

fødevarer

NR. 1 / JANUAR 2018

magasinet



Dobbelt op på ostehandel

Se side 12

Irma er Lindbjerggårds største kunde

Se side 8

TEMA

Produktudvikling med
sunde fiberingredienser

Dyre data...

Nu da 2018 er kommet godt i gang, og hvor vi kan glæde os over gode udsigter i fødevarepolitikken og i myndighedsudøvelsen på dette område, kan vi desværre også skue nogle mørke skyer på himlen. Sådan nogle kan jo være svære at fjerne, men vi kan prøve at gardere os mod deres følger.

En af disse skyer svæver under navnet "Persondataforordningen". Den driver ind over os fra Bruxelles, hvor kloge hoveder har fundet ud af, at det er krænkende at registrere, hvem man har med at gøre i det daglige. I Danske Slagtermestre har vi således måttet fjerne medlemslisten fra hjemmesiden, fordi det er personfølsomme oplysninger for de personligt ejede virksomheder, at det fremgår for offentligheden, at de er medlemmer. I DR-udsendelsen "Kontant" blev vi ellers for ikke længe siden kritiseret for, at medlemslisten ikke fremgik af hjemmesiden, hvilket den så kom til, men nu er den altså skyllet væk af EU.

Det betyder ikke, at en virksomhed ikke må fortælle, at den er medlem af en brancheorganisation, og det er der mange butikker, der gør, f.eks. med et klistermærke på døren. Det kender vi fra ostephandlerne og fiskehandlerne, men slagterbutikkerne har ikke tradition for denne form for skiltning. Men måske skulle vi indføre det også for disse butikker? Det vil være en god måde at signalere et fællesskab på, men det vil naturligvis kræve, at man vil være fællesskabet bekendt, og det skal DSM jo så gøre sig fortjent til. Det gør vi os hver dag umage for!

Men tilbage til persondataforordningen:

Fra den 25. maj i år skal man som organisation eller virksomhed i udgangspunktet have samtykke fra de pågældende personer, hvis man vil registrere noget om dem. Det gælder næsten en hvilken som helst registrering. Man kunne forstå, hvis det gjaldt oplysninger om helbred, politisk orientering og seksuelle interesser, men det er slet ikke begrænset til det. Også helt nødvendige oplysninger som adresse, telefonnummer og e-mail er i princippet omfattet af forordningens krav om samtykke. Det er overordentligt omfattende, og hvis man glemmer eller overser noget i den forbindelse, kan man se frem til en bøde på fire procent af omsætningen. Det kan f.eks. ske, hvis man har kontaktoplysninger om en kunde, uden at man kan dokumentere, at kunden har givet lov til det. Det er jo helt i hegnet, men det er en befaling, der er udgået fra EU, og så er den næsten lige så umulig at ændre som teksten på de tavler, som Moses kom ned fra bjerget med.

I stedet for at klage over denne tidens unode kan man derfor med fordel vælge den mere konstruktive vej: At indrette sig efter de nye regler på den bedst mulige måde, så hverdagen også kan fungere i fremtiden. Det er vi i fuld gang med i FødevareDanmark – også på vegne af vore medlemmer. Dem må vi trods alt stadig gerne vide, hvem er. Så vi har indbudt både dem og andre interesserede til et orienterende møde om den 88 sider lange forordning og dens konsekvenser. Det afholdes den 22. januar i Middelfart.

Også her i bladet har vores juridiske chef, Steen Møhring Madsen, berettet om de nye regler, og i den kommende tid vil vi fortsætte oplysningsvirksomheden i vore nyhedsbreve og i direkte dialog med de medlemsvirksomheder, som henvender sig til os om hjælp. For det er i virkeligheden det, vi kan: At *afhjælpe* konsekvenserne af denne vanvittige lovgivning.

” Det vil være en god måde at signalere et fællesskab på



Torsten Buhl
Direktør, FødevareDanmark

Nyheder

Angreb på hakkekødsmarkedet, vildledende markedsføring, vækst i bespisning og håb for nyt fødevareforlig

Årets første udgave af Fødevaremagasinet indeholder artikler om plantefars og dens problematiske markedsføring, og om den enorme vækst der har været de seneste 10 år i hele bespisningsbranchen, og hvor væksten især kommer fra. Et nyt fødevareforlig skal forhandles her i 2018. FødevareDanmark har konkrete håb til forligets indhold.

Økologisk fjerkræ, femte slagterbutik i kapitalkæde, ny osteforretning i Herning og grøntsager i sæson

Igen har vi nye portrætter af spændende fødevarevirksomheder rundt omkring i Danmark. Denne gang kan du læse om Peter Skov Hansen Frugt & Grønt, Slagter Theilgaards femte butik, Ostemesteren i Struers anden osteforretning samt Lindbjerggård Fjerkræ.

Frikadeller med plantefibre, centeromsætning, investorer til fødevarevirksomheder, nye betalingsregler i EU, nye amerikansk inspirerede marinader og meget mere

Læs også i dette nummer om forsøg med frikadeller tilsat plantefibre, stigningen i bespisningen i butikscentre, risikovillig kapital til gode ideer i fødevarebranchen samt om de nye regler vedr. opkrævning af gebyrer i forbindelse med betalingskort. Læs også om nye amerikansk inspirerede marinader fra Solina, samt om opkøb og fusioner i branchen.

Synlighed i fødevarebranchen

Husk at med en tekstsideannonce i Fødevaremagasinet, en annonce i leverandørlisten og/eller med et banner på hjemmesiden, når du ud til hele fødevarebranchen. 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 i hele 2018.

Godt nytår!

2018 er hermed i fuld gang. Alt tyder på, at dette år også bliver et år med mange nyheder og relevante informationer til læserne af Fødevaremagasinet

Godt nytår!

Redaktionen



- 4 Vegansk "kød" vildleder forbrugerne
- 4 Fem procent af hakkekødsmarkedet
- 6 FødevareDanmark nærer store forventninger til nyt fødevareforlig
- 6 30% vækst i bespisningsmarkedet
- 8 Irma er Lindbjerggårds største kunde
- 10 Slagter Theilgaard har åbnet ny butik på fyn
- 12 Dobbelt op på ostepandel
- 14 Nyt medlem af SMV Fødevarer:
Vi kan være stolte af de gode danske råvarer
- 16 Nyt emballagekoncept til køleforsendelser
- 18 Produktudvikling med sunde fiberingsredienser i kødindustrien
- 20 Penge til lovende fødevarevirksomheder
- 22 Restauranternes omsætning stiger i storcentrene
- 22 Er din virksomhed påvirket af de nye betalingsregler fra EU?
- 23 Solinas goes "Americana" i 2018
- 24 Kort nyt
- 26 Vidste du at...
- 28 Navnenyt
- 29 Leverandørliste



14

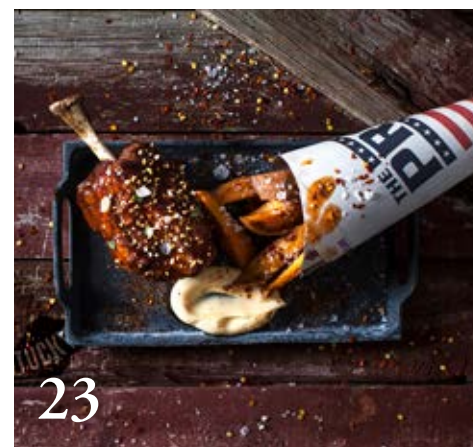


10



16

20



23

Januar 2018

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

ANSVARSHAVENDE Per Aaskov Karlsen

JOURNALISTER Per Henrik Hansen, Torben Svane Christensen, Rikke Holm, Maria Stove.

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. 750,00 + moms årligt, Udland kr. 1050,00 + 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 specialfødevarehandelen. Magasinet henvender sig til beslutningstagere, såvel som selvstændige forretningsdrivende som disponenter, ansat i fødevarehandelen. 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 mad med mere

ISSN 1902-4509



Vegansk "kød" vildleder forbrugerne

Det er i strid med Fødevarerstyrelsens retningslinjer, når Dansk Supermarked slår sig op på at sælge vegansk kød. Pointen er, at det netop ikke er kød, lyder det fra FødevareDanmark. Det blev breaket som den helt store forbrugsnyhed, da Dansk Supermarked i midten af december kunne fortælle de danske forbrugere, at 600 butikker – Bilka, Føtex og Netto – fra og med den 2. januar begyndte at sælge vegansk kød til forbrugere, som måtte være på jagt efter et alternativ til almindeligt hakkekød.

Men promoveringen af den nye plante- og grøntsagsfars, som på Bilkas hjemmeside var placeret under kød og fisk, holdt ikke. Det mener FødevareDanmark, der er brancheorganisation for 700 af landets små og mellemstore fødevarer virksomheder. – Der er simpelthen tale om misbrug af ordet "kød" i denne sam-

menhæng. Sagen er jo, at det netop ikke er kød, men derimod hvede, soja, rødbede og alt muligt meget andet, så når man bruger ordet kød, slår man sig op på at sælge noget, som det slet ikke er, siger Kaspar Jakobsen, formand for SMV Fødevarer og direktør for Randers Kød Engros ApS.

Konkurrenceforvridning

I FødevareDanmark mener man, at Dansk Supermarked er ude i falsk markedsføring, der er i strid med Fødevarerstyrelsens retningslinjer. Her hedder det blandt andet, at "Fødevarer må ikke sælges med varebetegnelser, billeder, anprisninger, reklamer eller andet, der ikke stemmer overens med fødevarens indhold." – Som slagter føler jeg mig trådt på, fordi man bruger vores varegruppe til at tiltrække sig opmærksomhed, selv om der er tale om en helt anden vare. Og set med de større fødevarerbriller, må man også spørge sig selv for hvis skyld,

man kalder et rent vegetarisk produkt for kød. Mange vegetarer træffer et bevidst valg om at fravælge kød, og hvorfor så overhovedet kalde et produkt, som i høj grad er målrettet dem, for kød, siger Kaspar Jakobsen.

Kilde: Pressemeddelelse

Fakta:

FødevareDanmark er brancheorganisation for små og mellemstore aktører inden for fødevarersektoren. Bag organisationen står Danske Slagtermestre, Danmarks Fiskehandlere, Ostehandlerforeningen for Danmark, foreningen SMV Fødevarer samt Sammark. FødevareDanmark har omkring 700 medlemmer.

Fem procent af hakkekødsmarkedet

AF PER AASKOV KARLSEN

I en pressemeddelelse skriver den Orkla ejede virksomhed Naturli' Foods, at de har som mål at udskifte 5 % af markedet for hakket oksekød med det plantebaserede produkt. Alt er da også forsøgt for at efterligne det hakkede oksekød. Ikke alene har virksomheden forsøgt at efterligne kødfarve og kødstruktur, men også lavet en indpakning, så den uopmærksomme forbruger let vil kunne forveksle fx økologisk hakket oksekød i grønne plastbakker med produktet fra Natuli' Foods.

Produktsammenligning

Selv om produktet øjensynligt og via markedsføringen kan forveksles med hakket oksekød, er tekstur og smag dog langt fra hakket oksekød. I burger, lasagne, kødsovs eller lignende, hvor krydderier bærer en stor del af smagen, vil

nogle forbrugere måske ikke se og smage forskellen. Produktet består af en lang række ingredienser som fx soya- og hvedeprotein, kokosfedt, mandler, tomat og Karl Johan svampe. Det hele er farvet med rødbedefarve. Produktet er ikke økologisk.

Øvrig markedsføring

Produktet forsøges markedsført som et ekstra grønt produkt med hjælp af emballagen og et samarbejde med organisationen Plastic Change, der modtager 20 øre for hver bakke plantefars, der bliver solgt. Naturli' samarbejder med Dansk Vegetarisk Forening, som forventer, at halvdelen af danskerne har to kødfrie dage om ugen

om blot 3 år. Prisen er på niveau med færdigpakket hakket oksekød. 400 gram koster 25 kr. ved normalpris.

Kilde: Pressemeddelelse



DETAILBRANCHENS NYESTE TENDENSER PÅ FOODEXPO

18.-20. MARTS 2018

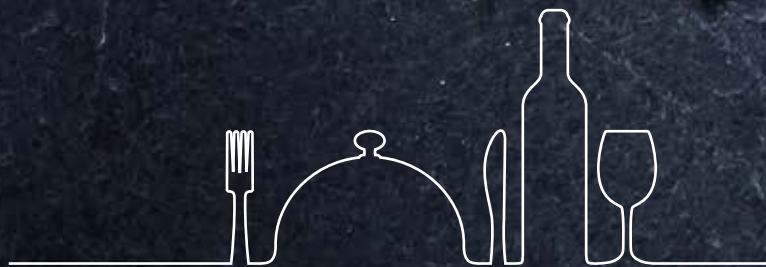
Invitér dine kolleger med til tre lærerige messedage i Herning og bliv klogere på de nyeste tendenser inden for detail.

Hele branchens mødested

Glæd dig til at blive inspireret på Nordens største fagmesse inden for foodservice-, detail-, hotel- og restaurantbranchen i Herning 18.-20. marts 2018.

Gå ikke glip af:

- Tre fyldte ØKO-haller med aktiviteter, udstillinger og fortællinger om økologiens vej fra jord til bord
- Smagsoplevelser med fokus på høj kvalitet og lækre råvarer på Gastronomitorvet & Food Market
- Det traditionsrige område med fagkonkurrencer



FOODEXPO

FOODSERVICE • RETAIL • HOTEL • RESTAURANT

FødevareDanmark nærer store forventninger til nyt fødevareforlig



Leif Wilson Laustsen

Når der her fra årsskiftet skal forhandles et nyt fødevareforlig på plads på Christiansborg, vil der fra flere sider blive fulgt nøje med i, hvad forliget konkret kommer til at indeholde. Hos FødevareDanmark, der er brancheorganisation for omkring 700 af landets små og

mellemstore fødevarevirksomheder, håber man således, at det nye forlig vil gøre op med tidligere forlignes udbredte kontroltænkning. – Hvor det tidligere fødevareforlig havde skærpet kontrol som et decideret fokusområde, så håber vi, at politikerne denne gang vil se mere nuanceret på fødevaresektoren. Det er nødvendigt, at der slås hårdt ned på dem, som nægter at følge reglerne, men det er omvendt problematisk, hvis

strenge kontrolregler lægger sig i vejen for en god og tillidsfuld dialog med de mange fødevarevirksomheder, som driver nogle ansvarlige forretninger, siger Leif Wilson Laustsen, formand for FødevareDanmark, i en pressemeddelelse.

Slut med forskelsbehandling

Helt konkret slår fødevareformanden ned på det såkaldte ligebehandlingsprincip, som har til formål at sikre, at der ikke finder en forskelsbehandling sted, når eksempelvis fødevarekontrollen banker på døren hos fødevarevirksomhederne. Et princip, som hidtil langtfra har stået mål med virkelighedens realiteter, pointerer Leif Wilson Laustsen. – Vi hører fra medlemmer, at der kan være stor forskel på, hvordan en kontrol finder sted i Nordjylland og i København, ligesom vi stadig får beretninger om, at den tilsynsførende, som måske har en dårlig dag, meget nemt kan få placeret alle problemer under „rengøringsparagraffen“,

fordi det altid er åbent for fortolkning, hvornår noget er rent nok. Den slags duer simpelt hen ikke, siger Leif Wilson Laustsen.

Han håber derfor, at det nye fødevareforlig vil lægge sig i naturlig forlængelse af den nye kontrolstrategi, som fokuserer på fødevarebranchens brodne kar, men som samtidig søger at fremme tilliden til branchen.

– Hvis vi skal have en fødevarebranche, som hele tiden udvikler sig og skaber stadigt bedre produkter, så er det helt afgørende, at politikerne får skabt et fødevareforlig, der beror på myndigheders tillid, rådgivning og hjælpsomhed over for de fødevareproducenter, der hver dag driver ansvarlige virksomheder. Kontrolstrategien, som Miljø- og Fødevareministeriet præsenterede sidste år, var et skridt i den rigtige retning. Nu håber vi, at det nye fødevareforlig følger kontrolstrategien helt til dørs, slutter Leif Wilson Laustsen.

Kilde: DHB

30% vækst i bespisningsmarkedet

Siden 2008 er bespisningsbranchen steget med 29,7 %. Det er primært restauranter af forskellig karakter, som er vækstet. Kategorierne ”Anden restaurant” er vokset med 38,1 % og ”Restauranter” med 36,1 %, hvorimod pizzerier kun er vokset med 6,2 % iflg. tal fra Horesta.

Convenience har ændret og styrket markedet

Flere og flere danskere spiser mad, de ikke selv har lavet. Enten spiser de ude, eller også køber de maden med hjem. Flere nye restauranter kommer til, og de eksisterendes omsætning stiger. Bespisningsbranchen har det godt. Og en af grundene er det stigende convenience-marked. Bespisningsbranchen er Danmarks suverænt største jobskaber. Siden 2008 er der kommet 27.000 nye jobs i branchen. Antallet af restauranter er steget, og de eksisterende oplever øget omsætning. Ifølge Katia Østergaard, adm. direktør i Horesta, er det en særdeles positiv udvikling. Dog er der rent faktisk så meget gang i væksthjulene, at spisestederne ikke kan følge med. – Den største udfordring er arbejdskraften. Hvert andet spisested har manglet arbejdskraft det seneste år, og hvert tiende har decideret måttet sige nej til ordrer, for-

di de ikke har hænder nok. Det er både det faglærte og det ufaglærte personale, der er mangel på. Opturen kom ifølge Katia Østergaard oven på finanskrisen. Især de seneste par år er det gået stærkt. – Vi har fået mere turisme til landet, og det bidrager også godt til omsætningen. Men en stor del af det skyldes, at danskernes spisevaner har ændret sig. Vi går mere ud og spiser og får mere mad udefra, siger hun.

Convenience-delen fylder betydeligt mere end for år tilbage. Som følge af at danskernes spisevaner har ændret sig, har restauranterne udviklet løsninger, som gør, at folk spiser mere ude – også på hverdage. – Hvor mad bestilt udefra tidligere var usund fastfood, kan man i dag få sunde måltider af høj kvalitet.

Kvaliteten af convenience-food er helt klart stigende, for det efterspørger kunderne. Det er begrænset, hvor mange gange på en uge du vil servere pizzeria for din familie, men kan du få noget sundere mad af høj kvalitet, vælger du måske det i stedet for selv at bruge tid i køkkenet. Flere og flere køber de convenience-løsninger, der er almindelig aftensmad, som de selv kunne have lavet, siger Katia Østergaard.

Forbrugerne vil have oplevelser og se nye ting. Du skal løbende byde på nyt og kunne følge med udviklingen, siger Katia Østergaard og fortsætter: – Restauranterne og deres convenience-løsninger tager klart markedsandele fra supermarkederne. Du sparer tid ved ikke at skulle handle og lave mad, og tid er i dag en mangelvare. Samtidig har du ikke det madspild, man typisk har ved selv at lave mad. Udviklingen med, at flere går ud og spiser, er noget, der bæres videre til næste generation. Det betyder ifølge Katia Østergaard, at færre rent faktisk lærer at lave mad, hvilket sandsynligvis har indflydelse på, at flere unge ofte spiser ude. Udfordringen herved er ifølge direktøren især, at man skal vide, hvad kvalitet er, før man kan sætte pris på det de steder, man spiser.

Kilde: foodmagasinet





15% rabat på Fooddriver

Til alle medlemmer i FødevareDanmark hele 2018

Vi er klar til at hjælpe!



40 45 55 22



service@fooddriver.dk

Levering af fødevarer med kølekæden intakt!

Fooddriver giver dig adgang til hurtig og sikker levering af fødevarer via vores landsdækkende netværk af indleveringssteder samt vores aftale med DAO 365 om levering direkte til dine kunder.

Fooddriver er en sammenslutning mellem FødevareDanmark, Smagdanmark.com og Logistic Planner. Se mere på www.fodevaredanmark.dk og www.smagdanmark.com.

Vi sikrer levering inden for fødevarerlovgivningens opsatte regler for overholdelse af kølekæden.



fødevaredanmark



De økologiske ænder og gæs nyder livet i det fri.

Kort om Lindbjerggård

- Produktion af ænder, gæs og oksekød fra stude.
- Gårdbutik med kød af egen produktion, honning og økologisk svinekød.
- 40 hektar jord med forskellige afgrøder, blandt andet hvede til Meyers.

Irma er Lindbjerggårds største kunde

AF PER HENRIK HANSEN

Espen Nielsen opdrætter økologiske ænder og gæs og sælger de fleste af dem til Irma. For et par år siden var det ved at gå helt galt, men så hjalp SMV Fødevarer og FødevareDanmark med en manglende grossisttilladelse.

Set udefra ligner Lindbjerggård en almindelig landbrugsejendom i det let bakkede landskab nord for Randers. Kommer man lidt nærmere på, kan man se, at der alligevel ikke er tale om en helt gennemsnitlig svine- eller kvægejendom.

Ikke alene er her en gårdbutik, der er også en for dansk landbrug usædvanlig produktion af

omkring 2.500 ænder, nogle hundrede gæs og opfedning af 40 jerseystude. Det hele er økologisk.

Og zoomer man helt ind, vil man se, at Lindbjerggård er en fødevarevirksomhed med faste leverancer af gæs og ænder til COOP's primært københavnske butikskæde Irma.

Salg til Irma i 10 år

- Irma er min største kunde. De sidste 10 år er det allermeste af fjerkræet gået til dem, fortæller Espen Nielsen, der ejer Lindbjerggård.

I efteråret 2016 var det dog ved at gå helt galt med salget til den økologi-glade københavnske butikskæde. Årsagen var et manglende dokument.

Espen Nielsen havde ikke været opmærksom på, at han som leverandør til andre butikker end sin egen gårdbutik skulle have en grossisttilladelse fra Fødevarestyrelsen. I mange år havde det ikke været noget problem; men en dag blev manglen opdaget i COOP, og så var en vis herre løs.

- Jeg er bange for, at det var gået helt i fisk for mig, hvis ikke jeg havde fået hjælp til at løse problemet, siger Espen Nielsen.

Hjælpen kom fra SMV Fødevarer og paraplyorganisationen FødevareDanmark. Medarbejdere herfra fik redt trådene ud, Lindbjerggård fik en grossisttilladelse, og det hele faldt til ro igen.

Byggede mobilt slagteri

Fjerkræet slagtes i Nordjylland i en 13 meter lang lastbiltrailer, som Espen Nielsen oprindeligt selv har indrettet til fjerkræslagteri sammen med en lokal smed.



Espen Nielsens produktion foregår på Lindbjerggård, der har været i slægtens eje siden 1915. Når han selv stopper, håber han, at et af de tre børn vil tage over.



Set i helikopterperspektiv ligner leverandøren af økologisk fjerkræ til Irma en ganske almindelig bondegård.



Fjerkræet fra Lindbjerggård er mærket med den attraktive anbefaling fra Dyrenes Beskyttelse.

Traileren solgte han til dens nuværende ejer Poul Raunsmødt for nogle år siden. Da havde Espen Nielsen kørt rundt og slagtet for andre med traileren i omkring fem år.

- Jeg fandt på at indrette slagteri i en trailer, fordi jeg manglede et sted at få slagtet mit eget fjerkræ, og jeg kunne se, at andre fjerkræavlere havde samme behov, fortæller han.

Da han for 13 – 14 år siden fik ideen, var det dog efter EU's regler slet ikke lovligt med et mobilt slagteri.

De danske myndigheder og den daværende fødevareminister kunne imidlertid godt se det gode i initiativet, og de fik overbevist kollegerne i Bruxelles, så lovgivningen blev ændret. Dermed er Espen Nielsen en af de få, som kan prale med at have fået ændret en EU-regel og ikke blot leve med den.

Billigere at transportere dyrene

I praksis er det mobile slagteri dog blevet mere stationært.

- Det er billigere at transportere dyrene op til slagteriet i Nordjylland, end det er at transportere slagteri og mennesker ud til dyrene. Så nu står traileren fast parkeret hos Poul Raunsmødt, forklarer Espen Nielsen.

Hans dåbsattest er efterhånden 67 år gammel, men nogen tid endnu vil han fortsat drive Lindbjerggård.

- Og så håber jeg, at et af børnene en dag vil tage over. Det er jo en gammel slægtsgård, og det vil være dejligt, hvis den kan blive ved med at være det, siger Espen Nielsen.



SUPER PRAKTISK RUMDELER TIL ALUBAKKE

*Rumdeleren sættes løst ned i bakken
og er fleksibel i forhold til bredden*

- Øvnfast coated pap
- Flot præsentation i bakke
- Giver bedre stegeresultat

Rumdeler til alubakke
Varenr.: DK21490-00



Få opskrifterne hos din fagkonsulent eller i kundeservice



Holder 2-rums
komponenter adskilt,
så kødsaften
ikke trænger ind
i tilbehørsdelen

Indasia
... for smagens skyld

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



Butikschef Sune Westphall
(t.v.) og Søren Theilgaard
i den nye butik på Fyn.

Slagter Theilgaard

har åbnet ny butik på Fyn

AF TORBEN SVANE CHRISTENSEN

Familiefirmaet fra Esbjerg vil give de fynske kunder god service og hjemmelavede produkter i butikken i Tarup Center i Odense.

Den femte butik i rækken af Slagter Theilgaard butikker slog dørene op i november i Tarup Center i Odense. I butikkslokalet på 375 kvadratmeter var der tidligere en Mesterslagter, som åbnede i februar 2016, men måtte lukke i sommers, blandt andet fordi butikken ikke kunne klare sig i konkurrencen mod discountbutikkerne.

Søren Theilgaard fra Slagter Theilgaard er overbevist om, at deres nye butik nok skal klare skærene på et trængt fynsk marked, hvor der i år er lukket flere slagterforretninger.

- Der har været et godt kundeflow, siden vi åbnede, og vi hører fra kunderne, at de har savnet en slagterforretning i området. Vi vil adskille os med en høj grad af ekspertise og gode hjemmelavede produkter, fortæller Søren Theilgaard.

Placering i butikcenter

Umiddelbart var det ikke planen, at den næste butik skulle placeres i et butikcenter.

- Vi får jævnligt henvendelser fra folk, der gerne vil have os til at åbne en butik i deres område.

Men for halvandet år siden havde vi nok ikke lige set os selv med en butik i et center. Men da vi så lokalet, kunne vi godt se os selv her, hvor folk i høj grad gør deres daglige indkøb, siger han.

Tarup Center ligger i bydelen Tarup i det nordvestlige Odense og er et indkøbscenter med 44 butikker, inklusiv et Løvbjerg Supermarked. Centret er på ca. 22.000 m² og har 500 p-pladser.

Fagligt dygtigt personale

Sune Westphall er butikschef i butikken i Odense, og han skal drive den, som var det hans egen butik.

- For os er det vigtigt med et personale, der er fagligt dygtige, og som brænder for sagen. De skal vide noget om de bøffer, vi har i disken, og sikre, at de har en høj kvalitet. Vi går ikke på kompromis med kvaliteten for at lave et tilbud, siger Søren Theilgaard.

Ifølge ham er der ikke to af de fem nuværende butikker i den voksende kæde, der er helt ens.

- Men vi har nogle faste værdier og et serviceniveau, der skal gøre, at kunderne kommer igen. Min rolle er, at jeg skal være lidt alle steder og sikre, at de tiltag, der virker i én butik, også bliver indført i vores andre butikker, siger han.

Populære grillpølser

Alt i den nye butik er hjemmelavet, og Søren Theilgaard står bogstaveligt talt selv med i køkkenet, når nye produkter skal udvikles.

- Jeg har for eksempel selv været med i udviklingen, sammen med vores kokke i Esbjerg, af den krydderfedt, som vi solgte i vores butikker i julemåneden, siger han.

Firmaet har deres eget pølsemageri i Esbjerg, der producerer forskellige slags pølser, der bliver solgt i egne butikker, men bl.a. også i udvalgte Brugsen-forretninger.

- Vi har ikke gjort ret meget i forhold til markedsføringen af vores grillpølser, men det er en vare, som mange af vores kunder efterspørger. Her anbefaler kunderne produktet til

Om Slagter Theilgaard A/S

- Firmaet blev grundlagt for mere end 50 år siden af Erhardt Theilgaard, Søren Theilgaards farfar. I 1996 byggede virksomheden nye og moderne lokaler i industriområdet i Kjersing, og samtidig skete et generationsskifte, så det i dag er brødrene Poul og Viggo Theilgaard samt Søren Theilgaard, der er søn af Viggo, som i dag driver virksomheden.
- Slagter Theilgaard A/S er en kødforarbejdningsvirksomhed, som har 80 medarbejdere. Firmaet beskæftiger sig med opskæring og forædling af både svine-, kalve- og oksekød. Produkterne afsættes til hoteller, restauranter, cateringvirksomheder og offentlige institutioner. Der er også en eksportafdeling, som står for ca. 50% af den samlede omsætning.
- Private kunder kan købe produkter i 5 slagterbutikker: to i Esbjerg, en i Blåvand, en i MP Bruuns Gade i Aarhus og en i Tarup Center i Odense.

andre efter mund til mund princippet, og det håber vi selvfølgelig også vil ske i butikken i Odense, når det bliver grill sæson, siger han.

Mad til forældre

Søren Theilgaard tilbragte de første par måneder efter butiksåbningen på Fyn, og han kan konstatere, at der her var mange gengange blandt kunderne.

- En af de ting, der har overrasket mig, er, at flere kunder i 30'erne og 40'erne køber varer med til deres forældre, så de er sikre på, at de får noget at spise, siger han.

Et af de produkter, der er faldet i fynboernes smag, er den hjemmelavede rullepølse.

- Kunsten er at lave den, så den ikke er for fed, og at den er godt krydret, understreger Søren Theilgaard.

Mulighed for færdigretter

I butikken i Odense er der et køkken, og det har gjort det muligt at producere færdigretter som boller i karry, lasagne og hjerter i flødesovs, hvor kunderne bare skal varme retten op, når de kommer hjem.

- Vi har i vores andre butikker ikke gjort så meget ud af færdigretter før, men det får vi afprøvet nu. Vi har ansat en kok og en delikatesseassistent, der også skal fremstille saucer og supper, fortæller Søren Theilgaard.

Gerne flere elever

Inden butikken skulle åbne, søgte Slagter Theilgaards personale, blandt andet på deres facebook-side, og der var mange ansøgninger at vælge imellem.

- Men vi stiller høje krav til vores personale, så der var mange, der ret hurtigt blev sorteret fra. Jeg synes, at det er lykkedes os at få sammensat et godt hold, men det skal ikke være nogen hemmelighed, at det er svært at få alle de elever, som vi egentlig gerne vil have. Lige nu har vi en elev, men vi kunne godt have flere, hvis interessen fra de unge var der, siger han.

Appetit på flere butikker

Ifølge Søren Theilgaard bliver butikken i Odense ikke den sidste butik for Slagter Theilgaard.

- Vi kunne godt have appetit på en butik eller to mere, og det er nok mest sandsynligt, at det bliver i Jylland eller på Fyn, siger han.



Slagter Theilgaard har åbnet deres femte butik i Tarup Center i Odense.

Få høvlet dine skæreplanker til gode priser

...og få slebet dine knive når vi nu er der alligevel

PRISER PR. PLANKE

op til 1000 mm.....	kr. 160,-
op til 1500 mm.....	kr. 392,-
op til 1800 mm.....	kr. 492,-
op til 2200 mm.....	kr. 592,-

Husk vi har alt i nye planker til de bedste priser i alle farver og i næsten alle størrelser. Godkendt til madvarer. F.eks.

40 x 1500 x 300	
- 330 - 360 mm.....	kr. 1.700,-

Eller

30 x 1500 x 300	
- 330 - 360 mm.....	kr. 1.500,-

Husk vi kører
over hele
Danmark

FÅ SLEBET DINE KNIVE PÅ DE BEDSTE MASKINER

Pris pr. kniv*.....kr. 40,-
*Dog mindst 12 knive

Ring og få et godt
tilbud allerede i dag!
Tlf. 93 30 31 15
eller tlf. 61 45 52 93

Larsen Brætservice · Tølløsevej 2 · 2700 Brønshøj · CVR 37771198
support@kblarsentrading.com · www.kblarsentrading.com



AF RIKKE HOLM

Dobbelt op på osteh

I december slog Charlotte Hviid Christensen dørene op for en ny osteforretning med beliggenhed på Gågaden i Herning. Hun er allerede indehaver af Ostemesteren i Struer, som hun overtog i 2016, da butikken var lukningstruet.

- Kundesegmenterne i de to byer kan supplere hinanden og give mulighed for at føre et mere eksperimenterende varesortiment, lyder vurderingen fra den nye butiksejer.

Charlotte Hviid Christensen har netop åbnet Ostemesteren i Herning. Det er sket efter seks måneders intensiv søgen efter den perfekte lokation for en ny osteforretning. Butikken i Herning har fra dag ét haft en fantastisk opbakning: Flere end 200 potentielle kunder lagde vejen forbi byens nye ostehandler ved åbningsreceptionen den 15. december.

- Herning har et stort potentiale, forklarer Charlotte Hviid Christensen: - Byen er i vækst. Der er ikke i forvejen en ostehandler, så behovet er der. Samtidig har byen et velfungerende studiemiljø og et generelt yngre publikum sammenlignet med en by som Struer. Derfor er det også to vidt forskellige butikker, vi kommer til at drive, understreger hun.

Herning og Struer supplerer hinanden

Charlotte Hviid Christensen har haft planer om at åbne endnu en osteforretning, si-

den hun overtog butikken i Struer. Første sted, der blev kigget efter en mulig lokation, var i Holstebro, hvor byens eneste ostehandler lukkede i 2016. Med et stigende antal holstebrogensere, der handler i butikken i Struer, blev konklusionen dog hurtigt, at en ostebutik i Holstebro kunne vise sig at blive en dårlig forretning for den velkørende Ostemesteren i Struer.

Med to ostebutikker ser Charlotte Hviid Christensen en række strategisk fordele i forhold til driften fremadrettet. Bl.a. kan hun købe ind i større mængder og hermed sænke prisen pr. collier. Samtidig betyder adgangen til et yngre publikum, at hun får mulighed for at tilbyde mere eksperimenterende varegrupper:

- Unge har større interesse for specialiteter og er samtidig villige til at betale en højere pris, end de ældre Limfjordskunder typisk er, uddyber hun. - Min forventning er, at segmenter-



andel

ne i de to byer kan supplere hinanden og give et løft til butikken i Struer, hvor vores kunder fremover får adgang til varer, vi ikke tidligere har haft mulighed for at tilbyde, fordi afsætningen har været for lille.

Ost, platter og café 0

Da Charlotte Hviid Christensen overtog Ostermesteren i Struer i 2016, havde butikken været til salg i to år. At butikken i dag er en succes, forklarer hun dels med god timing i forhold til opsvinget, dels med en ihærdig arbejdsindsats og modet til at tænke anderledes.

Butikken i Struer forhandler i dag bl.a. de nye, laktosefri oste fra Finland samt nye oste fra Sverige og har herudover et bredt udvalg af skæreoste og specialiteter fra Danmark og resten af Europa. Desuden sælger butikken kaffe, tapas-anretninger og platter ud af huset og rummer herudover en populær café, Café

O, som tiltrækker nye kunder og ikke mindst mange turister til butikken.

Kombinationen af ostephan og café har Charlotte Hviid Christensen dog ingen planer om at videreføre i Herning, som allerede har et rigt caféliv.

Lærling i osteputikken

Hvorvidt fremtiden byder på flere osteputikker, står fortsat åbent. Charlottes yngste søn, Marc, er i netop startet i lære som butiksassistent.

– Desværre kan man ikke gå i lære som ostephandler, men har Marc fortsat interesse for ostephanen, når han er udlært, ligger det i kortene, at han skal være med til at føre osteputikkerne videre, afrunder Charlotte Hviid Christensen.





Nyt medlem af SMV Fødevarer:

AF MARIA STOVE

FOTOS: COLOURBOX, COPENHAGEN MARKETS

"Vi kan være stolte af de gode danske råvarer"

Om Peter Skov Hansen Frugt & grønt

- Uddannet landmand i 1988 med speciale i grøntsager.
- Begyndte at køre på Grønttorvet kort tid efter. Fik sit første stade i begyndelsen af 90'erne.
- Dengang var han den eneste ansatte – i dag er der 8-10 medarbejdere. Siden starten har Peter Skov Hansen Frugt & grønt haft som mål at formidle budskabet om, at vi i Danmark, sæson efter sæson, kan frembringe grøntsager af en høj kvalitet.
- Målgruppen er især cateringgrossister og kantiner, men også supermarkeder samt som noget nyt leverandører af måltidskasser.

Peter Skov Hansen er ikke i tvivl om, hvad kvalitet er, når snakken falder på grønt og frugt. Den mangeårige grossist lægger vægt på, at råvarerne skal være danske og i sæson – og også gerne økologiske.

- Hvorfor flyve jordbær ind fra Sydeuropa, eller blåbær fra Chile, når vi har fremragende bær herhjemme? Sådan lyder det retoriske spørgsmål fra grønt- og frugtgrossisten Peter Skov Hansen, der i mange år har drevet virksomhed på Grønttorvet i Valby. I dag har han slået sig ned hos Copenhagen Markets i Taastrup.

Ifølge ham giver det i den danske sæson ikke mening at hente råvarer langvejs fra, som danske landmænd selv kan producere. Det er hverken bæredygtigt eller optimalt i forhold til smag, friskhed og kvalitet. Forbruget af pesti-

cider er ofte også højere i udenlandsk frugt og grønt, viser tal fra DTU Fødevareinstituttet.

Hos Peter Skov Hansen Frugt & grønt bliver der derfor primært solgt danske råvarer. Vel at mærke råvarer i sæson.

- Det er spændende at arbejde med råvarer i sæsonen. Jordbær spiser vi om sommeren, og kål om vinteren. Jordbær til jul hænger ikke sammen i min verden, siger grønthandleren, der udsender nyhedsbrev til sine kunder én gang om ugen med fokus på sæsonens udbud af friske råvarer.

Copenhagen Markets – det nye grønttorv

- I 2016 åbnede Nordeuropas største engros-markedsplads og distributionscenter for frugt/grønt, blomster/tilbehør og andre relaterede fødevarer på Litauen Allé 13, 2630 Taastrup.
- Det skete, da Grønttorvet i Valby efter mere end et halvt århundrede havde udtømt sine vækstmuligheder. Der var brug for mere plads, bedre logistik og moderne servicefaciliteter. Copenhagen Markets har hele 67.000 m² under tag.
- Her holder Peter Skov Hansen Frugt & grønt også til, og det lever fint op til de krav, virksomheden har til moderne indretning og forsvarlig håndtering af fødevarer.



Danske gulerødder får Peter Skov Hansen Frugt & grønt fra DanRoots, det tidligere Tange frilandsgartneri, som ligger ved Bjerringbro og er Danmarks største gulerødsproducenter. Her bliver gulerødder stående på marken, dækket med et tykt lag halm. Så bliver de taget op hele vinteren, efterhånden som de bliver solgt



Inspirationen til at udvikle Copenhagen Markets kommer fra førende internationale markeder som Rungis i Paris, FrischeZentrum i Frankfurt og C.A.R. i Rom, hvor man med succes har samlet et bredt spektrum af friske fødevarerprodukter under samme tag, samtidig med at man flyttede torvene ud fra bykernen.

Han bruger også tid på at vise sine kunder, at de kan spare penge ved at vælge dansk frugt og grønt, når det er i sæson. Det er noget, der har stor betydning for kantinekunderne, der både skal sikre variation i retterne og en økonomisk bæredygtig forretning.

Egenkontrol med eSmiley

Økologi udgør i dag en langt større del af varerne, end dengang Peter Skov Hansen startede op i begyndelsen af 90'erne. Op mod 30 pct. af udvalget er økologisk. Det skyldes til dels stigende efterspørgsel fra kunderne, og dels at der er kommet flere gode producenter af økologisk frugt og grønt.

Generelt er der fra kunderne side også stor efterspørgsel efter frugt og grønt med en tydelig afsender. Hvem har produceret gulerødderne, og hvordan er de produceret, er hyppigt stillede spørgsmål. Og det ligger fint i tråd med grossistens ønske om at slå et slag for de gode producenter.

Producenterne bliver præsenteret i det ugentlige nyhedsbrev, og kantinekunderne bliver inviteret med på besøg hos producenter, så de kan se, hvordan varerne bliver til. Det er til glæde for begge parter.

- Kokken eller kantinelederen får en relation til producenten og en viden om råvarerne, som

de kan bruge i forhold til deres kunder, når de kan fortælle, at blomkålen stammer derfra og er dyrket under de og de forhold. Producenten får også input til, hvordan kokken anvender tingene, og hvad han efterspørger – det sætter nye ting i gang, siger Peter Skov Hansen.

I det senere år er det også blevet mere udfordrende at drive fødevarer virksomhed på grund af stigende krav om egenkontrol fra myndighederne. Det er tidskrævende, og derfor er det med spænding, at Peter Skov Hansen indleder 2018 med at gå over til elektronisk egenkontrol ved hjælp af systemet eSmiley.

- Det er ganske nyt for os, men vi håber, at det vil gøre den daglige egenkontrol endnu nemmere, siger Peter Skov Hansen og peger på, at han også har meldt sin virksomhed ind i SMV Fødevarer. Blandt andet for at kunne få rådgivning om elektronisk egenkontrol, som brancheorganisationen har solid erfaring med.

Derudover ser han det som en anledning til at indgå i et fagligt fællesskab, hvor små grossister kan få hjælp og indflydelse og samtidig støtte hinanden.

Han nævner som en væsentlig bedrift, at Fødevaredanmark har forhandlet med politikerne på Christiansborg, så de mindre virksomheder ikke længere skal betale op mod 700 kr. pr. påbegyndt kvarter, når kontrollører kommer på besøg, hvilket kunne blive en større udskrivning. Fremover bliver det gratis for dem at få ordinært besøg af fødevarer kontrollen.

Peter Skov Hansen Frugt & grønt får hovedparten af blomkål fra en af de "gamle" Amager-producenter samt Knud Vincent fra Bissrup. De danske blomkål fra friland starter sæson ca. 1. juni, og de findes i en periode også i orange, lilla og grøn. Alle slags blomkål fås også økologisk fra Tinggaard.





I testkassen var bl.a. ½ l kildevand, partypølser 500g, leverpostej 100g og hakket oksekød 500 g.

Nyt emballagekoncept til køleforsendelser

En ny emballage, som sikrer at kølekæden er intakt under forsendelse, er på vej til at se dagens lys



Cold Chain emballagen (kaldet madkassen) består af en bølgepappakker i 7mm's tykkelse (2 lag), en termopose i 3 mm epe (ekspanderet polyethylen, red.) skum og en hård LDPE (polyethylen med lav densitet) yderst, 2 "køleelementer" (ice paks.). Som fyld bruges bobleplast.



Papkasse som ligger plano hos leverandør



Skitse tegning af cold chain løsningen



Termopose



Fyldt er bobleplast



Isposer til cold chain løsningen

Efterspørgslen efter specialfødevarer af høj kvalitet bragt lige til døren har igennem de senere år været stærkt stigende, og udviklingen kan forventes at fortsætte. Det har fået Antalis til at udvikle en ny type køleemballage målrettet denne nye salgskanal.

Der har i udviklingen været en lang række forhold, som har været i fokus i forbindelse med udviklingen af emballagen. Det skal være effektivt, pænt og praktisk at pakke produkterne ind forud for forsendelsen. Den kendte løsning med en hvid styropor har stor fokus på både hygiejne og fødevarer sikkerhed, men fylder meget hos både leverandør og hos forbrugeren.

Pladsbesparende emballage løsning

I udviklingen af en ny og supplerende løsning til flamingokassen, har der også været fokus på en pladsbesparende løsning, når pladsen er

lidt trang. En kombination af løse styroporplader, termoposer og papkasser er både en meget pladsbesparende og miljørigtig løsning. Kasserne kan foldes helt sammen og leveres plano, og de er lette at bortskaffe for slutbrugeren. Emballagekonceptet får navnet Cold Chain.

Test af det nye emballagekoncept

I løbet af efteråret har kølekæden i den nye emballage været testet. De gennemførte test blev primært gennemført mellem den nye emballage (bølgepappakke, is- og termopose) op imod termokassen (styropor). I de gennemførte tests kunne kølekæden holdes i 24 - 27 timer. Det er vigtigt, at kernetemperaturen på de enkelte varer er kølet ned til max. 5 grader forud for distributionen. I forhold til distribution i sommerperioden, hvor udendørs temperaturen er høj, vil de gennemførte tests ikke

være vejledende. De nye emballager forventes først at være klar til brug en gang i februar.

SmagDanmark.com

En af onlineplatformene er smagdanmark.com, som sammen med Logistic Planner og FødevarerDanmark har etableret distributionsvirksomheden Fooddriver. Bag smagdanmark.com er adskillige fødevarerproducenter og -forhandlere rundt om i Danmark, som i fællesskab hver dag tilbyder at bringe lokale, kvalitetsfødevarer ind i danskernes køkkener. Virksomheden Fooddriver giver kunderne adgang til hurtigt og sikker levering af fødevarer via et landsdækkende netværk af indleveringssteder samt en aftale med DAO 365 om levering direkte til slutkunderne.

Kilde: Antalis, Fooddriver



Markedsplads for fødevarer

Smagdanmark.com er ikke bare en webshop i traditionel forstand. Det er en digital markedsplads, hvor kunderne bl.a. kan møde lokale landmænd, mikrobryggerier, hyggelige gårdbutikker og slagtere fra hele landet.

Kilde: Smagdanmark

Fooddriver kører

AF PER AASKOV KARLSEN

-Godt 40 virksomheder er nu registreret som brugere af Fooddriver virksomheden. Siden PostNord stoppede med fødevaredistribution, har der været behov for nogle, der kunne sørge for levering af efterspurgte, lokalt producerede kvalitetsvarer til danskerne, fortæller konsulent Henrik Holst fra Smagdanmark.com, der har ca. 70 virksomheder tilknyttet, til Fødevaremagasinet. - Fooddriver er i gang, og der har været stor interesse for det nye set-up. Op til jul var der ret meget salg i ænder og gæs, som blev distribueret med Fooddriver. Vi har ønsket at lave en langsigtet og attraktiv løsning

for de enkelte virksomheder. Vi er også i forhandling med nogle halvstore aktører, men kan ikke på nuværende tidspunkt afsløre mere, siger Henrik Holst.

Aabybro Mejeri – RYÅ IS er en af virksomhederne i Smagdanmark.com, som nu anvender Fooddriver som distributør af leverancerne. Virksomheden producerer og leverer energitæt is til småtspisende kunder. – Kunderne stifter bekendtskab med mejeriets produkt på sygehuse og plejehjem. Når kunderne ønsker at fortsætte med disse produkter i hjemmet, kan vi levere til dørrintrinnet via Fooddriver. Tidli-

gere foregik det med PostNord, og det var naturligvis en udfordring, at denne distribution ikke fandtes længere, og derfor krævedes, at vi fandt en ny løsning, fortæller mejeriejer N.H. Lindhardt. - I dag sender vi i flamingokasser med tøris, og vi oplever faktisk, at leverancerne er hurtigere fremme, end de var med PostNord. Når leveringer er gennemført modtager vi en bekræftelsesmail på leverancen, som gør os trygge i forhold til, at vores varer er nået rettidigt og korrekt frem til kunden, slutter N.H. Lindhardt.

Indkaldelse til

mad med mere generalforsamling

2018

Søndag den 4. marts 2018 kl. 10.00

afholder mad med mere årsmøde og generalforsamling. Udover beretning, regnskab og andre sædvanlige dagsordenspunkter vil der være gennemgang af den planlagte markedsføring i 2018-19.

Dagsorden ifølge vedtægterne udsendes direkte til kædens medlemmer.

Sted: Sekretariatet, Poppelvej 83, 5230 Odense M



mad med mere



Frikadeller tilsat plantefibre giver en bedre mæthedsfølelse viser forskning, om kødprodukters effekt på appetitregulering.

AF URSULA KEHLET, PH.D., KONSULENT,
DANISH MEAT RESEARCH INSTITUTE, TEKNOLOGISK INSTITUT

Produktudvikling med sunde fiberingsredienser i kødindustrien

Fødevarer skal ikke blot smage godt, de skal også gerne gøre noget godt for vores sundhed. Derfor har Danish Meat Research Institute (DMRI) og Københavns Universitet undersøgt, hvordan nye, sunde ingredienser – som plantefibre – kan anvendes i frikadeller, så de både smager godt og i højere grad er mættende.

Mæthedsskabende fødevarer

Seneste tal fra Sundhedsstyrelsen viser, at over halvdelen af Danmarks befolkning spiser og vejer for meget. En vigtig del af løsningen i kampen mod overvægt er mæthedsskabende fødevarer, der giver hurtigere og længereva-

rende mæthedsfølelse. I den forbindelse er ingredienser med et højt indhold af fibre ernæringsmæssigt interessante at kombinere med kød, som indeholder proteiner, da såvel fibre som protein stimulerer mæthedsregulerende mekanismer i mave-tarm-kanalen.

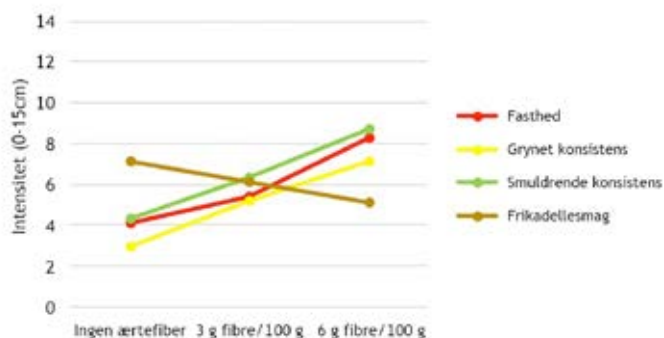
Smag og konsistens er vigtig

I et for nyligt afsluttet erhvervs-ph.d.-projekt er det undersøgt, hvilke fiberingsredienser man kan tilsætte til frikadeller og i hvor store doser, før det spiller afgørende ind på smag og konsistens i de færdiglavede frikadeller. Rugklid og ærtefiber var de bedste fiberkandidater og blev tilsat til fri-

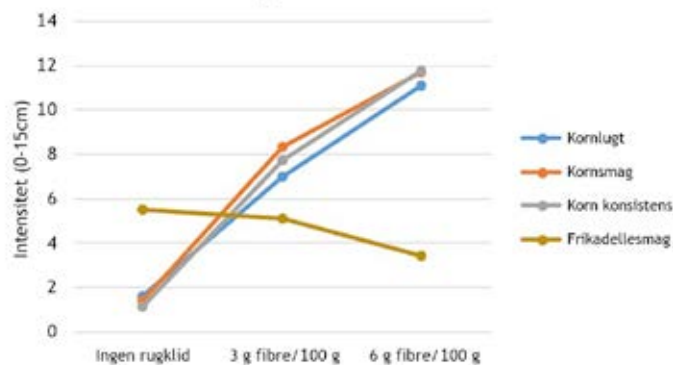
kadeller, så de udgjorde op til 6 gram fibre per 100 gram produkt. Dosis på 6 blev bestemt ud fra, hvornår man som fødevareproducent må skrive på emballagen, at en fødevare er tilsat fibre, og dermed indirekte signalerer, at det er en sundere frikadelle. Der skal være 3 gram fiber pr. 100 gram, før man må skrive, at en fødevare er en kilde til fiber, og 6 gram fiber, før man må deklarere det som højt fiberindhold.

Sensoriske tests med specialtrænede smagsdommere viste, at tilsætningen af ærtefiber og rugklid påvirker frikadellernes sensoriske egenskaber forskelligt med stigende dosis. Rugklid påvirker især lugt- og

Ærtefibre i frikadeller



Rugklid i frikadeller



smagsegenskaber, mens ærtefibrene ændrer konsistensen. Disse resultater kan bruges i videre optimering og udvikling af fiberriige kødprodukter.

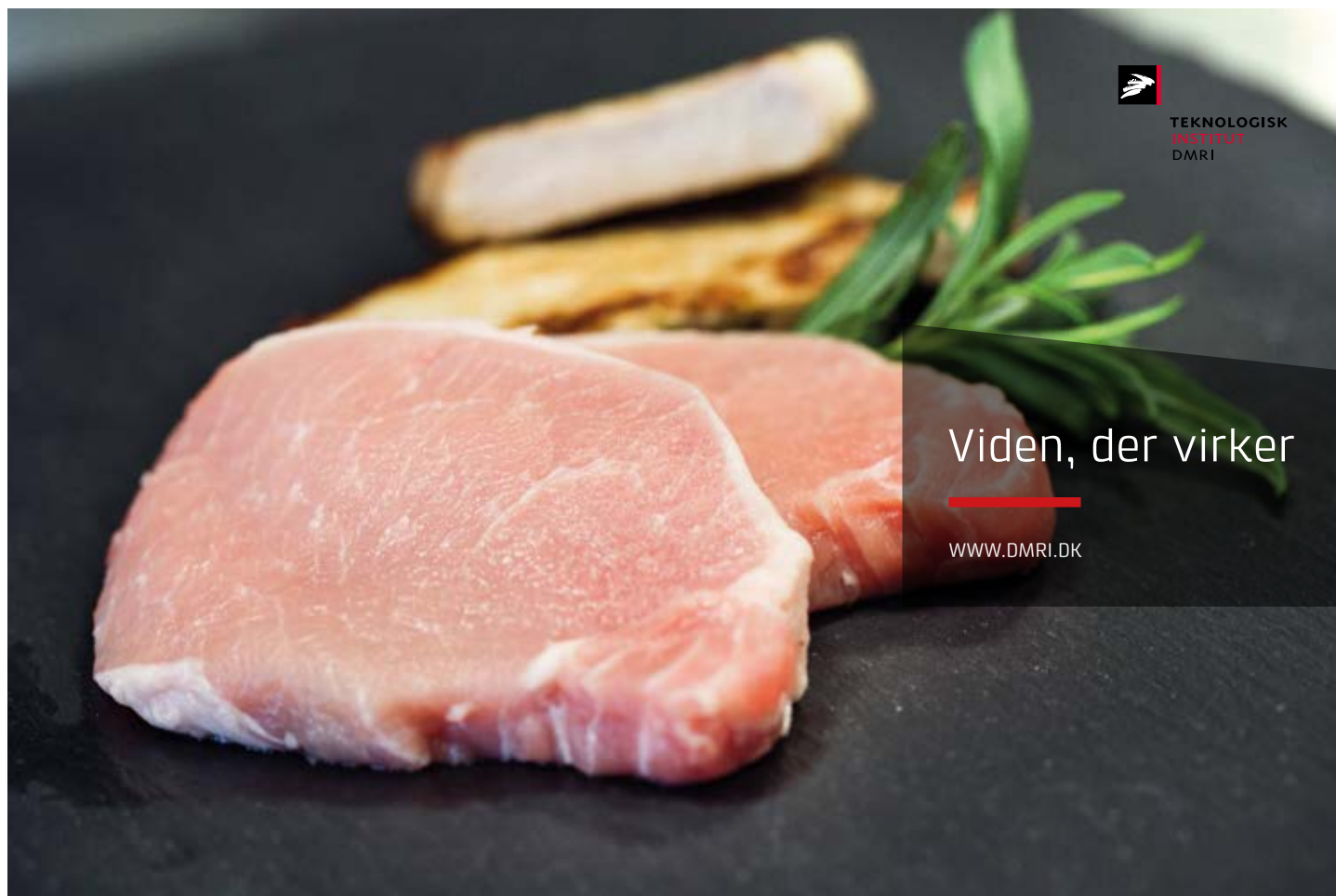
Større mæthedsfornemmelse og mindre sultfølelse

En kombination af rugklid og ærtefiber havde en gavnlig effekt på mæthedsfor-

nemmelsen. I et måltidsstudie fik 40 unge mænd på forskellige forsøgss dage serveret frikadeller med og uden fibre i. Efter hvert måltid skulle forsøgspersonerne hvert 20. min i 4 timer på en skala vurdere, hvor mætte og sultne de følte sig. Sultfølelse faldt med 17% i 4 timer efter, de havde spist et måltid med fiberfrikadeller i forhold til et måltid, hvor der ikke var fibre i

frikadellerne. Og mætheden steg med 11%.

Projektet viser, at det er muligt at tilsætte mættende fibre og samtidig opnå både god spisekvalitet og sundhed. Dette kan danne grundlag for produktudvikling af sundere alternativer til eksisterende kødprodukter på markedet. Erhvervs-ph.d.-projektet blev støttet af Innovationsfonden og Svineafgiftsfonden.



TEKNOLOGISK
INSTITUT
DMRI

Viden, der virker

WWW.DMRI.DK

Penge til lovende fødevarevirksomheder

To danske business angels (private investorer) har netop skudt penge ind i to nye, lovende fødevarevirksomheder i Danmark. Den ene virksomhed er et nyt dansk vandeventyr ved navn Fine Nordic i Jelling ved Vejle. Den anden virksomhed er mikroristeriet Holy Bean i Aarup på Fyn.



Vand er ikke bare vand

Der er få områder i verden, hvor man som i Norden kan drikke velsmagende, urenset vand. Den passionerede entrepreneur, Kim Lauridsen fra Jelling er derfor i fuld gang med at bringe nordisk vand på flaske ud til kvalitetsbevidste kunder rundt omkring i verden. Ikke mindst i Kina, Japan og Singapore er interessen stor for de fine nordiske dråber i flaskerne fra Fine

Nordic. Potentialet har også vakt en fynsk investors interesse, der nu er gået ind som medejer, efter at et eksklusivt netværk introducerede dem til hinanden. Fine Nordics nye investor er Flemming Petersen, som kan mønstre en betragtelig portion erfaring. Som tidligere indehaver gennem 35 år af en større virksomhed i tekstilbranchen har han både betalt lærepenge og høstet store gevinster, som nu kommer Fine Nordic til gode. Ambitionerne om ekspansion er nemlig større end stifterens egen opsparing rækker til. Udover Flemming Petersen er iværksætteren også lykkedes med at tilknytte 6 andre erfarne partnere, som har mindre ejerandele.

Investornetværket betød, at kaffe-ildsjælene mødte investoren

Først kom mikrobryggerierne. Nu dukker der også flere mikroristerier op og spreder liflig kaffeduft rundt omkring i Danmark. Også i den idyllyse fynske by Aarup, hvor Holy Bean blev etableret i 2014 af to særdeles kaffe-kyndige, dedikerede fagfolk: Sine Klejs Gren og Bo Haulund Nielsen. Var det ikke for netværket Business Angels Syddanmark, havde iværksætterne bag gourmet-kafferisteriet Holy Bean slet ikke mødt den private investor Bo Stærmose. Hans investering og involvering i Holy Bean har nu sikret virksomheden et afgørende forspring på et blomstrende, men også benhårdt marked. I 2016 blev der ristet hele 10 tons eksklusive kaffebønner, og i år forventes leverancerne fra Holy Bean at komme op omkring 18 tons, mens målet for 2018 er 30-35 tons. At producere en volumen i den størrelsesorden kræver en stor kapacitet. Det havde Holy Bean

ikke. Ikke før de fandt deres business angel Bo Stærmose. - Vores rister kunne kun klare syv kilo ad gangen. Derfor blev det et vendepunkt, at jeg tilfældigt mødte en person til et møde i Fynsk Erhverv, som anbefalede mig at kontakte Business Angels Syddanmark, fortæller medstifter og indehaver af Holy Bean, Sine Klejs Gren. Holy Beans ambition er at sikre en betydelig andel af dette voksende marked. Virksomheden kan mangedoble produktionen de kommende år ved at udnytte fordelene i at være frontløber kvalitetsmæssigt, men også fordi virksomheden kapacitetsmæssigt og organisatorisk er foran de fleste. Holy Beans styrkede fundament og større kapacitet baner vejen for, at virksomheden kan vokse endnu hurtigere og blive et mere kendt brand. I dag beskæftiger virksomheden fire fuldtidsansatte samt nogle timelønnede i pakkeriet.

Kilde: Netværket Business Angels Syddanmark

Fakta

Business Angels Syddanmark er en gruppe private investorer og familiefonde i Syddanmark. Medlemmerne investerer risikovillig kapital i virksomheder med potentiale til vækst, og de bidrager også med erfaring og adgang til personligt netværk. Investorer og kapitalsøgende virksomheder mødes på Business Angels Syddanmarks investormøder. Siden 2010 er mere end 125 virksomheder præsenteret på investormøder i Business Angels Syddanmark hvoraf mere end 40 af virksomhederne har fået tilført kapital enten fra investorer fra Business Angels Syddanmark eller anden kapitalkilde.



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 rigtige 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:

Flere 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.

etableret år 1900
nellemann 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



Restauranternes omsætning stiger i storcentrene

Storcentret Fields' restauranter omsatte i 2013 for 102,7 millioner kroner og forventer at lande på 185 millioner for året 2017. Det er en stigning på 80 procent i løbet af fire år. I samme periode er Fields' gået fra at have 20 til 24 restauranter, hvilket svarer til en forøgelse på 20 procent. Per Nyborg, administrerende direktør fra Institut for Center-Planlægning A/S mener, at restaurantbølgen kommer til at rulle henover alle danske shoppingcentre de næste år. Flere steder i Asien og Europa ser han, at restaurantområdet allerede har udviklet sig til at være et decideret anker i centrene omsætning.

Benhårdtsats på maden øger omsætning og giver pris

Vi spiser mere ude end nogensinde. I 2016 satte de danske restauranter omsætningsrekord med 46 milliarder. Det mærker de også i Fields, der satser benhårdt på området. Det har styrket omsætningen og givet hæder. Finanskrisen kostede dyrt for restauranterne, men branchen har rejst sig. Ingen anden branche har skabt så mange jobs siden krisåret 2008 – cirka 18.000 ifølge den seneste opgørelse.

Kilde: pressemeddelelse

Er din virksomhed påvirket af de nye betalingsregler fra EU?

Hvis du indtil nu har valgt at overvælte omkostningerne ved betaling på private kreditkort til din kunde, bør du vide, at denne mulighed som følge af et nyt direktiv fra EU delvist bortfaldt fra 1. januar 2018. Det betyder, at hvis et betalingskort er udstedt inden for EU/EØS, vil det fra 1. januar 2018 ikke længere være tilladt at pålægge private betalingskort de såkaldte surcharge-gebyrer. Det vil kun være tilladt ved betaling med firmakort. Forbuddet mod surcharging gælder for både fysisk handel og online handel, herunder også køb med Dankort på nettet.

Hvis kortet derimod er udstedt uden for EU/EØS, må både private betalingskort og firmakort surcharges. Såkaldte trepartssystemer som American Express er undtaget forbuddet mod surcharging. Sådanne betalingskort kan således som hidtil surcharges. Nets/Teller har i løbet af september informeret de tekniske aktører, herunder terminalleverandører, om nævnte ændringer. Hvis du som forretning ønsker at benytte muligheden for at overvælte gebyr efter de nye regler, bør du informere dine kunder tydeligt herom. Nets/Teller har lavet et bud på en tekst på henholdsvis dansk og engelsk. Firmakort udstedt inden for eller uden for EU/EØS samt private betalingskort udstedt uden for EU/EØS bliver pålagt et gebyr, hvilket vil fremgå af din kvittering. Gebyrsatsen vil afhænge af typen af betalingskort, og hvor det er udstedt. For American Express gælder, at alle transaktioner bliver pålagt et gebyr.

Kilde: Reepay



Solina goes ★ ★ ★ "Americana" i 2018



USA har i årtier været den absolutte største inspirationskilde, når sommeren er over os, og der skal mad på grillen. Dette er ikke kun gældende for Danmark, da amerikansk barbecue på verdensplan er et meget anerkendt og benyttet koncept. Når man nævner amerikansk madkultur, kommer mange ofte til at tænke på spareribs, hamburger og chicken wings, men faktisk er den amerikanske madkultur langt mere alsidig og fascinerende. De fleste danskere kender kun til en begrænset del af disse barbecue traditioner. Solina har derfor været på en rejse ind i nogle af de mest populære barbecue regioner i USA, hvor man har fundet nogle traditionelle, unikke stilarter og smagsoplevelser - lige fra varmt og røgfylt til sødt og blødt.

Nyt sortiment i barbecue marinader

Solina har samlet alle indtryk og udviklet et helt nyt sortiment, som kommer omkring de seks vigtigste regioner i den amerikanske barbecue kultur. Nyd "The Big American Flava" med disse ikke helt traditionelle amerikanske opskrifter!

Traditionen tro lancerer Solina samtidig tre nye eksklusive marinader i Solina Gourmet serien. To marinader som hyldes til henholdsvis hed- og brændevinen, nemlig "Portvin & Kantarel" med den søde vin smag, samt "Gin & Agurk", der bidrager med den mere karakteristiske enebærsmag.

Kilde: Pressemødelelse



FREMTIDENS FØDEVAREINDUSTRI

Nordeuropas største messe for fødevareteknologi

Book din stand
Kontakt
Susanne Hofmann
på shh@mch.dk eller
tlf. 9926 9926



FOODTECH

Processing & Packaging | 13. - 15. november 2018

Dødsfald – nekrolog

Den 28. december afgik Jens Slagter helt uventet ved døden. Jens efterlader sig Hanne og 4 børn. Jens har i mange år været en stor profil inden for slagter- og fødevarerbranchen og har via sit arbejde for Københavns Slagterlaug tilført faget megen inspiration og nytænkning. Han drev forretningen ”Slagteren ved Kultorvet”, som alle københavnere kender, og som er stedet, hvor økologien i mange år har været i højsædet. Jens var altid en meget udadvendt og glad person, imødekomende og aldrig bange for at hjælpe andre. Han vil fremover blive en meget savnet kollega og ven.

I 2016 blev Jens valgt ind i bestyrelsen i Københavns Slagterlaug, hvor han blev valgt som viceoldermann med henblik på at overtage Oldermandsjobbet.

Æret være hans minde.

På Københavns Slagterlaugs vegne

**Egon Hornsleth
Oldermann**



Slagtermester Jens Petersen alias Jens Slagter var en farverig person med en stor pionérånd, som det bl.a. fremgår af en portrætkonst fra marts 2011 i Fødevaremagasinet.

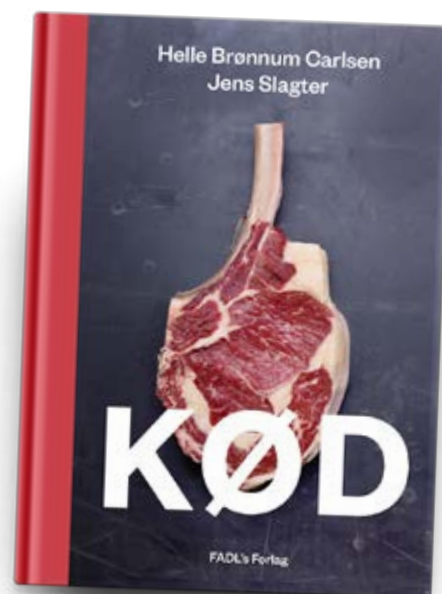
Jens Slagter var synlig i medierne

I Ekstrabladet, som flere gange har brugt Jens Slagter som ekspert, hed det dagen derpå bl.a. - Jens fik i går et hjertetilfælde på sit arbejde. Han har været frisk hele måneden, og han har haft god julehandel. Han var i godt humør, da han tog hjemmefra om morgenen. Det berører os alle sammen dybt, udtalte Jan Wybrandt, formand for selskabet Slagteren ved Kultorvet, til Ekstrabladet. Jan Wybrandt fortæller, at man i aften holdt et møde for personalet, og at butikken kører videre i dag.

Ekstrabladet har også talt med formanden for Danske Slagtermestre, Leif Wilson Laustsen, som beskriver Jens Slagter som en fantastisk person. - Det er selvfølgelig med stor sorg, at vi har fået den her meddelelse i går. Han var en fantastisk kollega, som altid hjalp andre. Han drev en stærk forretning ved Kultorvet. De var kendt for deres gode varer og for deres jargon, siger formand Leif Wilson Laustsen og fortsætter: - Han var meget initiativrig. Han var en god sparringspartner at have. Jeg havde fornøjelsen af ham senest til vores landsmøde, hvor han stillede sig op på talerstolen og kom med en masse gode ideer til, hvordan vi skal tiltrække unge mennesker, som vi har svært ved i vores fag, siger formanden. Han fortæller, at man er meget berørt over dødsfaldet. - Hvis man ringede til Jens, hvilket jeg selv har prøvet, og spurgte om hjælp, så sagde han altid ja. Et rigtig godt menneske er gået bort for tidligt, siger han.

Oldermann for Københavns Slagterlaug Egon Hornsleth beskriver Jens Slagter som en foregangsmand for økologi: - Der var ingen som ham. Han var udadvendt og smilende. Han var en person, man kunne regne med og stole på. Jeg kan slet ikke beskrive, hvor meget vi vil savne ham, siger han.

Slagteren ved Kultorvet i København blev etableret i 1888 af slagtermester Niels Hansen,



Så sent som i december 2017 kort før Jens Slagters død skrev Fødevaremagasinet om Jens Slagters og Helle Brønnum Carsens bogudgivelse med den korte titel ”Kød”.

som på daværende tidspunkt havde fire andre butikker i byen. Jens Slagter overtog butikken i 1989.

Bowlerhatten

Bowleren symboliserer det gamle slagterhåndværk, og derfor bærer samtlige ansatte i den over hundrede år gamle butik bowleren som hovedbeklædning, skriver virksomheden på hjemmesiden. Jens Slagter stod altid med et godt glimt i øjet og fyrede på ægte, gammeldags slagtermanér rappe replikker af til kunderne, når de kom ind i slagterbutikken. Jens Slagter har holdt fast i de gamle dyder med kødsalg og opskæringer på gammeldags maner. Siden 1997 har forretningen med stor succes udelukkende solgt økologisk kød.

Kilde: Københavns Slagterlaug, Ekstrabladet, Slagteren ved Kultorvet.

Nyt strategisk partnerskab

Pro-Ex, et nyt Tub-Ex etableret salgsselskab, har overtaget Kalle-virksomheden - Kalle Nordic ApS i Aalborg og derved sikret en endnu stærkere platform for virksomhedernes kunder i de nordiske lande.

Tub-ex producerer ekstruderet plastfilm til fødevarer, medicinske og tekniske sektorer. Produkterne spænder fra PE plast, PA plast, plastikplader, klare rør, autoklaverposer, testposer og nylonsække til flere formål. Produkterne eksporteres over hele verden. Til fødeva-

reindustrien producerer virksomheden poser, der er egnede til madlavning og hærkning af kød, dvs. pølser og skinke. Vi producerer også en speciel folie til rygning og saltning af fisk, tørring af kød eller modning af ost.

Pro-Ex bliver eneforhandler af Kalle Group-produkter på de nordiske markeder (Danmark, Sverige, Norge, Island, Finland og Færøerne) ved at erhvervelsen af samtlige Kalle Nordic aktiviteter i Aalborg Danmark pr. 1. december 2017.

Jens Boelskifte, administrerende direktør for Tub-Ex udtaler: - Partnerskabet og alliancen med Kalle-koncernen giver begge virksomheder en reel mulighed for at udnytte synergier og teknologier.



Claus Jensen, adm. direktør, pro-ex siger: - Jeg glæder mig virkelig til dette nye partnerskab og alliance, der sikrer en endnu stærkere nordisk salgssplatform.



Mad med mere i Assens tildelt Social Ansvarlig-mærke for 2018

Sammen med 28 andre virksomheder i Assens er Mad med mere ved slagtermester Leif Wilson Laustsen blevet tildelt Udvikling Assens' Social Ansvarlig-mærke for 2018.

Mærket (certificeringen) gives som en anerkendelse af, at virksomheden går længere for det sociale ansvar, end det er pålagt ved lov, og uddeles for første gang her i 2018. - I tager et ekstra samfundsansvar ved at gøre særligt meget for at passe på jeres nuværende og kommende medarbejdere. Det handler både om uddannelse og om særlige forhold og muligheder for medarbejdere, der af den ene eller den anden grund ikke kan ansættes på helt ordinære vilkår. Det er til gavn for både den en-

kelte medarbejder, for virksomheden og for vores samfund som helhed, at I på denne måde giver flere mulighed for at være en del af arbejdsmarkedet, hedder det i motiveringen for tildelingen.

Uddeling og offentliggørelse foregik ved en nytårskur fredag den 5. januar kl. 15.00 i Arena Assens. Mærket gælder for hele 2018. Ud over anerkendelsen får Mad med mere Assens et diplom samt et logo, som kan bruges på hjemmesiden, sociale medier, e-mail-signatur etc.

Kilde: Udvikling Assens



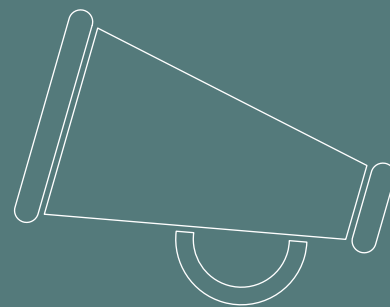
Erindringer af Bjørn Jensen: "Mit liv som kørende ostehandler"

-Jeg er jo arveligt belastet, hvad angår interessen for handel med ost – min far har i alt handlet med ost i 48 år. Som dreng kørte jeg både med ham ud til kunderne på landruten efter skoletid og i ferierne, og jeg var også med på Torvet i Køge om lørdagen. Derfor valgte jeg karrieren som kommis fra, og blev selvstændig kørende ostehandler. Sådan fortæller Bjørn Jensen i sine erindringer. Alle køgensere kender Bjørn og Ulla Jensen, som "altid" har haft ostevognen på Torvet i Køge. Bjørn har netop skrevet sine erindringer. Heldigvis tænkte Bjørn på at få dem indleveret til byarkivet, hvor de er meget glade for at få dem ind i samlingen.

Kilde: Køgearkiverne.dk



Vidste du at ...



64 banker vil lancere Nets-konkurrent i Danmark

Nets-konkurrent er på vej ud på det danske marked, anført af en stribe banker, skriver Børsen. Nets får endnu mere konkurrence at slås med, samtidig med, at selskabet er ved at blive overtaget af kapitalfonde. Det skriver Børsen. Nets-konkurrenten Bambora skal lanceres af de mange banker, og de vil skabe adgang til op mod 40 pct. af de danske virksomheder via bankrådgiverene i bankerne. Bambora har sikret sig et samarbejde med bankerne, der indgår i det såkaldte Bokis-samarbejde. Det er banker som Sydbank, Spar Nord, Nykredit, Arbejdernes Landsbank og de 60 banker i Lokale Pengeinstitutter. *Kilde: IT watch*

Emmerys har igen tabt millioner

Emmerys har offentliggjort et regnskab, der viser et fem gange så stort underskud som året forinden. Helt nøjagtigt blev det i regnskabsåret 2016/2017 til et underskud på næsten 10 mio. kr. Emmerys driver 30 butikker i henholdsvis København og Aarhus.

Kilde: JP.dk

Fødevarestyrelsen skal tvangslukke madfuskere

Fremover risikerer pizzeriaer, restauranter og kiosker at blive tvangslukket i op til seks måneder. Det sker, hvis de gentagne gange får sanktioner for dårlig hygiejne og sundhedsskadelige fødevarer. Det skriver Jyllands-Posten. Et enigt flertal i Folketinget er enige om, at Fødevarestyrelsen skal have mulighed for at tage indtjeningen fra de restauranter og madbutikker, der ikke lader sig påvirke af bøder, påtaler og politianmeldelser. Ordningen fun-

gerer med succes i Norge. - Nok er nok. Jeg kan ikke leve med, at der er virksomheder, som blæser på vores lovgivning og udsætter danskerne for fare. Derfor er jeg tilfreds med, at vi får indført den norske ordning, siger miljø- og fødevareminister Esben Lunde Larsen (V). I Fødevarestyrelsens smileydatabase ligger der kontrolrapporter for de godt 58.000 fødevarevirksomheder, som styrelsen fører kontrol med. Heraf er der 268 virksomheder, som betegnes som brodne kar. Definitionen på et broddent kar er, når en butik har fået sanktioner ved tre af de seneste fire kontrolbesøg.

Kilde: Iritzau/Foodupply

Kinesisk ibérico-efterspørgsel

Kinesernes højest skattede slagtedyr er svinet. Og i disse år, hvor forbrugere får flere penge mellem hænderne, samtidig med at den kinesiske fødevareindustri er plaget af skandaler, kæmper de vestlige producenter om at levere svinekødet til de sultne og pengestærke kinesere. I Spanien er det lykkedes med så stort held, at spanierne selv snart står med en mangelsituation på deres fornemste svineködsprodukt, skinkejuvelen jamón ibérico. De fineste ibérico'er laves i Spaniens nordvestlige hjørne og kommer fra svin af sortfodsracen, der har levet et liv med masser af plads og udeliv og en diæt på græs og ager, som de selv må grynte sig frem til. Når dyrene er slagtet, bliver skinkerne saltet og lufttørret i halvandet til to år, og de færdige skinker, der koster flere tusinde kroner, regnes for en delikatesse på linje med kaviar, trøfler og årgangsvine. Det skriver The Guardian, der har talt med Roberto Batres, direktør for firmaet Shanghai de Delaiberia Gold, der eksporterer skinke, vin og olivenolie fra Spanien til Kina: - Det er

uundgåeligt, at priserne på skinker i Spanien kommer til at stige. Firmaerne, der har licens til at handle jamón de bellota (betegnelse for skinker fra de fineste agernfodrede svin) i Kina har ikke engang nok til at møde den kinesiske efterspørgsel.

Kilde: Euroman

Kødfri restaurantkæde vil først vokse i Danmark

42Raw åbnede sit første spisested i 2009 og regner med at åbne nummer fem i løbet af 2018. Den veganske restaurantkæde 42Raw, der p.t. driver fire glutenfri fastfood-restauranter i Københavnsområdet, har midlertidigt droppet ambitiøse planer om at åbne i udlandet - i stedet satser stifter og direktør Jesper Rydahl i første omgang på at vokse i Danmark. Det skriver Berlingske Business.

Jesper Rydahl satser i første omgang på i 2018 at åbne endnu en restaurant i Københavns Lufthavn, hvor 42Raw i forvejen har en restaurant før sikkerhedskontrollen. Den nye skal efter planen ligge på den anden side af security, hvor direktøren regner med at kunne omsætte for 20 millioner kroner årligt. De fire nuværende restauranter omsætter tilsammen for omkring 16 millioner.

Kilde: Foodsupply

Slagter må holde ekstra lukkedag - der er ellers rigeligt at lave

For anden gang på få år er Torben Enghøj fra butikken Mesterslagteren i Hou endt med så stor på mangel slagtere, at han må udvide antallet af lukkedage. Første gang var i 2011, da butikken begyndte at holde lukket tirsdag. Men det er tilsyneladende ikke nok, hvorfor der nu i to måneder også har været lukket om



mandagen. Situationen hos Torben Enghøj er ikke enestående, idet der generelt er mangel på slagtere.

Det siger Leif Wilson Laustsen, der er formand for Danske Slagtermestre. - Der er virkelig mangel på dem, der vil arbejde med kødet og måltidsløsninger, fortæller han til DR Østjylland. Han ærgres sig over tidligere regeringers fokus på at uddanne akademikere. - Det er mere smart at sige på diskoteket lørdag aften, at man arbejder med it, siger han. Derfor er detailslagterne også blevet til gourmetslagtere på fx Aarhus Tech, der uddanner 70 slagtere om året. Samtidig har de åbnet brobygning til folkeskolen og ansat en konsulent.

Det fortæller Henrik Hjarbæk, der efterhånden er uddannelsens eneste underviser på Aarhus Tech sammen med en kok. For fem år siden var de fire undervisere. - Nogle har søgt og søgt efter elever uden held, så konsulentens opgave er at få nogen til at vælge faget, siger han til DR Østjylland. Slagtermesteren i Hou ønsker, at han kunne søge en svend og have tre til fire at vælge imellem. - Men det kan vi ikke, så derfor uddanner vi. Vi har før haft en lærling og håber at finde en igen, som kan begynde i løbet af det næste halve års tid, siger Torben Enghøj.

Kilde: Horsens Folkeblad

Modningscenter og pakkeri på Endrup mejeri

Arla, som i september sidste år overtog det konkurstruede mejeri nær ved Esbjerg, har besluttet, at det fremover skal fungere som modningscenter og pakkeri for oste. Produktionen flytter til Tistrup.

Produktionen har stået stille på Endrup Andelsmejeri siden 30. juni 2017 efter længere tids økonomiske problemer for det lille an-

delsmejeri. Igennem en aftale med henholdsvis Endrup Andelsmejeri og mejeriets kreditorer har Arla overtaget mejeriet og dermed forpligtelserne for mejeriets 12 andelshavere og mejeriets kreditorer. Produktionen af flere af Endrups oste vil fremover blive flyttet til Tistrup Mejeri, og ostene vil herefter blive overført til Endrup Mejeri for at modne færdige og blive pakket – og dermed sikre den helt rigtige 'Endrup'-smag. Med den nye aftale om at benytte Endrup Mejeri som modningscenter og pakkeri er der nu skabt klarhed om mejeriet og dets fortsatte virke. For mejeriets 9 ansatte betyder dette, at medarbejderne vil kunne beholde deres ansættelse og dermed indgå i det nye samarbejde med Tistrup Mejeri.

Kilde: Packmarket

Jyske Ost bød indenfor

Bunkerost, klosterost, portvin, hybenmarmelade eller noget helt femte ... Smagsløgene var på overarbejde til indvielsen af Jyske Ost i Østervrå. Der var stor interesse for at byde de nye forretningsdrivende i Østervrå velkommen. Jane Kristensen og Kim Nielsen åbnede fredag 1. december butikken Jyske Ost i Østervrå. Butikken har fået helt ny indretning, og de mange besøgende ønskede tillykke med det flotte resultat. De fleste af ostene hos Jyske Ost kommer fra Ingstrup Mejeri, og udvalget

er særdeles bredt. Dertil kommer et bredt sortiment af oste fra andre producenter. Ostene får selskab af hybenprodukter fra Hybengården i Jerslev og af portugisiske vine samt andre specialiteter fra gårdbutikken Adelino, Flauenskjold.

Det er Jane Kristensen, kunderne finder bag disken hos Jyske Ost, som holder åbent tre dage om ugen – torsdag, fredag og lørdag. Jyske Ost er også åben for salg til storkøkkener, catering o. lign.

Kilde: Søby Folkeblad



Navnenyt ...

Nye projektledere til Syddansk Fødevareklynge

Spirende Fødevareoplevelser, et program under Syddansk Fødevareklynge, styrker sig nu med to nye medarbejdere. De to projektledere skal medvirke til fortsat at booste syddanske fødevarevirksomheder og understøtte deres vækst.



Rafael de Souza Hannisdal (35 år) er ansat som projektleder i projektet Spirende Fødevareoplevelser. Rafael har mangeårig ekspertise inden for kvalitetsfødevarer og har indgående kendskab til såvel specialprodukter som fødevarevirksomhederne i regionen.

Mona Nissen Bach (33 år) er ligeledes ansat som projektleder i projektet Spirende Fødevareoplevelser. Hun kommer med en baggrund som indehaver af Restaurant Under Broen i Hvide Sande med dagligt ansvar for 35 ansatte gennem knapt 10 år. I det daglige arbejde for Syddansk Fødevareklynge vil Mona Nissen Bach være at finde på Væksthus Syd-danmarks kontor i både Odense og Esbjerg.



Delika overtager aktiviteterne i Hjortsminde ApS

Med virkning fra 1. januar 2018 har Delika A/S overtaget pålægsvirksomheden Hjortsminde ApS. Købet af koldingvirksomheden Hjortsminde ApS skal styrke og udbygge delikas position af kvalitetspålæg og økologi på det danske marked. Pr. sammen dato har delika ansat tidligere ejer af Hjortsminde ApS, Tommy Buch Hansen, som produktudviklingschef i delika A/S, hedder det videre i pressemeddelelsen.



Ny chef for SkillsDenmark

Med en solid baggrund i erhvervsuddannelsesområdet overtager cand.jur. Simon Neergaard-Holm fra 1. april 2018 ledelsen af SkillsDenmark. Simon Neergaard-Holm, 57 år, har det seneste år ledet sekretariatet for el- og VVS-branchernes uddannelser. Før det var han i 15 år chefkonsulent i Dansk Arbejdsgiverforening (DA) med ansvar for erhvervsuddannelsespolitik og med sæde i en lang række råd og nævn, bl.a. REU, Rådet for de grundlæggende Erhvervsrettede Uddannelser. Han var tilføj i en del år DA's repræsentant i SkillsDenmarks bestyrelse. Han kom til DA fra jobbet som sekretariatschef i Teknisk Skoleforening - i dag en del af Danske Erhvervsskoler og -gymnasier. SkillsDenmark står for det årlige DM i Skills, deltagelsen med landshold i EuroSkills og WorldSkills og Skills Stafetten, der er en konkurrence for skolebørn i 8. klasse. Formålet er at skabe øget fokus på erhvervsuddannelserne. SkillsDenmark er en nonprofit-organisation støttet af Undervisningsministeriet, arbejdsmarkedets parter, faglige udvalg, erhvervsskoler m.fl. Simon Neergaard-Holm afløser som direktør Ulla Groth, der går på pension efter at have bygget SkillsDenmarks aktiviteter op siden starten i 2008. Hvert år er aktiviteterne vokset, og hvert år har DM i Skills sat nye rekorder.

Kilde: SkillsDenmark

Messe-oversigt

Biofach, Nürnberg

14. - 17. februar 2018
Messe for økologiske produkter
www.biofach.de

Anuga FoodTec

20. - 23. marts 2018
Fødevareteknologimesse i Köln
www.anugafoodtec.com

Foodexpo, Herning

18.-20. marts 2018
Fødevaremesse – foodservice, detail og maskiner
www.foodexpo.dk

Fachpack, Nürnberg

25. - 27. september, 2018
Emballage og etiketteringsmesse
www.fachpack.de

Scanpack, Göteborg

23.-26. oktober 2018
Skandinavisk emballagemesse
www.scanpack.se

Foodtech, Herning

13. - 15. november 2018
Maskiner i fødevarebranchen
www.foodtech.dk

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

Emballage

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



Traysealere
Dybtrækningsmaskiner



Vakuumposer
Krympeposer
Folier
Trays



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

Grossister



Leverandør til slagtere,
delikatesser og storkøkkener



Aalborg
Kystvejen 80
9400 Nørresundby
Tel. 96 32 41 00

Holstebro
Nybo Høje
7500 Holstebro
Tel. 97 42 52 00

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

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

Slagelse
Korsørvej 91
4200 Slagelse
Tel. 58 52 59 65

København
Park Allé 362
2605 Brøndby
Tel. 72 302 402



www.abcatering.dk

leverandørliste



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



Annoncer til fødevaremagasinet

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

Knive/Sliberier

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

PL-agentur

Vyftsvej 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



SOLINA
DESIGNING SUCCESS STORIES TOGETHER



MARINADER | KRYDDERIER
HJÆLPSTOFFER | SPECIAL BLANDINGER
NATUR- & KUNSTTARME | 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
- Vacuumposer
- 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

Annoncer

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



Indasia 50 ÅR

KRYDDERIER & MARINADER
FÆRDIGBLANDINGER
NATUR- OG KUNSTTARME
EMBALLAGER



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

Kunsttarme

Charles Christiansen aps
Nr. Hostrupvej 22
6230 Rødekro

Alt i kunsttarme, 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



Annoncer til fødevaremagasinet

Tlf. 51 50 67 17
bi-press@mail.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™

Vor viden
- din fordel!

 **www.ingvald.dk**
TLF. 66 11 82 11

MASKINER TIL
KØDBRANCHEN SIDEN 1938

Annoncer

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



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!

 **MULTIVAC**

Kammermaskiner
Bordmodeller



Dobbeltkammermodeller
Seydelmann lynhakkere



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

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 Emmmental)
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

OSTEMESTEREN



OSTESPECIALITETER FRA OSTEHANDLERENS GROSSIST-LAGER

Ulvehavevej 44 · 7100 Vejle

75 65 26 46

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

Annoncer til fødevarer magasinet

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

Annoncer

Tlf. 51 50 67 17
bi-press@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

PROFESSIONEL LØNADMINISTRATION EFTER OVERENSKOMSTEN



PROLØN
vi bliver glad, når du ringer

87 10 19 30 * PROLOEN.DK

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

FødevarerDanmark

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

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

foedevaredanmark
foedeverer

Dansk Revision

DANSK REVISION SLAGELSE

Regnskab og rådgivning til fødevarerbranchen

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

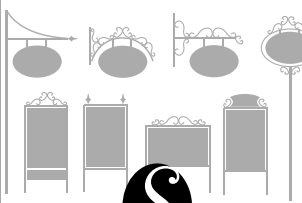
FØDEVARE KONSULENTEN

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

Rådgivning Risikoanalyse kvalitetsarbejde

Skilte og Reklame

SMEDEJERNSSKILTE



S

SURROW
SMEDEJERN · SKILTE · INVENTAR
TELEFON 66 12 87 30 WWW.SURROW.DK

Vægte

Scanvægt

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

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

Annoncer

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



NYHEDER 2018



SMAGFULD INSPIRATION 2018

LANCERES 1. FEBRUAR,
KONTAKT DIN FAGKONSULENT
FOR ET EKSEMPLAR.



SOLINA GOES AMERICANA



KANSAS CITY AMAZING RIB RUB

Flot, grov krydderiblanding med god smag af hvidløg, røget paprika, og Guajillo chili.



SPARKLING CENTRAL TEXAS STYLE BBQ

Kraftfuld barbecue marinade med en god varme fra flere forskellige chili typer samt et strejf af rosmarin & hvidløg.



MUSTARD SAUCE ALA CAROLINA SOUTH

Kraftig sennepssauce afrundet med sødmen fra akacia honning. Genial smagsoplevelse med knasende sennepskorn.

LÆS MERE



NYD "THE BIG AMERICAN FLAVA"
I VORES NYE AMERICANA SORTIMENT.

VISTE VARIANTER KAN MED
FORDEL BRUGES PÅ:



Returneres ved varig adresseændring

Afs: Fødevaremagasinet
Peder Skrams Vej 4
5220 Odense SØ



Bestil dine varer på:
www.solina-retail.dk

SOLINA
DESIGNING SUCCESS. STORIES TOGETHER