes.

PRISEKSEMPLER:

Fleere af bilerne står færdigbygget til omgående levering fra Nellemann i Roskilde. Alle priser ekskl. moms.

Fiat Fiorino 1,3 75 hk. Professionel – KØLEBIL
med Thermo King V-100/10 køleanlæg
Pris kr. 154.900,00 + moms og lev. omk.

Leasingforslag finansiel leasing:
Startydelse kr. 30.000,00
Mdl. ydelse kr. 2.195,00
Km. pr. år 15.000
Periode: 60 mdr.

Fiat Doblo 1,3 90 hk. L2 – KØLEBIL
med Thermo King V-100/10 køleanlæg
Pris kr. 199.900,00 + moms og lev. omk.

Leasingforslag finansiel leasing:
Startydelse kr. 50.000,00
Mdl. ydelse kr. 2.495,00
Km. pr. år 15.000
Periode: 60 mdr.

Fiat Scudo 2,0 165 hk. Professionel – KØLEBIL
med Thermo King V-200/10 køleanlæg
Pris kr. 249.900,00 + moms og lev. omk.

Leasingforslag finansiel leasing:
Startydelse kr. 65.000,00
Mdl. ydelse kr. 2.995,00
Km. pr. år 15.000
Periode: 60 mdr.

Fiat Ducato 33 2,3 130 hk. L3H2 – KØLEBIL
med Thermo King V-300/10 køleanlæg
Pris kr. 309.900,00 + moms og lev. omk.

Leasingforslag finansiel leasing:
Startydelse kr. 75.000,00
Mdl. ydelse kr. 3.795,00
Km. pr. år 15.000
Periode: 60 mdr.

Fiat Ducato 35M 2,3 130 hk. L3H2 – KØLEBIL
med Thermo King V-300/10 køleanlæg
Pris kr. 329.900,00 + moms og lev. omk.

Leasingforslag finansiel leasing:
Startydelse kr. 80.000,00
Mdl. ydelse kr. 3.995,00
Km. pr. år 15.000
Periode: 60 mdr.

Fiat Ducato Box/Liftbil 2,3 130 hk. (6 pl.) – KØLEBIL
med Thermo King V-300/10 køleanlæg.
Pris kr. 369.900,00 + moms og lev. omk.

Leasingforslag finansiel leasing:
Startydelse kr. 90.000,00
Mdl. ydelse kr. 4.695,00
Km. pr. år 15.000
Periode: 60 mdr.

nellemann etableret år 1900 **fleet erhverv**

Nellemann Fleet Erhverv

erhverv@nellemann.dk, www.nellemann.dk



Henrik D. Hedensted
Kunderådgiver Fleet Erhverv
Nellemann AS, Betonvej 1, 4000 Roskilde
Direkte: +45 60 91 53 25
Mobil: +45 60 91 53 25 / 712

Produktionschef
Martin Rasmussen
i gang med opskæ-
ring af oksekød.



Kalu i Kødbyen

Fødevarerogrossisten Kalu oplever en voksende efterspørgsel efter økologi og dyrevelfærd fra kunder, der også er åbne over for nye produkter som iberisk sortfodssvin, canadisk bison og insekter

TEKST: EIVIND SØNDERBORG JOHANSEN

Import og salg i det små af fransk fjerkræ og foie gras. Sådan begyndte det i 1987, da Carl Henrik Skovdal etablerede grossistvirksomheden Kalu i Kødbyen med kun en enkelt medarbejder.

I dag har Kalu 25-30 ansatte, og sortimentet er udvidet betydeligt.

- Fjerkræ fylder stadig meget i sortimentet, som gennem årene er blevet udvidet med en række andre produkter som lam, okse, gris, vildt, charcuteri og trøfler, oplyser Malene Engell, der er marketingansvarlig i Kalu.

Ændrede madvaner

Malene har været 17½ år i firmaet og har noteret sig, hvordan forbrugernes krav og vaner løbende har ændret sig gennem årene.

- I de seneste fire år er efterspørgslen efter økologisk fjerkræ og dyrevelfærdsprodukter gået kraftigt i vejret. Vi oplever også, at forbrugerne gerne søger nye veje og er blevet mere åbne over for specialiteter som for eksempel

iberisk sortfodssvin og canadisk bison. Vi er desuden begyndt at sælge insekter, som kan købes i udvalgte Irma-butikker, siger Malene Engell, der ser en tendens til, at folk hellere vil købe lidt mindre mængder mad for til gengæld at få fødevarer af høj kvalitet.

Og høj kvalitet er der på hylderne hos Kalu.

- Vi har et tæt forhold til vores leverandører, som vi kender godt, og vi samarbejder kun med leverandører, der går op i kvalitet. Det har en række gourmetrestauranter fået øjnene op for. De køber bl.a. specielle fjerkræsprøvekter til kantiner, så man kan sige, at der er noget for enhver pengepung, men altid af høj kvalitet, siger Malene Engell.

Kalu har kunder i hele Danmark. Foruden restauranter og kantiner er det detailkæder og specialfødevarerbutikker som fx slagtere i køderne mad med mere og Mesterslagteren.



Fødevarer fra Kalu pakket og klar til levering

Insekter og labre larver på menuen

En af de nyeste spiser i Kalus sortiment er insekter, og dem er der efterspørgsel på.

- Vi får så godt som dagligt henvendelser fra folk, der vil vide, hvor de kan købe insekter, oplyser marketingansvarlig hos Kalu, Malene Engell.

Kalu leverer insekter til udvalgte Irma-butikker efter at have fået Fødevarestyrelsens tilladelse til at sælge denne delikatesse.

- Styrelsen havde en overgang svært ved at finde ud, hvordan den skulle forholde sig til insekter, men det er faldet på plads nu, så vi kan sælge dem uden begrænsninger, oplyser Malene Engell.

Kalus insekter sælges i frossen stand. Sortimentet omfatter græshopper, melorme, møllarver og buffalo-orme.

Malene Engell oplyser, at insekter er velegnede til både at stege på panden, bage i ovnen og at marinere.



Marketingansvarlig Malene Engell har været 17½ år hos Kalu og har noteret sig, hvordan forbrugernes krav og vaner løbende har ændret sig gennem årene. For øjeblikket er der en voksende efterspørgsel efter økologisk fjerkræ og dyrevelfærd.

Nordic Food Export

I 2015 etablerede Kalu datterselskabet Nordic Food Export, hvor Carl Henrik Skovdals partner, Thomas Høy, er direktør.

- Nordic Food Export leverer skandinaviske specialiteter til USA og Europa. På den måde er vi blevet en del af en nordisk bølge. Forbrugere i mange lande har opdaget, at de nordiske lande kan levere fødevarer af høj kvalitet og af en speciel nordisk egenart, siger Malene Engell der er marketingansvarlig i Kalu og Nordic Food Export.

Det er især ost fra de nordiske lande, kunderne i udlandet efterspørger, men også produkter som lam, chokolade, laks, knækbrød, bær, honning og økologisk slik finder vej til resten af Europa og USA.

Nordic Food Export samarbejder med danske og svenske partnere med sans for høj fødevarerekvalitet. Det er bl.a. Oialla, Sørís, Knuthenlund, Cofoco, Magnihill og Bondens Skafferí.



Kalus chauffører kører varer ud til kunder i hele Danmark.



Et glimt af fællesskabet i Symbiosen: Valentino fra virksomheden I Love Kombucha låner en slange hos Byens Kager.



Kaffeværkstedet er en af de femten virksomheder i Symbiosen.

Symbiosen

Deleøkonomi og andelsbevægelsen version 2.0

Det giver stordriftsfordele i form af økonomiske besparelser og mulighed for vidensdeling at samle fødevarer virksomheder i klynger, konstaterer manden bag virksomheden Symbiosen, Henrik Vedel

Symbiosen er den fysiske ramme for 15 små og mellemstore virksomheder i fødevarerbranchen. De er samlet under samme tag i Nutanas tidligere fabrikslokaler på 11.500 m² i Bjæverskov.

Symbiosens direktør og ejer er Henrik Vedel, som etablerede virksomhedsklyngen i 2015.

Andelstanken genoplivet

- Vi har taget den 150 år gamle andelstanke op i en version 2.0 for at genoplive de fordele, det giver små og mellemstore fødevarer virksomheder at indgå i en fællesskab, siger Henrik Vedel og uddyber:

- Virksomhederne er selvstændige og har hver deres egen produktion, men de kan trække på en række fælles faciliteter og opnå besparende stordriftsfordele. Det kan de ved fx at foretage fællesindkøb og dele alt, hvad deles kan. Det kan være bogholdere, mødelokaler, paralleløftere og omkostninger til skadedyrs kontrol. Ja, sågar medarbejdere kan man være fælles om at dele. Det betyder, at virksomhederne i højere grad kan fokusere på deres kerneydelse – at producere fødevarer.

Vidensdeling i Symbiosen

Ud over økonomiske besparelser ser Henrik Vedel andre fordele i at samle den samme type virksomheder i en klynge.

- Den helt store fordel, siger han, er, at det er virksomheder, der alle er dedikeret til fødevarerproduktion. Det giver mulighed for at opnå en synergieffekt gennem vidensdeling. Vi holder eksempelvis et månedligt "symbiose møde", hvor virksomhederne kan deltage efter behov.

Henrik Vedel ser også Symbiosen som et udtryk for den nye bølge, deleøkonomi, der været i stærk fremgang i de seneste år. Det drejer sig ikke længere om at eje sin egen fabrik, men om at have adgang til de faciliteter, en virksomhed har brug for.

- Det er sig selv ikke en fordel at eje sine egne omklædningsrum, fragtramper og halvtomme lagerlokaler, da det i sidste instans er produktionen, der er omdrejningspunktet, konstaterer Henrik Vedel.

Symbiosen kan derfor sammenlignes med kontor fællesskaber og butikcentre, hvor man også holder omkostningerne nede ved at deles om bl.a. gangarealer, møderum, toiletter og vareindlevering, for som Henrik Vedel udtrykker det: - Det, der med fordel kan deles, bliver delt i Symbiosen.

Medlem af SMV Fødevarer

Virksomhedsklyngen har SMV Fødevarer.

- Medlemskabet ligger i naturlig forlængelse af symbiose-tanken. SMV Fødevarer tilby-

der serviceydelser, som virksomhederne i fællesskab kan trække på, så de kan koncentrere sig om deres core business, nemlig at producere fødevarer, siger Henrik Vedel og tilføjer:

- Vi har planer om at oprette flere symbioser både herhjemme og i udlandet. Det er målet, at fremtidige Symbioser skal producere CO₂-neutralt.

Kort om Symbiosen

Symbiosen er et fællesskab af små og mellemstore fødevarer virksomheder, det vil sige virksomheder med op til 100 mio. kr. i omsætning og 20 ansatte. Foreløbig er der 15 virksomheder i Symbiosen, men der er plads til tre-fire stykker mere, oplyser ejeren, Henrik Vedel



Der er stadig plads til yderligere tre-fire virksomheder, oplyser Symbiosens ejer og direktør, Henrik Vedel

„WE MEAT“ hos mesterslagteren

AF PER AASKOV KARLSEN

Mesterslagterkæden er klar med et nyt gratis „WE MEAT“ grillmagasin til de mange grillelskende kunder. I magasinet, som kan hentes i de enkelte mesterslagterbutikker, har kæden denne gang valgt sætte fokus på flere af de trends, som er i tiden: Gode hjemmelavede grillpølser af den bedste slags med masser af kød, sunde grillklare retter anrettet i BBQ-bakker lige til at sætte på grillen, og som kun tager 15-20 minutter at tilberede på grillen.

Mange grillentusiaster forbinder grill med stærke krydderier, og „WE MEAT“ magasinet indeholder i år en række opskrifter inspireret af det marokkanske køkken. I det nye magasin kan kunderne også læse om lækre kødstykker til grillen, fx tangmarineret flanksteak, hampmarineret kylling, og de kan finde opskrifter på en række lækre dressinger samt meget mere.

En af kædens medlemmer er mesterslagter Thomas Byskov i Skanderborg, som fortæller, hvordan man kan lave en kvalitetshotdog. Grillpølserne til de bedste hotdogs fra Thomas Byskov bliver naturligvis håndlavet og kørt ud i lammetarme, inden de bliver tørret og siden varmrøget ved 65 grader i slagterens røgeovn.



Mesterslagterkæden er klar med et nyt gratis „WE MEAT“ grillmagasin med masser af opskrifter og inspiration til kædens kunder

Salat & Sandwich Mayo er en ny serie af mayo-base tilsat forskellige smage, der alle er velegnede til sandwich, salater, pasta, som en lækker dip/dressing til grøntsager, eller hvor du ellers ønsker at tilsætte ekstra smag på en nem og hurtig måde. Alle varianter er **UDEN ÆG OG MÆLK**.

- læs mere i vores nye mayo-brochure og få masser af inspiration hos vores fagkonsulenter!

Indasia
... for smagens skyld
Indasia A/S
Agerskølet 50-56
DK-8920 Randers NV
Tlf.: +45 86 42 96 66
www.indasia.dk

PostNords omstrukturering kan belaste mindre fødevarevirksomheder

Små og mellemstore fødevareproducenters eksistens kan være truet af de begrænsninger, PostNord indfører for distribution af fødevarer, vurderer interesseorganisationen SMV Fødevarer og salgsportalen Smagdanmark.com, der hører under Smagen af Danmark.

PostNord skal spare 2,3 mia. kr. inden udgangen af 2018 og har derfor opsagt alle aftaler på levering af fødevarer. Automatisering af pakkehåndteringen indgår nemlig i spareplanerne. Kun varer i firkantede, lukkede pakker vil fra 1. juli 2017 blive distribueret af PostNord.

Det betyder fx, at store mængder fødevarer, der hidtil er blevet behandlet manuelt af postarbejdere, bl.a. åbne kasser med frugt og grønt, ikke længere kan håndteres af PostNord.

- Vi indfører en model, hvor vi ikke er i stand til at håndtere forskellige rutiner manuelt, men kun automatisk. Vi vil naturligvis fortsat gerne distribuere fødevarer, men det kræver, at vi sammen med kunderne finder løsninger, som passer ind i vores standardiserede flow, siger chef for logistik og e-commerce i PostNord Danmark, Carsten Dalbo Pedersen.

Nuværende aftaler opsiges

Automatiseringen af pakkehåndteringen medfører, at de gældende aftaler med kunderne er opsagt med virkning fra udgangen af juni 2017.

De ændrede vilkår i PostNord kan blive en trussel for små og mellemstore virksomheders eksistens og levebrød, lyder meldingen fra interesseorganisationen SMV Fødevarer under FødevareDanmark og fra Smagdanmark.com under Smagen af Danmark, der er portal for salg af fødevarer fra små, lokale producenter.

I et debatindlæg skriver formanden for SMV Fødevarer, Kaspar Jakobsen, og formand for Smagen af Danmark, Laurids Siig Christensen bl.a.:

"Det er ikke kun brevkunderne, der kommer i klemme, når kassen er tom hos PostNord. Det gør også de mange små fødevareproducenter, som rundt om i landet lever af at sælge deres produkter, også uden for lokalområdet. Uden mulighed for at distribuere fødevarer forsvarligt via postvæsnet bliver mange små fødeproducenter truet på eksistensen og levebrødet."

Det skyldes, fremgår det af indlægget, at PostNord "har et velfungerende apparat og materiel til at fragte fødevarer kollektivt - og nu har PostNord opsagt alle sine kontrakter om fødevareleverancer på grund af selskabets økonomiske krise."

Et finmasket netværk nødvendigt

"Hos Smagen af Danmark og FødevareDanmark oplever vi dette problem på tæt hold. Uden PostNord eller en tilsvarende aktør med et så finmasket distributionsnetværk vil et stort antal af disse virksomheder være lukningsruet. Så enkelt kan det siges," skriver Kaspar Jakobsen og Laurids Siig Christensen og uddyber:

"Det kræver et særligt system at håndtere

fødevarer, og det har PostNord erfaring og ekspertise med. De store virksomheder kan forsvare at have egne biler. Det har de små virksomheder ikke økonomi og mængder til. Derfor er det helt afgørende, at de små virksomheder kan få fragtet deres varer. Ellers kan vi ikke længere have en underskov af fødevarevirksomheder med grøde, vækst og opfindsomhed."

Politisk løsning efterlyses

Debatindlægget slutter med en opfordring: "Og derfor appellerer vi til politikerne og PostNord om, at denne krise bliver løst. Det er i hvert fald ikke en løsning at opsiges alle PostNords fødevareleverancer uden at forholde sig til konsekvensen for de mange små og mellemstore fødevarevirksomheder, der bliver kraftigt berørt."

På udkig efter alternativer til PostNord

Automatiseringen af pakkehåndteringen hos PostNord med de begrænsninger det medfører for distribution af fødevarer har fået Smagdanmark.com og SMV Fødevarer til at se sig om efter andre distributionskanaler.

- Der er på nuværende tidspunkt stor usikkerhed om, hvilke vilkår PostNord vil tilbyde fra juli 2017, og flere virksomheder i branchen er derfor begyndt at se sig om efter alternative muligheder for distribution af fødevarer til kunderne, oplyser markedschef Mads Illum Hansen, SMV Fødevarer. En af de distributører, som SMV Fødevarer og Smagdanmark.com har i kikkerten og haft indledende drøftelser med, er DAO Distribution A/S, der har landsdækkende pakkelevering dagligt.



PostNord håndterer i dag pakkepost både manuelt og automatisk. Fra juli i år afskaffes den manuelle håndtering. Automatiseringen indebærer, at PostNord fremover kun kan distribuere firkantede, lukkede pakker og ikke som i dag fx åbne kasser med grøntsager

Få din forretning på ret køl

ERA BILER leverer årets varebil som kølebil



**Toyota PROACE Comfort 120 hk. diesel
Køleopbygget**

2.989,-

I månedlig erhvervs leasing afgift ex. moms.
60 mdr. 30.000 km. pr. mdr.
Ekstraordinær leasing ydelse: 40.000 kr. ex moms.
Tilbagekøbsværdi: 60.000 kr. ex. moms
Serviceaftale med 30.000 km. pr. år.
60 mdr. = 548 kr. ex. moms pr. md.

Hvis forretningen har brug for driftssikker køletransport, så har ERA BILER et usædvanligt godt tilbud. Vi forestår opbygningen af en topprofessionel integreret dansk køleløsning i vores Toyota PROACE - der i 2017 vandt den eftertragtede titel som "Årets varebil".



Resten er lige ud af landevejen. Vi kan levere fragtfrit i hele Danmark til virkelig gode priser - og vi har mulighed for at tilbyde køleerstatningsbil, ved servicebesøg eller i andre tilfælde hvor bilen kortvarigt er nødt til at holde stille. På gensyn hos ERA BILER!



Frederikssund
Toyota · Fiat
Pedersholmparken 4
3600 Frederikssund
Tlf. 4731 5900

Helsingør
Toyota · Fiat
Rundinsvej 39
3200 Helsingør
Tlf. 4879 5220

Hillerød
Toyota · Fiat · Iveco
Gefionsvej 10
3400 Hillerød
Tlf. 4829 9500

 **ERA BILER**

www.erabiler.dk

ButiksBørsen og Virksomhedsbørse

Ref.nr. BBS0256

Slagterforretning og diner transportable sælges

Traditionel slagterforretning med stor afdeling med "mad-ud-huset" beliggende i et velfungerende lokalområde i Nordjylland med et aktivt byliv.

- Garant for kvalitetsvarer gennem mere end 75 år
- Alle produkter er lavet fra bunden med fokus på kvalitet
- Veludstyret i driftsmidler og kølerum med egne røgovne
- Ekspansiv vækst i diner transportable
- Lukrativ forretning, der sælges på attraktive vilkår

Kontakt: Thomas Egedgaard på 29467135, te@butiksborsen.dk

Ref.nr. BBS0274

Succesrig cateringvirksomhed sælges

Virksomheden har fokus på levering mad i høj kvalitet til kurser, receptioner og private fester og som leverandør til kantiner.

- Kendt navn i lokalområdet på differentieret koncept
- Spændende sammensætning af menuer
- Moderne og velindrettet køkken
- Fast kundekreds af både erhvervs- og privatkunder
- Veldrevet virksomhed med god indtjening

Kontakt: Peter Albertsen på 40427172, pa@butiksborsen.dk

Ref.nr. BBS0276

Spændende delikatesseforretning sælges

Forretningen, der er en efterspurgt specialforretning i mad og delikatesser, er centralt beliggende i et attraktivt område i Østjylland

- Sortimentet er omfattende og består af et udbud af hjemmelavet charcuteri
- Take-away i bl.a. sandwiches, smørrebrød, håndmadder og andre frokostretter.
- Yderst indbydende forretning med velindrettet produktionslokale.
- Veldokumenteret historik med flotte regnskabstal
- Forretningen sælges af helbredsmæssige årsager.

Kontakt: Peter Albertsen på 40427172, pa@butiksborsen.dk

Ref.nr. BBS0284

Traditionsrig slagterforretning sælges

Forretningen er kendt for alle sine hjemmelavede produkter og en høj kød-kvalitet. Gennem rigtig mange år har kunder fra det nordsjællandske område nyt godt af alle de gode varer, når de jævnligt handler i forretningen.

- Kundekreds der foretrækker høj kvalitet
- Kendt for udvalget af hjemmelavede produkter
- Indbydende butiksindretning
- Velindrettede køkken- produktionsfaciliteter
- Attraktive indtjeningsmuligheder

Kontakt: Thomas Egedgaard på 29467135, te@butiksborsen.dk



n sælger virksomheder i hele landet

Slagterforretning i Nordsjælland sælges

Forretningen har med en lang traditionsrig historie opbygget en solid position som efterspurgt slagterforretning.

- Kendt for sine hjemmelavede produkter
- Fast kundekreds af kvalitetsbevidste kunder
- Moderne og kundevenlig butik
- Velindrettede produktionsfaciliteter
- Gode udviklings- og indtjeningsmuligheder

Kontakt: Thomas Egedgaard på 29467135, te@butiksborsen.dk

Ref.nr. BBS0278

Moderne slagter og charcuteriforretning sælges

Forretningen har en særdeles god og strategisk rigtig placering i moderne og indbydende lokaler på havnefronten i en nordjysk by.

- Kendt navn og attraktiv beliggenhed
- Kendt for sine hjemmelavede produkter
- Fast kundekreds af kvalitetsbevidste kunder
- Velindrettede køkken- produktionsfaciliteter
- Gode udviklings- og indtjeningsmuligheder

Kontakt: Thomas Egedgaard på 29467135, te@butiksborsen.dk

Ref.nr. BBS0280

Mindre producent i fødevarerindustrien sælges

Virksomheden er efterspurgt for sin produktion og unikke kombination af mejeriprodukter og komplementære produkter.

- Voksende marked og stigende efterspørgsel
- Fast kundekreds med aftalte leverancer
- Effektiv organisationsstruktur og fagligt dygtige medarbejdere
- Høj produktkvalitet og godt navn i markedet
- Gode vækstmuligheder i ind- og udland

Kontakt: Niels Vilhelm Nielsen på 29430688, nvni@virksomhedsborsen.dk

Ref.nr. VBS0525

Velbeliggende og velbesøgt restaurant

Restauranten er beliggende midt i naturskønne omgivelser og er kendt som et godt spisested med traditionsrige retter, der alle er tilberedt fra bunden af friske råvarer.

- Centralt beliggende i Jylland
- God besøgt a la carte restaurant og efterspurgt på selskaber
- Hyggelige og velindrettede lokaler
- Fuldt monteret og veludstyret moderne køkken
- Venlig og professionel kundebetjening

Kontakt: Peter Albertsen på 40427172, pa@butiksborsen.dk

Ref.nr. BBS0255

firmahandel.dk

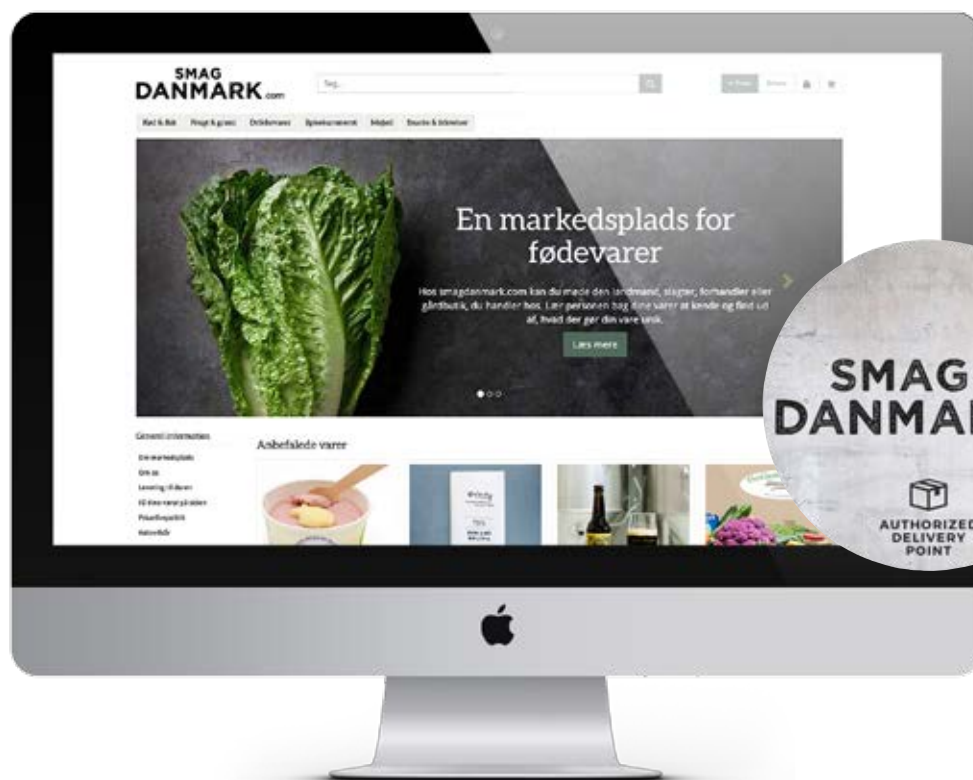


Virksomhedsbørsen as

LEDER
BØRSEN

ButiksBørsen
Køb/Salg Detailbutikker

“Professionel rådgivning og formidling af virksomheder siden 1997”



Smagdanmark.com er en ny måde at markedsføre, sælge og distribuere fødevarer på for små og mellemstore nicheproducenter. Denne sticker kommer til at pryde detailbutikker, der bliver udleveringssteder for Smagdanmark.com

Nethandel med fødevarer stiger fortsat

Den stigende nethandel er baggrunden for, at SMV Fødevarer og Smagdanmark.com har indgået en samarbejdsaftale. Det er planen, at detailbutikker under FødevareDanmark skal have mulighed for at fungere som udleveringssteder for små fødevareproducenter, der sælger nicheprodukter på nettet

Smagdanmark.com, der er en online webshop for små og mellemstore fødevareproducenter i netværket Smagen af Danmark, har netop indgået en samarbejdsaftale med SMV Fødevarer.

Aftalen indebærer bl.a., at fx gårdbutikker og mindre fødevareproducenter tilknyttet Smagdanmark.com kan få rabat på et medlemskab af SMV Fødevarer. Her kan de også få konsulentbistand og assistance til markedsføring og rådgivning om fødevarer sikkerhed samt adgang til SMV Fødevarers øvrige ydelser.

Professionel markedsføring

- Samarbejdet mellem SMV Fødevarer og Smagdanmark.com ser ud til at være et lykkeligt sammentræf af muligheder for de små og mellemstore producenter af fødevarer, for nethandel med fødevarer stiger støt hver år i Danmark. Samlet vokser handlen på nettet årligt med cirka 13 procent, oplyser markedschef i SMV Fødevarer, Mads Illum Hansen, og uddyber:

- Hvis en gårdbutik, slagterbutik, fiskehandler, ostehandler eller fødevareproducent vil sælge sine produkter på nettet, men ikke selv vil

Nå hele Danmark for 499 kr. om måneden

Det koster kr. 499,- om måneden i abonnement og 3,75% procent af salget af optræde på netportalen www.smagdanmark.com for producenten.

For de 499 kr. får man

- Webshop og eksponering til hele Danmarks forbrugere.
- Webshop og eksponering til indkøbere i café- og restaurationsbranchen.
- Markedsføring og professionelt set-up
- En logistik- og distributionsaftale
- Indkøbsaftale med CC & CO Antalís
- Fordelagtig aftalepris på medlemskab i SMV Fødevarer, hvor der tilbydes en bred vifte af konsulent ydelser som eksempelvis fødevarelovgivning, egenkontrol, marketing, foto m.m.

Vi præsenterer:

The Next Generation!

Vi lancerer de nye generationer inden for både pakkemaskiner, prismærkningssystemer samt kø-systemer.

■ **Digi DPS-5600:** nyt prismærkningssystem

med stor kapacitet, Linerless-print, automatisk varsling for rensning og skift af printhoved, utallige fonte og 12,1" farve-touch screen

■ **Digi AW-5600:** nye pakkemaskiner

med op til 4 printere, 12,1" farve touch-screen, Super-stretch pakke-teknologi, 80 mm printbredde og print af linerless-etiketter

■ **Multi-køsystem** for op til 4 forskellige

afdelinger på én gang - med QR-kode til automatisk sms-tilkald til kunder

Vil du vide mere?

Ring til os på tlf. 6591 6000.



Flere spændende nyheder:

Nyt CashGuard Kontanthåndterings-system og nye butiksvægte med print af Linerless-etiketter

scanvaegt
systems



ofre 70.000-100.000 kr. på at få opbygget en hjemmeside og webshop eller ikke har tid til at stå for webadministrationen, kan virksomheden trække på ekspertisen hos både Smagdanmark.com og SMV Fødevarer.

Konceptet er kendt fra tøjforretningerne, som afsætter deres varer på www.miinto.dk. I Cibus Food Marketing, der tilknyttet SMV Fødevarer, sørger medarbejderne for, at produkterne bliver eksponeret professionelt på www.smagdanmark.com.

Detailbutikker som udleveringssteder

- Foruden adgangen til professionel markedsføring og eksponering betyder samarbejdet mellem SMV Fødevarer og Smagdanmark.com, at detailbutikker som slagtere, ostebutikker og fiskehandlerne - for at få en større andel af de små producenters netsalg - bliver tilbudt at være udleveringssted for producenterne. Samtidig får butikkerne mulighed for også at afsætte deres egne nicheprodukter på Smagdanmarks netportal, siger Mads Illum Hansen og tilføjer:

- Distributionsformen med udleveringssteder er et opgør med den traditionelle værdi- og forsyningskæde, hvor producenten leverer til grossisten og videre til detailbutikken, hvis personale langer

varerne videre over disken til forbrugeren. Ved at operere med udleveringssteder kan en jysk gårdbutik sælge varer på Nordsjælland og andre steder i landet uden begrænsninger, og detailbutikken, der udleverer det for dem i Nordsjælland, kan have kunder til varer solgt igennem smagdanmark.com i Nordjylland, forklarer Mads Illum Hansen.

Systemet kendes allerede i dag fra postvæsenet og budtjenester, der bruger supermarkeder og tankstationer som udleveringssteder.

Øget kundestrøm og omsætning

- Jeg tror, forretningsmodellen vil gøre både nicheproducenter og detailforretningerne til vindere. Det er i hvert fald et faktum, at detailbutikker, der i dag fungerer som udleveringssteder, får øget deres kundestrøm og omsætning. I nogle tilfælde vil varerne i pakken fra webshoppen - det kunne eksempelvis være øl og marmelade - måske matche og supplere udvalget i butikken, hvis det er en oste forretning, der fungerer som udleveringssted. Det vil skabe en synergi, der både gavner ostehandlen og webshoppen, vurderer Mads Illum Hansen.

SMV Fødevarers markedschef siger videre:

- Bekymringen kan for nogle detailbutikker gå på, om butikken mister omsætning, når kunden forsynes med varer købt på Smagdanmark.com. Men undersøgelser viser, at afhentningskunder er en type kunde, der i forvejen ikke er så flittig til at besøge de fysiske butikker. Nu vil kunderne komme i detailbutikken, der fungerer som udleveringssted, for at hente deres varer, og det vil give butikken et potentiale for øget salg.

- Modellen kan visualiseres som en fødevarer- og logistikmatrix, der ikke er set tidligere i dansk detailhandel. Butikkerne vil kunne opleve øget kundestrøm ved afhentninger og påvirke kunden til køb, men det er naturligvis betinget af, at de har lagerkapacitet nok til at koble sig på løsningen. Der er ikke krav om kølekapacitet, da kasserne overholder kølekravet ved leverancerne, siger Mads Illum Hansen



- Jeg tror, forretningsmodellen med udleveringssteder vil gøre både nicheproducenter og detailforretningerne til vindere. Det er i hvert fald et faktum, at detailbutikker, der i dag fungerer som udleveringssteder, får øget deres kundestrøm og omsætning, siger markedschef Mads Illum Hansen.

FÅ EN BALANCERET UDDANNELSE

I FØDEVARETEKNOLOGI

PRAKTISK ARBEJDE

PRAKTIKOPHOLD

PROJEKTOPGAVER

CASES FRA
ERHVERVSLIVET

VIRKSOMHEDSBESØG

TEORETISK VIDEN

FØDEVARETEKNOLOGI
OG -APPLIKATION

MIKROBIOLOGI

FØDEVAREKEMI

FØDEVARESIKKERHED
OG -KVALITET

SØG IND
SENEST 5. JULI

NY VIDEREGÅENDE UDDANNELSE PÅ 3½ ÅR I FØDEVARETEKNOLOGI OG -APPLIKATION

Fødevarebranchen mangler specialiseret arbejdskraft, der kender den samlede fødevareproces fra råvare til færdigt produkt. Derfor har Erhvervsakademi Aarhus sammen

med fødevarebranchen udviklet en ny uddannelse. Her bruger du den teori, du lærer, til det praktiske arbejde med fødevarer. Den undervisningsform gør dig jobklar. Prøv selv!



Slagtermester Lars Jilsø fra Slagter Lars har her modtaget den flotte æresbevisning ved festlighederne i Holland. På billedet ses Hanne og Lars.

Slagtermester Lars Jilsø, der har drevet slagterforretningen Slagter Lars på H.C. Ørstedes Vej på Frederiksberg siden begyndelsen af 90'erne, og som kom i lære i samme forretning for over 40 år siden, kan nu smykke sig med hele 4 guldmedaljer fra en nylig afholdt fagkonkurrence i Holland. Selvom slagtermester Lars Jilsø, som selvstændig slagter har prøvet og oplevet meget igennem årene, er denne anerkendelse af hans kunnen inden for slagterhåndværket et stort og anerkendende skulderklap.

Max point i alle 4 kategorier

– Det er helt vildt og næsten uforståeligt, fortæller en glad og bevæget slagtermester Lars Jil-

Det er for vildt

sø. – Jeg havde sendt 4 produkter til bedømmelse, som foregik den 12. marts, og alle 4 produkter fik det maksimale antal point, nemlig 50 point. Produkterne var rullepølse, leverpostej, grillpølse og kyllingepaté, og har alle fået guldmedalje. Produkterne præmieres med medaljer af guld, sølv eller bronze med tilhørende diplom, afhængigt af hvor mange point produkterne opnår. – Nu er jeg inviteret til Holland til præmieoverrækkelse og fest for at få overrakt medaljer og pokal. Det hele foregår i byen Roermund i Holland, hvor fagkonkurrencen "Confreire de Chevalier" afholdes. Jeg trækker i det fineste tøj, som er smoking og bowler, så det kommer til at være mest muligt festligt, når vi tager til Holland for præmieoverrækkelsen, slutter en smilende slagter Lars.



Helt tilbage i 1901 åbnede A. Lundstrøm den første slagterbutik på adressen H.C. Ørstedes Vej 50 på Frederiksberg. Slagtermester Svenning Troelstrup var indehaver af slagterforretningen, da Lars Jilsø dengang kom i lære for mere end 40 år siden. Slagtermester Lars Jilsø har været formand for Københavns Slagtermesterforening og holder sig ikke tilbage fra at variere de kendte slagterhåndværksprodukter i nye smagsvarianter, som fx rullepølse med chili. Der afholdes fagkonkurrencer rundt omkring i Europa og i Danmark i forbindelse med Foodexpo, som afholdes i marts 2018 i MCH Herning. Især slagtermestre, der fremstiller egne håndværksprodukter, og mindre forædlingsvirksomheder inden for kødområdet kan have glæde af at deltage i disse fagkonkurrencer og få en hård, men fair bedømmelse af deres produkter.

Salat & Sandwich Mayo uden æg og mælk

Udvikl en metode til at lave mayo uden æg og mælk. Dette var opgaven som Indasias produktudvikler blev stillet. Opgaven blev løst og med et langt større resultat end forventet; nemlig en hel mayo-serie bestående af 5 varianter. Både i detailhandlen og i storkøkkener, kantiner m.m. er der stor efterspørgsel efter produkter, der nemt og hurtigt tilfører god smag, letter arbejdsprocessen og henvender sig til en bredere målgruppe som f.eks. allergikere eller veganere. – Vores mayo-serie matcher absolut disse krav, udtaler konceptudvikler Hanne Juhler fra Indasia. – De har den rigtige konsistens men er uden æg og mælk samtidig med, at der er en god dybde i smagen. Mange forbinder ofte mayo med sandwich, men tilsætter man forskellige smage til en neutral mayo, har man uanede muligheder for at twist eller komplimentere et måltid. – Mayo er blevet et hverdagsprodukt, som vi er blevet vant til at bruge i madlavningen, siger Hanne Juhler. – Vi har derfor også udviklet inspirerende opskrifter til alle smagsvarianterne lige fra traditionelle delikatessesalater til moderne tilbehørssalater, sandwich og burger m.m. – Vi har præsenteret mayo-serien på vores Foodservice kurser, hvor kursisterne fik mulighed for at arbejde med dem. Vi fik meget positiv respons og glæder os nu til at vise dem til alle vores kunder, siger Hanne Juhler.

En udviklingsopgave for en kunde gav inspiration til en ny serie af mayo tilsat forskellige smage og uden æg og mælk

Indasias Salat & Sandwich mayo fås i 5 varianter

- Basis (neutral)
- Chili
- Karry
- Aioli med ramsløg
- Med Baconsmag

Alle smagsvarianterne er velegnede til sandwich, salater, pasta, som en lækker dip/dressing til grøntsager, eller hvor man ellers ønsker at tilsætte ekstra smag på en nem og hurtig måde. Fås i 4 kg spande og har 12 måneders holdbarhed på køl.

Miljø- og fødevareministeren

vil skabe verdens vigtigste madtoppmøde

For andet år i træk inviterer miljø- og fødevareminister Esben Lunde Larsen til internationalt madtoppmøde i København. 23.-25 august afholdes „World Food Summit – Better Food for More People“, og ambitionen er at skabe verdens vigtigste madtoppmøde. - Vi sigter endnu højere i år med „World Food Summit – Better Food for More People“. Jeg vil gøre toppmødet til fødevarernes Davos, hvor beslutningstagere og meningsdannere indenfor mad og gastronomi vil være med. Invitationerne er sendt ud, og deltagerlisten begynder allerede at se interessant ud, siger miljø- og fødevareminister Esben Lunde Larsen. Til selve toppmødet vil ca. 120 politikere, kokke, bloggere og fødevarerivsksomheder fra hele verden deltage. De skal blandt andet diskutere, hvordan gastronomien kan være med til at begrænse madspild, oplyse bedre, skabe højere fødevareresikkerhed og i det hele taget italesætte den kulinariske diversitet. I år bliver der også inviteret studerende med, hvor de parallelt med selve toppmødet skal komme med bud på løsninger til de samme problemer, som diskuteres på toppmødet.

Gastro 2025 sat i gang

Topmødet spiller sammen med regeringens Gastro 2025-initiativ, som er skrevet ind i regeringsgrundlaget.

Første tiltag i Gastro 2025 løb af stablen i weekenden, hvor miljø- og fødevareministeren havde samlet 30 kokke på restaurant Ti Trin Ned i Fredericia for at komme med input til, hvordan gastronomi kan understøtte en positiv udvikling inden for en række områder. - Vi har virkelig dygtige kokke i Danmark, som hiver Michelin stjerner hjem og har gjort Danmark til en kulinarisk destination. Jeg vil gerne bruge kokkenes kompetencer på nye måder og tage dem ud af køkkenerne for at dele ud af deres erfaringer, siger Esben Lunde Larsen. I løbet af foråret og sommeren vil det detaljerede program for „World Food Summit – Better Food for More People“ med keynote-speakers og arrangementer blive meldt ud.

Kilde: Miljø og Fødevareministeriet / Packmarkede



En Kovending fra Arla Unika

Der er kommet en ost mere i Arla Unika sortimentet. Osten er en blåskimmel med skimmel overalt på overfladen i blåsort nuance. Osten er blevet til ved at gentænke produktionen af blåskimmelost og skabe en unik ost, der aldrig er set lignende før. Normalt bliver en blåskimmelost skabt ved, at der tilsættes skimmelkultur til mælken. Herefter prikkes osten med store nåle for at den blå skimmel kan få ilt, så den kan gro og udvikle sig inden i osten. Men i stedet for at blande det i mælken, bliver Kovending forsigtigt dyppet i et kar med blåskimmelkultur, der lægger sig som en hinde udenpå. Og derpå kommer der en eksplosion af liv på overfladen. Mens der er helt ro indeni. Claus Henriksen, køkkenchef på Michelin-restauranten Dragsholm Slot, var en af de første til at smage osten Kovending. Og han sender den af sted med store ord: - Når du pakker Kovending ud, venter dig en overraskelse. Osten er ikke gul, hvid eller rød. Den er sort. Det visuelle gør noget helt særligt ved dig. Du bliver overrasket. Og så bliver du overrasket igen, når du skærer roligt igennem den, og den er så blød, hvid, mild og cremet indeni. Claus Henriksen anbefaler at spise Kovending med lidt grønt på et nybagt, ristet stykke rugbrød.

Drage madspil op til halvting af madspildet inden 2030)

Ostemestrene vendte tingene på hovedet

Det begyndte med en Rød Løber, som efterhånden er en kulturbærer i Unika-sortimentet. Ostemestrene fra Gjesing Mejeri ville tage den kendte og succesfulde ost og lave noget helt andet. De ville udfordre sanserne og vende teknikken i mejeriverdenen på hovedet. Det gav den blåsorte skimmel på overfladen, der udvikler en svag bitterhed, der matcher det fede i osten. Resultatet er en Rød Løber, der har foretaget en Kovending. Som vin fra druer, der smager forskelligt alt efter hvilken gærkultur, der tilsættes, og om det lagres på egetræ eller stålfade. Det giver anderledes smagsnuancer at gøre det samme på en ny måde. Vejledende butikspris er 59 kroner for en Kovending på 150 g.

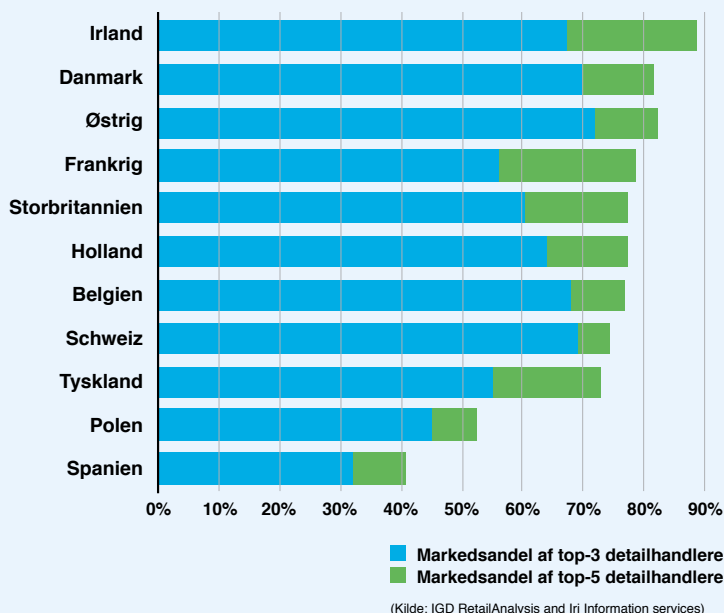
Interessante tal i ny international detailhandelsundersøgelse

I en netop udgivet undersøgelse foretaget af iplc (International Private Label Consult), som er foretaget i de første 2 måneder af 2017, er 113 senior managers fra private label producenter i 16 Europæiske lande fra forskellige produktområder blevet interviewet. Undersøgelsen viser, at private label markedet fortsat stiger i Europa samtidig med, at koncentrationen i detailhandelen fortsætter. Markedet er kendetegnet ved få magtfulde indkøbere og mange mindre producenter. Koncentrationen i dagligvarehandelen har stor indflydelse på udviklingen.

Discountsektorens markedsandel

Når de adspurgte bliver spurgt om, hvordan samarbejdet er med discountkæderne, udtaler respondenterne, at beslutningsprocessen går hurtigere og er mere effektiv end resten af dagligvarehandelen. I undersøgelsen er Tyskland det land, hvor den højeste andel af dagligvarehandelen er discount, nemlig ca. 41 %. I Danmark opgøres tallet til 25 % (hjemlige undersøgelser beregner dog discountsektoren i DK til mere end 40 %, red.).

Koncentration i dagligvarehandel



Scanvaegt Systems A/S fortsætter væksten med ny ambitiøs ledelse

Scanvaegt Systems A/S fik pr. 1. maj 2017 ny ledelse. Efter 46 år i Scanvaegt-koncernen takker adm. direktør Per af og overlader en vel-

konsolideret og vækstorienteret virksomhed til Jan Elgaard, er tiltrådt som ny adm. direktør, og Jan Deding, der er tiltrådt som ny viceadm. direktør. Scanvaegt Systems blev grundlagt i 1932 og er opererer på 4 markedssegmenter: fødevarerindustrien, miljøsektoren, industri og detail. Det nye ledelsesteam og bestyrelsen har store ambitioner på Scanvaegt Systems vegne, og Jan Elgaard, udtaler: - Vores vækstprocent skal være tocifret hvert år, og allerede i 2017 investerer vi betydeligt i profitabel vækst. Vi ønsker at udvikle vores stærke markedspositioner i Nordeuropa, samt forbedre os på nogle af vores nye markeder, hvor vi ser et betydeligt vækstpotentiale.

Nye markeder og produktområder

Scanvaegt Systems har i de seneste år penetreret nye markeder som f.eks. Polen og Tyskland, og nye produktområder er udviklet. Den linje vil virksomheden intensivere, og ledelsesteamet har både viljen og lysten til at tilbyde kunderne endnu større værdi og god forretning. Jan Deding udtaler: - Nogle af de værdier, som Scanvaegt Systems f.eks. tilfører kunder i fødevarerindustrien, er procesoptimeringer, bedre kvalitet samt reduceret spild, som gør at inve-



Det nye ledelsesteam i Scanvaegt Systems A/S, tv adm. direktør Jan Elgaard og th viceadm. direktør Jan Deding

steringen ofte er betalt tilbage på kun 6-9 måneder. Et andet eksempel er miljøsektoren, hvor vi sælger recycling management løsninger, der sparer kunderne for betydelige beløb og sikrer, at professionelle brugere af genbrugsstationer betaler den rigtige pris for deponering. Også her er der en kort tilbagebetalingstid.

Flere højt specialiserede medarbejdere

-Vores højt specialiserede medarbejdere er nøglen til succes. Et eksempel er vores specialiserede serviceafdelinger, som servicere kunder i en lang række lande og hvor medarbejderantallet vil øges i de kommende år med den vækst, vi forventer. Der skal tiltrækkes flere nye medarbejdere indenfor mange områder, herunder ingeniører og softwareudviklere til vores udviklingsafdelinger, og vi får også brug for nye typer af kompetencer, fortsætter Jan Elgaard.

Scanvaegt Systems A/S Kompetent ledelsesteam

Jan Elgaard og Jan Deding har tidligere arbejdet sammen hos Scanvaegt International og har begge efterfølgende haft ledende stillinger i andre internationale virksomheder. Jan Elgaard har været en del af Scanvaegts bestyrelse siden ultimo 2016, og Jan Deding har været en del af Scanvaegt-ledelsen siden ultimo 2015. De to nye topledere vil arbejde tæt sammen med det øvrige ledelsesteam i Scanvaegt Systems. Scanvaegt Systems A/S udvikler, producerer og forhandler vejesystemer, etiketteringsløsninger og inspektionsudstyr samt tilhørende IT-systemer og sporingsløsninger. Scanvaegt Systems A/S beskæftiger ca. 200 medarbejdere og har hovedkontor beliggende i Aarhus, salgs- og servicenet i Danmark, datterselskaber i Norge, Sverige, Tyskland og Polen samt forhandlere i en række andre lande. Scanvaegt Systems A/S er ejet af danske Grundtvig Invest A/S.

Danskerne laver mindre mad derhjemme

Seneste tal fra brancheorganisationen HORESTA viser en markant stigning i omsætningen på de danske restauranter. Det hænger sammen med tendensen til, at danskerne laver mindre mad i hjemmet. I 2015 blev omsætningen for det danske restauranterhverv øget med 2,8 milliarder kroner svarende til en stigning på 7,5 procent i forhold til året før. Det viser seneste udgave af Normtalsanalysen fra brancheorganisationen HORESTA, der forventer en tilsvarende stigning i 2016. – Jeg tror, at fremgangen skyldes flere ting. Der er en iværksætterlyst i erhvervet, og der sker meget innovation, men jeg tror også, at det er blevet meget almindeligt at sige ”vi gider ikke lave mad i aften, så vi køber lige noget nemt”, siger Jonas Kjær, der er cheføkonom hos HORESTA.

Stigende salg af sundere takeaway

At danskerne i stigende grad nyder måltider, de ikke selv har lavet, er en tendens, som restaurantkæden Bone's har kunnet mærke. – Den

markedsudvidelse, som Normtalsanalysen viser inden for vores branche, kan vi især se på vores takeawaydel. Det er nok primært markedsandele, der stammer fra detailmarkedet, og det er en klar tendens, at der laves mindre og mindre mad derhjemme, vurderer Jan Laursen, der er direktør for og medejer af Bone's Restauranter. Ud over de praktiske og tidsmæssige gevinster, der følger med takeaway, kan den stigende popularitet skyldes, at takeaway ikke længere er det samme som junkfood. Og det er en kvalitet, der både tiltaler børnefamilier og de unge. Ifølge undersøgelsen Madindeks 2015, som Madkulturen ved Miljø- og Fødevareministeriet står bag, er det de 18-25-årige, der bruger mindst tid på at lave aftensmad.



Industriens Pension vokser og får flere medlemmer

Medlemsfremgangen i Industriens Pension fortsatte i 2016, og indbetalingerne på 8,4 mia. kr. var de højeste nogensinde. De samlede investeringer har nu rundet 150 mia. kr. De ansatte på danske industri- og fødevareindustriarbejdspladser fortsætter med at øge pensionsopsparingen. Samtidig er antallet af medlemmer steget med over 2.400 personer, så Industriens Pension nu har 402.205 medlemmer, viser årsrapporten for 2016. Det afspejler bl.a., at det går bedre på beskæftigelsesområdet inden for industrien.

Laila Mortensen, adm. direktør i Industriens Pension, glæder sig over et meget tilfredsstillende samlet afkast på 8,2 procent sidste år, mens medlemmer med mindst 20 år til pension fik et afkast på hele 9,6 procent. Over de seneste 10 år, der har budt på både op- og nedture på de finansielle markeder, har det gennemsnitlige årlige afkast i Industriens Pension været 8,4 procent.

Kilde: Industriens Pension



Vidste du at ...



Kød, fisk og korn:

Spisekammer vil samle lokale fødevarer

Foreningen Spisekammer Halsnæs vil finde lokale fødevarer og virksomheder til tre klynger, som kan indgå i Region Hovedstadens projekt "Fødevarerfyrtårn". Helt konkret betyder projektet, at der skal laves et mølteri og et havbrug i Halsnæs, mens et mobilt slagteri bliver etableret i Gribskov. Klyngerne skal gribe efterspørgslen på lokale, økologiske og bæredygtige fødevarer i storbyerne ved at skabe bæredygtig udvikling i landbrug og havbrug i Nordsjælland. Det skal ske ved at samle produktion, forarbejdning og færdigprodukt lokalt. - Lige fra bonden, som producerer korn, til melet bliver malet og bageren laver brød. Eller fiskerne, forarbejdningen og konsumeren indenfor havbrug. Vi vil have det hele indenfor eget område og have så mange producenter med i værdikæden som muligt, siger Jacob Munk fra Spisekammer Halsnæs' bestyrelse. På sigt skal klyngerne omsættes til et produktionsselskab baseret på andelstanken. "Andelselskaber 2.0" kalder Jacob Munk dem. Selvom intet officielt er vedtaget endnu, har Spisekammer Halsnæs allerede grebet stafetten - sammen med Spisekammer Gribskov og Smag på Nordsjælland - og er blevet en del af projektet.

Kilde: *sn.dk*

Cafeer tiltrækker 60 mio. kunder

Mens dagligvarekædernes samlede omsætning står i stampe, fortsætter danskerne med at bruge stadig flere penge på at spise ude. Sidste år brugte vi 42 mia. kr. på udespisning - heraf blev tæt på halvdelen brugt på restaurantbesøg. Det er 2. mia. kr. mere end i 2015. Endnu har brancheorganisationen HORESTA ikke opgjort 2016-tal for hverken omsætning eller besøg fordelt på restauranter, pizzeriaer, cafeer mv., men med sidste års vækst i restauranthvervet sætter besøgstallet på cafeerne efter alt at dømme endnu en rekord og lander formentlig på ca. 60 mio. gæster imod 59,6 mio. gæster i 2015. Samtidig forventes omsætningen i café-kategorien at stige til ca. 6. mia. kr. fra 5,8 mia. kr. i 2015. I de forgange år er cafeerne den restaurantkategori, der er vokset aller mest målt på antal gæster. Samlet set er besøgstallet hæ-

vet med 8,1 pct. siden 2013, og selv om et café-besøg ifølge HORESTA også omfatter en kop kaffe, som købes som take-away, mener direktør og forbrugerekspert Dorte Wimmer fra Retail Institute Scandinavia, at væksten på caféområdet er et vink til dagligvarekæderne om at satse endnu mere på convenience i butikkerne.

- Det traditionelle kl. 18-måltid er truet af, at især unge og børnefamilier har en stigende opfattelse af at have travlt og gerne køber måltidsløsninger på cafeer og restauranter. Kigger man på markedet for måltidsløsninger, vokser det og er drevet frem af både forbrugerne og det stigende udbud. Den tendens skal kæderne blive bedre til at se mulighederne i, mener Dorte Wimmer og fremhæver Marks & Spencer i Storbritannien som en kæde, de danske dagligvarekæder kan lade sig inspirere af. Hun mener også, at de danske forbrugere er villige til at betale det ekstra for de nemme og sunde måltidsløsninger.

Kilde: *DHB*

Tirsdags-hak hitter hos Maltesen

Hakke-drenge, krebinetter og saftige burger-bøffer er blevet en fast tradition om tirsdagen i mange hjem i Rudersdal. I 2013 begyndte Slagter Maltesen på Kongevejen at sælge "Tirsdags-hak" fra forretningen i Birkerød, og salget har toppede alle forventninger. Det fortæller slagtermester Christian Maltesen til Frederiksborg Amts Avis: - Min forretning havde ry for at være dyr, og det betød, at mange børnefamilier valgte os fra. Det ønskede jeg at lave om på. Jeg vil ikke sige, at det er en mission, men hver dag kæmper jeg for den gode kvalitet og smag, og jeg vil derfor gerne have, at alle - også børnefamilier - skulle have råd til at kunne købe hakket kød i en ordentlig kvalitet.

Han hakker altid kødet, mens kunden står og venter, og til en kilopris på 70 kroner. Christian Maltesen erkender, at han var meget i tvivl, om konceptet med tirsdags-hak kunne løbe rundt. - Jeg skal sælge 100 kilo på den ene dag, hvis det skal løbe rundt. Det svarer til, hvad jeg normalt sælger på en hel uge. Men min tvivl blev hurtigt gjort til skamme, og nu sælger jeg i snit omkring 175 kilo hakket kød hver tirsdag, og samtidig er det jo superskønt, at jeg kan se mange nye ansig-

ter i forretningen, der kommer igen tirsdag efter tirsdag, lyder det fra slagteren på Kongevejen. Og det er ikke kun forretningen i Birkerød, der har succes med tirsdags-hak. Maltesens gourmet-butik på Holte Stationsvej "sprøjter" også hakkekød ud til kunderne.

Kilde: *sn.dk*

Første slagtninger på Hallegaard

Det nye slagtehus på Hallegaard er taget i brug. De første dyr gennem slagteriet var lam fra Hammershus-lam, og indehaver af Hallegaard Gårdslagteri, Jørgen Christensen, er en glad mand. - Det er jo noget, vi har kæmpet for i mange år, så vi er rigtig glade, fortæller han. Siden Håndværksslagteren i Aakirkeby måtte kaste håndklædet i ringen, har der været gjort mange forsøg på igen at få et bornholmsk slagteri, der kunne håndtere andet end grise, men alle andre forsøg har måttet opgive, før man nåede til egentlige slagtninger.

Slagteriet på Hallegaard er blevet til med støtte fra blandt andet Dyrenes Beskyttelse og en række restauranter.

Kilde: *TV2 Bornholm*

Det myldrer med kunder i Karises nye slagterforretning

Det er Lena Østergaard, der bor i Faxe, der har åbnet Karise Slagter & Delikatesse, og det er noget af et skift, hun har foretaget sig, for hun er uddannet social- og sundhedsassistent og har arbejdet i socialpsykiatrien.

Men interessen for god mad og ønsket om at skabe en god slagterbutik var det, der fik hende til at tage springet. I butikken har hun ansat en slagter og en salgsassistent, så der er altså tre til at tage sig af kunderne. Og de har haft travlt alle tre. Masser af kunder har nemlig allerede fundet vej til Skolegade 7. Lena Østergaard fortæller, at forretningen har eget pølsemejeri og eget røgeri. Der sælges udelukkende dansk kød. Helt frisk kød fra Stensved Slagteri. Al pålæg er hjemmelavet fra bunden, og vil man bare købe to skiver pålæg, eller 150 gram kød, så kan man sagtens det. Der er intet mindstekøb i Karise Slagter & Delikatesse.

Kilde: *Faxenyt*

Fra venstre: Faglærer Kenneth Lund Hansen, Julie Gudmandsen og International Konsulent for ZBC Anders Bowall-Jensen.



International førsteplads for slagterkunds-kaber

Julie Gudmandsen er i gang med uddannelsen til gourmeslagter på Danmarks Slagteriskole ZBC i Roskilde, og hun er en meget talentfuld elev. Tidligere på året deltog hun i DM i Skills, og nu har hun vundet titlen "The Best Food Industry Worker 2017". Juryen havde Julie Gudmandsen som en meget klar vinder. „The Best Food Industry Worker 2017” er en international konkurrence, hvor elever fra slagterfaget konkurrerer. De deltagende lande var Hviderusland, Ukraine, Litauen, Letland og Danmark, hvor Julie repræsenterede de rød-hvide farver. I år blev konkurrencen afholdt i Litauen. - Alt gik, som det skulle, og jeg er virkelig glad og stolt over, at jeg blev kåret som vinder. Når jeg deltager i konkurrencer, går jeg altid efter sejren, og jeg var lidt nervøs for, hvad de syntes om det, jeg lavede. Men de kunne heldigvis godt lide det, fortæller Julie Gudmandsen, der er i lære hos Mad Med Mere i Køge, når hun ikke går i skole på ZBC i Roskilde.

Nytænkende og kreativ

I januar deltog Julie i DM i Skills, hvor fik en 4. plads. Nu var slagterkniven slebet på ny, og det gav pote i form af den flotte førsteplads. - Julie formåede at være nytænkende og kreativ i sit arbejde. Det kombineret med den flotte præcision gjorde, at hun løb med sejren. Hun klarede alle discipliner flot og stort set uden fejl, så det var meget fortjent, at det var Julie, der fik førstepladsen. Det er vi selvfølgelig meget stolte af på ZBC, udtaler Julies faglærer Kenneth Lund Hansen, der var i Litauen som støtte gennem konkurrencen. Efter traditionen om, at vinderen afholder næste konkurrence, skal Danmarks Slagteriskole ZBC i Roskilde, være vært næste år.



Julie Gudmandsen ved sit flotte vinderbord

Navnenyt ...



Ny fødevarekonsulent

Den 1. maj er Tove Hansen ansat som fødevarekonsulent i Danske Slagtermestre. Tove er uddannet dyrlæge og har med sin baggrund ibl.a. Fødevarestyrelsens kontor for international handel, Danish Crown og Tulip stor erfaring i branchen.

Ny grafiker i Danske Slagtermestre

Morten Aaskov tiltrådte den 1. maj som mediegrafiker.



Ny marketingkonsulent

Chris Møller er 1. maj startet som ny marketingkonsulent hos Danske Slagtermestre, hvor han særligt arbejder for Mesterslagteren og osthedlerne. Chris Møller er 39 år og har senest været slagtermester i Meny i Bogen, hvor han har haft ansvaret for Slagter og Delikatesse i forretningen. Chris Møller er uddannet slagtermester fra Kvickly, Otterup.

Nyuddannede professionsbacheloror

I januar har Erhvervsakademi Aarhus færdiguddannet 9 nye professionsbacheloror i laboratorie-, fødevare- og processteknologi. De 9 er: Sine Eskesen, Andrejus Ivascenko, Tanja Frydenlund, Jaedeke Glenn, Jakob Bodholt Jessen, Kaia Kollo, Israa Mohammad Abu-Ali, Tina Møller Nielsen og Julia Salabai.

To af dimittenderne optræder ikke på dimissionsfotoet.



Kødhakker og pølsestopper

Til brug i vores nye pensionist pølselaug er vi interesseret i at købe følgende:

⇒ Brugt lille kødhakker og en pølsestopper – bordmodel med håndsving – gerne med flere størrelser pølsehorn.

Henvendelse til

Fhv. Slagtermester Erik Nielsen, Kalundborg
Tlf. +45 51 22 48 32 eller mail iben.hermann@hotmail.com

Navnenyt ...

BKDs formand, Hardy Christensen, er død

Formand for Bager- og Konditormestre i Danmark (BKD) siden 2009, bagermester Hardy Christensen, er død. Han blev 62 år. Blot to uger før, Hardy Christensen, skulle genvælges uden modkandidat for endnu en fire års periode som formand for BKD, døde han pludseligt natten til 6. april. Dermed har bager- og konditorbranchen mistet en fagmand, der viede en stor del af sit arbejdsliv til foreningslivet i bager- og konditorbranchen.

Hardy Christensen havde bagerforretning i Nr. Nebel i 37 år og var så afholdt af sit personale, at han gennem årene har holdt 25 års jubilæer for flere af dem. Han kom i sin tid ind i bager- og konditorbranchens foreningsliv som bestyrelsesmedlem i BKD, hvilket også gav ham en periode som formand for indkøbssamarbejdet BEI. Hardy Christensen havde altid klare holdninger til branchen og dens fremtid. Derfor stillede han ad flere omgange op som formand for BKD. Det lykkedes tredje gang i 2009, hvor et overvældende flertal af hans kollegaer valgte ham som formand for bestyrelsen – og den 23. april skulle han, efter planen, genvælges uden modkandidat for endnu fire år som formand for bager- og konditormestrene i Danmark.



En god netværker

Hardy Christensen var en dygtig bagermester, der gennem både op- og nedgang formåede at have sorte tal på bundlinjen, men han var også en politisk begavelse, der havde kontakter til alle sider af det politiske spektrum og kunne tale sig til møder med stort set alle relevante ministre. Med sin store saglighed og entusiasme var han en person, der blev lagt mærke til, når han talte ved debatter på Slotsholmen eller omegn.

Han brugte også sin politiske indflydelse, når han følte, at branchen blev uretfærdigt behandlet af myndighederne – hvad enten det var Fødevarestyrelsen eller andre. Så var Hardy Christensen ikke bleg for at gå til den relevante minister, hvis det var det, som skulle til. Han havde dog også den politiske forståelse, der gjorde, at han valgte at holde sig tilbage, når det var nødvendigt for at opnå de politiske resultater, som han var optaget af; her var en af hans mærkesager de uretfærdigheder, der ligger i priserne for Arbejdsmarkedets Erhvervssygdomssikring (AES), hvor en håndværksbager betaler langt mere end en bager i et supermarked. Det var en kamp, som Hardy Christensen kæmpede for gennem al sin tid i BKD. Hardy Christensen blev blandt andet valgt til formand for BKD på et ønske om, at branchen skulle være mere synlig – især på Christiansborg. Et løfte, han i den grad opfyldte. Eksempelvis havde branchen besøg af to ministre bare i de første to måneder af 2017. Han stod, sammen med direktør Stephan Falsner, foran en reform af BKD, som skulle styrke BKD indadtil. - BKD gør et godt stykke arbejde, men der er desværre for mange medlemmer, som ikke er klar over, hvad det er, de ansatte og bestyrelsen, bruger tiden på. Det er en af de ting, som vi helt sikkert skal blive bedre til at tydeliggøre, sagde Hardy Christensen kort inden sin pludselige bortgang.

Et stort hjerte

I 2009 fik Hardy Christensen, hvad han selv kaldte for Roll Royce-udgaven af en bypassoperation. Men det betød ikke, at hans hjerte ikke fungerede optimalt. Faktisk var det stort og bankede for både bagerbranchen, sine ansatte, kollegaer og de ansatte i BKD. Men mest af alt bankede det for hans elskede samlever Britta, deres tre børn samt børnebørnene. Og så selvfølgelig en tur ud i den friske luft i selskab med en fiskestang. Desværre har Hardy Christensens store hjerte slået sit sidste slag, og en taknemmelig bager- og konditorbranche kommer til at savne ham og hans engagement.

Æret være hans minde.

Bager- og Konditormestre i Danmark

Kilde: Bkd.dk

leve randør liste

BUTIKSINDRETNING

bago-line

Totalindretninger

Køl & frost
Importør af Smeva disksystem
Butiksinventar
Belysning

bago-line
+45 6261 6666

Jens Jensen
+45 5133 9434

mail@bago-line.dk
www.bago-line.dk

Kontakt os

CATERING

Pot & Pande

Importør af:

Plexiline

eksklusiv diskindretning m. fade og skåle i G/N standard størrelser
www.plexiline.dk

EUROLUX

fedtfrie pander/gryder m. CARBON
-nu også til INDUKTION
www.potogpande.com

Pot & Pande

Madsdige 4 · 8970 Havndal
Tlf. 86 47 11 33 · Fax 86 47 11 34
e-mail: info@potogpande.com

ELEKTRONISK EGENKONTROL



**Annoncer til
fødevaremagasinet**

Tlf. 51 50 67 17
bi-press@mail.dk

EMBALLAGE



Just ask Antalis
- der er mennesker bag

Emballage
Kantine & Catering
Aftørring
Rengøring
Hotelvarer
IT-Produkter
Kontor

antalis TEM
Just ask Antalis

Antalis A/S · Tlf: 7010 3366
antalispackaging.dk · justask@antalis.dk

NÅR DER SKAL HANDLES FORBRUGSVARER

Fødevareemballage
Engangsservice
Vakuumposer
Køkkenudstyr
Rengøringsmidler
Aftøringspapir
Fastfoodemballage
Logovarer
Alubakker
Poser & sække



MultiLine

www.multiline.dk
7010 7700

Annoncer til fødevaremagasinet

Tlf. 51 50 67 17
bi-press@mail.dk




**Annoncer til
fødevaremagasinet**

Tlf. 51 50 67 17
bi-press@mail.dk



MULTIVAC

Traysealere
Dybtrækningsmaskiner



Vakuumposer
Krympeposer
Folier
Trays



www.multivac.dk
mudk@multivac.dk
Tlf. 7585 3422

GROSSISTER

AB CATERING
- hele Danmarks Foodservice

Leverandør til slagtere,
delikatesser og storkøkkener



Aalborg
Kystvejen 80
9400 Nørresundby
Tel. 96 32 41 00

Ribe
Ole Rømers Vej 6
6760 Ribe
Tel. 75 42 18 33

Holstebro
Nybo Høje
7500 Holstebro
Tel. 97 42 52 00

Slagelse
Korsørvej 91
4200 Slagelse
Tel. 58 52 59 65

Aarhus
Beta 1, Søften
8382 Hinnerup
Tel. 72 22 42 24

København
Park Allé 362
2605 Brøndby
Tel. 72 302 402



www.abcatering.dk

BC Catering

Din landsdækkende totalleverandør

BC CATERING Aalborg
Jellingvej 24 • 9230 Svenstrup
Tel. 98 38 01 33

BC CATERING Herning
Hedelandsvej 18 • 7400 Herning
Tel. 97 22 14 33

BC CATERING Skanderborg
Niels Bohrs Vej 20 • 8660 Skanderborg
Tel. 87 93 87 93

BC CATERING Kolding
Kokbjerg 28 • 6000 Kolding
Tel. 76 32 18 00

BC CATERING Odense
Blækhaten 10 • 5220 Odense SØ
Tlf. 63 15 88 55

BC CATERING Roskilde
Langebjerg 17 • 4000 Roskilde
Tlf.: 46 77 35 00

BC CATERING Nykøbing F.
Grønsundsvej 266 • 4800 Nykøbing F.
Tel. 54 49 27 00

www.bccatering.dk

KNIVE/SLIBERIER

- **KNIVE:** "Professional Line"
- **SEYDELMANN:** Hurtighakkere og hakkere
- **KNECHT:** Hurtighakkerknive og slibemaskiner
- **REA:** Vogne/Reoler - plast
- **TITANIUM:** Gryder/Pander
- **PYNTEPLANKER:** I eg/nøddetræ

PL-agentur

Vyffsvej 18 · 6000 Kolding
Tlf. 75 56 77 00 · Fax 75 56 77 30
Bil 40 27 75 18
pl@pl-agentur · www.pl-agentur.dk

KRYDDERIER

Steffen Olsens efft.

V/ Lone og Brian Eriksen

SALG AF:

Slagterartikler · Krydderier
Emballage · Knive · Vakumposer
Krympeposer · Naturtarme
Kunstartarme og Skumemballage

LUMBY-TÅRUPVEJ 55
5270 ODENSE N
TELEFON 65 95 50 84



SOLINA
DESIGNING SUCCESS STORIES TOGETHER

MARINADER | KRYDDERIER
HJÆLPESTOFFER | SPECIALBLANDINGER
NATUR- & KUNSTARTARME | EMBALLAGE

BESTIL DINE VARER ONLINE PÅ
SOLINA-RETAIL.DK
Tlf. 8629 1100



TARME, KRYDDERIER & MASKINER

- Kunsttarme og Net
- Kunsttarme med eget tryk
- Naturtarme
- Krydderier og Marinader
- Tilsætningsstoffer
- Vakumposer
- Knive og Håndværktøj
- Nye Maskiner og Røganlæg
- Brugte maskiner

Nr. Hostrupvej 22 · 6230 Rødekro
Tlf: 74 69 43 30 · Fax: 74 69 46 99
www.takryma.dk
takryma@takryma.dk



Indasia 50 ÅR

KRYDDERIER & MARINADER
FÆRDIGBLANDINGER
NATUR- OG KUNSTARTARME
EMBALLAGER

INDASIA A/S
Tlf. +45 86 42 96 66 · www.indasia.dk

Annoncer til fødevareremagasin

Tlf. 51 50 67 17
bi-press@mail.dk

KUNSTARTARME

Charles Christiansen aps
Nr. Hostrupvej 22
6230 Rødekro

Alt i kunstartarme, med
og uden tryk.
Også i små mængder.

Ring til Susanne for
nærmere oplysninger
og priser.
Tlf. 38 19 36 33
Mobil. 40 17 92 34

E-mail:
susanne@charleschristiansen.dk

KØD ENGROS

Kødkvalitet i alle led



Tlf: 98 57 44 01
www.kildegaarden.com

SVENDBORG SLAGTEHUS

Tlf: 62 21 32 78
Fax: 62 22 32 78



DanePork
www.danepork.dk

Tørskindsvej 19
St. Lihme · 7183 Randbøl
Tlf. 75 88 38 66 · Fax 75 88 39 20
info@danepork.dk

MASKINER

ingvald TM

Vor viden
- din fordel!

 www.ingvald.dk

Tlf. 66 11 82 11

MASKINER TIL
KØDBRANCHEN SIDEN 1938

FÅ EN HOLDBAR PAKKELØSNING!

- TRAYSEALERE
- VAKUUMPOSER
- SOUS VIDE UDSTYR
- DYBTÆKSMASKINER
- KRYMPEPAKKEMASKINER



pmpack.dk · tlf. 7560 2000

PMpack
Satellitvej 7-8700 Horsens-mail@pmpack.dk

handtmann VF608

Clipsemaskiner
Røgeovne



SALG & SERVICE:

ct A/S Conserves-Teknik
Vibevej 6 · 5540 Ullerslev
Telefon 65 35 30 31
ct@conserves-teknik.dk

Specialister i maskiner til fødevarerindustrien!



Kammermaskiner
Bordmodeller



Båndkammermodeller
Dobbeltkammermodeller



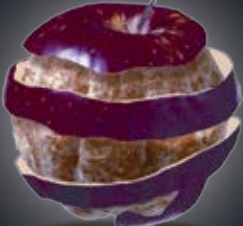
RISCO vakuumfyldere
TIPPER TIE clipsemaskiner



www.multivac.dk
mudk@multivac.dk
Tlf. 7585 3422

SCANPACKAGING

Fra idé til virkelighed



...din pakkeløsning!

scanpackaging.dk
TLF. 76 90 50 60

MEJERIVARER

Annoncer til fødevaremagasinet

Tlf. 51 50 67 17
bi-press@mail.dk

Jernved mejeri



v/ Laila & Ole Jørn Frederiksen
Jernvedvej 242, 6771 Gredstedbro

Oste produceret af jysk mælk

Danbo med og u. kommen 10+, 30+, og 45+
Maribo og Svenbo 45+ (Dansk Emmentaler)
Brie 60+
Produktion af økologiske oste
Gammeldags smør, både saltet og usaltet

Kontakt os, og vi kan henvise til nærmeste grossist

Tlf. 7543 5311 · www.jernvedmejeri.dk



OSTESPECIALITETER FRA OSTEHANDLERENS GROSSIST-LAGER

Ulvehavevej 44 · 7100 Vejle

75 65 26 46

fax. 75 65 26 47 · email: om.olsted@mail.dk

RØGSMULD

1. KL. RØGESMULD FREMSTILLET AF REN BØG

- ✓ Varmebehandlet
- ✓ Lavt bakterieindhold
- ✓ Totalt støvrenset
- ✓ Uden lim og kemikalier
- ✓ Miljøvenligt
- ✓ Levering fra dag til dag
- ✓ Endvidere forhandles forskellige flis typer



Dansk Træmel

Gl. Lifstrupvej 3
Forum · 6715 Esbjerg N
Tlf. 75 16 80 37 · Fax 75 16 82 55

På Sjælland henvises til:
Takryma v/ Jørgen Olsen
Tlf. 57 61 21 43 · Mob. 20 45 43 13

På Fyn henvises til:
Steffen Olsen eftf. Tlf. 65 95 50 84

RÅDGIVNING

LØNADMINISTRATION FOR



Danske Slagtermestre

Vi kender din overenskomst

Vi bliver glade, når du ringer!

87 10 19 30



PROLON



Danske Slagtermestre

Poppelvej 83 · 5230 Odense M
Telefon 66 12 87 30

mesterslagteren
mad med mere

Direktør Torsten Buhl
Telefon 21 27 41 50

Formand Leif Wilson Laustsen
Telefon 23 25 14 06

Marketingchef Ulrik Olesen
Telefon 21 45 53 35

FødevareDanmark

Poppelvej 83 · 5230 Odense M
Tlf: 63 73 00 00
info@fovedanmark.dk

Markedschef
Mads Illum Hansen
Dir. tlf.: 24 42 11 71
mih@fvdanmark.dk



fødevareDanmark



fødevarer



Dansk Revision

DANSK REVISION SLAGELSE

Regnskab og rådgivning til fødevarebranchen

Kontakt
Karsten Kildegaard
Tlf.: 58 58 18 00 · Mobil: 20 41 50 21
Slagelse@danskrevision.dk
www.danskrevision.dk

FPR

FPR Forsikringsmægler A/S
forsikrer
Danske Slagtermestre.

70 20 29 29
www.fpr.dk

FØDEVARE KONSULENTEN

Tlf. 21 26 85 44
info@fovedarekonsulenten.dk
www.fovedarekonsulenten.dk

Rådgivning Risikoanalyse kvalitetsarbejde

SKILTE OG REKLAME

SMEDEJERNSSKILTE



SURROW

SMEDEJERN · SKILTE · INVENTAR

VÆGTE

Scanvægt

- Vægte
- Pakkemaskiner
- Prismærkningsanlæg
- Softwareprogrammer
- Etiketter
- Indvejningsvægte
- Kontanthåndteringsanlæg
- Verifikation og service

Scanvægt Nordic A/S
Stærmosegårdsvej 2 · 5230 Odense M
Tlf. 65916000 · Fax 65916100
info@scanvaegt.dk · www.scanvaegt.dk



ENJOY
IT'S FROM
EUROPE



SMAG OG AROMA - DÉT ER SKOTSKT OKSEKØD

Skotland er berømt for sit naturlige miljø og oksekød af høj kvalitet. Scotch Beef BGB kommer fra fritgående dyr, der opdrættes med naturligt græs og vandforsyning. Det giver kød af høj kvalitet med garanti for udsøgt smag.

Scotch Beef BGB er blevet tildelt den eftertragtede BGB-status af EU, hvilket betyder Beskyttet Geografisk Betegnelse. Det er et EU-program, hvis mission er at beskytte og fremme regionale fødevarer af høj kvalitet.



Perfekte Steaks & Stege App

GRATIS trin for trin guide til madlavning, bøffer og perfekt stegning, download vores gratis "Perfect Steaks and Roasts" app til Apple og Android. Fås GRATIS fra App Store eller Google Play.



Returneres ved varig adresseændring



CAMPAIGN FINANCED
WITH AID FROM
THE EUROPEAN UNION



Quality Meat Scotland repræsenterer den Skotske Kødindustri.
For yderligere information: Telefon: 35833573 www.scotchkitchen.com
 /Scotch Beef and Lamb DK

QM2840_02/17

Afs: Fødevaremagasinet
Peder Skrams Vej 4
5220 Odense SØ