

fødevarer

magasinet

NR. 5 / MAJ 2020

**Hvordan er det
gået med dit
firma i krisen?**

Se side 8

**Madkonceptet
kæmper sig gennem
Corona-krisen**

Se side 12

TEMA

CORONA-KRISE
samt grill
og krydderier

Problemer i relief

Jeg ved det ikke, men det kan godt have været Storm P., der sagde: "Det er mærkeligt. Hver dag sker der lige nøjagtig så meget, at det kan stå i en avis." For sådan er det jo. Summen af problemer er konstant, så når der egentlig ikke rigtig er nogen problemer, og aviserne ikke vil skrive om alt det, der er godt, så bevæger også pressen sig op i toppen af Maslows behovspyramide og hengiver sig til eksistentielle emner, som kan blive ganske alvorlige. Indtil marts i år var det således klima og dyrevelfærd og det moralsk forsvarlige i, hvad vi spiser, der fyldte i medierne, og klimaministeren fik trusler fra støttepartierne i en grad, så der blev spurgt til, om han mon "overlevede", fordi det trak ud med en fiks og færdig plan for, hvordan vi får klimaet tilbage på ret spor. Der var meget at komme efter på disse fronter, og det var der også på andre, hvor for eksempel "nedslidte Arne" stadig gik og ventede på en vej ud af arbejdsmarkedet.

Regeringen var under pres, for det hele var meget alvorligt, og det er det altid, uanset hvad der er galt, og noget galt er der altid, for problemernes sum er konstant.

Og så kom corona.

Pludselig standede Danmark i våde, og så gjaldt det om at stå sammen – på god afstand af hinanden. Og således herskede nu et samarbejdende folkestyre, for nu var der virkelig problemer, og de kunne sagtens fylde en hel avis. Pludselig var alle de andre viderværdigheder ude af spalterne. Nu gjaldt det overlevelse – bogstaveligt og økonomisk – og ikke bare i en hypotetisk fremtid, men her og nu, både for os selv og for virksomhederne og nationen. Ikke en dag gik på hæld, uden at regeringen havde holdt pressemøde om initiativer og hjælpepakker, og alle sammenkomster blev aflyst for at undgå, at vi kom tæt på hinanden.

Nu var der for alvor noget at være bekymret for, og så måtte alle de andre problemer, der ellers lige havde været påtrængende og uopsættelige, vente.

Lad det være helt klart: Der er ikke noget godt at sige om corona og dens virkning på mennesker, virksomheder og samfund – og ikke mindst på økonomien og beskæftigelsen. Men den kan måske have den gode lille bivirkning, at vi opdager, hvad der virkelig betyder noget, og at meget af det, som vi mente var vigtigt, og som fyldte aviserne i ildevarslede vendinger, øjeblikkeligt blegnede, da det virkelig gjaldt.

Hvem havde for eksempel kunnet forstille sig, at kæmpemæssige kundesegmenter kunne forsvinde fra den ene dag til den anden? Det skete imidlertid, da restauranter blev beordret lukket samtidig med, at grænsen blev lukket for turister. Normalt bliver der udespist i Danmark for ca. 40 milliarder kroner om året – nu var det tal pludselig 0 på årsbasis. Bevares, siden blev der åbnet for take-away, men det var småbeløb i forhold til de 40 milliarder kroner og bragte kun få tilbage til det arbejdsmarked, som mange har måttet forlade mere eller mindre midlertidigt som følge af corona.

Så selv om der er store forskelle på, hvordan epi-pandemien har påvirket os, kom der pludselig fokus på noget, der var vigtigere end alt det, der ellers havde fyldt vore velfærdsmættede liv i mange år. Nu koncentrerede vi os om det helt basale, nemlig behovet for et sikkert fundament under tilværelsen – noget, som vi hidtil havde taget for givet.

Nu kom problemerne i relief.

Og det var nok egentlig ikke så ringe endda.

(Et lignende synspunkt har tidligere været fremført i Landbrugsavisen.)

” Pludselig var alle de andre viderværdigheder ude af spalterne



Torsten Buhl
Direktør, FødevareDanmark



Nyheder

Covid-19

Alle virksomheder er blevet hårdt ramt af pandemien, der lukkede Danmark ned. For første gang i Fødevaremagasinets historie besluttede redaktionen også at springe en udgivelse over. I erkendelse af den voldsomme turbulens, hvor mange fødevarevirksomheder enten havde mistet hele eller store dele af omsætningen i forbindelse med nedlukningen, besluttede redaktionen, at april-udgivelsen blev sprunget over. Det gav ligesom ingen mening at udgive magasinet, da mange virksomheder var 100% optaget af at håndtere situationen på kort sigt bedst muligt. Det er derfor også med stor glæde, at vi nu er tilbage med den planlagte maj-udgave af Fødevaremagasinet.

Status på genåbningen

Da forudsætningerne for at drive virksomhed ændres dag for dag, og da usikkerheden om både den nære fremtid og usikkerheden også på lidt længere sigt er høj, er det meget vanskeligt at drive virksomhed p.t. I skrivende stund er der håb om snarlig tilbagevenden til mere normale forhold. Alt tyder dog, at det har lange udsigter, og at intet vil være som før. Der er meget stor forskel på, hvilke muligheder den enkelte har haft for at drive virksomhed siden midt i marts.

Fødevaremagasinet håber, at så mange virksomheder, som muligt vil overleve denne turbulente tid, velvidende at markedet er totalt forandret, og at det tabte ikke kan vindes tilbage.

Synlighed i fødevarebranchen i 2020

I denne tid er det endnu mere vigtigt at gøre opmærksom på sin virksomhed og sine produkter. Med tekstsideannoncer i Fødevaremagasinet, en annonce i leverandørlisten og med et banner på hjemmesiden, når din markedsføring ud til hele fødevarebranchen. Hjemmesiden besøges af et kraftigt stigende antal, så her er et onlinebanner effektivt. 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 Fødevaremagasinet.

God læsning!
Redaktionen

- 4 **NY WEBSITE** www.covidfdk.dk
- 5 **Danske Slagtermestre vil have indgåede overenskomster suspenderet**
- 6 **Brancheforening kommer frokost- og cateringvirksomheder til undsætning**
- 8 **Hvordan er det gået med dit firma i krisen?**
- 10 **Trådløs kommunikation sikrer høj effektivitet i butikken**
- 12 **Madkonceptet kæmper sig gennem Corona-krisen**
- 14 **#spisudehjemme-kampagne for at redde de danske restauranter**
- 14 **Online supermarkeder har oplevet fremgang: Krisen kan ændre vore indkøbsvaner for altid**
- 16 **Hvordan undgår man virus i fødevarer?**
- 18 **Danish Crown støtter ansvarlig sojaproduktion**
- 19 **Himmerlandskød sætter en stribe rekorder**
- 20 **Foodexpo udsættes til foråret 2021**
- 21 **Ostemand med ny butik og nyt navn**
- 21 **Ny revideret branchekode for ostephandlere**
- 22 **Bæredygtigt Landbrug kæmper for at få gebyrkroner tilbage i landmændenes lommer**
- 22 **Netbutik til bagerforretninger**
- 24 **Kort nyt**
- 26 **Vidste du at ...**
- 28 **Navnenyt**
- 30 **Leverandørliste**



Maj 2020

REDAKTIONEN / ANNONCER / PRODUKTION Grafisk Produktion Odense ApS, Munkehaten 28, 5220 Odense SØ
tlf. 66 14 08 52, post@foedevaremagasinet.dk
www.foedevaremagasinet.dk

ANSVARSHAVENDE Per Aaskov Karlsen

JOURNALISTER Torben Svane, Rikke Holm

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. Fødevarer magasinet udkommer 11 gange årligt – ikke i juli måned. Mediainformation kan rekvireres.

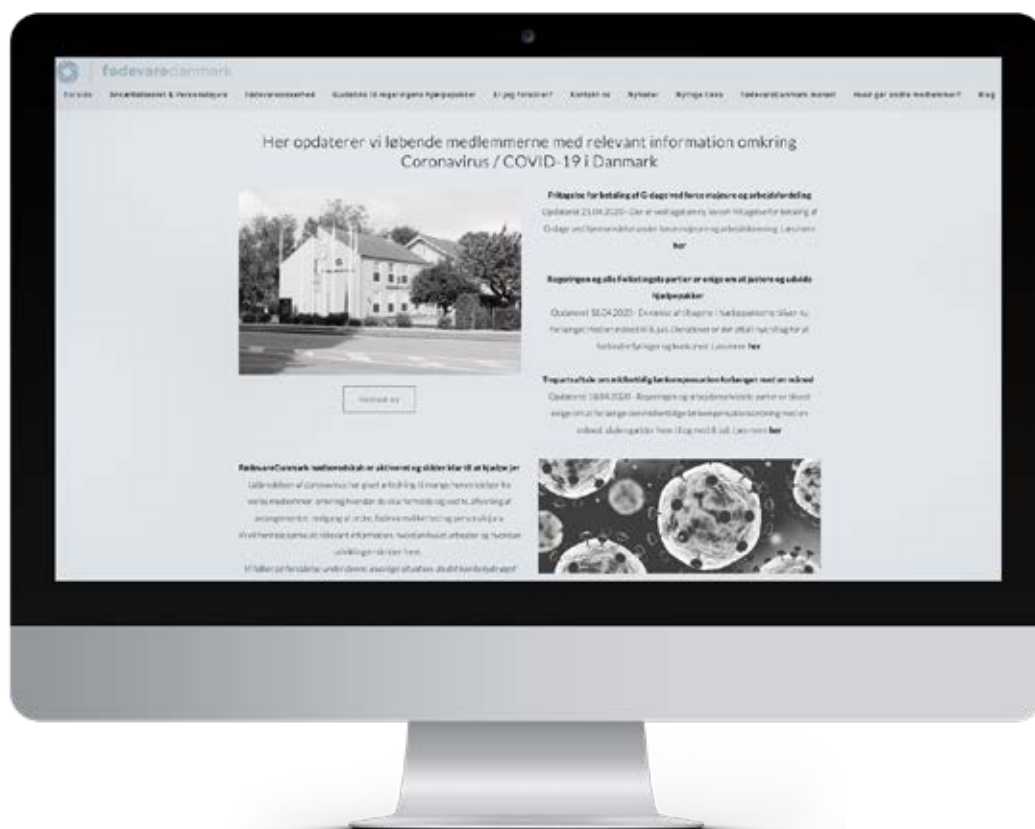
LÆSERE Fødevarer magasinet er det førende magasin for specialfødevarerhandelen. Magasinet henvender sig til beslutningstagere, såvel som selvstændige forretningsdrivere som disponenter, ansat i fødevarerhandelen. Politiske organer, større fødevarer virksomheder, organisationer m.m. er ligeledes læsere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

m.m. bliver behandlet journalistisk objektivt i årets udgaver. Fødevarer magasinet tilvirkes 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 annoncen 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 MADKONCEPTET

ISSN 1902-4509



NY WEBSITE **www.covidfvdk.dk**

For at hjælpe alle medlemmerne i brancheorganisationen FødevarerDanmark, oprettede organisationen prompte en ny hjemmeside med det ene formål at orientere medlemmerne om regering og myndigheders tiltag i forbindelse med COVID-19 samt omkring, hvordan den enkelte virksomhed kunne hente hjælp ved brancheorganisationen.

Naturligt har hele situationen og usikkerheden blandt de mange medlemsvirksomheder, omkring, hvordan de skal forholde sig ved fx. aflysning af arrangementer, nedgang af ordrer, fødevarerikkerhed og personalejura. På www.covidfvdk.dk har organisationen samlet alt relevant information, hvordan huset arbejder, og hvordan udviklingen skrider frem. Siden er løbende blevet opdateret.

Nødberedskab

FødevarerDanmark's nødberedskab blev øjeblikkeligt aktiveret og sad med det samme og sidder fortsat klar til at hjælpe den enkelte virksomhed! Arbejdsgiverne er mangeartede, nye og komplekse, så både små og mellemstore virksomheder har haft behov og har fortsat stort behov for juridisk hjælp og støtte.

Hjælpepakker

Alt om hjælpepakker m.h.t. kompensation for faste udgifter, omsætnings- og lønkompensation og meget andet findes på siden, ligesom datoer for udskydelse af momsfrister m.m. også findes.



Skilte til ophæng

Til information til kunderne var der også link til skilte, som anvendes til at vejlede kunderne omkring COVU-19 forholdsregler.



Danske Slagtermestre vil have indgåede overenskomster suspenderet

Arbejdsgiverforeningen Danske Slagtermestre mener, at forudsætningerne for de nyligt indgåede overenskomster for 230.000 ansatte i industrien er bristet med den nuværende corona-krise. – Hvis vi skal overleve efter corona, så må overenskomsterne ruller tilbage, siger formand Leif Wilson Laustsen

I februar indgik CO-industri og Dansk Industri (DI) forlig om nye overenskomster for 230.000 ansatte i industrien – overenskomster, som også er brændt igennem på alle andre overenskomster på det private marked. Dengang lød det med begejstring, at alle medlemmer i industrien ville få markante forbedringer af deres løn- og arbejdsvilkår. Claus Jensen, formand for CO-industri, sagde blandt andet om de daværende forudsætninger:

– Der er et stort overskud på betalingsbalancen, der er en rekordhøj beskæftigelse, konkurrenceevnen er bomstærk og stigende, og virksomhederne har tjent rigtig mange penge.

Siden har situationen ændret sig eksorbitant i kraft af corona. Ifølge arbejdsgiverforeningen Danske Slagtermestre, der repræsenterer private slagterbutikker samt kødproducenter, slagterier og kødgrossister, er der derfor tale om såkaldt bristede forudsætninger for de indgåede overenskomster, som efter planen skal løbe de næste tre år.

Danske Slagtermestre opfordrer derfor til, at DI og CO-Industri øjeblikkeligt suspenderer aftalen.

– Arbejdsmarkedets parter, som indgik overenskomsterne i februar, bliver nødt til at erkende, at efter at Danmark nu er bragt i en erklæret nødsituation, så er forudsætningerne for forordelserne i overenskomsterne ikke længere til stede. De bør derfor suspenderes. Rigtig mange virksomheder har ganske enkelt ikke råd til de forordelser, siger Leif Wilson Laustsen og kalder på ansvarlighed fra fagbevægelsen.

Dødsstødet

Han roser samtidig mange af de tiltag, som regeringen – i pagt med arbejdsmarkedets parter – er kommet med i forsøget på at holde hånden under dansk erhvervsliv. Men det er slet ikke nok, fremfører han. Og ifølge Leif Wilson Laustsen er tiden nu inde til, at fagbevægelsen også selv bidrager til, at virksomhederne kan overleve denne krise, og ikke kun lader virksomhederne og statskassen holde for. Overenskomsterne fra februar kan i værste fald blive dødsstødet for mange små og mellemstore virksomheder, hvis ikke der gribes ind nu.

– Udskydelse af skat og momsfrigørelse og de øvrige tiltag er gode og nødvendige, men det er på ingen måde nok, og det er blot udskydelse af gæld. Virksomhederne bløder som aldrig før, og hvis de på nogen måde skal have en chance for at overleve og derved sikre flest mulige job, så kræver det, at overenskomstfornyelserne suspenderes, slutter Leif Wilson Laustsen.

Fornyelse af overenskomsterne på trods af coronavirus

Danske Slagtermestre har indgået aftale om fornyelse af vores overenskomster med både HK, NNF og 3F. Overenskomsterne er nu stemt hjem af fagforbundene.

DSM har i forhandlingerne været bundet af ovennævnte gennembrudsforlig, der ud over ”almindelige” lønstigninger bl.a. har givet høje stigninger på fritvalgsordningen (3 % over de kommende 3 år) og øget betaling til forældre under forældreorlov. Udgangspunktet for forhandlingerne betød også, at DSM’s ønske om en minimallønsoverenskomst på NNF-overenskomsten på butikssiden nærmest var en gordisk knude, der ikke lod sig løse denne gang.

Kilde: Danske Slagtermestre



Brancheforening kommer frokost- og cateringvirksomheder til undsætning

Brancheforeningen Danske Frokost- og Cateringleverandører under FødevarerDanmark erfarer, at flere medlemsvirksomheder på kort tid har mistet op mod 100% af omsætningen. Et virus ved navn Corona (COVID-19) har sat sine spor i en branche, der er på vej i knæ. Brancheforeningen Danske Frokost- og Cateringleverandører har siden sin etablering for et år siden oplevet en pæn tilstrømning af medlemmer, der alle har udtrykt et behov for at organisere sig i et fagligt netværk. Foreningen har i løbet af kort tid været med til at løfte en branche, der hidtil godt kunne fremstå fragmenteret. Det handler især om organisering af gode kræfter, hvor medlemmerne får brancherelevant rådgivning, vejledning og støtte både i hverdagen, og når det brænder på.

Fællesskab

Corona-krisen er et højaktuelt eksempel på, hvilken værdi et brancheorganisatorisk fællesskab har. Der gik ikke lang tid fra statsministerens udmelding om lukning af bl.a. cafeer og restauranter til, at branchen oplevede afbestilling af ordrer og leverancer med hjemsendte medarbejdere til følge. For mange har det betydet et kæmpe tab af omsætning fra den ene dag til den anden. Der er siden arbejdet på højtryk i foreningen og i FødevarerDanmark med at skabe forståelse for branchens udfordringer og i kølvandet heraf formulere de nødvendige hjælpepakker til medlemmerne i DFCL, som foreningen hedder i daglig tale.

De virksomheder, der endnu ikke er medlemmer, har nu mulighed for at tilslutte sig på gunstige vilkår med det sigte, at branchen står endnu stærkere i den fødevarepolitiske agenda.

Gratis medlemskab resten af 2020

Formand for Danske Frokost- og Cateringleverandører Thomas Tranberg har besluttet at tilbyde de virksomheder, der endnu ikke har organiseret sig i foreningen, et gratis medlemskab for resten af 2020.

-Vi står som branche med nogle alvorlige udfordringer i en helt usædvanlig situation. Vi ved, at det stiller store krav til den enkelte virksomhed. Vi ønsker derfor som forening at understøtte også vores nye medlemmer i at få den nødvendige rådgivning, som denne krise kalder på, udtaler Thomas Tranberg. Dette bakkes op af Anton Emil Nielsen fra antOns Catering og Frokostordning, som varmt anbefaler netværket til andre:

-Ved netværksarrangementer i den relativt nye forening Danske Frokost & Catering Leverandører (DFCL) møder man mange ligesindede. Det er udbytterigt. Vi har meget at snakke om i branchen, og vi bør ikke være konkurrenter, men kollegaer. DFCL er et supergodt professionelt netværk. Det er et godt sted at udveksle erfaringer. Foreningen giver også adgang til FødevarerDanmarks tilbud om forsikringer, markenting og andet; og det er nok også noget, jeg vil prøve. Men det er mest for netværkets skyld, at jeg er medlem.

Thomas Tranberg og DFCL håber, at de frokost- og cateringvirksomheder, der endnu ikke er medlem, vil benytte sig af muligheden for et gratis medlemskab resten af året. - Fælles udfordringer kalder på fælles løsninger. Sammen er vi stærkest, slutter han.

Kilde: Danske Frokost- og Cateringleverandører



Danish Crown



**DANSK
KALV**

DEDIKERET TIL DET GODE KALVELIV

ORIGINAL DANSK DYREVELFÆRD SIDEN 2001



Går i løsdrift hele deres levetid med god plads.
Får kun sundt og naturligt grovfoder.



Har kort transporttid fra stald til slagteri.

Er opdrættet af danske landmænd.



Er kontrolleret af uafhængig instans.

Hvordan er det gået med dit firma i krisen?

Slagtermester Bo Bertelsen, indehaver af Slagter Bo, Silkeborg

Hvordan er din virksomhed blevet påvirket af krisen udløst af Covid-19?

- Vi har af et godt salg i butikken, men alt vores salg af mad ud af huset er helt væk. Ingen selskaber og konfirmationer. Jeg har indset, at 2020 nok bliver et mærkeligt år, der bare skal rykkes ud af kalenderen.

Hvad er der sket med omsætningen/ordrer?

- Det er klart, at det et manglende salg af mad til selskaber har en negativ effekt på omsætningen, og selv om butikssalget har været godt, så har det ikke kunnet opveje det.

Forandringer i salget?

- Jeg troede jo, at kunderne ville til at lave simremad, når de går derhjemme, men der tog jeg fejl. Kunderne køber færdigretter, så pigerne i køkkenet har haft travlt. Vi har også haft succes med take-away, hvor vi lavede stegt gris. Jeg havde bestilt to grise, men det var ikke nok, og heldigvis havde leverandøren en gris mere. Vi lukkede ved 180 kuverter. Det havde jeg aldrig drømt. Kunderne stod i kø helt ud på fortoret. Jeg har oplevet, at kunderne sætter pris på os her i krisen. Når kunderne handler ind til grill, så handler de kvalitet.

Har virksomheden søgt hjælpepakker?

- Nej, det har vi ikke. Vi havde en stilling ledig, som så ikke er blevet genbesat. Vores pensionist og opvaskere er sagt af. Jeg har to svende

og tre piger, og en pige faldt og er nu på sygedagpenge. Det var selvfølgelig synd for hende, men vores bemanning blev løst på den måde. Jeg har været i branchen i 38 år, og jeg ved, at der vil komme kontrol efter hjælpepakker, og har man sat et komma forkert, risikerer jeg at skulle betale det dobbelte tilbage. Det gider jeg ikke bøvl med. Det er også blevet klart under krisen, at A-holdet er de offentligt ansatte, der er sendt hjem med fuld løn, og B-holdet er mig og alle de andre, der betaler regningen.

Har du oplevet andre udfordringer og forandringer?

- Vi har ikke haft besøg af levnedsmiddelkontrollen. Min butik ligger i et lille byområde, hvor der ikke er andre butikker, men vi har oplevet, at flere nye kunder har fundet vej til os. Jeg håber da, at der snart bliver lukket op, så folk kan holde selskaber. På den positive side hører også, at jeg har prøvet at holde fri lørdag kl. 14. Det har været dejligt. Haven er bragt i orden, og båden sat i vandet.



Michael Gertz, indehaver af BF-OKS A/S, Hesselager

Hvordan er din virksomhed blevet påvirket af krisen udløst af Covid-19?

- Det ser skidt ud, og lige nu vurderer jeg, at virksomheden er sat 8 år tilbage. Det bliver en helt ny verden efter krisen, hvor der kommer mere fokus på besparelser. Vi skal genopfinde os selv som virksomhed.

Hvad er der sket med omsætningen/ordrer?

- Nu er virksomheden på index 24, hvilket betyder, at jeg kun kan få 50 procent i tilskud. Oven i det er der store udfordringer omkring varelagere, der bare bliver mindre og mindre værd for hver dag, der går. Vi taler om en nedskrivning på mellem 20 og 25 procent.

Forandringer i salget?

- Hvis vi skal åbne op, og kunderne skal bruge færre varer, så kommer det til at koste i distribution og gøre rigtig ondt på forretningen. Der er jo ingen af vores kunder, der planlægger noget på længere sigt, som det ser ud nu. Så det bliver en meget langsom opstart.

Har virksomheden søgt hjælpepakker?

- Ja, jeg har søgt og fået hjælp til omkostninger for 3 millioner kroner og lønkompensation for 1 million kroner, men jeg vil stadig stå tilbage med en gæld på mellem 8 og 9 millioner kroner.

Øvrige udfordringer og forandringer?

- Jeg tænker da meget over, hvor stor gæld jeg vil stå med, og om det overhovedet er realistisk at drive min virksomhed fortsat. Der kommer også til at blive stillet nogle helt nye krav til de ansatte, der kommer tilbage på arbejde. Der bliver råd til færre, så de, der kommer, skal yde mere, hvis det skal lykkes.



Der er stor forskel på, hvor hårdt virksomhederne bliver ramt. Nogle oplever et stigende salg på take away og deres primære produkter, mens andre må se gælden vokse i takt med, at restriktioner gør det umuligt at sælge varer. Fødevaremagasinet har spurgt forskellige virksomhedsejere, hvordan de har oplevet tiden med et nedlukket samfund.

AF TORBEN SVANE CHRISTENSEN

Thomas Tranberg, indehaver af Smagssans, Hellerup, og formand for DFCL

Hvordan er din virksomhed blevet påvirket af krisen udløst af Covid-19?

- Vi måtte sadle fuldstændigt om, da alle kunder afbestilte, og det ikke længere var tilladt med buffet, som er vores største produkt. Vores it-systemer var sat ud af brug, fordi de var baseret på buffet-bestillinger, og vi måtte skifte til Excel-ark, da vi skulle til at lave portionsanretninger.

Hvad er der sket med omsætningen/ordrer?

- Da det hele lukkede ned, så vi en 90 procents reduktion i vores ordrer. Nogle kunder betalte lidt, selv om de aflyste, for at støtte os. Vores kunder var de 10 procent, der var tilbage på arbejdspladserne, nu er vi på 40 procent, og jeg forventer 50 procent efter statsministerens udmelding om genåbning.

Forandringer i salget?

- Under krisen har vi også skaffet nye kunder. Det har vi gjort via opslag på de sociale medier og mund til mund anbefalinger.

Har virksomheden søgt hjælpepakker?

- Jeg fyrede et par ansatte lige i begyndelsen af nedlukningen. En valgte selv at sige op. Vi har sendt tre medarbejdere hjem. Vi søger også hjælp

til de faste omkostninger, men det har vi ikke nået endnu. Smagssans er en god sund virksomhed med en god egenkapital, så vi skal nok klare os.

Øvrige udfordringer og forandringer?

- Det er en helt ny hverdag. Jeg har dygtige kokke, der er vant til at stå og kæle for de gode råvarer, og nu laver de portionsanrettet mad – jeg risikerer at miste gode medarbejdere, hvis de søger andre udfordringer. I den her svære tid har jeg været rigtig glad for at være medlem af DFCL, hvor medlemmerne har kunnet spare, hente moralsk støtte og dele erfaringer. Vi har også diskuteret, hvordan vi som virksomheder kommer styrket ud af den her krise.



Lillian Hansen indehaver af Osteboden – Fru Hansen, Nyborg

Hvordan er din virksomhed blevet påvirket af krisen udløst af Covid-19?

- Min virksomhed består af to butikker, en ostebutik og en delikatessebutik. Vi har godt at lave i ostebutikken, og i delikatessebutikken køber det også godt.

Hvad er der sket med omsætningen/ordrer?

- I ostebutikken ligger salget højere end normalt. Folk skal have ost, når de går hjemme. Vi har mistet bestillinger til konfirmationer, men kunderne har genbestilt til den dato, som festen er udskudt til. Og vi har solgt tapas ud af huset i stor stil.

Forandringer i salget?

- Jeg kan godt se, at kunderne har mere tid under krisen. Før kom en kunde måske en gang om måneden, men nu er besøgene blevet hyppigere. De har tid til at handle, og de vil gerne støtte os. Det hører vi. Mange har fået øjnene op for de lokale butikker i den her tid.

Har virksomheden søgt hjælpepakker?

- Nej, jeg har ikke søgt hjælpepakker, og ingen af mine ansatte er blevet sendt hjem.

Andre udfordringer og forandringer?

- Vi har på grund af afstandskrav kun kunnet have to kunder ad gangen i hver butik. Vi har haft håndsprit i butikken, og vi har sprittet af, når kunderne har betalt med kontanter. Lang de fleste kunder har taget det pænt. Og jeg har fundet ud af, at vi skal bruge Facebook noget mere. Vi har blandt andet lavet opslag med, at vi ville køre gratis ud til vores ældre kunder med varer, og det har givet meget. Vi har også kørt ud med fødselsdagsgaver for kunder, hvor gaven var delikatesser fra vores butik.





Trådløs kommunikation sikrer høj effektivitet i butikken

Besparelser i arbejdstid, nedbragte omkostninger, reduceret spild samt let styring af salg i butikken og til erhverv. De første installationer af DIGI SM-6000 – Scanvægt Systems A/S nyeste bud på en PC- og Cloud-baseret vægt med optimerede funktioner øremærket danske delikatessebutikker – er allerede igangsat.

AF RIKKE HOLM

Leder du efter en innovativ løsning til at styre salg i butikken og til erhvervskunder samt optimere butikkens arbejdsgange, kan Scanvægts nyeste PC-styrede detailvægt DIGI SM-6000 være svaret. Vægten indeholder en række nye funktioner, som bl.a. betyder, at flere vægte kan kommunikere med helt ny Cloud-baseret software og herigennem styre leverancer ved virksomhedssalg ud af bagdøren. Trådløs kommunikation giver samtidig mulighed for besparelser i tid: Speed Id aktiverer et ekspedientnummer med enten armbånd eller arbejds-skilt, og trykker ekspedienten på et af de elektroniske prisskilte for en vare, henter vægten automatisk varenummeret op på vægtens ekspedientdisplay.

Blandt de nye funktioner er også muligheden for automatisk at rette de elektroniske priss-

skilte med varetekster, ingredienser, sporingsoplysninger, priser osv. De elektroniske display opdateres via trådløs kommunikation fra mastervægten. Alt sammen for at højne konkurrenceevnen og sikre, at informationer og priser altid er korrekte.

Display og nummerfunktion til mersalg

Blandt de nye funktioner, der for alvor kan skabe mersalg i butikken, er kundedisplayet, der giver mulighed for at markedsføre nye varer, sæsontilbud, menuforslag osv., fortæller Klaus Kokholm Pedersen, direktør for Detail og Labelfabrik i Scanvægt:

- Det er vores erfaring, at displayet skal være så informativt som muligt. Fx er det oplagt at køre med sæsontilbud, menuer til pinse, julefrokoster osv. Vægten har samtidig et kø-num-

mersystem, hvor vægtene snakker sammen og kan estimere ventetiden for den enkelte kunde. Det gør ventetiden mere overskuelig. Ventetiden kan bruges til at skabe et mersalg, når man har spændende ting på hylderne. Kunden kan fx også vælge at vente uden for butikken. Hermed undgår vi propfyldte butikker, hvor kunderne myrer sig frem til disken. Man undgår også, at kunder forlader stedet, fordi ventetiden virker uoverskuelig.

Smart styring ved erhvervssalg

Allégårdens Slagter i Odense er blandt de første detailbutikker til at anvende den nye, Cloud-baserede software. Butikken har fået opsat fire SM-6000 vægte, elektroniske prisskilte, et nummersystem og derudover to DIGI-terminaler til booking af kunde-/firmaordre. Syste-

met skal bl.a. gøre det let for Allégården i fremtiden at styre salget til erhvervskunder:

– Når et firma først er oprettet i systemet, kan det hurtigt kaldes op på vægte eller terminaler. Ekspeditionen kan herefter registreres i systemet, og der printes en følgeseddel til kunden. Efterfølgende har butikkens bogholder let adgang til at trække oplysninger til fakturering via Cloud-softwaren. Den ny Cloud-softwarepakke kan tilgås hvor som helst, der er adgang til et netværk.

DIGI var først på markedet med PC-baserede vægte med touch-betjening og integreret bon- og etiketprinter. Generationer af PC-baserede DIGI vægte, som modellerne SM-5300 og SM-5500, er over det seneste årti solgt i meget stort antal til slagter-, fiske- og ostebutikker samt supermarkeder over hele landet. DIGI SM-6000 er nyeste skud på stammen af PC-baserede vægte med introduktion her i foråret 2020.

Mere miljø, mindre madspild

Hvor etiketter traditionelt har bagpapir med coating af silikone, kører SM-6000 med Linerless print, dvs. uden bagpapir. Det gør, at der kan printes flere etiketter pr. rulle, fordi eti-



ketlængden tilpasses tekstmængden. Hermed reduceres papirspild. Samtidig er det en miljømæssig god løsning, at der ikke efterlades silikonebaseret bagpapir, som kun er til forbrænding.

Systemet giver herudover mulighed for at trække et stort udvalg af salgsinformationer dagligt eller periodiseret:

- I systemet har man mulighed for at trække tal for, hvor meget der tidligere er produceret og solgt af bestemte varer fx i forbindelse med en højtide. Det giver en klar indikation af efterspørgslen og mulighed for at sikre, at man rammer behovet i butikken. I sidste ende betyder det mindre madspild og også et bedre dækningsbidrag, at man gennem søgefunktionen

kan bruge vægten som en produktionsguide, forklarer Klaus Kokholm Pedersen. Han understreger, at SM-6000 er et komplet system og hermed en afløser for kasseapparatet.

I tillæg til de nye funktioner er der tænkt i et nyt, lækkert slankt design og ergonomi: Højformatet gør det lettere for ekspedienten at komme omkring til disken. Samtidig sidder printeren for print af både bon og etiket under displayet, dvs. at vejedelen er placeret ergonomisk lavt på disken.

Scanvægt har leveret løsninger til industri- og detailsektoren med bl.a. vejning, prismærkning og pakning siden 1932. Virksomheden har hovedsæde i Århus samt detail og labelproduktion i Odense.



Unik skovkylling FRA GOTHENBORG

Skovkyllingen er en smuk fugl med en sortbrun fjerdragt og lange stærke sorte ben. Skovkyllingen får lov til at vokse sig stor og saftig i 90 dage, inden den bliver slagtet.

Den længere levetid og den aktive færden ved skov og bevoksning, giver kødet en fast struktur, mindre stegesvind og en uovertruffen smag.

Vægt på kyllingerne: 1,9 – 2,6 kilo

Engros salg - Ring til os på 2043 8014



GOTHENBORG

Gothenborgvej 3 - 8653 Them
www.gothenborg.dk



Madkonceptet kæmper sig gennem Corona-krisen

André Hansen de Jesus driver sammen med sin kone, Camilla, cateringfirmaet Madkonceptet i Ballerup. Nedlukningen af samfundet har ramt hårdt på omsætningen, der er halveret, men en optimistisk tro på fremtiden er drivkraften i en vanskelig tid.

AF TORBEN SVANE CHRISTENSEN

Da beskeden fra statsminister Mette Frederiksen om at lukke samfundet og dermed mange firmaer ned på et lavere blus med hjemsendte ansatte kom den 11. marts, sendte André Hansen de Jesus tre af sine seks ansatte i Madkonceptet hjem med det samme.

- Vi kunne jo se, at vi ville miste indtjening, når færre ansatte skulle have frokost. Før krisen lå vi på cirka 1000 daglige kuverter til firmakunder. Vi gik ned i omsætning i løbet af marts, og vi var nede på 150 kuverter, da det så værst ud. Nu har vi 50% af den omsætning, vi havde før krisen, og det er godt, når man hører om andre i branchen, siger André Hansen de Jesus. Han har sendt næsten alle sine ansatte hjem med lønkomensation, men han har beholdt sin kok. Hustruen Camilla hjælper til i køkkenet, hvor hun før mest tog sig af de administrative opgaver i firmaet.

Penge fra hjælpepuljer

Det er også Camilla, der har skabt sig et overblik over de forskellige hjælpepuljer, der er kommet i forbindelse med Covid-19.

- Vi har søgt lønkomensation, og der gik kun 14 dage, fra vi søgte, til vi fik pengene, så det er vi meget taknemlige for. Jeg føler, at vi er

meget privilegerede, og det gav en ro i maven, så vi kunne koncentrere os om at drive forretningen, siger han.

Der er også blevet søgt puljer til dækning af tab af omsætning og til faste udgifter, men de penge er endnu ikke kommet ind på firmaets konto.

- Vi stod heldigvis i en god situation inden krisen med en fornuftig likviditet, og alt vores udstyr er købt og betalt, så vi hænger ikke på dyre leasing-aftaler, siger han.

Fra buffet til portionsanretninger

Da krisen satte ind betød det, at de buffeter til firmakunder, som ellers var en stor del af Madkonceptets forretning, ikke var en mulighed mere.

- Så det blev portionsanretninger, som jeg personligt kørte rundt med til kunderne. Der er lavet foranstaltninger ude hos kunderne, så nogle steder afleverer jeg maden uden for bygningen, men der er også en kunde, hvor jeg skal have taget temperatur med et pandetermometer, før jeg leverer maden inde i bygningen, fortæller han.

Det er også ham selv, der står for at vaske op og få købt nd.

(Myndighederne har siden tilladt, at der atter kan buffeter anrettes i kantiner.)

I samme båd

André Hansen de Jesus var rystet i dagene efter den 11. marts, men han valgte hurtig en strategi med at lade en positiv tilgang til situationen tage over.

- Det er det, der skal til, for at vi kan kæmpe os gennem den her krise. Vi er fortsat med at levere mad af høj kvalitet. Du er ikke bedre end det sidste måltid, du har leveret, fastslår han, og kunderne har udtrykt deres tilfredshed med maden.

- Vi har fået gode tilbagemeldinger. Når vi kommer på den anden side af krisen, så er jeg da overbevist om, at vores faste kunder vil blive ved med at bruge os. Jeg synes også, at jeg er kommet tættere på mine kunder i den her tid, og de har udvist stor forståelse, hvis vores leverancer har været forsinket. Der har været en indstilling til, at vi er sammen i en krise, som vi skal igennem sammen, understreger han.

Solgte firma og købte tilbage

André Hansen de Jesus er oprindeligt udlært VVS'er, men broderen drev et cateringfirma.

- Her hjalp jeg til og blev oplært. I 2008 startede jeg mit eget cateringfirma, som jeg solgte til Salt & Peber i 2015. På det tidspunkt trængte jeg til luftforandring, og jeg blev salgskonsulent hos Nordisk Solar, fortæller han. Men to år efter købte han Madkonceptet tilbage.

- Jeg savnede det drive, der er i at have sin egen virksomhed. Se ting udvikle sig. Savnede at komme tilbage i køkkenet. Hele tiden at være i udvikling med nye trends. Den grønne bølge, det er lige mit mindset, understreger han.

Startede op igen fra bunden

Da han havde købt firmaet tilbage, startede han helt fra bunden igen uden en eneste kunde.

- I begyndelsen solgte jeg gennem Deals, og det tjener man jo ikke meget ved, men det var med til at brande mit firma. Lige så stille begyndte henvendelserne fra virksomhederne at komme, og selv om vi kun havde været i gang i et halvt år i 2017, kom vi ud af året med et lille overskud, siger han. Året efter rundede Madkonceptet 1000 kuverter, og den gode udvikling fortsatte i 2019 og frem til marts i år.

- Det er en spændende tid med den grønne omstilling. Folk er blevet mere bevidste om sundhed og det gode liv, siger han.

Hos Madkonceptet sauterer, sylter, bager og braiserer de frokostretter og festmenuer både til kødspisere og til vegetarer.

- Vi skal tænke ud af boksen og tilpasse os kundernes ønsker, blandt andet i forhold til vegetarer og veganere, som vores kok har fokus på. Jeg står i produktionen hver dag, og jeg kan stå på mål for det, som jeg sender ud. Inspirationen henter jeg fra de store på markedet, blandt andre fra Claus Meyer, som jeg synes gør det godt, siger han.

Moralsk støtte

Madkonceptet er medlem af Danske Frokost og Catering Leverandører, og det har været en hjælp i krisen.

- Kort tid efter den 11. marts holdt vi et videomøde i foreningen, hvor vi kunne høre fra de andre, hvordan det stod til hos dem, og hvor-



dan vi bedst kunne komme gennem krisen. Det har været godt med moralsk støtte, og vi har vendt de forskellige hjælpepakker, som vi kunne søge, siger han.

Håb om flere ansatte på arbejdspladserne

Forhåbningerne til anden fase af genåbningen af samfundet fra André Hansen de Jesus er, at flere må være forsamlet, og at flere arbejdspladser får deres ansatte tilbage, så de skal have frokost igen.

- Vi skal op og have 20 til 30% mere i omsætning, før vi har råd til at få alle vores ansatte tilbage på arbejde. Jeg er i løbende kontakt med dem over telefonen for at høre, hvordan det går med dem.

Skal han pege på noget positivt, som han har oplevet i krisen, er det den indstilling, han har mødt ude hos kunderne.

- De har været utrolig søde og forstående. Jeg er blevet mødt med en åbenhed, som er usædvanlig. Jeg tror på, at det hele nok skal blive godt igen, vi skal bare give det noget tid. Jeg er også kommet til at sætte mere pris på hverdagen efter det her chok, understreger André Hansen de Jesus.

Det er lørdag, da Fødevaremagasinet laver interviewet med André Hansen de Jesus, og det er ikke kun, fordi han har mange kasketter på i denne krisetid.

- Mit arbejde er en livsstil og min hobby. Jeg brænder for det, vi laver. Det ved jeg, mine kunder kan mærke, når jeg er ude og lave aftaler med dem, siger han.

Læs mere om Madkonceptet her: www.madkonceptet.dk

#spisudehjemme-kampagne for at redde de danske restauranter

Under hashtagget #spisudehjemme og på hjemmesiden spisudehjemme.dk satte bloggerkollektivet Gastronomand.dk og Madsvin.com sig sammen med Royal Beer for at holde liv i de danske restauranterne under coronakrisen. Indsatsen samler de restauranter, der tilbyder takeaway, og gør det let for danskerne at bestille mad fra de mange restauranter.

Coronakrisen har skabt store økonomiske problemer for restauranter landet over. Kort tid efter nedlukningen blev reglerne for salg af takeaway ændret, så restauranter kan tilbyde takeaway-løsninger uden først at skulle anmelde det til Fødevarestyrelsen. Den mulighed har flere af landets restauranter gjort brug af, og det gav stifteren af Gastronomand.dk, Anders Damm, idéen til kampagnen #spisudehjemme.

-Vi har nydt godt af de danske restauranter i de sidste 10 år. De har altid været hårdt spændt for og er nu endnu mere pressede. Derfor er det tid til at give tilbage, og vi laver dette initiativ for at vi kan holde restaurationsbranchen kørende - også efter krisen, siger Anders Damm, stifter af Gastronomand.dk.

Må udvide åbningstiderne

Flere restauranter har oplevet stor succes ved at tilbyde takeaway. Restaurant Kohalen i Aarhus, der serverer god gammeldags dansk mad fra bunden er en af dem, der har nydt godt af initiativet.

-Vi har oplevet meget stor opbakning fra både stamgæster og nye kunder, som har taget godt imod vores takeaway-tilbud. Vi blev faktisk nødt til at udvide åbningstiderne. Vi er vildt taknemmelige over den store opbakning, siger Rita Laustsen fra restaurant Kohalen i Aarhus. Drikkevareproducenten Royal Unibrew, som står bag Royal Beer, leverer drikkevarer til mange af de danske restauranter, og derfor valgte virksomheden at gå sammen med bloggerkollektivet Gastronomand.dk og Madsvin.com for at sikre, at branchen kommer så godt gennem krisen som muligt. - En lang række af vores kunder og samarbejdspartnere lider under coronakrisen. Derfor er det helt naturligt for os at hjælpe med at sprede budskabet for de mange restauranter rundt i Danmark, som heldigvis har tænkt hurtigt og omstillet sig til en ny



virkelighed med takeaway-løsninger. Også i vores branche må vi stå sammen ved ikke at være sammen, siger Christian Lund-Martorell, Senior Brand Manager hos Royal Beer.

Meld din lokale restaurant

Hjemmesiden spisudehjemme.dk samler alle danske restauranter, der tilbyder takeaway. Derfor opfordrer bloggerkollektivet Gastronomand.dk og Madsvin.com sammen med Royal Beer til, at man hjælper med at udvide listen på spisudehjemme.dk, hvis man kender en restaurant, der tilbyder takeaway, men som ikke fremgår af listen. Ved at tage restauranter på sociale medier med hashtagget #spisudehjemme eller kontakte bloggerkollektivet Gastronomand.dk og Madsvin.com på anders@gastromand.dk kan du hjælpe med at udvide listen.

Kilde: Gastronomand

ONLINE SUPERMARKEDER HAR OPLEVET FREMGANG:

Krisen kan ændre vore indkøbsvaner for altid

Flere danske online supermarkeder og måltidskassevirksomheder oplevede stor fremgang, da Mette Frederiksen lukkede Danmark ned 11. marts. Efterspørgslen var så stor, at Nemlig.com måtte indføre et køsystem for at kunne håndtere presset fra de mange kunder, ligesom der også blev indført begrænsninger på eksempelvis toilettejpapir og langtidsholdbare varer.

De ændrede indkøbsvaner kan ændre måden, danskerne handler ind på, i de kommende år. Det skriver Finans. Lektor i forbrugeradfærd ved Syddansk Universitet Jan Møller Jensen henviser til fi-

nanskrisen for ti år siden. - Dengang fik krisen faktisk mange til at købe mere ind i discountbutikkerne. Dels fordi der skulle spares penge, men også fordi det at købe ind i discountbutikker pludselig sendte et positivt signal. Både i forhold til den følelse man selv fik, men også det som ens adfærd fortalte til andre. Med andre ord var det pludselig ikke et signal om lavindkomst og dårlig økonomi, men mere et signal om at være omkostningsbevidst at handle ind i discountbutikker, siger Jan Møller Jensen til avisen.

Det er endnu uvist, om flere danskere fortsat vil handle dagligvarer online. En stopklods for udviklingen kan ifølge ekspertene være, at forbrugerne i høj grad foretrækker friske dagligvarer, og det er der større sikkerhed for, når man selv henter det. Hos Business Aalborg er man også nervøs for, at krisen skaber nye vaner hos de forbrugerne, og at de nye vaner holder ved. Her er man dog ikke så nervøs for dagligvareforhandlerne, som det går godt for nu,

men for udvalgsbutikkerne, der sælger tøj, sko og elektronik. Det fortæller erhvervsdirektør i Business Aalborg, Tonny Thorup, til Nordjyske. Han opfordrer derfor butiksejere til at starte en webshob eller salg på sociale medier.

- Hvis man ikke som detailhandler kommer ind og har det, vi kalder en omnichannel - at man både har en fysisk butik og en webshop eller digitalt salg over for eksempel Facebook - så ved vi bare, at det er sværere at håndtere, og at ens omsætning er vigende. - Du får mere salg ud af at være på flere kanaler. Hvis du som butik har en webshop, stjæler den ikke salg, den skaber tværtimod mere, siger Tonny Thorup til Nordjyske.

Chefkonsulent i Dansk Erhverv, Per Thye Rasmussen, opfordrer dog butikkerne til at tænke sig om, før de laver en webshop, fordi det samtidig er med til at udhule deres fysiske fundament.

Kilde: Retailnews



MOGUNTIA FOOD GROUP ER KLAR MED

LÆKKER SMAG TIL SOMMERENS GRILLMAD

**BRANKER
IKKE PÅ
GRILLEN**

(G69880)

GRILLPANERING MED KRYDDERURTER

NYHED

er baseret på majs mel, da det giver både et pænere udseende og samtidig også en bedre smag. Produktet er specielt velegnet til grill, da det kan modstå høj varme-påvirkning og dermed ikke branker som ved brug af f.eks. rasp.

Opskrift nr. 75-0614:
Grill-krebinetter med
crispy kartoffeltårne

(G14330-10)

STEAKPEBER MARINADE

NYHED

Gennemsigtig glansmarinade med en smag af urter, løg, dildfrø og peber.

(G14350-10)

ASIATISK MARINADE

NYHED

Asiatisk inspireret, gennemsigtig glansmarinade med en frisk smag af honning, hvidløg, ingefær og koriander.

Kontakt din fagkonsulent for mere information

MOGUNTIA FOOD GROUP

Flavoursome solutions since 1903

MOGUNTIA A/S | Agerskøllet 50-56 | DK-8920 Randers NV | Tlf.: +45 86 42 96 66 | www.moguntia.dk



AF ANETTE GRANLY KOCH, TEKNOLOGISK INSTITUT

Hvordan undgår man virus i fødevarer?

En af de mest velkendte fødevarerbårne virus-sygdomme skyldes norovirus. Norovirus, også kaldet roskildesyge, giver en god omgang diarré og opkast. Den overføres til fødevarer fra syge personer.

Andre mindre udbredte fødevarerbårne virus omfatter hepatitis A virus (HAV), rotavirus, astrovirus samt hepatitis E virus (HEV).

Hvad er virus?

Virus er ikke en rigtig levende organisme, som fx bakterier. I modsætning til bakterier kan virus ikke vokse i eller på fødevarer, og antallet vil derfor ikke stige under forarbejdning, transport eller lagring af fødevarer. Til gengæld er virus generelt ret robuste og har en god overlevelsessevne både i fødevarer og i det omgivende miljø.

Virus kræver en levende vært (mennesker eller dyrs celler) for at blive til flere. Virus kan kun formere sig ved at sætte sig ind i værtens celler, og der blive kopieret til rigtig mange.

Virus og hygiejne

Virus spredes fra inficerede mennesker eller dyr. Norovirus (roskildesyge) spredes fx med fæces/opkast fra syge personer. Hvis man bliver syg med norovirus, skyldes det derfor oftest fødevarer, der er blevet forurenet af syge personer, personer med sygdom i familien eller raske smittebærere.

For eksempel har der været sygdomsudbrud forårsaget af utilstrækkeligt varmebehandlede

østers og muslinger samt grøntsager og frugt, fx frosne bær, som var kontamineret med fæces/opkast via vand eller hænder. Andre steder, man kan hente sig en norovirusinfektion, er i kantiner, ved private fester eller buffeter, hvor syge personer har forurenet maden.

Andre virus fx Hepatitis E (HEV) kan findes i leveren hos grise. Hvis man spiser en rå lever, kan der derfor være risiko for at blive syg med HEV, hvilket betyder, at man kan få kvalme, feber, opkast, diarré, muskel-, led- og mavesmerter samt gulsot og i sjældne tilfælde udvikle leverbetændelse.

Generelt er de bedste råd for at undgå virusinfektioner:

- God produktionshygiejne – hold rent
- God personlig hygiejne – vask hænder
- Syge personer må ikke håndtere fødevarer
- Syge personer skal ikke besøge en buffet
- Sørg for at vaske frugt og grøntsager, før du spiser dem
- Sørg for at varmebehandle fødevarer

Hepatitis E (HEV) – meget lille risiko for infektion

I Europa er der set en stigning i humane tilfælde af HEV. Årsagen kendes ikke. Stigningen er ikke set i Danmark med forbehold for, at HEV ikke er anmeldepligtig i Danmark. Denne stigning har givet anledning til spørgsmål om hepatitis E virus (HEV) i relation til kød og kødprodukter.

Den konservering, vi normalt anvender til at hindre vækst af bakterier, virker ikke på virus, da de ikke kan vokse i fødevarer. Derfor skal der anvendes processer, som inaktiverer virus, og her er varmebehandling en effektiv proces.

DMRI har indsamlet viden fra litteraturen om forekomst af HEV i griselever og -kød samt værdier for inaktivering af HEV under varmebehandling, fermentering, tørring og modning. Ud fra den viden har vi vurderet, at der overordnet kun er en yderst lille (negligerbar) risiko for at pådrage sig en HEV-infektion ved indtag af forarbejdede kødprodukter som kogt pølæg og spegepølser. De mere detaljerede konklusioner er:

- Kødprodukter (ikke leverholdige), som varmebehandles til en kerntemperatur på 72°C i 2 minutter, udgør ikke en risiko for HEV-infektioner, selv om de mest kontaminerede kødråvarer anvendes (worst case: prævalens: 6%; niveau: 10⁵ gc/g, baseret på internationale studier).
- Leverpostej, som varmebehandles til 71°C i 20 minutter, udgør ikke en risiko, selv om de mest kontaminerede levere anvendes (worst case: prævalens: 30%; 10⁸ gc/g, baseret på internationale studier).
- For fermenterede produkter gælder, at jo længere procestiden er, jo større reduktion af HEV vil der opnås. I worst case-tilfælde, hvor de mest kontaminerede kødråvarer anvendes (fx mellemgulv med leverrester med højt kontamineringsniveau), kan der være

Virustype	Symptomer	Infektions-dosis	Inkubationstid	Varighed	
				Sygdom	Virus-udskillelse
Norovirus	Feber, opkastning og diarré	1-10 virus-partikler; meget smitsom	12-48 timer	2-3 dage op til 2 uger	Under inkubation og op til 3 uger efter inf.
Hepatitis A virus (HAV)	Feber, hovedpine, træthed, kvalme, ubehag i mave. Gulsot efter 1-2 uger	10-100 viruspartikler	15-50 dage	1-2 uger op til flere måneder	Under inkubation og op til måneder efter udbrud
Hepatitis E virus (HEV)	Selvlimiterende infektion, som i sjældne tilfælde kan give symptomer som leverbetændelse	?	15-60 dage	Få dage til uger	To uger til 50 dage
Rotavirus	Feber, opkastning og diarré	1-10 virus-partikler; meget smitsom	1-3 dage	4-10 dage	Under inkubation og op til 10 dage efter udbrud
Astrovirus	Feber, opkastning og diarré		3-4 dage	2-3 dage op til 2 uger	Flere uger efter udbrud

en risiko; risikoen er dog meget lille, hvis produkterne modnes i mindst 3 uger. Anvendes mindre kontaminerende råvarer, vil HEV sandsynligvis være inaktiveret efter ca. 1 uges modning.

Vurderingen er baseret på et meget begrænset antal studier. For at kunne lave en mere præcis risikovurdering mangler der viden om overlevelsen af HEV under de forskellige forarbejdningsprocesser. I projektet "Inaktivering af hepatitis E virus i kødprodukter", støttet af

Svineafgiftsfonden, undersøger DMRI, hvordan HEV inaktiveres under bl.a. saltning, fermentering, tørring (modning) og ved varmebehandling under 70°C.

Kontakt Anette Granly Koch, teknologisk institut, Aglk@teknologisk.dk



**TEKNOLOGISK
INSTITUT**

Viden, der virker

WWW.DMRI.DK



Danish Crown støtter ansvarlig sojaproduktion

PREBEN SUNKE, VICE CEO DANISH CROWN

-Danish Crown vil være verdens mest bæredygtige producent af kød. Vi vil udfordre industrien, finde løsninger og vise vejen for, at vi i fremtiden kan mætte flere munde med et mindre aftryk på vores planet, udtaler Preben Sunke Vice CEO Danish Crown og fortsætter: - Inden 2030 vil vi halvere klimaaftrykket på et kilo grisekød sammenlignet med 2005. I 2050 vil vi have en klimaneutral produktion. Bæredygtigt foder er en væsentlig forudsætning for bæredygtigt kød. Torsdag den 30. april fremlagde Danish Crown en konkret handlingsplan for ansvarlig soja, der ikke blot bringer Danish Crown ét skridt nærmere klimaneutralitet, men som skal drive udviklingen mod en mere bæredygtig produktion af soja. Fra 2005 til 2016 har vi reduceret udledningen af drivhusgasser fra grisekød med 27 procent. Størstedelen af Danish Crowns landmænd er nu klimakontrollerede og har en konkret plan for, hvordan de går ad klimavejen og bliver endnu mere bæredygtige. Når vi siger, at vi vil være bæredygtige, siger vi samtidig, at vi vil gå hele værdikæden igennem og sikre bæredygtighed fra jord til bord.

Foder er afgørende for bæredygtighed

I værdikæden for dansk grisekød stammer mere end 90 procent af klimapåvirkningen fra foderproduktion og gødningshåndtering. Vi bliver ikke klimaneutrale med ét tiltag, men mange. Klimapartner-skabet for fødevarer- og landbrugssektoren peger på 24 klimatiltag og kommer blandt andet rundt om foder, forskning, staldsystemer og slagterier.

I Danish Crown gennemgår vi vores værdikæde for at finde de knapper, som vi kan skrue på for at blive endnu mere bæredygtige – og soja er et meget vigtigt skridt på den vej. Soja anvendes til forskellige formål i fødevarerproduktion, men i høj grad til dyrefoder. Af den årlige import af soja i Danmark, der samlet i 2019 lå på cirka 1,7 millioner tons, bliver

der brugt 0,9 millioner tons til grisefoder. Soja er en af de mest proteinrige afgrøder per hektar sammenlignet med andre afgrøder og er derfor et utrolig udbytterigt landbrugsprodukt. Den globale produktion af soja beslaglægger et areal på over 1 million kvadratkilometer, og dele af sojaproduktionen medfører negative miljømæssige og sociale konsekvenser i producentlandene. I Danish Crown vil vi sende et klart signal til producentlande og til vores kunder og forbrugere: Vi vil have ansvarlig soja og større gennemsigtighed i forsyningskæden.

Løsningen er ikke at stoppe med at producere soja. Men sojaproduktionen skal ske på en ansvarlig måde, der tager hensyn til skov, natur og lokalbefolkningen i producentlandene. Gennem krav til globale og nationale leverandører af soja vil Danish Crown arbejde for en bæredygtig og ansvarlig sojaproduktion, hvor de sojaprodukter, der indgår i vores produktion, er certificerede, verificerede og dyrket ansvarligt. Ansvarlig soja skal prioriteres på tværs af brancher, og derfor er vi glade for at være medlem i Dansk Alliance for Ansvarlig Soja. Danish Crown ønsker at støtte op om ordninger med et potentiale til at bevæge det samlede marked i retning af ansvarlig soja. Ansvarlig soja er én af mange løsninger, der samlet set skal levere på vores klimamålsætning – der findes ikke ét enkelt element, som kan lede til vores mål om at blive klimaneutral i 2050. Foruden vores arbejde for ansvarlig sojaproduktion arbejder vi med at finde nye proteinkilder til vores foder. Partnerskabet Dansk Protein Innovation, som Danish Crown er en del af, har eksempelvis en målsætning om inden for en kort årrække at erstatte 30 procent af den danske sojaimport med danskproduceret, økonomisk og bæredygtigt græsprotein.

Kilde: Danish Crown

Himmerlandskød sætter en stribe rekorder



Kødkoncernen Himmerlandskød fortsatte i 2019 sin fremgang på det danske oksekødsmarked og satte undervejs en hel stribe personlige rekorder. Overskuddet før skat satte rekord med 30 millioner kroner, et stort hop fra de 17,5 millioner i 2018, der også var rekord. Nettoomsætningen steg fra 817 til 857 millioner kroner.

Og antallet af slagtninger steg med 4% og nåede op på 104.000. Dermed er Himmerlandskøds andel af det totale antal slagtninger i Danmark oppe på 24%, nævner ledelsen i regnskabet. Stigningen på de 4% er således sket samtidig med, at landsslagtningerne er faldet med 5,2%. - Vi er glade for, at vi kan levere markedets bedste pris til vores leverandører og samtidig skabe et fint resultat, bemærker direktør Lars Andersen. Himmerlandskøds landmænd har i gennemsnit modtaget næsten 22 kroner pr. kilo, hvilket ifølge Lars Andersen er langt mere, end markedet generelt har betalt. Ikke mindst på den baggrund regner Himmer-

landskød med fortsat at øge sin markedsandel og antallet af slagtninger i årene fremover.

- Stille og roligt, sådan som vi har gjort det de seneste 15 år. Jeg ved ikke, hvad vi kan nå op på, det må fremtiden vise, bemærker Lars Andersen, der ejer Himmerlandskød sammen med børnene Christoffer og Louise samt Jens-Peter Svendsen.

Klar til at udvide

Mange års fremgang er under alle omstændigheder for alvor begyndt at presse kapaciteten hos Himmerlandskød, som i februar meldte ud, at virksomheden er ved at planlægge "en større udvidelse" på koncernens slagteri i Aalestrup i Nordjylland. Det projekt er nu kommet så langt, at Himmerlandskød har købt 10 hektar nabojord, fortæller Lars Andersen. Det er endnu uklart, om der skal bygges til de eksisterende bygninger, eller om der skal opføres en helt selvstændig bygning. Uanset hvad

skal nybyggeriet gerne være på plads omkring nytår, oplyser direktøren.

Om coronasituationen siger han, at nedlukningen af Danmark især påvirker Himmerlandskød på den måde, at det er blevet sværere at slippe af med de dyre udskæringer som filet og mørbrad. Det skyldes, at store fester som bryllupper og konfirmationer er aflyst på stribe. - Vi får stadig solgt det meste, fordi supermarkedskæderne er flinke til at aftage, men det sker jo så også til lavere priser. Alt i alt havde vi indtil coronakrisens udbrud regnet med et overskud i 2020 på omkring 26 millioner kroner, men det når vi nok ikke op på nu, vurderer Lars Andersen. Af de cirka 104.000 stykker kvæg, Himmerlandskød slagtede sidste år, blev 54.000 slagtet i Aalestrup. Resten var nogenlunde ligeligt fordelt på koncernens to andre slagterier, Nordic Beef i Hadsund og Kjellerup Eksportslagteri.

Kilde: Foodsupply



Velkommen til fremtiden

Vær med når fødevarerindustrien mødes
29. september – 1. oktober 2020

Bliv udstiller på FoodTech 2020 og styrk dine kunderelationer

FoodTech er fødevarerindustriens mødested, hvor du kan være med til at sætte scenen for fremtidens fødevarerindustri.

Læs mere på foodtech.dk eller kontakt



Susanne Hofmann
Tlf.: 99 26 99 43
shh@mch.dk

FOODTECH
MCH Messecenter Herning / 29. sept. - 1. okt. 2020



Foodexpo udsættes til foråret 2021

Efter tæt dialog med samarbejdspartnerne bag Foodexpo udsættes Nordens største fødevarermesse nu til 2021 til den kendte termin i marts måned. Messen vil blive afviklet i dagene 21.-23. marts 2021. Foodexpo arrangeres af MCH i samarbejde med de 13 førende brancheorganisationer og -organisationer, der repræsenterer såvel messens udstillere som besøgende. Udsættelsen sker efter ønske og med fuld opbakning fra samtlige samarbejdspartnere. Niels Jensen, direktør for brancheorganisationen MLDK - Mærkevareleverandørerne, begrundet behovet for at udsætte messen til foråret: - Vores branche er lige nu ramt både bredt og dybt af nedlukningen af Danmark, og det taler sammen med handelsmønstrene i branchen for at udskyde messen til næste år på marts-terminen, som vi kender. Jeg har derfor været i tæt dialog med MCH og bekræftet vores fulde opbakning til beslutningen om at udsætte messen til foråret 2021, hvor vi igen ser et stort behov i markedet og blandt vores medlemmer for at samles til fødevarermesse i Herning, siger Niels Jensen.

Steffen Hansen, sekretariatsleder i Brancheorganisation for Storkøkkenudstyr (BFS) og Brancheorganisation for Kaffe- & Convenienceløsninger (BKC), supplerer: - I BFS og BKC mener vi, at en gennemførsel af Foodexpo i marts 2021 vil være bedst for både udstillere, leverandører og kunder, der på det tidspunkt forhåbentligt igen har fået gang i deres respektive forretninger og er tilbage på sporet efter coronakrisen, siger han.

Opbakningen er altafgørende

Den store opbakning fra samarbejdspartnerne og den store fælles arbejdsindsats i forhold til udsættelsen af Foodexpo glæder ledelsen i MCH. - En messe skal til enhver tid afspejle en branches ønsker og behov. På Foodexpo har vi mange brancher samlet, og vi har derfor i fællesskab arbejdet indgående på at nå frem til det rigtige tidspunkt for messen. Vi takker de 13 brancheorganisationer og -foreninger for den gode og tætte dialog. Deres opbakning er altafgørende for Foodexpo, siger administrerende direktør i MCH A/S Georg Sørensen.

Fakta

Foodexpo finder sted 21.-23. marts 2021 i MCH Messecenter Herning. Foodexpo er Nordens største fødevarermesse og afholdes fremover i de ulige år i MCH Messecenter Herning, og i de lige år gennemføres Madværkstedet i København, næste gang i 2022. Fagmessen arrangeres i samarbejde med HORESTA, MLDK - Mærkevareleverandørerne, DF - Danmarks Fiskehandlere, Fødevareklubben, Kost & Ernæringsforbundet, LBI - Leverandørforeningen for Bagerimaskiner og inventar, BKD - Bager- og Konditormestre i Danmark, De Samvirkende Købmænd, DSM - Danske Slagtermestre, Nærbutikkernes Landsforening, BFS - Foreningen for Storkøkkenudstyr, BKC - Branchen for Kaffe- og Convenienceløsninger samt Foreningen Kantine & Køkken. Seneste messe i 2018 blev besøgt af flere end 26.000 fagfolk fra såvel ind- som udland. Dette års Foodexpo skulle oprindeligt have været gennemført 22.-24. marts 2020 med flere end 550 udstillere og et rekordstort aktivitetsprogram med blandt andet 29 forskellige fagkonkurrencer. MCH og medarrangørerne arbejder intenst på at videreføre programmet til næste år. Kilde: MCH

Ostemand med ny butik og nyt navn

Martin Vorsøe i Gendarmer Ostedelikatesse har købt en ostebutik i Espergærde. Den får det ny navn "Ost & Tapas".

- Jeg vil gerne sætte mit præg på ostebranchen. Vil gerne, at den styrkes, og jeg har lyst til at være med, hvor tingene sker, sådan siger Martin Vorsø, 34 år og indehaver af Gendarmer Ostedelikatesse i Gendarmergården i Smedelundsgade i Holbæk.

Inden længe skifter butikken i Holbæk også navn til "Holbæk Ost & Tapas". Det nuværende navn bliver muligvis bevaret som undertitel. Inden skal Martin Vorsø lige have kørt den ny ostebutik i Espergærde ind. Han skal også lige have klaret et kampvalg om en bestyrelsespost i Ostehandlerforeningens indkøbscentral (Ostemesteren, red.). - Jeg stiller op til den post, for-

di jeg har en del idéer, jeg gerne vil være med til at gennemføre for branchen, siger han.

Martin Vorsøe, som åbnede Gendarmer Ostedelikatesse for fire år siden, har både energien, drivet og lysten til at tage flere opgaver på sig. Han er i forvejen formand for Ostehandlerforeningen for Danmark. En post, han har haft i et år.

Som indehaver af to ostebutikker øjner han muligheder for en række effekter, der kan komme begge butikker og deres kunder til gavn.

I Espergærde-butikken er der to ansatte, og Martin Vorsøe vil selv være i sin ny butik det meste af tiden de første par måneder. Derefter vil han være størsteparten af sin tid i Holbæk, hvor han i øvrigt også har to ansatte.



Planerne om en udvidelse har Martin Vorsøe haft, siden det efter åbningen af Gendarmer Ostedelikatesse stod ham klart, at her var han i sit es.

- Jeg har lige siden haft det som min plan, at når jeg havde bygget forretningen op og fået den til at køre godt, så ville jeg gerne mere. Det er tilfældet nu.

Kilde: Sn.dk



Ny revideret branchekode for ostehandlere

Fødevareafdelingen er i gang med en større revision af ostebancheekoden, så den kommer til at dække flere aktiviteter end den nuværende branchekode. Fødevareafdelingen (i FødevareDanmark, red.) har besøgt en række butikker for at se, hvilke aktiviteter butikkerne måtte have behov for at få med. Den nye ostebancheekode er sendt ind til første vurdering ved Fødevarestyrelsen. Når Branchekoden er færdig-

vurderet, som regel efter 2. eller 3. indsendelse til Fødevarestyrelsen, vil den blive sat i mapper og sendt ud til alle medlemmer.

Foreningen har valgt at fortsætte med mapperne, da det er en billig løsning, der dækker behovet for langt de fleste. Den reviderede branchekode er dog klargjort til eSmiley, så fremt det bliver et ønske fremadrettet.

Kilde: Ostenyt

Bæredygtigt Landbrug

kæmper for at få gebyrkroner tilbage i landmændenes lommer

Effektivt Landbrug afslørede forleden, at Fødevarestyrelsen vil have faktureret mere for kontrollen af dyretransporter. Avisen var kommet i besiddelse af en mail, hvor en ledende medarbejder fra styrelsen kritiserede sine ansatte for en for stor difference mellem tidsregistreringen og faktureringen. Afsløringen falder fint i tråd med det igangværende retsopgør om gebyrer. I samarbejde med bl.a. svineproducenterne, mælkeproducenterne og brancheorganisationen FødevarerDanmark kører Bæredygtigt Landbrug netop nu en sag om ulovlige gebyrer til landbruget for statslige kontrollanter.

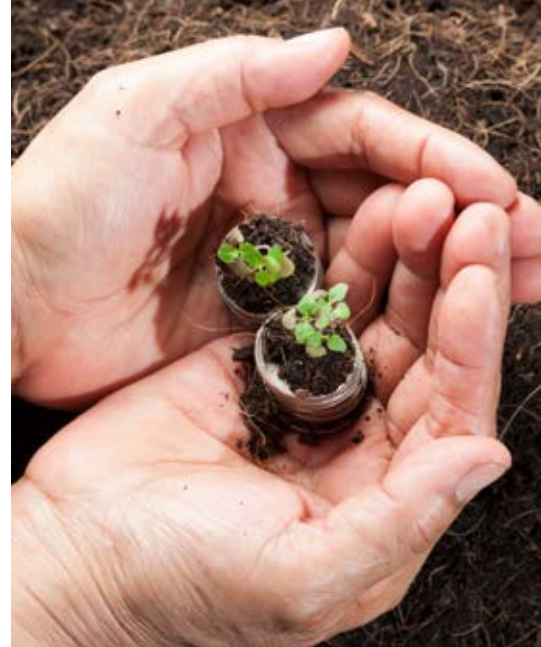
Hvor meget kan myndighederne tillade sig at opkræve?

-Det er en utrolig vigtig sag for især de mange husdyrproducenter i vores forening. Men sagen har også enorm principiel betydning ikke bare for hele landbrugserhvervet men faktisk også langt udenfor vores branche. Hvor meget kan myndighederne i det hele taget tillade

sig at opkræve af gebyrer?, spørger Hans Aarestrup, direktør i Bæredygtigt Landbrug. Allerede i foråret 2016 vejrede Bæredygtigt Landbrug morgenluft i denne sag, da Køddbranchens Fællesråd og Danske Slagtermestre vandt en vigtig sag ved EU-domstolen. Slagterierne havde således i årevis betalt for uddannelsen af tilsynsteknikere, hvilket flere kreaturslagterier havde klaget over allerede tilbage i 2009. EU-domstolen fastslog i 2016, at staten ikke kan opkræve gebyrer for den pågældende uddannelse.

Erhvervet dør med afgifter

-Man kan sige, at staten dermed havde stillet sig i vejen for fødevarerhvervets konkurrenceevne. Og det var tydeligvis ikke blot den nævnte uddannelse men også en lang række andre omkostninger, som staten uberettiget opkræver hos såvel slagterier som landbrugssektoren – og som nu burde genovervejes som følge af EU-afgørelsen. Vi så det her som intet mindre end et paradigmeskifte i forhold til, hvad man



må opkræve gebyrer for i Danmark. Og er der noget, agrarsektoren her til lands lider under – så er det afgifter, lyder det fra Hans Aarestrup.

Det kan ikke gå hurtigt nok

Sagsanlægget vedrører i alt 133 gebyrordninger – og Hans Aarestrup garanterer, at kampen fortsætter for at få annulleret gebyrerne samt at få betalt penge tilbage til bl.a. landmændene:

”Det kan ikke gå hurtigt nok med at få de mange millioner uretmæssigt indkrævede kroner tilbage i fødevarerproducenternes likviditet”, lyder det fra Bæredygtigt Landbrugs direktør.

Kilde: Bæredygtigt Landbrug



Netbutik til bagerforretninger

Da coronakrisen ramte, fik udviklerne af en fælles netbutik for landets bagere pludselig meget travlt.

På grund af den igangværende corona-pandemi og påbuddet om fysisk afstand mellem mennesker er der blevet sat tryk på den digitale udvikling flere steder i erhvervslivet. Det gælder også blandt landets bagere, hvor virksomheden CBP nu kan præsentere en fælles netbutik. - Vi var i gang med at udvikle en webshop, siger Ruben Solsø i en pressemeddelelse. Han er salgsdirektør CBP, der blandt andet leverer råvarer til bagerier.

- Men coronakrisen fik os til at trykke speederen i bund, fordi pandemien især har fremrykket den almindelige forbrugers behov for også at kunne bestille og få leveret brød direkte fra bageren, siger han.

Går efter 100 bagere

Gennem det næste år håber Ruben Solsø på, at 100 lokale bagere fra hele landet bliver en del af den fælles netbutik, som både sælger til private og virksomheder. - Bagerbutikken, som vi kender og holder af, vil også være der i fremtiden. Kunderne får stadig flere forskellige behov for

brød, kager og snacking i løbet af dagen, og det kræver flere salgsmuligheder, siger han og fortsætter: - Hvis man fx skal bruge flutes til aften og bestiller det på webshoppen, så kan man være sikker på, at bageren reserverer de ønskede flutes. Enten til levering ved døren eller ved 'klik og hent'. Vi forventer, at det kan løfte bageres samlede salg af friskbagt bagværk. CBP er ejet af Orkla.

Kilde: Pressemeddelelse

Fremhæv myndighedernes anbefalinger med **COVID-19 materialer**

Plakater

Afstandsfolier

Badges

Roll-ups



Første hold fiskehandlere udklækket på Mors

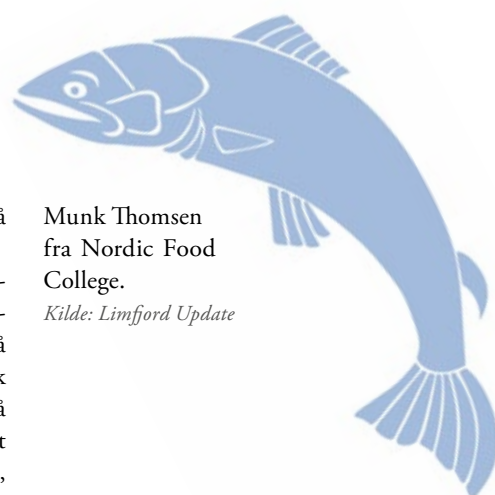
Fem nye fiskehandlere har erhvervet sig deres uddannelsesbevis, da Nordic Food College på Mors afviklede fagprøver for skolens allerførste hold fiskehandlerlever. Med etableringen af Nordic Food College valgte EUC Nordvest at flytte størstedelen af fiskehandleruddannelsen fra Fiskeriskolen i Thyborøn til den nye helhedsskole på Mors. Selve fagprøven forløb over to dage, hvor eleverne fik vurderet deres færdigheder inden for opskæring af fisk, tilberedning af convenience-produkter, varekendskab

og kundebetjening, ligesom de blev bedømt på tilberedning af den fisk, de trak individuelt.

– Vores første fiskerhandlerhold har været udfordret af, at de jo på grund af COVID19-nedlukningen ikke har kunne være på skolen og få pudset teknikkerne af, få overblik over de forskellige ting, de skulle bruge, og så videre. Men når det er sagt, så synes jeg, at det har været et meget positivt fagprøveforløb, hvor alle elever kom rigtig godt igennem og bestod, fortæller faglærer og eksaminator Søren

Munk Thomsen
fra Nordic Food
College.

Kilde: Limfjord Update



Måtte tænke nyt i en corona-tid: Meyers Køkken omlagde til måltidskasser

For at holde hjulene i gang, undgå at skulle kassere allerede indkøbte råvarer og ikke mindst for at imødekomme et øget behov for kvalitetsmåltider i de danske hjem påbegyndte Meyers Køkken leverancer af måltidskasser i og omkring København, Aarhus, Odense og Aalborg i uge 14.

Hvad stiller man op som spiller på markedet for måltider ud af huset, når firmafester, fødselsdage og andre sammenkomster aflyses fra den ene dag til den anden? Hos Meyers Køkken er svaret måltidskasser. Gældende fra 23. marts har cateringvirksomheden, der blev grundlagt af kokken Claus Meyer for 30 år siden, sat en håndfuld af sine kokke i sving med at producere mad, som bliver leveret på danskernes dørttrin.

Omstillingsparathed er nødvendig

Ligesom mange andre danske virksomheder har Meyers Køkken oplevet, at tæppet pludselig er blevet trukket væk under den hidtidige forretningsmodel. Siden regeringen og samfundet gradvist begyndte en reel nedlukning i uge 11, faldt omsætningen i Meyers Køkken med 95%.

Omlægningen blev besluttet onsdag morgen den 18. marts. Samme dag blev der udviklet menuer og en hjemmeside torsdag, så måltidskasserne kunne lanceres fredag. Markedet for måltidskasser er i forvejen tæt befolket af dygtige aktører, og derfor ser man i Meyers Køkken også produktet som en "pop-up";

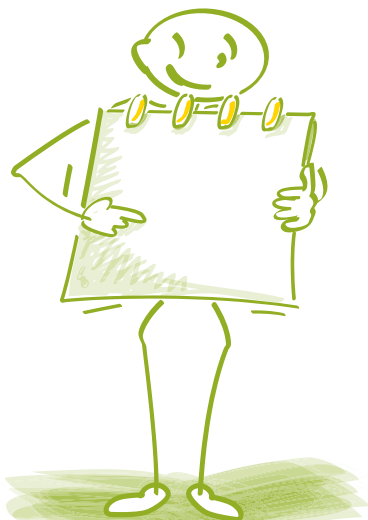
et blandt flere initiativer, der ikke nødvendigvis er en del af forretningen, når verden bliver normal igen, men som kan hjælpe virksomheden gennem en tid præget af økonomisk usikkerhed. Hvis det bliver en overvældende succes, kigger vi selvfølgelig på muligheden for at genintroducere Meyers Måltidskasser som en fast del af sortimentet. Men ligesom vi nu tilbyder vores virksomhedskunder grab-'n'-go-sandwiches i stedet for den traditionelle frokostbuffet, så ser vi også Måltidskasserne som en midlertidig løsning, vi ikke desto mindre er meget stolte af at være blevet klar med så hurtigt, slutter Carl Johan Paulsen.

- Meyers Køkken blev grundlagt af kok og gastronomisk iværksætter Claus Meyer og er en del af mad- og måltidsvirksomheden Meyers
- Meyers Måltidskasser kunne bestilles fra fredag den 20. marts på www.meyers.dk
- Kasserne leveres hver onsdag mellem kl. 6 og 17 i og omkring København, Aarhus, Odense og Aalborg. Bestillingsfristen er den foregående søndag kl. 23:59
- Prisen er 65 kr. pr. person pr. dag eller 59 kr. pr. person ved mere end 5 personer
- Måltidskassen indeholder 3 forskellige måltider og kan bestilles helt ned til to personer

Kilde: Meyers Køkken



Direktør i Meyers Køkken,
Carl Johan Paulsen



Ny dato for OfD's årsmøde 2020

Ostehandlerforeningen for Danmarks årsmøde, der skulle have fundet sted den 25.-26. april, er på grund af corona-situationen udsat til den 26.-27. september. Nærmere information følger fra OfD.

Ny direktionskonsulent på Hotel- og Restaurantskolen

Vickie Enné Ryge er pr. 1. maj 2020 ansat som ny direktionskonsulent på Hotel- og Restaurantskolen. Vickie kommer fra en stilling som chefkonsulent i Landbrug & Fødevarer.



Madmødet 2020 bliver til Madmødet 2021

Business Region MidtVest har besluttet at flytte debuten for områdets store fødevarerfejring Madmødet til maj 2021. Alt var ellers gjort klar til at samle de syv kommuners madaktører og borgere til tre dages hyldelse til de lokale råvarer og fødevarerproducenter i dagene 14. – 16. maj 2020.

Heartland festival udskudt til 2021

Heartland 2020 var planlagt til at finde sted på Egeskov Slot fra 29. - 31. maj 2020. Festivalen, der har musik, kunst, samtaler og fødevarer som ingredienser, er udsat til 2021. Ny dato bliver i dagene 27. - 29. maj 2021.



Vidste du at...



Cash & carry-butikker åbnede for private

For at undgå madspild, mens spisestederne var lukket ned, solgte Dagrofa Foodservice og Dansk Cater varer til private fra deres til sammen 33 butikker. Mange cafeer og små restauranter er kunder i Dagrofa Foodservices 30 butikker og i Dansk Caters tre Inco-butikker. Men med lukkede spisesteder faldt salget kraftigt. For at undgå madspild, tilbød både Dagrofa Foodservice og Dansk Cater i en begrænset periode, at private kunne handle i butikkerne.

Kilde: DHB.dk

"Kødsalget stiger helt vanvittigt" under corona-krise

Ifølge Per Bank, adm. direktør i Salling Group, er trenden med ikke at spise kød forsvundet under corona-krisen. Som FødevarerWatch tidligere har beskrevet, har danskernes indkøbsvaner og fødevarerforbrug ændret sig radikalt i de seneste tre uger. Til Berlingske siger Salling-topchef Per

Bank, at

et øget salg af gær betyder, at der dagligt er udsolgt i butikkerne omkring kl. 11, og videre har han spottet et overraskende comeback i kødkategorien, som frem til krisen var inde i en negativ spiral. - Den trend med ikke at spise kød, den er helt væk. Kødsalget stiger helt vanvittigt. Lige op til krisen var kødsalget nede med 6 pct., og det har vi aldrig set før. Nu er kødsalget oppe, som vi aldrig har set det før. Man går tilbage til basics, tror jeg, siger Per Bank til avisen.

Kilde: Fødevarerwatch

Udsættelse af kampagne

Fødevarerstyrelsen har udskudt kampagnen for Dyrevelfærdsmerket. Den skulle være kørt i april i ugerne 17, 18 og 19.

Fødevarerstyrelsen har en myndighedsopgave med at oplyse danskerne om corona smitte. Styrelsens sociale medier er derfor i øjeblikket udelukkende dedikeret til corona-information.

Hos Slagter Carlsen står de sammen i krisen

I starten af marts havde Slagter Carlsen travlt, men efter statsministerens udmeldinger om Corona-virus blev der stille i de to butikker.

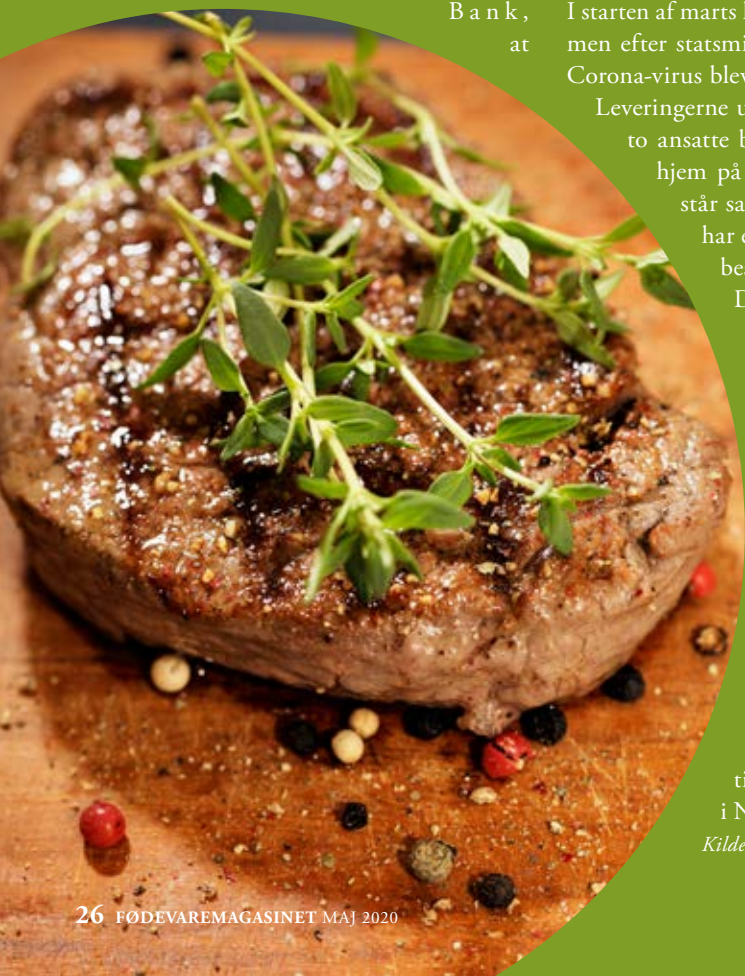
Leveringerne ud af huset blev annulleret, to ansatte blev opsagt og andre sendt hjem på ferie. Men medarbejderne står sammen, så alle forhåbentlig har et job, når krisen er ovre, og bestillingerne igen tikker ind.

De sidste fire år er det kun gået én vej for Slagter Carlsen: fremad. Dengang var de fire medarbejdere i den private slagterbutik, og i dag er de 22 medarbejdere i de to butikker i Støvring og Nørresundby. - Vi har haft voldsom medvind de sidste fire år. Vi kunne sagtens have levering af mad ud af huset til 40-50 selskaber fra torsdag til lørdag, fortæller Gitte Brandt-Nielsen, der er tillidsrepræsentant i butikken i Nørresundby.

Kilde: Fødevarerforbundet NNF

Nielsen: Forbrugerne brugte 9 pct. mere på dagligvarer den første krise-måned

Coronakrisen har vendt op og ned på forbrugernes indkøbsmønstre. Påskehandlen flyttede, og mange flere handler på nettet. Nogle mønstre er kommet for at blive. De seneste år har danskerne i tiltagende grad valgt at spise ude – både i kantiner og på restauranter, mens væksten i det hårdt konkurrenceprægede dagligvaremarked har været sat i stå. Den udvikling har coronakrisen vendt helt op og ned på – i hvert fald for en tid. Forbrugerne køber ind i dagligvarebutikkerne og i onlinesupermarkederne, der stort set alle melder om markant vækst. Analysebureauet Nielsen har opgjort salget i dagligvarebutikkerne for de fem uger fra nedlukningen til og med påskeugen, og i den periode har danskerne købt 9 pct. mere end i de fem tilsvarende uger i 2019 (uge 11-15 2020 vs. uge 12-16 2019). Nielsen-tallene viser, at danskerne i højere grad end vanligt købte ind til påske i weekenden op mod påsken. Dette til trods for, at de store dagligvarebutikker på grund af coronakrisen havde fået dispensation til at holde åbent på to helligdage. – Når vi sammenligner påsken 2020 med 2019, ser vi en høj vækst i ugen op til påske, mens selve påskeugen på trods af et øget antal åbningsdage havde nogenlunde samme løft som i 2019. Der er altså en del, der tyder på, at danskerne i højere grad end i 2019 købte ind til påske i påskesøndag-weekenden. Nok fordi vi har vænnet os til krisen og er begyndt at planlægge vores indkøb mere, siger Rasmus H. Sarauw-Nielsen detailanalytiker og leder af Nielsens marketing og kommunikation i Norden. Ifølge Nielsens rapport "Hvordan COVID-19 ændrer forbrugeradfærden" siger 18 pct. af danskerne, at de handler meget sjældnere nu. Nethandlen med dagligvarer er under krisen øget markant, efter at den ifølge Dansk Erhverv kun er vokset fra 1,7 pct. af de danske husholdningers dagligvareforbrug i 2016 til 2,6 pct. i 2019. Det svarer ifølge erhvervsorganisationen til ca. 4 mia. kr. i 2019. Hvor stor en del, onlinehandlen reelt udgør i dag, er det ikke muligt at sætte tal på, ligesom det er svært at vide, hvor meget større den kunne være, hvis ikke kapaciteten satte en stopper for væksten. Men ifølge adm. direktør i FDIH, Niels Ralund, betyder de voldsomme



vækstrater, at den digitale dagligvarehandel har fået det folkelige gennembrud, som branchen længe har ventet på. – Dagligvarehandlen har længe været e-handlens joker, fordi potentialet er så enormt.

Gourmetbutik klarer sig gennem krisen med nyt koncept

Gourmetbutikken Krææs i Varde har her i coronatiden fået fuld vind i sejlene med et nyt koncept, der omfatter hverdagsmad til familier og ældre. Det skriver JydskeVestkysten. Indehaver Lene Haahr fortæller til avisen, at hun har sendt tre fuldtidsansatte hjem, idet al mad til fester er væk, men at de tilbageværende seks til gengæld har travlt med det nye koncept. Oprindeligt var det tanken, at kunderne selv skulle afhente maden efter at have bestilt, men da mange helst ikke vil ud, har Krææs

indført udkørsel i tidsrummet 11-15 og efter klokken 15 til et stigende antal kunder længere væk, skriver JydskeVestkysten. – Jeg overvejer at fortsætte med at køre ud også efter corona, for folk er så taknemmelige, og de sørger også for at bestille til flere dage, når vi nu skal køre det ud til dem. Så putter de det bare i fryseren, siger Lene Haahr til avisen.

Kilde: Foodservice Forum

Kadeau er gået konkurs

Selskabet, der står bag de to Michelin-restauranter Kadeau København og Kadeau Bornholm samt et par andre restauranter, er begæret konkurs, fremgår det af CVR. Til Finans.dk siger Kadeau-koncernens adm. direktør, Magnus Klein Kofoed, om baggrunden for begæringen. – Vi har været nødsaget til at kaste håndklædet i ringen og begære os selv konkurs. Den

her krise (coronakrisen, red.) har ramt os på det værste tænkelige tidspunkt. Som en stribe andre gourmet-restauranter har Kadeau-restauranterne været særdeles hårdt ramte på likviditeten, og det har blandt andet betydet, at de ansatte er blevet sendt hjem på nedsat løn. Det var i sidste ende dog ikke nok til at undgå konkursen. Til Finans siger Magnus Klein Kofoed, at man først på den anden side af krisen kan afgøre, om nogle eller alle aktiviteter kan genetableres. I koncernens ejerkreds finder man bl.a. Lukas Forchammer, bedre kendt som Lukas Graham. Koncernen har i flere år haft svært ved at præstere et overskud, og de seneste tre år er det samlet blevet til underskud på omkring 10 mio. kr. Kadeau København har siden 2018 haft to Michelin-stjerner, mens Kadeau Bornholm har én stjerne.



Morten Hammerich stopper i Fazer Group

For knapt 25 år siden fik direktør Morten Hammerich stillingen som markedschef i wip Personalerestauranter. I 1999 gik stifter og direktør Poul Erik Wittenborg desværre - i en alder af kun 60 år - bort og bestyrelsen udnævnte Morten Hammerich til ny adm. direktør for selskabet. 2 år senere, i 2001, solgte familien

Wittenborg selskabet til finske Fazer Group. Gennem de senere år øgede Fazer Group sit fokus på BtC delen, hvor bageri, konfektur, Life style Food og caféer var forretningsområderne. Det bevirkede, at man i sommeren 2019 underskrev en købsaftale med Compass Group vedrørende Food Service aktiviteterne i Finland,

Norge, Sverige, Danmark og Estland. En aftale der ultimo januar 2020 blev endelig godkendt af EU's konkurrencemyndigheder. Zanne Burø er ansat som ny direktør for det samlede Compass Group Danmark.

Kilde: Compass Group Danmark

Kædechef Martin Beck Rask ses her uden for en af Slagter Theilgaards butikker (Tarup Centeret, Odense)



Butikschefen Ole og kædechefen Martin viser her det flotte højreb fra det lokale Humlegårdens Limousine kvæg i Stavns Ådal ved Odense.

Slagter Theilgaard har pr. 1. april 2020 ansat Martin Beck Rask som kædechef

Martin kommer fra en stilling hos FødevarerDanmark, hvor han i de sidste 5 ½ år har stået for udviklingen af slagterkæden mad med mere. Martin er uddannet kok og slagter og har arbejdet på nogle af Danmarks allerbedste steder inden for restaurationsbranchen samt slagterfaget. Martin skal stå i spidsen for detailbutikkerne hos Slagter Theilgaard, hvor nogle af ansvarsområderne bliver den kulinariske udvikling og personaleudvikling.

Franchisekoncept

Som noget nyt hos Slagter Theilgaard vil man lancere et franchisekoncept inden for slagterbutikker og håber og tror på at åbne flere nye butikker den kommende tid. Her vil Martin også blive en af de toneangivende personer sammen med resten af ledelsen hos Slagter Theilgaard. De 5 nuværende detailbutikker

har hver deres lokale sortiment samt naturligvis et større fælles produktprogram. Nogle butikker er gode til økologi, andre er store på pakemarkedet, men den enkelte butik er tilpasset sit lokalk marked. Endvidere har kæden sin egen webshop, hvor kunderne også kan finde en lang række lækre opskrifter.

Martin Beck Rask udtaler: - Det er jo lidt af en drømmestilling at blive headhuntet til. Jeg kommer til at bruge mine kompetencer inden for et fag, som jeg elsker, og jeg glæder mig til sammen med ledelsen hos Slagter Theilgaard at udvikle nye koncepter og butikker. Franchisekonceptet ser jeg meget frem til at komme i gang med, hvor vi har et skræddersyet koncept klar.

Går man med drømmen om at være selvstændig og drive egen butik eller har overvejelser om et generationsskifte eller et salg af en

butik, kan man rette henvendelse til Martin på tlf. 92440222 eller mp@slagtertheilgaard.dk

Fakta

Slagter Theilgaard blev grundlagt af Erhardt Theilgaard for mere end 60 år siden. I 1996 blev der bygget nye og moderne lokaler, og samtidig skete der et generationsskifte, som betyder, at brødrene Poul og Viggo Theilgaard i dag driver virksomheden som 2. generation. Udover de 5 nuværende detailforretninger har virksomheden engrossalg til dagligvarebutikker samt en del eksport.



Konkursramt fiskehandel er opkøbt

Efter 260 år i fødevarerbranchen blev kongelige hofleverandør og fiskehandel Jacob Kongsbak Lassen ved dekret taget under konkursbehandling den 24. marts 2020. Fiskehandlen er nu blevet opkøbt af to danske handelsselskaber. Den kendte hofleverandør af fisk og skaldyr har nu fået mulighed for at leve videre i partnerskab med Kalu A/S og Skagerak fiskeeksport A/S.

Hos Kalu glæder adm. direktør Thomas Høj sig over at kunne være med til at videreføre den stolte arv: - For os giver det mening at være med til at sikre Kongsbaks fremtidige drift, da vi mener, det er en vigtig leverandør i vores industri af høj kvalitetsprodukter til restaurations- og fødevarerbranchen. Vi har den samme kundeportefølje af kvalitetsbevidste kokke og restauranter, som er vant til et eksklusivt sortiment og en ultrahøj service. Over tid vil der være mange synergier, vi kan trække på, ud over at begge virksomheder har stolte traditio-

ner inden for hver deres område. Hos Kongsbak er det friskfanget fisk og skaldyr, hos Kalu er det kød, fjerkræ, charcuteri, ost og andre specialiteter. Det giver god mening for vores kunder.

Jacob Kongsbak Lassen er en familievirksomhed, som har eksisteret i 137 år. 20 af dem i Kødbyen i København. Indtil 2020 blev virksomheden drevet af 5. generation Jacob Kongsbak, der har været en del af virksomheden siden barnsben. Kalu A/S og Skagerak Fiskeeksport A/S overtager virksomheden, og Jacob Kongsbak fortsætter som hidtil med varetægelse af den daglige drift. Skagerak Fiskeeksport A/S, der også er en familievirksomhed, er ejet af Christian Espersen. Skagerak Fiskeeksport A/S har siden grundlæggelsen i 1930 konstant udviklet aktiviteterne inden for Fiskeri, forarbejdning, produktion samt køb og salg af fiskeprodukter. Kundegrundlaget omfatter

i dag store internationale handelsvirksomheder og supermarkeds kæder, produktionsvirksomheder, engrosvirksomheder og restauranter m.m., hvor kvalitet af produkter, processer, levering og service har topprioritet, og hvor gamle dyder som tillid og pålidelighed, kombineret med løbende forretningsudvikling og innovation, forsat er centrale elementer i værdigrundlaget.

To ejere bliver til tre hos Stoholm Slagter

Ejerkredsen hos Stoholm Slagter er blevet udvidet fra to til tre. Michael Søndergaard er nu sammen med René Madsen og Bjarne Lausen medejer af den lokale slagterforretning, der har butikker i både Stoholm og Viborg. Udvidelsen er en del af et generationsskifte og en konsolidering af virksomheden, fortæller Bjarne Lausen til Fjends Folkeblad. - Det er en fremtidssikring af virksomheden, vi er i gang med. Michael kom for over et år siden og viste interesse for medejerskab, og efter 14 år i virksomheden kender han den godt og ved, hvad han

går ind til, siger Bjarne Lausen til avisen. Han startede selv butikken i 1988. Medejer René Madsen var lærling hos Stoholm Slagter og blev kompagnon i 2002 og stod for at etablere Stoholm Slagter i Viborg. Også 29-årige Michael Søndergaard er udlært hos Stoholm Slagter. Han har været i butikken i fem år og har også været omkring afdelingen i Viborg efter at have aftjent sin værnepligt på Kongeskibet Dannebrog. Privat bor han i Aulum med sin familie, skriver Fjends Folkeblad.

Kilde: Viborg Stifts Folkeblad

Messeoversigt 2020/21

Bite Copenhagen

26. - 27. august 2020
Food fari of the future
www.bitecopenhagen.dk

Foodtech, Herning

29. september - 1. oktober 2020
Maskiner i fødevarerbranchen
www.foodtech.dk

Sial, Paris

18. - 22. oktober 2020
International fødevarermesse
www.sialparis.com

Süffa messe, Stuttgart

7. - 9. november 2020
Slagtere, mindre producenter
- Tyskland, nabolande
www.messe-stuttgart.de/en/sueffa

Foodexpo, Herning

21 - 23. marts 2021
Fødevarermesse - foodservice,
detail og maskiner
www.foodexpo.dk

leverandørliste

Grossister



Hele Danmarks Foodservice

AB Catering Aalborg

Kystvejen 80, 9400 Nr. Sundby
Tlf. 96 32 41 00

AB Catering Aarhus

Beta 1, 8382 Hinnerup
Tlf. 72 224 224

AB Catering Holstebro

Nybo Høje 5, 7500 Holstebro
Tlf. 97 42 52 00

AB Catering Ribe

Ole Rømers Vej 6, 6760 Ribe
Tlf. 75 42 18 33

AB Catering Sjælland/KBH

Park Allé 362, 2605 Brøndby
Tlf. 72 302 402

Opdag vores store sortiment og læs mere om, hvordan AB Catering kan bidrage til din vækst på

abcatering.dk



Din landsdækkende grossist

BC Catering Aalborg

Jellingvej 24, 9230 Svenstrup
Tlf. 98 38 01 33

BC Catering Herning

Hedelandsvej 18, 7400 Herning
Tlf. 97 22 14 33

BC Catering Skanderborg

Niels Bohrs Vej 20,
8660 Skanderborg
Tlf. 89 93 87 93

BC Catering Kolding

Kokbjerg 28, 6000 Kolding
Tlf. 76 32 18 00

BC Catering Odense

Blækhattens 10, 5220 Odense SØ
Tlf. 63 15 88 55

BC Catering Roskilde & Bornholm

Langebjerg 17, 4000 Roskilde
Tlf. 46 77 35 00

Se mere om BC Catering og besøg vores store webshop på
www.bccatering.dk

Emballage



Traysealere
Dybtrækningsmaskiner



Vakuumposer
Krympeposer
Folier
Trays



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



DanePork

www.danepork.dk

Tørskindsvej 19

St. Lihme - 7183 Randbøl

Tlf. 75 88 38 66 - Fax 75 88 39 20

info@danepork.dk

**Annoncer til
fødevaremagasinet**

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



Maskiner



Kammermaskiner
Bordmodeller



Dobbeltkammermodeller
Seydelmann lynhakkere



RISCO vakuumfyldere
TIPPER TIE clipsemaskiner



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

Kød engros

Kødkvalitet i alle led



Tlf: 98 57 44 01
www.kildegarden.com

**SVENDBORG
SLAGTEHUS**

Tlf: 62 21 32 78
FAX: 62 22 32 78

Annoncer

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



ingvald™

**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

PM pack

Satellitvej 7-8700 Horsens-mail@pmpack.dk

SCANPACKAGING

Fra idé til virkelighed



...din pakkeløsning!

scanpackaging.dk
TLF. 76 90 50 60

**Annoncer til
fødevaremagasinet**

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



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 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

MOGUNTIA FOOD GROUP

Flavoursome solutions since 1903



MOGUNTIA A/S

Tlf. +45 86 42 96 66 | www.moguntia.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

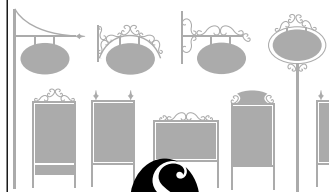
FØDEVARE KONSULENTEN

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

Rådgivning
Risikoenalyse
Kvalitetsarbejde

Skilte og Reklame

SMEDEJERNS- SKILTE



SURROW

SMEDEJERN · SKILTE · INVENTAR
TELEFON 86 49 59 21 · WWW.SURROW.DK

OSTESPECIALITETER FRA OSTEHANDLERENS GROSSIST-LAGER

Ulvehavevej 44 · 7100 Vejle

75 65 26 46

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

Annoncer

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

Rådgivning

PROFESSIONEL LØNADMINISTRATION EFTER OVERENSKOMSTEN



PROLØN
vi bliver glade, når du ringer

87 10 19 30 * PROLOEN.DK

FødevareDanmark

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

Markedschef

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



fødevaredanmark



fødevarevarer

Krydderier

SOLINA
DESIGNING SUCCESS STORIES TOGETHER



MARINADER | KRYDDERIER
HJÆLPSTOFFER | SPECIALBLANDINGER
NATUR- & KUNSTARME | EMBALLAGE

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

Annoncer

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

Annoncer til fødevaremagasinet

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

Dansk Revision

DANSK REVISION SLAGELSE

Regnskab og rådgivning
til fødevarebranchen

Kontakt

Jesper Risom
Tlf.: 58 58 18 00 · Mobil: 21 68 33 61
Slagelse@danskrevision.dk
www.danskrevision.dk

FPR

FPR Forsikringsmægler A/S
forsikrer
FødevareDanmark

70 20 29 29
www.fpr.dk

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

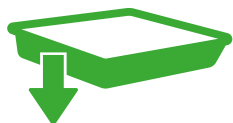
Annoncer

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

Pakkematerialer
fra vedvarende
ressourcer



Reducering af
materialeforbrug



Recirkulerbare
pakkekoncepter



Pack more
sustainably

MULTIVAC
udvikler
bæredygtige
pakkeløsninger til
fødevarer i tæt
samarbejde med
førende materiale-
producenter.

Vore løsninger
omfatter vakuum, skin og
MAP-pakker, som fremstilles
omkostningseffektivt
på dybtrækningsmaskiner og
traysealere.

Vore eksperter rådgiver om optimering
af dine eksisterende pakkeløsninger
samt udvikling af nye koncepter.

Afs: Fødevaremagasinet
Munkeshatten 28
5220 Odense SØ

