

KJØTTBRANSJEN | 1 | 2009[®]

For mye kylling i markedet

Swazi-kjøtt til påske

Diplomfagstudiet populært

Skjåk-mat vil innta hovedstaden



**Smak av fugl
på Smak09**

VEST

KJØTTBRANSJEN • MEDIEPLAN 2009

MATERIELLFRIST

Nr.	Materiellfrist	Utgivelse
1	12/01	21/01
2	16/02	25/02
3	16/03	25/03
4	27/04	06/05
5	08/06	17/06
6	17/08	26/08
7	14/09	23/09
8	12/10	21/10
9	09/11	18/11
10	30/11	09/12

AVBESTILLINGSFRIST: 2 uker før utgivelse.

Reklamasjonsretten bortfaller hvis materiellfrist ikke overholdes. Reklamasjoner, rettelser og stoppordre må gis skriftlig.

ANNONSEPRISER

Format	4 F	Sort
1/1	14 500	10 300
1/2	10 300	7 100
1/3	8 400	5 200
1/4	7 300	3 800
1/8	5 700	2 200

Spesialplassering

2. OG 3. OMSLAG: 15 000,-

FARGETILLEGG SMÅANNONSER: kr 1 400,-

BRANSJEREGISTER: Egen prisliste

BILAG

Bilagskategori	Pris
2 sider løst	19 000
2 sider limt	19 500
4 sider løst	20 000
4 sider stiftet	20 500
4 sider limt	20 500

Andre bilag etter avtale.

ANDRE OPPLYSNINGER

Årsabonnement:	kr 630,-
Medarbeiderabonnement:	kr 430,-
Gruppeabonnement:	(min 10 til samme adresse) pris etter avtale

TEKNISKE DATA

Bladformat:	210 x 297
Satsflate:	186 x 268
Ferdiggjøring:	Stiftet
Utfallende trykk:	Ja, minimum 3 mm utf.
Antall spalter:	3
Spaltebredde:	59
Papirkvalitet omslag:	150g Multiart silk
Papirkvalitet materie:	115g Multiart silk
Raster innmat:	60
raster omslag:	60

I tillegg til e-post-adresser oppgitt på infoarket, kan annonser over 5 mb, sendes via Fileflow. Gå til: www.O7.no, «send oss filer». Velg O7 Aurskog, mottaker: Morten Hernæs. Reklamasjonsrett bortfaller på annonser som leveres etter materiellfrist.

Kjøttbransjen er et faglig, markeds- og næringspolitisk organ for den private kjøttbransjen i Norge. Bladet representerer alle ledd i bransjen fra slakterier via foredling og industri til detaljist. Kjøttbransjen representerer den private kjøttbransjens interesser overfor myndighetene, andre media, konkurrerende omsetningsorganisasjoner og betydelige kundegrupper. Bladet er normalt på 44 sider, trykket på glanset papir, limt og gjennomgående fire-farger. Utgivelser: 10 ganger i året

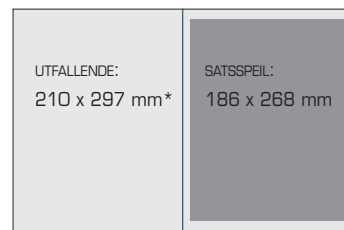
MÅLGRUPPE

Medlemmer av KLF, kjøttbedrifter som ikke er tilsluttet KLF, dagligvarebutikker med over 10 millioner kroner i omsetning, utvalgte storhusholdninger, sentrale kjedekontorer innen dagligvare/storhusholdning og næringsmiddelbedrifter tilknyttet kjøttbransjen. Faglige og politiske myndigheter, massemedia.

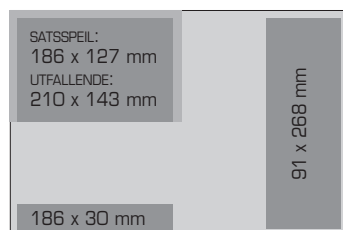
Grupper	Antall
Medlemmer av KLF	260
Kjøttbedrifter som ikke er tilsluttet KLF	265
Alle dagligvarebutikker over 10 mill i omsetning:	1 108
Utvalgte storhusholdninger	935
Sentrale kjedekontorer innen dagligvare/storhusholdning	360
Faglige og politiske myndigheter	180
Massemedia	165
Næringsmiddelbedrifter tilknyttet kjøttbransjen	290
Andre	365
Totalt	3 928



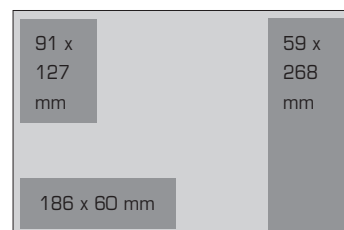
Dobbeltside



Helside



Halvside – bredde/høyde
1/8 side



Kvartside
høyde/bredde
1/3 side

* min. 3 mm ved utfallende. Plassering ovenfor er kun angitt for å vise ca. størrelse visuelt, eksakte mål er angitt

KJØTTBRANSJEN

Fred Olsens gate 5
0152 Oslo
TLF: 23 24 44 70
FAKS: 23 24 44 80
E-POST: pas@kjottbransjen.no
INTERNETT: www.kjottbransjen.no

UTGIVER: KLF Media AS

TLF: 23 33 92 00

TRYKKERI: O7 Gruppen AS

KONTAKTPERSON: Morten Hernæs
E-POST: morten.hernaes@O7.no
TLF: 63 86 44 63

ANNONSEANSV.: Bjørn Morken

TLF: 33 80 24 60
MOBIL: 913 22 007
FAKS: 33 77 55 25
E-POST: post@bjornsmarketing.no
annonser@kjottbransjen.no
Bjørns Marketing, Boks 256,
3061 SVELVIK

ANSV. REDAKTØR: Per Arne Sleipnes

TLF: 69 15 20 39
FAKS: 69 70 37 10
E-POST: pas@kjottbransjen.no



NYHETER

- 5 Prima Jæren fikk nyskappingspris
- 6 Kyllingoverskudd på 6000 tonn
- 6 John Haugen AS på GRESS
- 7 Prima blir kjøttleverandør til Bocuse d'Or
- 7 Småskalaslakterier i fokus
- 8 Ole Ringdal fikk pris for høy hudkvalitet
- 8 Viktige endringer i ferieloven fra årsskiftet
- 9 Ribbetelefonen gikk varm
- 9 Færre griser i Tyskland
- 9 Kjøttsmuglingen redusert i 2008

REPORTASJER

- 10 Nord-Norge-tilskuddet endres ikke
- 12 Storfekjøtt fra Swaziland i butikkene til påske
- 14 Diplomfagutdanning skal gi enda bedre Stabbur-postei
- 15 Klart for kvinnenettverk i kjøttbransjen
- 16 – Feil om monopolisering i slaktesektoren i Trøndelag
- 17 ... men produsenter etterlyser åpenhet
- 18 Klart for fellessatsing under NEF-dagene
- 20 Skjåk Mat vil til hovedstaden
- 22 Helsemessige sider ved reinsdyrkjøtt endelig dokumentert
- 26 Klart for ny utgave av Anuga FoodTec
- 28 LEVERANDØRPOFILER: Din BemanningsPartner

FAST STOFF

- 2 Leder
- 4 Gjestekommentaren
- 24 Verdt å vite
- 25 Jushjørnet
- 26 Produktnytt
- 36 Litt om mangt

FORSIDEN: Salgsdirektør Niels Otto Hansen og markeds-
koordinatør Elin Johnsen er klare til å møte kunder på
årets Smak09/NEF-dagene (FOTO: PER A. SLEIPNES)

KJØTTBRANSJEN

ABONNEMENTSERVICE
Kjøttbransjen
c/o DB Partner as
Postboks 163
1319 Bekkestua

ANSVARLIG REDAKTØR:
Per A. Sleipnes
TELEFON OSLO: 23 24 44 70
TELEFAX OSLO: 23 24 44 80
MOBILTELEFON: 922 47 917
pas@kjottbransjen.no

POSTADRESSE:
Fred Olsens gate 5,
0152 Oslo

BESØKSADRESSE:
Fred Olsens gate 5,
3. etasje
0152 Oslo

LAYOUT, TRYKK:
Morten Hernæs
07 Gruppen AS



ANNONSER:
Bjørns Marketing
Bjørn Morken
TELEFON: 33 80 24 60
MOBILTELEFON: 913 22 007
bjorn.morken@bjornsmarketing.no

ABONNEMENT: 610 kr pr år
MEDARBEIDERE: 410 kr pr år

Ny tidsregning for prisfastsettelse

1. juli kan vise seg å bli en historisk dato både for kjøttbransjens bedrifter og også for aktørene i primærleddet på kjøttiden. Fra den datoen forsvinner etter alle solemerker dagens målprissystem for kjøtt. Det vil i praksis si at Bondelagets og Småbrukarlagets årlige prisforhandling med Staten blir en saga blott. Dermed blir det kun melkeprodusentene og Tine som fortsatt har målpris å forholde seg til.

Alt tyder på at arbeidsgruppen som har utredet nye markedsordninger for å tilfredsstille WTOs krav til lavere statsstøtte, foreslår denne radikale endringen i måten å fastsette priser på kjøtt her i landet. Dermed har virkeligheten gått opp for premissleverandørene på landbrukssiden også her i landet. Markedet og etterspørselen/ tilbudet i dette, **må** danne grunnlag prisfastsettelsen også når det gjelder kjøtt. Det blir selvsagt et noe dårligere sikkerhetsnett for de som leverer råvarer inn til foredlingsindustrien, men det er neppe noen grunn til å frykte at f. eks., svineprodusentene skal lide noen nød av den grunn. Disse har vist seg å være svært tilpasningsdyktige i andre sammenhenger og vil opplagt være det også nå. Dessuten har vi gode erfaringer med målprisbortfallet på hvitt kjøtt.

Det er grunn til å presisere at begrepet målpris ikke er synonymt med pris til produsent (bonde). Målprisen er et uttrykk for

den maksmalpris et spesielt produkt oppnår når det selges fra markedsregulator til andre bedrifter i kjøttbransjen. For de frittstående bedriftene i vår bransje har denne ordningen til dels blitt opplevd som konkurransevridende, og ikke minst er ordningen kostbar å håndtere rent administrativt. Med nytt regime på plass fra sommeren av har vi et langt bedre utgangspunkt med tanke på den konkurransen vi etter hvert vil møte på den internasjonale arenaen de nærmeste årene. Men tiden fram til sommeren er kort. Det meste må være på plass i løpet av maskinelt tre måneder. Derfor arbeides det trolig under høytrykk både i departementet og i de berørte organisasjoner.

Et eksempel på hvor galt det kan gå med det system vi har i dag, har vi sett gjennom den situasjon som inntraff ved årsskiftet da justeringer av målpriser fikk tilbakevirkende kraft. En måned på overtid ble

kjøtt- og fjørfeindustrien presentert for de nye målprisene fra avtalepartene i jordbruket. Justeringen som følge av økte priser på gjødsel og fôr, representerte en samlet prisøkning på 200 millioner kroner på årsbasis for kjøttsektoren. Denne type «nyttårspresanger» med plutselige og uforutsigbare prisendringer er en uting. For små og mellomstore kjøttbedrifter er det ikke bare å knipse i fingrene og sette opp prisen til kundene uten videre. Avtaler og fastlagte prosedyrer må følges. Når beslutningen kommer utpå nyåret og mer enn måned etter prisene er fastlagt, gir det en klar pekepinn på at avtalepartnere ikke bryr seg nevneverdig om forholdet mellom kjøttbedrift og kunde.

Det er derfor på høy tid at vi nå får en gjennomgang og modernisering av hvordan kjøp, salg og prisfastsettelse i kjøttbransjen foregår.

“ **Med nytt regime på plass fra sommeren av har vi et langt bedre utgangspunkt med tanke på den konkurransen vi etter hvert vil møte på den internasjonale arenaen de nærmeste årene.** ”

Per A. Skjerve



Fred Olsens gate 5, 0152 Oslo
TLF: 23 24 44 70 / FAX: 23 24 44 80
www.kjottbransjen.no

KONST. ADMINISTRERENDE DIREKTØR
Bjørn-Ole Juul-Hansen
MOBILTELEFON: 913 59 382
bjorn-ole@kjottbransjen.no

ORGANISASJONSANSVARLIG
Endre Myhr
MOBILTELEFON: 952 38 600
endre@kjottbransjen.no

KOMMUNIKASJONSLEDER
Hulda Tronstad Nydal
MOBILTELEFON: 992 61 816
hulda@kjottbransjen.no

FAGSJEF EGG/FJØRFE
Marlene Furnes Bagley
MOBILTELEFON: 952 69 109
marlene@kjottbransjen.no

TRYGG MAT SJEF
Rolf Aass
MOBILTELEFON: 905 29 742
rolf@kjottbransjen.no

REGNSKAP- OG ØKONOMIANSVARLIG
Judith Granli
MOBILTELEFON: 932 63 951
judith@kjottbransjen.no

KVALITETSSJEF
Mette Juberg Varan
MOBILTELEFON: 901 03 455
mette@kjottbransjen.no

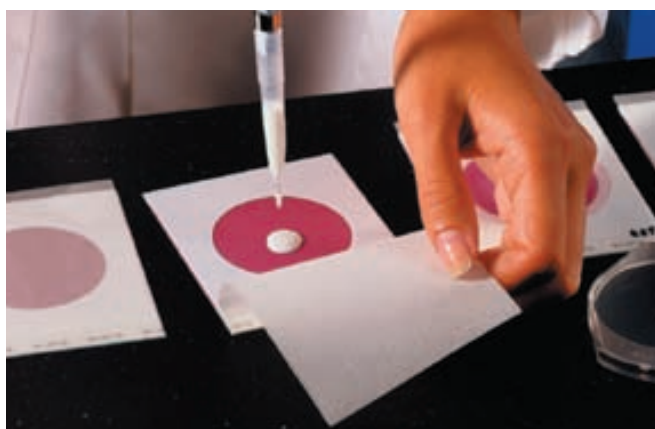
SENIORKONSULENT
Per Magnus Breen
MOBILTELEFON: 959 94 194
FAGTJENESTEN@ONLINE.NO

ADMINISTRASJONSLEDER
Randi Spidsberg
MOBILTELEFON: 416 46 027
randi@kjottbransjen.no

FAGSJEF KLF-SVIN
Karl Kristian Kongsted
MOBILTELEFON: 488 65 080
karl@kjottbransjen.no

Trygg mat?

Ledende laboratorier og bedrifter bruker hurtige metoder for kontroll av produkt og hygiene.



Petrifilm.

Effektiv mikrobiologi.

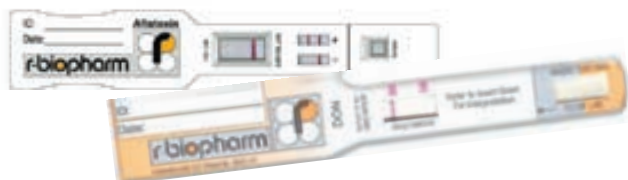
Hurtig, akkreditert dyrkningsmetode



ATP-måling.

Hygienekontroll
på direkten.

Enkle tester for mykotoksiner,
allergener m.m.



REAL TIME PCR

Hurtige og arbeidsbesparende
verktøy for påvisning av patogener.
Salmonella, Listeria, Legionella, GMO
etc. Akkreditert metode i Norge



Kontakt oss og finn ut mer
om våre løsninger

www.food-diagnostics.no

E-post: info@food-diagnostics.no

Tlf: 23 33 19 60, Fax: 22 46 66 02

Postboks 5037 Majorstua, 0301 OSLO

3M FOOD DIAGNOSTICS

Konkurransen i dagligvarebransjen

AV THOMAS ANGELL, direktør i HSH

I sin rapport, «Betaling for hylleplass», påpekte Konkurransetilsynet at «Dagligvarekjedenes markedsandeler i det totale norske markedet tyder isolert sett på at ingen av dem har en dominerende stilling». Samtidig konstaterte tilsynet at flere av leverandørene som opererte i det norske dagligvaremarkedet, hadde så høy markedsandel at de vil anses som dominerende.

Likevel, når det er snakk om konkurransen i dagligvaremarkedet, er det gjennomgående kun detaljleddet som er i fokus for så vidt gjelder angivelig manglende konkurranse. I Aftenposten forleden dag var denne vinklingen på nytt tema gjennom fornyingsministerens oppfatthet av konkurransesituasjonen i dagligvaremarkedet.

Ovennevnte rapport kombinert med alle andre utredninger om dagligvarehandelen bekrefter til fulle den harde konkurransen som er på detaljleddet. Det faktum at kjedenes markedsandeler endrer seg til dels drastisk, bekrefter det samme. Dermed er det vanskelig å forstå hvorfor forvaltningen og det politiske miljø hele tiden fokuserer på detaljleddet når det dreier seg om manglende konkurranse i dagligvaremarkedet. Det er lett å få en nagende mistanke om at dette gjøres bevisst for å vri fokus vekk fra ledd i verdikjeden der konkurransen er eli-

minert eller ikke fungerer som følge av politiske vedtak.

I denne sammenheng kan det kanskje være nok å vise til regjeringens overkjøring av Konkurransetilsynet i Prior – Nordgården fusjonen og Prior – Gilde fusjonen. Imidlertid dukker det opp flere saker, også på lokale markeder. Et godt eksempel er partnerskapet mellom Nortura og Spis Grilstad. Gjennom den nye slakteristruktur de er blitt enige om i Trøndelag, vil kjøttssamvirket stå for rundt 84 prosent av all slakting her i landet. I praksis har nå denne samvirkegiganten markedskontroll nord for Dovre.

Da Lidl trakk seg ut av det norske markedet gjennom salget til Rema, grep Konkurransetilsynet raskt inn idet tilsynet fant at Remas erverv av Lidl medførte en vesentlig begrens-

ning av konkurransen i et lokalt område (Nordfjordeid). Således ble Rema pålagt å tilby en av to eiendommer kjeden disponerte til en konkurrent som ikke var etablert på stedet.

Det er bra at Konkurransetilsynet følger dagligvarehandelen, og HSH hadde ikke innvendinger mot de tiltak som ble iverksatt etter ovennevnte rapport. For oss i HSH er det imidlertid vanskelig å forstå at all oppmerksomheten omkring konkurransen i dagligvaremarkedet i så stor grad er rettet mot detaljleddet og ikke de øvrige ledd i verdikjeden. Ovenstående om slakterimarkedet er i så måte illustrerende for vår forundring. For ytterligere å illustrere dette poenget, kan det vises til NILFs marginstudie for noen år tilbake. Den viste bl.a. at over en fireårs periode sank handelens marginer for kjøttprodukter mens marginene steg for slakteriene.



– *Det er vanskelig å forstå hvorfor forvaltningen hele tiden fokuserer på detaljleddet.*

haavind VS vislie

Advokatfirmaet Haavind Vislie finnes ikke lenger.

Uten et snev av dramatik har navnet blitt kortere, men virksomheten er den samme som før. Advokatfirmaet Haavind er med mer enn 100 advokater ett av Norges ledende firmaer, med spesialiserte tjenester innenfor hele det forretningsjuridiske feltet. Vi har lang erfaring med saker som gjelder omsetning av kjøtt og næringsmidler.

Les mer på haavind.no

Løsninger finnes.

Kontakt: Geir Steinberg (g.steinberg@haavind.no) • Nina Melandsø (n.melandso@haavind.no) • Telefon: 22 43 30 00

Haavind

Pris for nyskapning til Prima Jæren

Prima Jæren er tildelt Rogaland Forsknings- og nyskappingspris for 2008. Prisen, som er på 100 000 kroner, er opprettet for å stimulere til forskningsbasert start av ny virksomhet og forskningsbasert produkt- eller organisasjonsutvikling.

– En fantastisk start på det nye året. Dette var både overraskende og oppmuntrende, sier adm. direktør Are Verås. Det er sjette gang denne prisen blir delt ut, og tradisjonelt er det oljerelatert virksomhet i Rogaland som har fått prisen. Men denne gang handlet det altså om næringsmidler og kjøtt.

Innovasjonsevne

I juryens begrunnelse for prisutdelingen slås det bl.a. fast at Prima Jæren har vist en enestående innovasjonsevne i en bransje som vanligvis regnes som tradisjonell og konservativ.

– Bedriften har høye ambisjoner både på egne og regionens vegne. Innovasjon er stikkordet for det meste av det Prima Jæren foretar seg, og det foregår i hele verdikjeden – alltid med et sterkt fokus på produktkvalitet, varemerkebygging og produktivitet. Varemerket Jæren Smak er et godt eksempel hvor produktutviklingen og kvalitetssikringen foregår i et tett samarbeid med bøndene, hvor så vel bedriften som bøndene tilføres unike produkter som bygger konkurransekraft, heter det i begrunnelsen fra juryen.

Mørere storfe kjøtt

Juryen har også merket seg at bedriften er sentral i et omfattende forskningsprosjekt med sikte på å tilby et mørere storfe kjøtt enn det som er vanlig her til lands. Prosjektet har støtte fra Forskningsrådet og skjer i et samarbeid med forskningsmiljøet på Ås og Høgskulen for Landbruk og Bygdenæringer.

Prima Jæren har i løpet av 15 år utviklet seg til å bli Norges fjerde største private slakteribedrift, og åpnet i 2007 et nytt, moderne slakteri og nedskjæringsanlegg på Kviamarka i Hå kommune. Selskapet består i dag av Prima Jæren Slakt AS, Prima Jæren Kjøtt AS og Prima Fevang AS. Administrerende direktør Are Verås og gründer Anbjørn Øglend mottok prisen med tydelig stolthet.

– Dette er en flott anerkjennelse for oss, og denne prisen deler vi med alle våre ansatte og alle våre leverandører og kunder, sier Øglend.

DELTE UT PRIS: Fylkesordfører Tom Tvedt i Rogaland delte ut nyskappingsprisen til administrerende direktør Are Verås og gründer Anbjørn Øglend i midten.



FESSMANN

Røyk • kok • intensiv-
anlegg • klimaanlegg



Kombidampere

STORK®

Prosessutstyr

BIZERBA

Oppskjærsmaskiner
Vekter og prismetere



Ismaskiner



Hygieneutstyr



Pannesteking /
Porsjoneringsutstyr



Sager, Kverner



Løftere og rustfritt utstyr



Fryseutstyr



Terningkuttere
Lakesprøyter

SLIDELEL

hullskiver, kniver
Sagblader

Kontakt oss:
22 70 10 20



**CORNELIUSSEN-MYHRVOLD
INDUSTRI AS**

FRYSJAVEIEN 33, 0411 OSLO
FAX 22 70 10 29

Kyllingoverskudd på 6000 tonn

For første gang på mange, mange år har ikke salget av kylling klart å ta unna den økende produksjonen. Resultatet er et kyllingoverskudd på 6000 tonn ved inngangen til 2009.

Det er overetablering av produsenter på fjørfesektoren som er årsaken til overskuddet. Nå har Cardinal Foods varslet sine produsenter om at de kommer til å ta imot færre kyllinger til slaktning i år, sammenlignet med i 2008.

– Dette er en dyd av nødvendighet. Produksjonsvolumet må ned med 10 prosent om vi skal unngå at kylling hoper seg opp på lager, sier administrerende direktør Torfinn Prytz Higdem i Cardinal Foods. For dette selskapet ble 2008 et godt år. Omsetningen nådde opp i vel 1,3 milliarder kroner, drøyt 100 millioner kroner opp i forhold til 2007. Og selv om konkurransen i dette markedet er tøff, ser Higdem lyst på 2009.

– Vi er der vi skal være, og med det nye anlegget på Støren har vi

solid kapasitet med tanke på ekspansjon. Vi har da også gjort avtale med Nortura om å leieslake flere tusen tonn for dem. Det bidrar til en sunnere struktur på slaktesiden, påpeker Higdem.

I løpet av seks år er produksjonen av kylling her i landet nær fordoblet. Og i fjor nådde den et klimaks med 71 500 tonn kylling – mot 60 691 tonn i 2007. Det vil si en økning på nær 18 prosent. Salget økte med «bare» ni prosent. I 2002 lå produksjonen av kylling her i landet på 38 000 tonn, og salget noenlunde det samme.

Prognosen for 2009 lyder da også på salgsøkning. Et beregnet salg på 70 800 tonn i år er opp fra 66 100 tonn i 2008. Produksjonen skal imidlertid ned fra 71 500 tonn i 2008 til 66 800 tonn i år.

Det resulterer i et anslått markedsmessig underskudd på kylling. Men dette underskuddet skal da dekkes fra kyllinglageret på 6000 tonn som altså var bygd seg opp ved utgangen av 2008.

– Når Stjernekylling nå har lagt ned virksomheten sin, står 44 leverandører i Trøndelag uten produksjonsavtaler. Hva med disse?

– Vi kan ikke ta alle dem, men jeg antar at de vil fordele seg mellom oss og Nortura. Vi er åpne for dem som vil levere til oss og slakteriet vårt på Støren, sier Higdem.

NED 10 PROSENT: – Produksjonsvolumet må ned med 10 prosent om vi skal unngå at kylling hoper seg opp på lager, sier administrerende direktør Torfinn Prytz Higdem i Cardinal Foods.



John Haugen AS på GRESS

Trøgstad-bedriften John Haugen AS var som en av svært få kjøttbedrifter, tilstede på årets GRESS-messe. Poenget med tilstedeværelsen var å vise ansikt utad og bearbeide gode samarbeidspartnere i storhusholdningssektoren, sier daglig leder Morten Haugen.

GRESS-messen er et lukket arrangement og kun for inviterte leverandører som har en avtale med GRESS-gruppen eller med en av kjedene i innkjøpssamarbeidet. GRESS-gruppen har en tradisjon i å invitere enkelte nye potensielle leverandører til messen. Messen arrangeres for 14. gang av GRESS-gruppen som er den største innkjøpssammenslutningen

innen norsk storhusholdning. Messen har utviklet seg til å bli et møtested for nøkkelpersonell i GRESS-gruppens kjeder og medlemsbedrifter. I 2008 deltok 114 utstillere på et 3000 kvm stort utstillingsområde med totalt 1500 besøkende fra eiere, medlemsbedrifter, leverandører og samarbeidspartnere.

PÅ GRESS: Ann Kristin Østenby, Morten Haugen og Ove Ødegård møtte kunder på årets GRESS-messe.



Økte målpriser etter justeringsforhandlinger

Resultatene fra justeringsforhandlingene er nå klare. De ga bl.a. en målprisøkning på storfe på 1,37 kroner.

Målprisøkningen på gris er på 24 øre, men når det gjelder engrosprisuttak for helt slakt, vil ikke denne bli hevet som følge av justeringsforhandlingene.

For egg er det god etterspørsel og ikke et overskuddsproblem. Økningen på 20 øre blir gjennomført i forbindelse med andre

prisøkninger fra 26. januar. I forhold til å ta ut prisøkningen overfor dagligvare /storkjøkken bør bransjens bedrifter ta forbehold i kjedeforhandlingene om målprisøkningen.

For sau og lam økte målprisen med hele 1,75 kroner i etterkant av justeringsforhandlingene.

Prima Jæren blir kjøtt-leverandør til Bocuse d'Or

Prima Jæren skal være hovedleverandør av kjøttåvarer til Bocuse d'Or Norge fram til kokke-VM i Lyon i Frankrike i 2011. Leder for Bocuse d'Or Norge, Eyvind Hellstrøm, er svært glad for å få en aktør som setter kvalitet i først rekke med på laget.



– Vi er svært glade for denne avtalen. I denne konkurransen trenger vi i høyeste grad samarbeidspartnere som setter kvalitet i høysetet. Prima Jæren har med sin satsing på Jæren Smak vist at de er i stand til å frambringe varer av høyeste kvalitet. Ikke minst er det viktig for oss at det er kontinuitet på leveransene, og at kvaliteten ikke varierer, kommenterer Eyvind Hellstrøm.

Eyvind Hellstrøm er glad for at Prima Jæren setter kvalitet i høyt.

FOTO: JARLE VINES

Småskalaslakterier i fokus

Rundt 25 fagpersoner fra Sverige, Finland og Norge var i to dager samlet i Inderøy kommune i Nord-Trøndelag for å diskutere utfordringer og fellestrekk ved småskalaslakterier. Samlingen er et ledd i et samarbeidsprosjekt mellom disse tre landene, pluss Island.

Ansvarlige for samlingen i Norge var Landbruksdepartementet og Mattilsynet og finansieres gjennom NICE prosjektet (Ny nordisk mat). Deltakerne som består av produsenter, myndigheter og andre med kunnskap og erfaring fra småskalaslakterier, jobber med regelverk, tillempninger og retningslinjer med mål å samordne best mulig i de fire landene som deltar.

Tema på denne samlingen var håndtering av slakteavfall, med blant annet revisjon av biproduktforordningen, kjøttkontroll med status i de fire landene. Prosjekt-



leder i Norge, Jens Eide sier at Finland har kommet lengst og har mye erfaring med sine rundt 90 gårdsslakterier, mens man i Norge kan telle antall slakterier på en hånd. Han presiserer likevel at det er hyggelig å være norsk i denne sammenhengen, for selv om vi er få, så er det høy kvalitet.

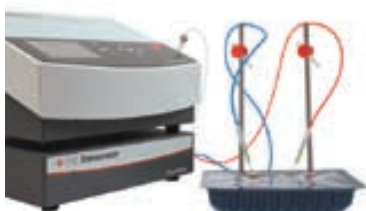
www.nordicsupply.no

NEF DAGENE 2009



BESØK OSS PÅ STAND: B02-10.

Vi vil presentere årets nyheter og et utvalg av våre produkter.



6260 Skodje/Ålesund
Tlf. +47 70 24 45 00
Fax +47 70 24 45 19
E-mail: adm@nordicsupply.no
www.nordicsupply.no

Ole Ringdal AS best på hudkvalitet

Ole Ringdal AS i Hellesylt ble rett før årsskiftet tildelt prisen for beste skinnleverandør til Norskinn. Det skjedde i skarp konkurranse med Furuseth AS.

Dal-bedriften hadde nemlig nøyaktig samme slakteskadeprosent som Ole Ringdal, 1.9 prosent, men Norskinn falt ned på Ringdal fordi de har en ekstremt lav narvskade på de største slakter. Dermed får slakteriet ekstremt høy primaprocent.

– Denne prisen er viktig for skinnleverandørene men også en honnør til produsentene som leverer største med lite møkkaskader

og andre hudskader. Slakteriene konkurrerer på et høyt nivå for å være best i klassen, sier daglig leder i Norskinn, Charles Strand.

Han er svært fornøyd med den brede forståelse hos selskapets leverandører for at det hverken er vanskeligere eller mer tidkrevende å gjøre en god jobb med huder og skinn. Gulroten for dette er bedre avregningspriser på huder og skinn.

BEST PÅ HUD: Blide slaktere hos Ole Ringdal AS, får overrakt tinnfat av Charles Strand i Norskinn.



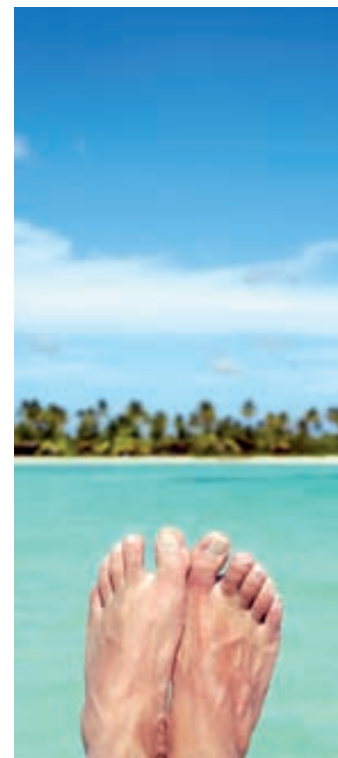
Endringer i ferieloven fra årsskiftet

Fra 1. januar endres fire viktige bestemmelser i ferieloven av 29. april 1988. Dette er endringer som både har betydning for arbeidsgiver og for arbeidstager.

En av endringene går på dette med arbeidsgivers plikt til å pålegge ferie og arbeidstakers plikt til å avvikle ferie. I ferielovens paragraf 5 heter det nå at «Arbeidsgiver plikter å sørge for at arbeidstaker gis ferietid på 25 virkedager hvert ferieår.»

Fra og med 1. januar i år er det dessuten noen begrensninger i adgangen til å få manglende avviklet ferie økonomisk kompensert. Adgangen til å få utbetalt feriepengene for utestående ferie, som ikke er overført til påfølgende ferieår, bortfaller. Men er sykdom og permisjon årsak til at ferien ikke er avviklet, vil det fortsatt være anledning til å utbetale utestående feriepengene første vanlige lønnsdag etter feriens utløp. Nytt fra og med i år er det også at det kan inngås skriftlig avtale om avvikling av forskuddsferie på inntil 12 virkedager og overføring av inntil 12 virkedager ferie til det påfølgende ferieår. Forskuddsferie og overføring av ferie utover dette kan ikke avtales.

Den fjerde endringen i ferieloven har med arbeidstaker over 60 år å gjøre. Skjærings-



punktet for retten til ekstraferie for arbeidstakere over 60 år flyttes nemlig. Den nye ferieloven gir alle som fyller 60 år i løpet av ferieåret seks virkedagers ekstra ferie. Tidligere har kun de som fylte 60 år innen 1. september i ferieåret hatt denne rettigheten.



ISO 22000 sertifisert
alimenta
ingredients for the food-industry

Ingredienser du vil lykkes med
Leverandør av ingredienser til kjøttbransjen

Besøk oss under
NEF dagene, stand B01-03

Alimenta AS • Industriveien 8, 1481 Hagan • Telefon: 67 07 38 00 • Faks: 67 06 04 62 • E-post: info@alimenta.no • www.alimenta.no

Dobbelt så mange ringte Ribbetelefonen

Dobbelt så mange ringte Ribbetelefonen på lille julaften i år som i fjor. Landbruks- og matminister Lars Peder Brekk betjente første vakt på Ribbetelefonen.

I følge Oda Christensen i Opplysningskontoret for Kjøtt ringte rundt 200 personer Ribbetelefonen denne julen. I 2007 ringte om lag hundre mennesker Ribbetelefonen for hjelp med julematen. Landbruks- og matministeren hadde første vakt på Ribbetelefonen i år. Åtte av innringerne fikk landbruks- og matminister Lars Brekk på tråden fra Rørvik på lille julaften. De åtte hadde spørsmål blant annet om ribben kunne stekes en dag på forhånd, om kålrotstappen kan varmes opp på ny, og andre spørsmål om tilberedning av ribbe og av pinnekjøtt.



– Det var veldig hyggelig å kunne hjelpe dem som ringte inn med spørsmål om julematen, sier Lars Peder Brekk.

Kjøttsmuglingen noe tilbake i fjor

Ved Norges mest trafikkerte grenseovergang til Sverige, Svinesund, ble det i 2008 beslaglagt mindre kjøtt og kjøttvarer enn året før. Det viser ferske tall fra Toll og Avgiftsdirektoratet.

Det ble i fjor beslaglagt vel

20 100 kilo kjøtt og kjøttvarer i fjor. Tilsvarende tall i 2007 var hele 37 000 kilo. Om dette skyldes at kjøttsmuglerne er blitt mer utspekulerte eller om det forklarer at færre smugler kjøtt over grensen, er umulig å si.

ILLUSTRASJONSFOTO: T8

Færre griser i Tyskland

Antallet svin i Tyskland er falt med 2,7 prosent de siste par måneder, skriver tidsskriftet Agra Europe.

Det mest markante fall er skjedd i purkebesetninger hvor antallet er falt med 143 600 dyr – eller 5,9 prosent i løpet av det siste året. Siden mai har det samlede antall råner blitt redusert med 94 000 – et fall på fire prosent.

Det betyr at tyskerne ikke regner med at det blir sendt flere svin til slaktning i 2009 enn i 2008.

I tillegg til at tallet på griser har blitt lavere i Tyskland, så er det de siste årene blitt stadig færre svineprodusenter i landet.

NEF-dagene 2009

Et godt sluttprodukt krever de beste leverandører og topp service

BWL Maskin representerer en unik samling bransjeledende, internasjonale leverandører. Det forplikter: BWL Service foretar installering og service på leverte maskiner og utstyr. Det sikrer at maskinene går og går...

Du får vite mer om dette under NEF-Dagene 3. – 6. februar 2009 Besøk vår stand B 04-05

Velkommen

bwl maskin

Maskiner som går og går...

Pb. 96, Industriv. 8, NO-1483 Skytta, Norway
Tel: +47 67 07 37 00 / Fax: +47 67 07 37 01
E-post: firmapost@bwl.no

Finn ut mer på www.bwl.no



Nord-Norge-tilskuddet endres ikke

OSLO: Kravet om at produsenter i Nord-Norge må levere dyr til slakteri i landsdelen for å kunne motta distriktstilskudd med høy sats, blir videreført. KLF argumenterte i sitt høringsutspill sterkt for ikke å videreføre praksisen, men ble ikke bønnhørt.

AV PER A. SLEIPNES

Også en annen høringsinstans, Limousin Unik Norge, ønsket å få slutt på denne praksisen. Argumentasjonen fra det hold var nokså identisk med KLFs argumenter, men heller ikke disse synspunktene ble nevneverdig vektlagt.

Skjermingstøtte

– Distriktstilskuddet slik det praktiseres i dag er i realiteten skjermingsstøtte overfor Norturas Bjerka-anlegg. Produsenter på Helgeland blir i realiteten bundet opp til dette slakteriet via offentlige tilskuddsordninger. Vi har en hel del Limousine-produsenter i Brønnøysund-området

men disse taper hele 14 kroner pr. kilo i forbindelse med levering av kalv utenfor Nordland. Det blir derfor umulig. Vi har ingen avtalepartner i Nord, kun Midt Norge Slakteri, sier daglig leder i Limousin Unik Norge, Jan Otto Veiseth.

Urimelig

Det er endringene i slakteristrukturen i her i landet som har aktualisert ny praksis for distriktstilskudd. Da dette tilskuddet ble innført, var tallet på slakterier i Nord-Norge langt høyere enn i dag. Dermed var det et viktig poeng å beholde slaktet i nord med tanke på eksistensen til disse slakte-

riene. I dag er situasjonen en ganske annen. I praksis er det Nortura som står grunnen alene, bortsett fra Horns Slakteri i Lofoten. Dermed vil det ikke være urimelig at produsenter i Nordland fikk beholde sitt distriktstilskudd selv om slaktet ble levert til slakterier i Trøndelag.

Utestenges

I høringsuttalelsen ble dette sterkt understreket. Her ble det også slått fast at argumentasjonen som benyttes for å videreføre ordningen underbygger inntrykket av at det er langt viktigere å støtte Norturas virksomhet i Nord-Norge enn å



ti2008

Vi blander oss i det meste

TINE Ingrediens



www.tineingrediens.no

tlf: 22 93 88 00

bidra til at bøndene i landsdelen sikres best mulig inntekt av sin produksjon.

– Produsentene sør i Nordland som kunne nyte godt av reell konkurranse mellom varemottakere utestenges fra en valgmulighet. Tilskuddsutformingen får den konsekvens at konkurransen uteblir, og produsentene får dårligere betalt. At Nortura valgte å ikke legge ned anlegget på Sortland i «Bjerka-prosessen», til tross for at bønder i området har alternativ varemottaker i Horns Slakteri, viser at kjøttsamvirket er mer opptatt av å konkurrere om slaktet – også i Nord-Norge enn å legge til rette for en kostnadseffektiv slakteristruktur i nord, het det i høringsuttalelsen. På bakgrunn av dette mener KLF at det bør utarbeides en egen tilskuddsordning til slakterier i Nord Norge.

Konkurransesvidende

Det såkalte Nord-Norge-tillegget utgjør rundt fire kroner pr. kilo levert slakt. For en produsent sør i Nordland er det så mye at levering til slakterier i Trøndelag praktisk talt ikke er aktuelt. Midt Norge Slakteri har ved flere anledninger påpekt dette forholdet og tidligere direktør og KLF-leder, Ståle Gausen var svært aktiv med å påpeke konkurransevidningen som en følge av dette.

Når departementet nå har valgt å kjøre videre i samme spor, begrunnes det bl.a. med at den høyere tilskuddssatsen i nord er knyttet opp til produksjonsulempen både hos primærprodusent og i slakteleddet. Blant annet vil produsentene ved leveranser til slakterier i Nord-Norge jevnlig få en lavere avregningspris enn det som gis ved slakterier utenfor landsdelen.

To ordninger

– Dersom kjøttprodusenter i Nordland kan levere dyr til slakteri utenfor landsdelen og ved dette oppnå høyere avregningspris og samtidig motta den høye tilskuddssatsen, vil produsentene dermed få en kompensasjon for en ulempe de ikke har, ifølge departementets syn i saken.

For KLF er løsningen på dette enkel: Del Nord-Norge-tilskuddet i to separate ordninger. Ett produsenttilskudd og ett slakteritilskudd. Tilskuddene bør med andre ord ikke henge sammen. Men dette synspunktet har altså ikke departementet tatt til følge.

NY PRAKSIS AKTUALISERT: Det er endringene i slakteristrukturen her i landet som har aktualisert ny praksis for distriktstilskudd.



Storfe kjøtt fra Swaziland i butikkene til påske

OSLO: – Vårt utgangspunkt med eksporten av storfe kjøtt til Norge er at farmerne skal få glede av denne. Vi skal kun være en katalysator – et bindeledd mellom farmerne og KLF om du vil.

AV PER A. SLEIPNES

Lederen i Swaziland Meat Industries (SMI), Jon Williams, som før jul var på besøk i Norge, er svært tilfreds med at det nå er gitt grønt lys for en årlig import av 500 tonn storfe kjøtt fra Swaziland. Det vil si at norske forbrukere kan forvente å finne storfe kjøtt i butikkhyllene fra dette afrikanske landet om drøyt to måneder. Det vil si ved påsketider.

Ros

Williams har arbeidet intenst med å få på plass alle praktiske brikker i forbindelse med den pro-

sess som har ledet fram til den avklaring som kom i forbindelse med fremleggelsen av fjorårets statsbudsjett. Og han kan ikke få fullrost det arbeid KLF har lagt ned i forhold til både norske myndigheter og myndighetene i Swaziland.

Stor jobb

– Jeg er svært takknemlig. Det som nå har skjedd vil løfte farmerne i mitt land opp mange hakk. Snøballen begynte for alvor å rulle etter at KLF-direktør Juul-Hansen hadde besøkt oss sammen med stortingspolitikeren Sigrun Eng (AP).

Dette besøket bidro til å inspirere våre folk – særlig kvinner – og jeg vet at Eng har gjort en stor jobb når det gjelder lobbyvirksomhet i det norske politiske miljø, sier Williams.

Sikrer inntektene

– Men er eksport av 500 tonn storfe kjøtt nok til å gi et skikkelig håndslag til de som driver jordbruksvirksomhet i Swaziland?

– Ja, det kan høres beskjedent ut i forhold til den øvrige MUL-importen fra Botswana og Namibia, men for våre farmere er dette svært



Få nye impulser – besøk oss på NEF – stand B02-18

Arne B. Corneliussen AS har røtter i gammel og god kjøttbransje, men arbeider samtidig aktivt med produktutvikling i en tid med skiftende trender og smaksretninger. Møt våre erfarne produksjefer som er spesialister på hvert sitt område:

Roger Brenna, natur- og kunsttarmer • Stig Brox, produktansvar fiskeindustrien

Rolf Nygaard, emballasje • Ola Stuberg, krydder og startkulturer

Rune Øystad, tilsetningsstoffer kjøttindustrien • Thor Aasum, poser og film

Velkommen til faglig påfyll på vår stand B02-18!



Arne B. Corneliussen AS

Tlf. +47 22 88 46 00
Faks +47 22 88 46 46
www.abcorneliussen.no

viktig. Vi har i dag en eksport på 300 tonn til land som bla. England og Sveits, og sammen med denne Norges-eksporten vil farmernes inntekter bli sikret.

Mer produksjonskjøtt

– Hva slags kjøtt er det snakk om når eksporten er i gang om noen måneder?

– I motsetning til den øvrige MUL-importen til Norge, vil dere få mer glede av kjøtt fra storfe-ets forpart. Det vil si produksjonskjøtt (kjøttdeig). Mer av dyret blir eksportert til Norge, og det betyr automatisk mer penger til farmerne.

Variert fôr

Jon Williams er nøye med å understreke at storfekjøttet det her er snakk om, er av aller ypperste kvalitet. Det skiller seg sånn sett en smule fra det kjøtt som importeres fra andre land både i Afrika og Sør-Amerika.

– To forhold bidrar til dette. Det er snakk om relativt unge dyr, og det handler mye om fôrets sammensetning. I Swaziland er det en stor sukerindustri, og biprodukter fra denne industrien blir bl.a. brukt som tilsetninger i fôret. Det innebærer at dyrene spiser nokså variert fôr. At dette bidrar positivt på smaken, er det liten tvil om, sier Williams som understreker at fokuset på trygg mat er stort i forbindelse med eksporten av storfekjøtt.

Glad for besøk

– Alle som driver med kjøttproduksjon i vårt land er klar over dette og vet at det minste feilskjær knyttet til for eksempel hygieneforhold, kan bli skjebnesvangert. Det er derfor hyggelig at KLFs egen kvalitetssjef har besøkt slakteriene og gitt sin godkjennelse. Likeledes er jeg tilfreds med at representanter for selskapet som skal forestå importen, Norsk Kjøthandel, også har sett på forholdene. Også her er det tommelen opp, påpeker Williams.

TILFREDS: Leder i Swaziland Meat Industri (SMI), Jon Williams, er svært tilfreds med at norsk import fra Swaziland nå er på plass.



Imponert over norske kjøttbedrifter

OSLO: I forbindelse med sitt norges-besøk, hadde Williams anledning til å besøke flere norske kjøttbedrifter. Og han ble imponert over det han fikk se.

– Jeg var jo klar over det, men nå fikk jeg med selvsyn se bedriftene og det høye nivået både på den teknologiske siden, men ikke minst på hygiesiden. Videre ble jeg slått av det mang-

fold i produkter som den enkelte bedrift i norske kjøttbedrifter kan skilte med. Det jeg opplevde på denne rundturen bare bekrefter hvor viktig det er at vi leverer topp råvarer til denne

industrien, sier Williams. Han besøkte Nordfjord Kjøtt i Loen, Stranda Spekemat, Pers Kjøkken og Fatland Skjeggerød, begge Sandefjord, samt Aasheim Kjøtt i Drammen.

Enda bedre leverpostei via diplomfagutdanningen

FREDRIKSTAD: De skal gjøre Stabburets leverpostei i de kjente gule boksene enda bedre, Espen Østhaug og Rino Johansen. Det skal skje via deltagelse i årets basiskurs i diplomfagutdanningen i kjøttfaget.

AV PER A. SLEIPNES



TO FRA STABBURET: Fabrikksjef Lars Joramo (midten) har valgt å la Espen Østhaug og Rino Johansen delta på årets diplomfagutdanning.

25 ansatte i 19 bedrifter har til nå tatt diplomfagutdanningen innenfor kjøttfaget. I disse dager er 12 nye i gang, og tre bedrifter har denne gang valgt å la to av sine ansatte delta. En av disse tre bedriftene er Stabburet AS i Fredrikstad. Og i denne bedriften er målsettingen klar: Diplomfagutdanningen skal gjøre oss enda bedre på det vi fra før er gode på. Begge diplomfagkandidatene er enige i at dette er å legge listen høyt, men de har klokkestro på det opplegg de nå tar fatt på.

13 år

– Dette ser vi fram til. Etter mer enn 13 år i samme bedriften, følte jeg for å få faglig påfyll. Og heldigvis fikk jeg gehør for mine ønsker innad i bedriftsledelsen. Det tar jeg som et tegn på at jeg blir satset på. Det igjen skaper motivasjon og pågangsmot, forteller Espen Østhaug når Kjøttbransjen treffer han over en kaffekopp. Østhaug har gått gradene i Stabburet-systemet og gikk læretiden som pøsemaker ved anlegget på Råbekken. Kollega Rino Johansen har tilnærmet samme yrkesmessige løpebane, men Johansen har tre år mer på baken. Også han er utdannet pøsemaker, men jobber i dag med

råvaretilberedning. Begge to er ekte Stabburgutter med andre ord.

Fire samlinger

– Jeg tror det er gunstig at vi er to om dette. På den måten kan vi snakke sammen etter samlingene og pese hverandre underveis. Personlig ble jeg overrasket over at jeg fikk denne muligheten. Det er mange her på bruket som ønsker kompetansepåfyll, og jeg føler meg privilegert som får være med. At jeg har store forventninger til denne etterutdanningen, legger jeg ikke skjul på. De jeg har snakket som har tatt diplomfagutdanningen har bare godt å si om opplegget. Det er betryggende når vi bruker såpass mye tid på dette, påpeker Rino Johansen. Fire samlinger over åtte dager skal han og kollega Østhaug gjennom før de kan anse seg som diplomfagutdannede innefor kjøttfaget.

– Ikke tvil

Rino Johansen og Espen Østhaug er de yngste med fagbrev ved Stabburets anlegg utenfor Fredrikstad. For øvrig har hele 35 prosent av bedriftens ansatte fagbrev innefor ulike avdelinger i bedriften. Det må sies å være svært imponerende.

Og imponert er også fabrikkssjef Lars Joramo over det tilbud som de ansatte får gjennom denne diplomfagutdanningen.

– Dette opplegget er gull verdt. Når vi gjennom medarbeidersamtaler fikk kartlagt at blant andre Espen og Rino følte behov for kompetansepåfyll, var det ikke tvil om at de skulle få det. Vi ønsker med denne satsingen å utvikle kunnskapen knyttet til produksjon av farser og posteier, og denne videreutdanningen er midt i blinken i så måte. Kompetanse og motiverte anstte får vi ikke nok av. Jeg tror bestemt at det som nå skal skje, vil bidra til enda bedre kvalitet på våre paradeprodukter som for eksempel leverpostei, sier Joramo.

Han peker på viktigheten av at de to som deltar både representerer råvaresiden og produksjonsdelen av virksomheten. Espen Østhaug har den siste tiden jobbet spesielt med produktutvikling med base på Mastemyr.

Disse deltar på årets diplomfagutdanning

- Tommy Abrahamsen, Coop Mega, Mosjøen
- Guro Bondestad, Meny Grim, Kristiansand
- Eirik Bræk, Fenaknoken AS, Oslo
- Ingart Haugen og Sandra Oliversen, Sagstad H.O. Grindheim AS, Bergen
- Ronny Andre Høyer, Meny AS, Trondheim
- Mark Christopher Jackson og Camilla Leiråmo, Arctic Rein og Vilt AS, Mo i Rana
- Rino Johansen og Espen Østhaug, Stabburet A/S, Fredrikstad
- Vera Moen, Lier videregående skole, Lier
- Anette Veen, Nortura Forus, Stavanger

Inviterer til kvinnenettverk i privat kjøttbransje

OSLO: Kvinner ansatt i privat kjøttbransje blir nå invitert til å delta i et kvinnenettverk. Formålet med nettverket er tredelt: Utvikling, trivsel og mestring.

– Poenget med dette nettverket er å få kvinner til å trives i denne bransjen. På den måten får bedriftene bedret sin evne til å beholde viktig arbeidskraft. Vi vet at det er mange der ute som ønsker påfyll og ikke minst vil bli bedre kjent med andre kvinner i vår bransje. Dette kvinnenettverket er en unik mulighet for å få til dette, sier kommunikasjonsleder Hulda Tronstad Nydal.

Fra alle nivå

Hun peker på at kjøttbransjen konkurrerer med andre bransjer om kvinners kompetanse. Derfor er det viktig å sette i verk konstruktive tiltak som dette. På spørsmål om hvem som egner seg til å delta i et slikt nettverk er hun klar:

– Kvinner på alle nivå i bedriftene. Vi ønsker med andre ord både kvinnelige ledere, mellomledere og kvinner på grunnplanet i våre bedrifter. På den måten kan de tilføre hverandre en hel del og få i gang gode prosesser, sier Tronstad Nydal.

Fantasi og galskap

To viktige stikkord i så måte er begeistring og inspirasjon. Mulighetsfilosofien i Lucky Næroset står i den forbindelse sentralt. Hva er mulig å få til basert på humor, fantasi, galskap og ikke minst mot?



5. mars er oppstartdato for nettverket, og påmeldingsfrist er satt til 23. februar. En av den som har latt seg begeistre av dette opplegget er tidligere KLF-direktør Inger Solberg. Hun oppfordrer bransjens kvinner til å delta.

– Flott tiltak

– Dette initiativet er både originalt og kreativt. Håper bar at så mange som mulig kjenner sin besøkelsestid. Utvikling og evne til mestring er viktig for trivsel. Og trivsel er selvsagt basisen for å holde på god arbeidskraft. Vi vet at kjøttbransjen er en mannsdominert bransje. Også i lys av dette er et slikt nettverk viktig. Flott at dette blir tatt på alvor i privat kjøttbransje, sier Inger Solberg.

Kostnadsbesparende emballasje

Norplastas velkjente transportkasse for kjøtttransport.

Letter og forenkler kundens rutiner samtidig som den minimaliserer bruk av emballasje.

En del av Norplastas Relineprosjekt (Enklere logistikk).

np norplasta

Norplasta as, Havnegat. 12, P.O. Box 94, N- 2501 Stjørdal
Sentralbord/ kundeservice tel. +47 99 23 84 00/ +47 99 23 89 00, fax. +47 74 82 35 51
mail: firmapost@norplasta.com - www.norplasta.com

STAND NR. B01-11

Misforståelser om Spis Grilstads Nortura-samarbeid

LEVANGER: – Når noen hevder at Norturas kjøp av anlegget i Malvik og vår avtale med Nortura om leieslakting bidrar til monopolisering av slaktingen i Midt Norge, er det en misforståelse. Det som har skjedd er industrielt fornuftig, og grepet styrker Spis Grilstad – til fordel for alle parter.

AV BJØRN LØNNUM ANDREASSEN

Det sier konstituert konsernsjef i Spis Grilstad, Ståle Gausen til bladet. Han avdramatiserer situasjonen og ønsker å se fremover. Han tror fortsatt Grilstad-skuta økonomisk kommer på rett kjøp

– Gapte for høyt

– Det er ingen monopolisering på gang. Det vil vi motsi på det sterkeste. Vi gapte nok noe høyt med Sveberg-satsningen, satsningen ville medført betydelig risiko i fremtiden, og denne risikoen ønsket vi å redusere ved å la Nortura kjøpe. De produsentene som har levert til våre slakterier, men som etter hvert skal levere til Sveberg, vil oppleve minimale endringer. De melder inn og leverer som før, men slaktebilen kjører til et annet anlegg, sier Gausen.

Gevinst

De to aktørene på Sveberg skal ha egne varestrømmer fra bås til bord med konkurranse om produsenten – og vi vil ta ut en storskalafordel i samarbeidet om slakteprosessen. Vi skal ha egne biler inn til det nye slakteriet. Det hele reduserer investeringskostnadene med anslagsvis 600 millioner kroner, og vi høster synergieffekter på rasjonell drift, forklarer Gausen videre.

– Varestrømmene går atskilt, men vi skal samarbeide innenfor slakteriets fire vegger. Dette gir mulighet til å satse på ny teknologi, og bedre utnytting av ressursene – rett og slett holde kostnadene nede og dermed takle bedre den internasjonale konkurransen som vi er helt sikre på vil komme.

Vil møte WTO-utfordringen

Alle i Norge må stå sammen nasjonalt mot utenlandske bedrifter med vesentlig lavere kostnader, mener Gausen

– WTO-avtalen kan gjøre konkurransen betydelig annerledes. Dette er godt kjent fra før, slår Gausen fast. Han har selv pekt på WTO-utfordringene i bl.a. bransjebladet.

– *Hvordan har 2008 artet seg for dere?*

– Generelt har det vært et tøft år der flere med oss har fått økte kostnader til energi, lønn osv. Da klarer vi ikke å ta ut en tilsvarende økt pris i markedet. Ut fra signaler fra andre i bransjen er dette noe som preger hele bransjen. Vi er i en omstillingsfase fortsatt og skal ta grep for å få skuta på rett kjøp, sir Gausen.

Stordriftsfordeler

Han innrømmer at sammenslåingen Spis/Grilstad har medført en del utfordringer.

To ulike konsern skal finne ut av det med hverandre, og vi har ennå ikke klart å ta ut fordelene med stordrift. Vi har alt gjort tiltak i forhold til det ved å legge ned anleggene Vestfold Kjøttråvare og ved å kutte ut kylling. Gjennom løpende dialog med styre og ansatte skal vi på sikt klare å gjøre SPIS Grilstad til en bra butikk, avslutter Gausen.

MISFORSTÅELSER: Ståle Gausen beklager det han kaller misforståelser som har dukket opp i denne saken, og disse er delvis blitt videreført i bladet Kjøttbransjen, mener han.



Fullføres våren 2010

Nortura overtar og ferdigstiller slakterifabrikken på Sveberg utenfor Trondheim for et større volum kjøtt, og Spis Grilstad skal leieslake. Fabrikken er planlagt å være i full drift våren 2010 med ca 200 medarbeidere. Samlet investering er på 500 mill kroner. Den nye fabrikken på 20 000 kvm blir Norges største med 83 000 storfe- og 185 000 småfe-slakt.

– Spis Grilstad må kommunisere bedre

STJØRDAL: Prosessen som ledet fram til at Nortura overtar og slutfører slakteriet i Malvik, har fått bonde Morten Engan på Hell i Stjørdal til å reagere. Han har investert rundt 10 millioner kroner i bl.a. nytt stort fjøs for kjøttfe og skulle bli en av de store leverandørene til det nye slakteriet – med rundt 400 dyr i hus.

– Flere produsentmøter var annonsert mens byggingen av Spis Grilstads slaktefabrikk skulle foregå, men ingen hørte noe – i følge Morten Engan. Derfor har kjøttbonden lurt på hvordan det egentlig går med Spis Grilstad.

– Vi har fått få tilbakemeldinger om utviklingen i denne prosessen. Spis Grilstad skulle bruke mye penger på å skaffe flere kunder. I august, da vi ikke så noen fra konsernet på landbruksmessen Agrisjå i Stjørdal, virket det som om noe var i veien. Bare noen slakterifolk var på messen – i stedet for at Spis Grilstad viste seg fram med planene og arbeidet med det nye slakteanlegget, sier Engan og er litt fortørnet.

Lite synlig

– Det har vært lite informasjon og kommunikasjon, særlig med tanke på at flere leverandører skulle skaffes til det nye slakteriet – gjentar han.

LITE KYLLING: Ingen kyllingprodukter fra Spis Grilstad å se på landbruksmessen Agrisjå i Stjørdal i høst, kunne Torbjørn Skei (til venstre) konstatere – mens Midt-Norge slakteris rådgiver på gris, Ragnar Hogstad delte ut nye pølsesnacks fra Spis Grilstad.



Også kyllingbonde Torbjørn Skei fra Levanger konstaterer at Spis Grilstad var beskjedent synlig på Agrisjå i høst. Han har vært produsentenes medlem i styret til Stjernekylling på Ytterøya i Nord-Trøndelag som Spis Grilstad kjøpte opp, men som nå er lagt ned.

– De fant vel ut at konkurransen var så stor at det ikke gikk, og det kan jeg klart ha forståelse for. Det var vel forhandlingene med butikkjedene som gjorde at det ble vanskelig å drive, for man må jo selge varene som produseres også – sier han, som har valgt å levere til Nortura.

Folkesnakk?

– Jeg skjønnte at det var noe krøll og hørte snakk om at byggingen på Sveberg ikke gikk som planlagt. Det virket som byggingen var lite gjennomtenkt, sier Engan.

Han har bestandig levert til private slakteri og var glad for at Nortura endelig skulle få konkur-



MER ÅPENHET: Kjøttbonde Morten Engan med datteren Julie (5) ønsker mer åpenhet.

ranse. Han har alltid ønsket at Nortura ikke skal ha noe monopol på markedet.

– Nå blir Nortura litt for store etter min mening. De har styrt markedet frem til nå, men det gjenstår å se hvordan dette skal gå fremover – sier Engan og vil ha mer åpenhet rundt Spis Grilstad.

– Kjøttproduksjon er en langsiktig investering for oss som produsenter, og da må man kunne stole på dem man forhandler levering med. Vi er avhengig av å ha et slakteri med god planlegging av dyr inn og ut, der folk brenner for å få det til – også i slakteriet.

Fellesskap er lønnsomt

OSLO: NEF-dagene gir mulighet for kontakt og samhandling – også mellom kjøtt- og fiskerieringen.



PÅ Plass: Salgsdirektør Niels Otto Hansen og markeds koordinatør Elin Johnsen er på plass på Smak-09.

Kjøtt- og fjørfebransjens Landsforbund, Norsk Kjøtthandel og Fiskerieringens innkjøpsselskap går sammen om en stand under årets NEF-dager. Her skal de møte medlemmer og kunder ansikt til ansikt.

Bredt tilbud

– Messen er en ekstra mulighet for KLF til å holde seg orientert om hva som skjer innen næringsmiddelindustrien og til å kommunisere direkte med eksisterende og framtidige medlemmer, understreker Hulda Tronstad Nydal, kommunikasjonsleder i KLF. Hun oppfordrer alle medlemmer til å besøke både messen og standen.

– Alle ansatte i KLF vil i løpet av uken være tilstede på messen. Vi har et bredt tilbud til medlemmene og vil gjerne formidle dette – og få tilbakemeldinger, sier Tronstad Nydal, som oppfordrer medlemmene til å benytte sjansen til å delta gratis på denne store og aktuelle messen for KLFs bedrifter.

Effektiv tidsbruk

– Det er spennende, nyttig og lønnsomt å samarbeide. Vi har allerede et samarbeid med Norsk Kjøtthandel, og synes det er spennende å utvide samarbeidet til også å gjelde KLF, sier Frode

Kvamsdal i Fiskerieringens innkjøpsselskap. Han understreker at messer som NEF-dagene gir mange muligheter for direkte kontakt.

– En messe er effektiv tidsbruk, det er økonomisk lønnsomt fordi man møter mange samtidig. I tillegg kan man få tilbakemeldinger og innspill både fra bedrifter vi har kontakt med og fra nye potensielle bedrifter, understreker Kvamsdal. Han ser det som helt naturlig å samarbeide med Norsk Kjøtthandel og KLF under en slik messe – til tross for at kjøtt og fisk konkurrerer i det samme markedet.

Samtidig med NEF-dagene går messen Smak09. Disse to utfyller hverandre og knytter tettere bånd mellom produsent- og salgsleddet. Til sammen er det over 450 utstillere på disse to messene.

BESØK MESSEN: Kommunikasjonsleder Hulda Tronstad Nydal i KLF oppfordrer medlemsbedrifter til å besøke NEF-messen.



eSporingseminar på messen

OSLO: Pilotprosjektet for kjøtt har pågått en stund – hva er status? I tilknytning til NEF-dagene inviterer eSporing kjøtt til seminar og lunsj 3. februar.

Innledere er fra Landbruks- og matdepartementet, Sintef og deltakere i eSporingsprosjektet.

– eSporing er et svært aktuelt tema for bedriftene, og bransjen må kjenne sin besøkelsestid og delta aktivt i debatten for å være med å legge premisser for det videre arbeidet, sier Endre Myhr i KLF. Han er prosjektleder i pilotprosjektet kjøtt som skal komme fram til en bransjestandard for elektronisk sporing av kjøtt (esporing) i verdikjeden.

Nå inviteres kjøttbedriftene til å være med å diskutere problemstillinger som eSporingsprosjektet har kommet opp med



Dette er NEF-dagene

NEF-dagene består av temaene Næringsmiddelindustrien, Emballeri og Foredling.

- Messen går parallelt med storhusholdningsmessene Smak09
- Forgår 3.–6. februar 2009 på Norges Varemesse, Lillestrøm
- Messen er godt etablert som den viktigste arenaen for aktørene
- Arrangeres for fjerde gang
- KLF formidler gratis adgangskort til messen

En smak av fugl og litt til...

OSLO: Presentasjon av nyheter og kontakt med kunder er årsaken til at Vestfold Fugl, Tind Spekevarer og Stange Gårdsprodukter deltar på messen. Og de gleder seg!

Bedriftene er tre av de seks private kjøttbedriftene som deltar på NEF-messen eller Smak -09, de to messene som går parallelt. Og bedriftene forventer resultater. De øvrige tre bedriftene som deltar er Spis Storkjøkken, Staburet og Varanger Vilt

Saftig

For Vestfold Fugl er Smak09 årets store happening. Dette er en gylden mulighet til å vise hvem vi er, hva vi står for, og ikke minst våre produkter, sier markedsadministrator i Vestfold fugl, Elin Johnsen. Hun forteller at årets messe blir spesiell:

– Vi gjennomfører en relansering av profilen vår. Slogordet «Litt større – litt saftigere» illustrerer vårt produkt; en større kylling gir et mer saftig og smaksrikt kjøtt. Hun understreker også

at de arbeider mye med foredling slik at de kan gi kundene mer ferdige produkter, og at det vil synes på standen.

Vestfold Fugl AS er en del av Cardinal Foods konsernet som har følgende andre datterselskaper: Norsk Kylling AS, Jærkylling AS, Arne Magnussen AS og Den Stolte Hane AS.

Nye kunder

Vestfold fugls konkurrent, Stangekylling, deltar også på messen. Og det med klare mål.

– Vi deltar selvfølgelig for å kapre nye kunder, forteller Peder Bahre i Stangekylling. Stangekylling er en av de få som i løpet av de 20 siste årene har etablert seg som nisjeprodukt. Først var kyllingen bare tilgjengelig på restauranter mens produktene nå finnes i butikker.

– Vi bruker mye tid på messer for å fortelle om våre gode produkter, sier Peder Bahre.

Han beskriver seg selv som en entusiast, og sammen med Cie Bahre eier han 91 prosent av bedriften som i dag har 12 ansatte. Nå er det ikke bare kylling som leveres fra Stangekylling, her er både and, kalkun og villsau, i tillegg til at de nå produserer kraft og sauser.

– Vi ser selvfølgelig på hva konkurrentene gjør også, og knytter mest mulig kontakter på ulike områder, understreker Bahre.

Langsiktig investering

– Å delta på NEF-messen/Smak -09 er en investering på sikt, sier markedssjef i Tind. Svein H. Andreassen. Bedriften har til nå hatt størst salg til butikkene, men startet i sommer salg til storkjøkken. – Vi tenker oss først at det er de historiske hotellene og andre som er på jakt etter det spesielle som vil være våre nye kunder. Og vi vet jo at opp til 30 prosent av besøkende på en messe er beslutningstakere, påpeker Svein H. Andreassen i Tind. Han bretter nå opp ermene og står klar til å snitte opp mange spekepølser under messa.

– Vi vil være rausere med smaksprøvene. Folk skal vite at vi har førsteklasses produkter. I tillegg har vi noen nyheter som vi gjerne ønsker at kjøkkensjefene skal mene noe om. Produktutvikling er viktig, og tilbakemeldinger en enda viktigere, sier Andreassen som gleder seg til fire intense dager.

TAR BESLUTNINGER: Opp mot 30 prosent av de som besøker denne messen er beslutningstakere, sier markedssjef Svein H. Andreassen i Tind.



Skjåk Mat ønsker å få fotfeste i hovedstaden

SKJÅK: – Vi er på vei til Oslo, men vi skynder oss langsomt sørover. Gudbrandsdøler i Oslo-regionen skal vite at de har noe godt i vente.

AV PER A. SLEIPNES

Daglig leder Sissel Brenna i firmaet Skjåk Mat er på offensiven. I to år har hun og mannen Per Ivar Brenna levert produserte kjøttprodukter til dagligvarebutikker og storhusholdningsbedrifter i hele Gudbrandsdalen, men nå ønsker altså begge to å utvide sitt markedsområde. Det gjør de i trygg forvisning om at produktene har satt seg i markedet og er etterspurte. Selv om foredlingsdelen av bedriften kun har eksistert siden 2006, har Skjåk Mat leveringsavtaler med mellom 20 og 25 dagligvarebutikker helt sør til Lillehammer. Men det driftige ekteparet akter altså å ekspandere enda lenger sør.

Nytt anlegg

– Vi må jo se muligheter hele tiden. Klarer vi å være leveringsdyktige, er produktene gode nok for et kresent marked i hovedstadsområdet, sier Sissel Brenna.

Skjåk Mat består i realiteten av tre virksomheter. Kro, overnatting (turistsenter) og foredling av kjøttprodukter. Den siste delen utgjør i dag mer enn 30 prosent av virksomheten, med andre ord svært betydningsfull. Og etter at flunkende nytt anlegg sto klart i 2005, har pilene pekt rett oppover. I dag utgjør foredlingsdelen fire millioner kroner av totalomsetningen på vel 11 millioner kroner.

60 år

– Vi har stor glede av denne tredelingen. Kroa virker nesten som en produktutviklingsanstalt. Det vi får god respons på her, tar vi med oss inn i foredlingen og de produktene vi leverer til butikker. Eksempelvis våre kjøtt- og karbonadekaker, forteller Brenna i bedriften som har tradisjoner 60 år tilbake i tid.

– *Det betyr vel en aldri så liten jubileumsfeiring?*

– Ja, du sier noe. Det har vi ikke hatt tid til å

UTVALG: Et utvalg produkter fra Skjåk Mat.





VIL TIL HOVEDSTADEN: Vi er på vei til Oslo, fastslår ekteparet Sissel og Per Ivar Brenna i Skjåk Mat.

tenke særlig mye på. Vi er mer opptatt av fremtiden enn fortiden. Men en markering må vi jo ha.

Fire basisprodukter

Tre årsverk sørger altså for at foredlingsvirksomheten i fjor omsatte for fire millioner kroner. Bedriften har fire basisprodukter, spekepølse og spekemorr i tillegg til to typer stekte kaker. I forbindelse med julesesongen som vi har lagt bak oss, ble det dessuten produsert store mengder sylte og lammerull. Bedriften har deltatt i NM med sine produkter og har også markert seg i lokal sammenheng i forbindelse med mat-festivaler, ulike utstillinger og andre typer mat-arrangementer.

En småskalaproducent med vind i seilene med andre ord.



TIL MODNING: Spekepølse henger til modning i anlegget som ble tatt i bruk i 2005.

Helsemessige sider ved reinsdyrkjøtt endelig kartlagt

For aller første gang både i norsk og internasjonal sammenheng er de helsemessige sidene ved reinsdyrkjøtt kartlagt i sin fulle bredde. Og det er et norsk Masteroppgaveprosjekt som har sørget for det.

AV ELLEN CECILIE TRIUMF

Kjøttkvalitet er et begrep som for den jevne forbruker kan inneholde så mangt. Undersøkelser viser at det er fargen og mørheten som bestemmer om man vil kjøpe kjøttet eller ikke. Fargen er en visuell karakter i kjøttet som gir et førsteinntrykk av varen, de som kjøper kjøtt vet ofte hvilken farge de foretrekker. Helsefremmede komponenter i matprodukter er i fokus i media og er av interesse for allmennheten. Forbrukere forbinde gjerne reinkjøtt med sunt og naturlig, men kanskje like mye med en vare som har en historie å fortelle, som om den samiske kulturen.

New Zealand

I et nylig avsluttet ettårig Masteroppgaveprosjekt, delvis gjennomført med feltarbeid i New Zealand og i Norge, har en fått utført en av de største norske undersøkelser når det gjelder antall reinsdyr og antall analyser for å undersøke kvaliteten og helsemessige fordeler i reinkjøtt. Undersøkelsen har tatt for seg 30 reinsdyr med en aldersspredning fra 5 måneder til opptil 10 år, der det er like mange hann- og hunndyr, og i tillegg ble 10 reinsdyrkalver inkludert i analysene. Materialet kom fra dyr som tilhører distrikter i Vest-Finnmark i Nord-Norge. I New Zealand

NYUTDANNET: Ellen Cecilie Triumf er nyutdannet fra Universitet for miljø- og biovitenskap. Hun har i sin masteroppgave sammenlignet kvaliteten til oppdretthjort fra New Zealand mot kvaliteten til reinkjøtt fra Finnmark i Norge.



land ble hjortekjøtt fra 20 oppdretthjort studert og undersøkt, slik at det ble mulig å sammenligne norsk reinsdyrkjøtt med dette store internasjonale kjøttproduktet. Kjøttkvalitet-problestillingen er relevant da store kjøttmarkeder i Norge lett kan velge mellom disse kjøttråvarene. Hjort finnes i diskene rett over svenskegrensen. I undersøkelsen er helsemessige fordeler i reinkjøtt blitt påvist på grunnlag av de komponenter som er funnet. Arbeidet er det første i verden som angir mengder for de antatt helsegunstige aminosyrer og peptider i reinkjøtt: taurine, carnosine og anserine.

Mye jern = mørkt kjøtt

Fargen i kjøttet bestemmes generelt av pigmentinnholdet, dyrets kondisjon før slaktning, lagringskondisjonen, ernæringsmessig status, fettmarmorering samt alder og arten på dyret. En sammenheng mellom fett og mengde antioksidanter og pigmentoksidasjon finnes også.

Reinkjøtt har her i landet tradisjonelt ikke vært solgt som ferskvare, men som en frysevarer og derfor har kjøttfargen i reinkjøtt ikke vært et stort tema. I denne undersøkelsen ble det kartlagt at reinkjøtt har en mye mørkere farge enn annen type kjøtt som har omtrent samme farge, som storfekjøtt og hjortekjøtt. Fargeanalysene ble gjort etter syv dagers modning i mørkt rom, deretter ble kjøttstykker skjært over slik at opp-



FARGEMÅLING: Måling av farge på hjortekjøtt ble gjort med Colori-meter og spectrophotometer.

tak av oksygen i overflaten av kjøttets fargepigment ble målt etter ulike tider. I tidligere studier er det funnet at ekstensiv dyredrift (slik som reindrift) øker fargepigmentdanninga i kjøttet, mens intensivdrift har mindre av denne pigmentdanninga.

Jern-innholdet er funnet å være høyt i reinkjøtt og i hjortekjøtt. Dette studiet kunne påvise at det er innholdet av heme-jern som er veldig høyt (4–5 mg/100 g mot ca 2 mg/100 g i storfekalv). Biotilgjengeligheten for hemejern er god, slik at når vi spiser kjøttet vil kroppen kunne ta det lettere opp og nyttiggjøre seg det. Alder på dyret ble funnet å være av stor betydning for kjøttfargen for innholdet av heme-jern der eldre hunndyr har mye hemejern og dertil mørkere farge på kjøttet.

Har samisk bakgrunn

Ellen Cecilie Triumf er nyutdannet med Master i Matvitenskap fra Universitet for miljø- og biovitenskap. Masteroppgavetittel: «Undersøkelse av kvalitet og sammensetning av kjøtt fra oppdretthjort i New Zealand og reinsdyrkjøtt fra tradisjonell reindrift i Norge». Triumf er fra samisk område i Finnmark med god kjennskap til reindriftnæringen i Norge. Veiledere i masteroppgaven var forsker Maria Mielnik ved Nofima Mat har jobbet med reinkjøtt-kvalitet siden 2005. Professor Bjørg Egelandssdal ved Universitet for Miljø- og Biovitenskap har kjøtt som spesialitet og har ivret for at flere studenter blir interessert i viltkjøtt, reinkjøtt og særlig for at vi skal få bedre kunnskaper om «ekte norske» råvarer og matprodukter.

Ulik fettresammensetning

Fett er en viktig faktor i flere teknologiske aspekter når det er snakk om kjøttkvalitet. Oksideringen og holdbarheten samt smak vil bli påvirket av fettresammensetningen. For dyret er fett viktig fordi fett lagrer også fettløselige vitaminer i tillegg til beskyttende og isolerende egenskaper. Ville dyr har ofte en gunstig fettresammensetning på grunnlag av maten de spiser, og maten som dyret konsumerer gjenspeiler seg i fettstrukturen. Alder har også betydning for hvilke fettsyrer som er dominerende. Hjortekjøttet viste seg å ha mere flerumettet fettsyrer og gunstigere fettsyrer enn reinkjøttet i denne undersøkelsen. Lite beite kan være en årsak til at reinkjøttet ikke fikk påvist umettete fettsyrer i like gunstig skala som hjortekjøttet. Reinkjøttet hadde intramuskulært fett under 1%, noe som er meget lavt verdi. Kjøttet fra reinsdyrkalver viste seg å ha mindre langkjedede fettsyrer og mere mettet fett enn voksne dyr selv om kalvene hadde mere intramuskulært fett. Det er særlig proporsjonen mellom mettet og umettet fett som er viktig ved et helsemessig perspektiv. Flerumettet fett har vist å ha kolesterolsenkende effekt, og de langkjedede fettsyrene: EPA, DPA og DHA senker risikoen for å få hjerte- og kar sykdommer. Det finnes noe av omega-3 og omega-6 i reinkjøtt, og det er den relative verdien av denne som bør være mindre enn fire for å være fordelaktig.

Bioaktive komponenter og antioksidanter

Kjøtt består av 75 prosent vann, 20 prosent proteiner, og resten er intramuskulært fett, litt karbohydrater, frie aminosyrer, dipeptider, mineraler og nukleotider. Magert kjøtt som høyverdi proteinkilde inneholder B-vitaminer, mineraler og bioaktive komponenter. Slike komponenter er taurine, carnosin, anserine og coen-



PH-MÅLING: Ellen Cecilie Triumpf måler pH på reinsdyrskrotter.

zyme Q10 for å nevne noen. Taurin er en komponent som har vist seg å ha flere funksjonelle verdier og inngår i mange biologiske aktiviteter og som kan ha innvirkning på øyehelse og hjertesykdommer. Denne komponenten har også vist seg å ha anti-alders effekt, og blir brukt noe i kosmetikkindustrien. Dermed gjenstår det

å kartlegge mer om hvilke helsegevinster taurin kan gi. Derfor er det meget interessant at det ble funnet eksepsjonelle høye verdier av taurin i reinkjøtt, spesielt har kalv mye av denne komponenten (110–140 mg/100 g). En årsak kan være at kalvene i denne undersøkelsen sannsynligvis fulgte simla og fikk taurin via morsmelka som er påvist å inneholde mye taurin.

Antioksidanter har fått fantastisk mye oppmerksomhet i media der spesielt planter, bær og urter har en tendens til å få høyere konsumverdi jo mere antioksidanter som blir påvist. I reinkjøtt har antioksidantkapasiteten vist seg å være høyt, likeså i denne undersøkelsen der eldre hunndyr hadde veldig høye verdier. Dette kan ha sammenheng med at antioksidanter akkumuleres og jo eldre dyrene blir, jo mere antioksidanter innehar kroppen. Urter, bær, planter og lav som er i reinsens naturlige omgivelser vil sannsynligvis være en hovedgrunn til at reinen får i seg antioksidanter og andre bioaktive komponenter som er fordelaktig for vår helse. Undersøkelser som går på hvordan reinen utnytter disse plantene og om det er en biologisk forklaring på hvorfor reinkjøtt har fordelaktige komponenter, gjenstår å undersøke nærmere.

ERFAREN: Blant dem Ellen Cecilie Triumpf traff i New Zealand var den utvandrede svenske forskeren Eva Wiklund. Hun er en erfaren kjøttforsker som har jobbet med reinkjøtt i snart 20 år. Wiklund er trolig den forskeren som vet mest om reinkjøttkvalitet i hele verden. Professor Roger Purchas ved Massey Universitet er en anerkjent hjorteforsker, og var masteroppgaveveileder for Triumpf.





Et helt nytt regelverk – hygienepakken er vedtatt

Fiskeri- og kystdepartementet, Helse- og omsorgsdepartementet og Landbruks- og matdepartementet fastsatte 22. desember 2008 nye forskrifter om næringsmiddel-hygiene og -kontroll. Samtidig er det fastsatt en ny forskrift om allmene prinsipper og krav i næringsmiddelregelverket. Et nytt regelverk om mattrygghet vil innebære en stor forenkling og erstatte mange forskrifter på matområdet. De nye forskriftene trer i kraft fra den tid departementene bestemmer.

AV METTE JUBERG VARAN, Kvalitetssjef i KLF

Hygienepakken bygger på en fleksibel regelverk-anvendelse for å sikre Trygg Mat for alle typer produksjon. Virksomhetene får stor grad av frihet til å finne løsninger som fører til trygg mat, og tilsvarende ansvar for å dokumentere at egne valg, rutiner og kontroller sikrer oppfyllelse av regelverket. Det nye regelverket gir mulighet for tilpasning av løsninger i forhold til den aktiviteten som utøves, og Mattilsynet skal fokusere på resultatene og i mindre grad på løsningene. Kravene til sporbarhet – ett trinn tilbake og ett trinn frem – skal fremdeles være oppfylt, likeledes skal import fra tredjeland oppfylle felleskapsreglene.

Bransjeretningslinjer

Bransjene kan på eget initiativ utvikle nasjonale retningslinjer, og for kjøttbransjen finnes det pr. i dag to retningslinjer (Todelt varestrøm og Produksjon av trygge spekevarer). Virksomhetene

velger selv om de ønsker å slutte seg til disse retningslinjene.

Med hygienepakken kommer det også en del utfordringer, både for virksomhetene og Mattilsynet. Det er viktig at virksomhetene selv er tydelig på «å ta plass i førersetet».

Mattilsynet skal fokusere på måloppnåelse og i mindre grad på løsninger. Veiledning må håndteres med varsomhet, og i første rekke gjelde informasjon om regelverk og de krav som forventes oppfylt av virksomheten. Hygienepakken gjelder også primærproduksjonen. Forordninger benyttes for å sette krav til de reglene som innføres og gjelder. Forordningene sier også noe om hvordan tilsynet skal foregå, og gir lite nasjonalt slingsmonn. Krav til Innføring av HACCP for all virksomhet settes, så her er det bare å ta frem gamle og tenkte planer HACCP! Krav til opplæring i HACCP blir det også, hjelp til det fås hos KLF!

Hygienepakken og kjøttbransjen

Autorisasjon av virksomheter vil nå kun gjelde slakterier, alle andre virksomheter vil få en godkjenning. Det vil også bli krav om bedriftsbesøk før godkjenning/autorisasjon. Regelverket åpner også for en «foreløpig godkjenning» hvis det kan være aktuelt. Autorisasjonsstempel vil bli bare på slakt, andre produkter skal bruke godkjenningsoval. Firkantstempelet skal bare på nødslakt, N i stempel-/ ovalmerket erstattes med NO (Norge). Food Chain Information skal innsendes til varemottager innen 24 timer før leveranse. Denne informasjonen skal inneholde bl.a. identitet, medisinbehandling, restriksjoner, generell dyrehelse og produksjonsdata, føring, tidligere bemerkninger om besetningen.

KLF vil 24. mars arrangere en Temadag om Hygienepakken. Nærmere informasjon og påmelding vil dere finne på www.kjottbransjen.no

TKVDNs temadag 09

23. april 2009 arrangeres TKVDNs temadag om RISIKO-BASERT HYGIENEARBEID i Oslo Atrium (Bjervika).

Dagen innledes med «Hygienepakken i praksis». Vi får informasjon om konsekvenser av nye krav, status for bransjestandarder og sertifisert HACCP.

Temaet «risikovurderinger» belyser videre aktuelle verktøy for å kartlegge mikrobiell vekst og overlevelse, tekniske løsninger for automatisk vask og desinfeksjon, hvordan redusere risiko gjennom superkjøling og hva som er godt nok ved soneinndeling og slusing av råstoff og personell.

Avslutningsvis gjennomgås temaet «smitteveier» gjennom foredrag om hygienisk design og sertifisert utstyr ved EHEDG, hvorfor kan det være så vanskelig å bli kvitt Salmonella i produksjons lokalene og foredrag om nye aktuelle farer i fremtiden.

Vi har med oss mange spennende foredragsholdere!

Program med mulighet for påmelding finnes på www.tkvdn.no



Håndtering av kunde- fordringer i lys av finanskrisen

AV ADVOKAT YLVA DANIELS, Haavind



Finanskrisen gjør seg i stadig større grad gjeldende i det norske markedet. Flere bedrifter har økonomiske utfordringer, og antallet konkurser er økende. Dette innebærer at det

er viktig for leverandører å ha en definert kredittpolitikk. Sentrale elementer vil være å vurdere egen tapsrisiko, samt eventuelt å iverksette konkrete tiltak for å unngå tap. Dette gjelder både eksisterende fordringer, samt fremtidig kredittytelse.

Salg på kreditt, uten sikkerhet for kravet, krever gode innfordringsrutiner. En rekke leverandører håndterer selv både fakturering og oppfølging av utestående krav. Ved å gjøre denne prosessen mer tidseffektiv, kan man redusere risikoen for tap ved at kunden betaler forsinket, ikke betaler overhodet, eller i verste fall går konkurs.

Et godt hjelpemiddel kan være å skjerpe overvåkingen og oppfølgingen av fordringsmassen.

Faktureringsrutiner

For det første bør man vurdere om faktureringsrutinen er tilfredsstillende.

Dersom kunden ikke mottar faktura ved leveranse, og det tar noe tid før faktura sendes ut, vil betalingsfristen også forskyves tilsvarende. Videre bør det vurderes om oppfølging av forfalte krav er god nok. Dersom betaling ikke er registrert mottatt hos leverandøren på forfallsdato, bør det umiddelbart, sendes ut en skriftlig purring til kunden. I purrebrevet bør grunnlaget for, og beregningen av kravet og eventuelle renter, fremgå. Videre bør det klart fremgå at kravet vil bli tvangsinnfordret dersom det ikke betales innen 14 dager. For å unngå tvil, kan gjerne siste dato i to-ukers fristen nevnes, slik at kunden utvilsomt vet når kravet senest må være betalt.

Dersom betaling ikke er mottatt ved utløpet av fristen satt i purringen, bør det vurderes og eventuelt igangsettes rettslig inndrivelse. Et krav kan oversendes namsmyndighetene direkte for tvangsinnfordring basert på ubetalt faktura. Dersom kunden fremmer innsigelser mot kravet, vil man imidlertid måtte gå til forliksrådet eller domstolene før tvangsfullbyrdelse kan igangsettes.

Fremtidige leveranser til eksisterende kunder

Ved betalingsmislighold bør leverandøren vurdere hvorvidt leveranser i det hele tatt skal tilbys kunden i fremtiden, eventuelt på skjerpede vilkår. På dette stadiet bør det foretas en kredittvurdering av kunden. I grove trekk innebærer dette at det gjøres en gjennomgang av kundens økonomi og finansielle status slik at en kan vurdere om kunden vil kunne gjøre opp sine fremtidige forpliktelser. En kredittvurdering kan en-

ranti og/eller pant i kundens eiendeler. Med betryggende sikkerhet (pant eller garantier som dekker kravet og som er etablert i henhold til lovens krav) øker sjansen for å unngå tap dersom kunden skulle gå konkurs.

Nye kunder

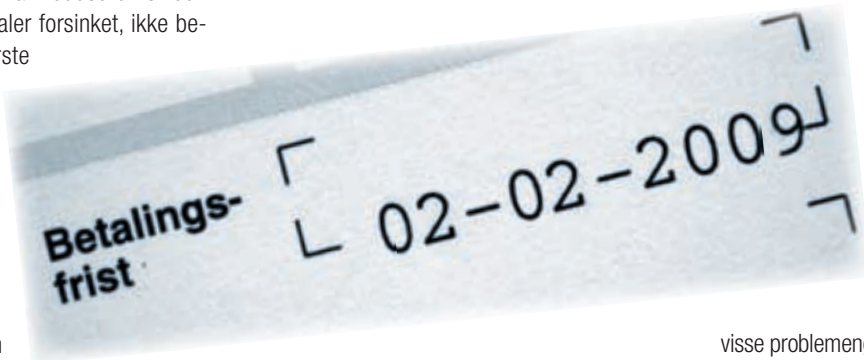
For nye kunder har man ingen praktisk erfaring eller historikk å basere sine vurderinger på. Ved nye kunder bør det derfor foretas en kredittvurdering før det gis større leveranser på kreditt.

Nye engasjementer gir også en foranledning til å revurdere eksisterende rutiner og avtaleverk, for eksempel egne standard leveransebetingelser. I lys av de økonomiske nedgangstidene kan det være grunn til å gjøre en gjennomgang av både de dokumentene man benytter i den daglige virksomheten, og de viktigere avtalene man baserer seg på.

Bistand til fordringshåndtering

For en del bedrifter kan det være hensiktsmessig å overlate all innfordring til et eksternt foretak, vanligvis til et inkassobyrå eller et faktoreringselskap. Advokater har også adgang til å utføre inkassotjenester. For andre kan det være hensiktsmessig å få profesjonell hjelp til å håndtere deler av fordringsmassen, evt.

visse problemengasjementer. Bruk av eksternt kompetanse kan øke sannsynligheten for å få inn penger raskere, og man kan også få nødvendig bistand i eventuelle tvistesaker.



ten gjøres ved å kontakte kunden og be om en gjennomgang av regnskaper m.v., eller ved å bestille eksternt kredittanalyse fra et kredittforetak.

Dersom en kunde ikke betaler rettidig, bør det også tas grep for å minske risikoen for tap knyttet til fremtidige leveranser. Leverandører som selv står for innfordring, må i slike situasjoner sørge for god intern kommunikasjon mellom økonomiavdeling, salgsavdeling og ledelse.

For eksempel kan leverandøren kreve at ubetalte fakturaer skal gjøres opp før kunden får nye varer. Leverandøren kan også kreve kontakt betaling for fremtidige leveranser. En alternativ måte å sikre oppgjør på, er å kreve sikkerhet. Slik sikkerhet kan for eksempel være bankga-

Ta kontakt

Har du spørsmål eller kommentarer til artikkelen så ta kontakt med advokat Geir Steinberg eller advokat Nina Melandsø hos Haavind. De kan også kontaktes hvis det er andre spørsmål eller behov for juridisk bistand i konkrete saker.

Klart for ny utgave av Anuga FoodTec

KØBENHAVN: Om vel halvannen måned, 10. til 13. mars, samles representanter for kjøtt- og matindustrien til en viktig messe i Köln, Anuga Food Tec. Det er i år femte gang denne messen arrangeres, og temaene bør friste enhver som arbeider innenfor næringsmiddelindustrien.

Temaene spenner nemlig fra råvarebearbeiding, via emballasje, hygiene, lagerhold og ikke minst distribusjon. Med andre ord en viktig arena både for kjøp, salg og informasjon.

På en fellesnordisk pressekonferanse i København før jul, ble det fra messeledelsens side poengtert hvor viktig integrerte og fleksible teknologiløsninger er for bedrifter i kjøtt- og matindustrien.

Cross over

– Anuga Food Tec er bransjeoverskuende. Vi tar med andre ord ikke utgangspunkt i en enkelt eller noen få bransjer når vi presenterer nyheter. Vi kaller det selv et cross over konsept og dette finnes ikke på andre fagmesser av denne type. Den kompakte og kompetente demonstrasjon av bredden i moderne prosesseteknikk, kombinert med den bransjeoverlappende kontaktskapning innenfor moderne næringsmiddelindustri åpner for synergier, sier Nina Hamel, produktsjef for messen.

Hvorfor bør en så besøke denne messen?

VIL BESØKE: Klart for ny utgave av Anuga FoodTec. Her vil en rekke personer fra norsk kjøttbransje bli å finne.

Professor Dr. Herbert J. Buckenhüses, leder for German Agrioculture Society, DLG, er ikke i tvil:

1000 tilbydere

– For å kjenne den tekniske utviklingen i matindustrien på pulsen, er denne messen umulig å komme utenom. Over 1000 nasjonale og internasjonale tilbydere viser i Köln sine løsningsmodeller. Det må man få med seg. Kaster man et blikk på verdensmarkedet for næringsmiddel og emballasjemaskiner, vil man se at det har økt med 39 prosent fra 2003 til 2007. Uttrykt i tall betyr det at verdenseksporten av næringsmiddel- og emballasjemaskiner nådde et volum på vel 27 milliarder Euro. En økning på drøyt ni prosent. I 2007 kontrollerte Tyskland 28 prosent av verdenseksporten.

Årets messe vil, i likhet med messen for to år siden, bli delt inn fem hovedtemaer.

Prosessteknikk, emballasjeteknikk, matsikkerhet, automatisering/informasjonteknikk, samt teknologiske hjelpematerier (ingredienser).

Effektiv måling av oksygen i kjøttpakker

PermMate fra PBI Dansensor presenteres for første gang i Norge av Nordic Supply System AS, på stand B02–10, under NEF Dagene 2009. Det handler om et nytt kostnadseffektivt system for måling av oksygenpermeabilitet i ferdige pakker.

Systemet som kalles PermMate gjør det mulig for emballasjeansvarlige å raskt få informasjon, nødvendig for å kunne lage en optimal pakke for et gitt produkt når det gjelder holdbarhet og utseende.

Vanligvis må emballasjeansvarlige benytte seg av data om permeabilitet fra leverandør av pakkemateriale. Uansett vil materialet bli oppvarmet, strukket og formet noe som vil påvirke permeabiliteten til materialet. Tidligere utstyr for testing av ferdige pakker krevde spesielle forutsetninger og kompetanse og dette er som regel ikke tilgjengelig. Det var også kostbart og tidkrevende.

PermMate gir mulighet for at dette kan utføres av produsentens egne folk. «Vi benytter en enklere metode enn tilsvarende utstyr, vi er mer fleksible og kan gjøre flere målinger i løpet av kort tid», sier PBI Dansensor's salg- og markedssjef Karsten Kejlhof.

Systemet fyller en ferdig pakke med nitrogen ved hjelp av nåler som stikkes gjennom et septum. Oksygeninnholdet i pakken blir registrert og pakken plasseres i vanlig luft med kjent fuktighet og temperatur.

Etter en gitt periode testes oksygeninnholdet i pakken på nytt. Differansen mellom «før og etter» verdier gjør det mulig på stedet å kalkulere permeabiliteten for den gjeldende pakken.

Den nye metoden gjør det mulig å teste flere pakker samtidig i motsetning til andre metoder hvor bare en eller få pakker kan testes samtidig.

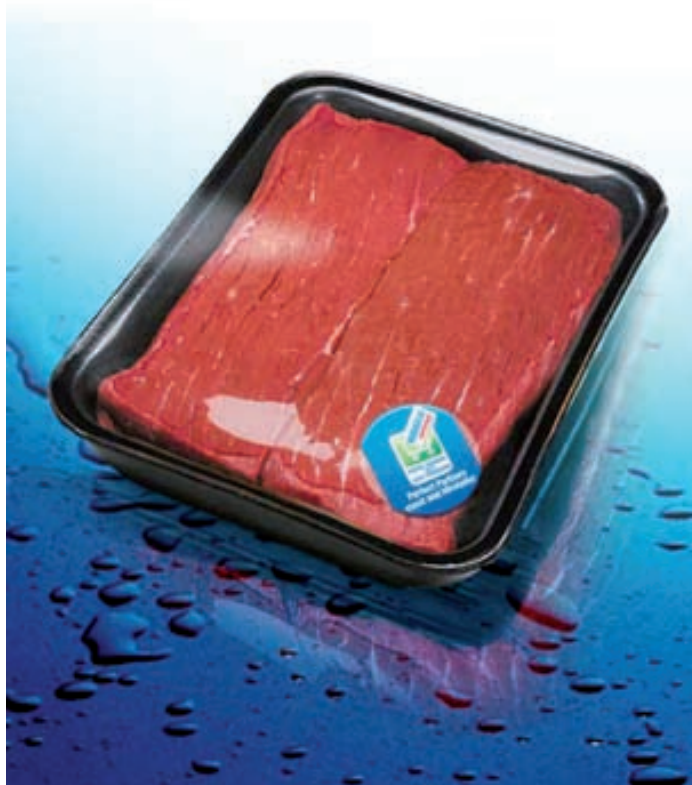
«Oksyngjennomgang er nøkkelen til holdbarhet og Perm Mate kan hjelpe til at pakken er optimal til det gitte produktet», sier Kejlhof. «Vi tror at PermMate vil bli et viktig verktøy for emballeringsansvarlige til en kostnad som tidligere har vært utenfor rekekvilde for de fleste og vil gjøre permeabilitets testing til en rutine sak. Bruken av vårt system vil lære folk mye mer om deres pakker».

Service og salg i Norge: Nordic Supply System AS.



Innovativ tankegang med mindre emballasje

Emballasjen Cryovac Mirabella® er et patenteret, nytt og kreativt emballasjekonsept, som vil komme til å endre markedsføringen av kjøtt som er emballert i modifisert atmosfære.



Denne smarte emballasjen gjør kontakt mellom produkt og film mulig – uten misfarving. I stedet for overflødig luft i pakningen, kan produktet nå ut til kanten av bakken. På den måten er det mulig å redusere bakkehøyden med 40 prosent i gjennomsnitt i forhold til toppsveide standard-bakker. Sluttresultatet er en innovativ emballasje som er klar for selvbetjeningsdiskene og fremmer salget ved å gjøre det appetittvekkende kjøttproduktet til hovedattraksjonen.

Mirabella® er en patentert pakning som består av en kombinasjon av spesiell film og bakke. Pakningen er en fullt trykkelig, tynn krympefilm med kraftig barrierelag, med god sveising og dermed god embal-

lasjesikkerhet. Denne nye generasjon av film med antidugg-effekt er designet spesielt med tanke på systemer med topsveising av bakker.

Fordelene ved Mirabella® er bl.a. av logistisk art. Økt antall pakker pr. fraktkasse, mindre behov for lagerplass og reduserte transportomkostninger

Også for detaljisten har pakningen mange fordeler: Flere pakker i disken og bedre bruk av detaljforretningens plass

Forbrukerfordelene dreier seg om bedre oppfatning om kjøtt og spart plass i kjøleskapet.

Ettersom det er mindre emballasjemateriale å kaste, er Cryovac Mirabella® et skritt foran også rent miljømessig.

Busch Vakuumenteknikk utvider systemavdelingen

Busch Vakuumenteknikk AS har ansatt to nye medarbeidere i systemavdelingen, Hanne Frydenlund og Bartolo Reyes Rodriguez.

Det er grunnet stor etterspørsel og behovet for å etterkomme kundenes krav, at Busch nå har ansatt nye medarbeidere.

Bartolo Reyes Rodriguez er prosjektingeniør for systemavdelingen, og utarbeider 3D modulering av produkter som skreddersys til et system etter kundens ønske.

Hanne Frydenlund har som hovedansvar å bestille og koordinere produktene for en

optimal og komplett levering av et skreddersydd system til sine kunder.

Busch Vakuumenteknikk AS er en av Norges ledende leverandører av vakuump- og lavtrykkprodukter til norsk industri. Busch Vakuumenteknikk ble etablert i 1990 og tilbyr produkter innenfor ulike vakuump-områder. Hovedfokus ligger på rådgivning, salg, service og bygging av vakuumsystemer.

Alimenta AS er ISO 22 000 godkjent

Alimenta har i den senere tid arbeidet hardt med matvaresikkerhet, og resultatet av dette er at Alimenta nå er ISO 22 000 sertifisert. Sertifiseringen er foretatt av Det Norske Veritas.

ISO 22 000 er en internasjonal standard for matvaresikkerhet som omfatter hele verdikjeden. Dette er en felles internasjonal standard som kan anvendes på tvers av bransjer og landegrens.

Formålet med standarden har vært å harmonisere flere ulike internasjonale standarder, og fungere som et verktøy for arbeidet med å forbedre matvaresikkerheten i alle ledd.

Standarden har et sterkt fokus på styring og kommunikasjon gjennom hele verdikjeden for å sikre forbrukerne matvarer som ikke er helseskadelige.

ISO-SERTIFISERT: Alimenta er blitt ISO 22000 godkjent. Her er det internasjonale hovedkvarteret til ISO i Genève.

alimenta



Bemanningsfirma med kvalitetssikring av arbeidskraft

For å sikre at arbeidskraften som formidles via firmaet Din Bemannings Partner (DB Partner) er så god som bedriftene i kjøttbransjen ønsker, må samtlige gjennom et kurs på Animalia der bl.a. norsk skjæremønster er tema.

Stikkordet er kvalitetssikring av utenlandsk arbeidskraft.

– Helt siden oppstarten av DB-Partner i 2004 har kunder innenfor kjøttindustrien uttrykt frustrasjon over den manglende kvalitetssikringen av fagarbeidere til kjøttindustrien levert fra bemanningsselskaper til vikaroppdrag. Problemet er som regel uavhengig av hvilke selskaper som benyttes, og viser seg spesielt godt i høysesonger hvor volumet i bedriftene er ekstra stort og midlertidig økning av staben en absolutt nødvendighet. DB-Partner ønsker å bidra til at arbeidskraften som leveres er av samme kvalitet som våre kunder har behov for og forventer, forteller daglig leder Jon Jørgensen

Strengt krav

Med dette som bakteppe tok han kontakt med Animalia. Sammen har de så utviklet et teoretisk og praktisk innføringskurs i norsk skjæremønster. Kurset leder mot en avsluttende vurdering av den enkelte kandidat.

– Et krav til våre kandidater om å bestå dette kurset samt Animalias hygienekurs er eksempler på virkemidler DB-Partner som første bemanningsbyrå i Norge har tatt i bruk for å bidra til at kvalitetssikringen av søkere blir bedre, sier Jørgensen

Sikkerhet viktig

Men DB Partner sikrer ikke denne kvaliteten på arbeidskraft bare gjennom samarbeidet med Animalia. Firmaet har ansatte med pølsebakgrunn i rekrutteringen av pølsebakere og kjøttskjærere for å rekruttere utenlandske kjøttskjærere.

– Dette er en dyd av nødvendighet. Det er umulig å fastslå kvaliteten på denne arbeidskraften uten at vedkommende hos oss vet hva jobben går ut på. Det igjen er en sikkerhet for bedriftene vi samarbeider med.

DB-Partner AS er et spesialbyrå som kun ser-



Daglig leder Jon Jørgensen og kunde- og personalkonsulent Roy Hansen i DB Partner AS.

ver næringsmiddelindustrien og da spesielt kjøtt- og fiskeindustrien. Firmaet formidlet oppdrag til denne industrien for 40 millioner kroner i fjor.

Varierende bemanningsbehov

– Behovet for fleksibel bemanning er ofte meget stort i kjøtt- og fiskerinæringen samt at behovet for fast personell varierer. Dette gir ofte personalansvarlig store utfordringer. Årsaken til det varierende behovet for personell ligger som oftest i sesong- og markedssvingninger eller varierende tilgang på råstoff. Vi har spesialisert oss på løsninger for innleie av fleksibel bemanning. Dette vil frigjøre bedriften for mye administrativt arbeid.

Vi tar det fulle arbeidsgiveransvaret, lønnsut-

betalinger, feriepenger, arbeidsgiveravgift, pålagte pensjonsinnbetalinger og andre sosiale kostnader. En slik løsning er kostnadsbesparende og vil gi effektivitetsgevinst, fastslår Jørgensen.

Medarbeidere med lang erfaring fra kjøttindustrien rekrutteres først og fremst fra våre naboland i øst. I hovedsak rekrutterer firmaet fra Sverige, Polen, Slovakia og Baltikum. Mye av det personellet som daglig leveres til kjøtt- og fiskeriindustrien tilfører bedriftene sårt tiltrengt fagkompetanse.

– Medarbeiderne har en arbeidsinnstilling, stabilitet og motivasjon som sett med norske øyne er helt unik, sier kunde- og personalkonsulent Roy Hansen som selv er faglært kjøttskjærer med bakgrunn fra bl.a. Yggeseth AS.



OPPLYSNINGSKONTORET FOR EGG OG HVITT KJØTT

Postboks 444 Sentrum 0103 Oslo
Borggata 1A 0650 Oslo
Tlf. 22 79 87 00 / Fax: 22 79 87 01
www.egg.no

ANIMALIA

Kompetanse som styrker norsk egg- og kjøttbransje!

Rådgivning og opplæring tilpasset ditt behov, enten du jobber med egg, kjøtt eller fjørfe.

Tlf: 22 09 23 00
Epost: animalia@animalia.no
www.animalia.no



Besøk oss på
matprat.no/bransje

Brukernavn: bransje
Passord: kjøtt (ø = null)

Opplysningskontoret
for **KJØTT**

Lørenveien 40
Postboks 395 Økern, 0513 Oslo

Telefon: 22 09 23 00
Telefaks: 22 15 02 20
E-mail: post@ofk.no



tidligere Matforsk

Vi kan kjøtt
-og bidrar gjerne til
verdiskaping i din bedrift

- Problemløsning
- Produktutvikling
- Ferdigmat
- FoU-prosjekter
- Kunnskapsheving
- Sensorikk/smak

www.nofima.no - Tlf.: 64 97 01 00

KOM

KURS OG OPPLÆRINGSKONTOR FOR MATFAGENE

Mobil. +47 95207531 – Fax. +47 69970444
E-mail: britt@k-o-m.no



Norsk Matanalyse

VI KAN MATSIKKERHET!

Norges største matlaboratorium tilbyr akkrediterte analyser innen mikrobiologi, kjemi og sensorikk.

I tillegg tilbyr vi rådgiving innen Trygg Mat, kurs og kompetansestøtte.

Eurofins Norsk Matanalyse T | 23 05 05 00
Nils Hansens vei 4 F | 23 05 05 01
Postboks 6166 Etterstad
0602 OSLO

info@eurofins.no
www.eurofins.no



ANALYSER – REKRUTTERING – UTVIKLING – IMPLEMENTERING

Økt arbeidsglede og engasjement gjennom fokus på lederes – og medarbeideres atferd og kompetanse.

Ta kontakt på:
Tlf. 911 44 173 eller e-post: bw@mgroup.no

Besøk oss på: www.mgroup.no



Vi tilbyr akkrediterte analyser med tilhørende kompetansestøtte innen områdene vann, mat, miljø og luft.

Tlf: 72 54 10 30

www.trondheim.kommune.no/analysecenteret
postmottak.analysesenteret@trondheim.kommune.no



SMÅK & KONSISTENS

Ring oss på 67 06 72 00 eller les på www.ingredia.no



Arne B. Corneliusen AS



Din totalleverandør av:

- Natur- og kunsttarmer
- Krydder, krydderblandinger og smaksstoffer
- Stivelse
- Proteiner
- Hjelp- og tilsetningsstoffer
- Emballasje (nett, poser, film, pads, aluminium)

Risløkkveien 2, Boks 424 Økern, 0513 Oslo
Telefon: 22 88 46 00 Telefaks: 22 88 46 46
E-mail: office@abcorneliussen.no
www.abcorneliussen.no



better work, better life

Bemanningsspesialisten

Velkommen til www.adecco.no

For spørsmål, ta kontakt med Gina Berg, Tlf 977 51 947



«REVOLUSJONERENDE PRODUKTER
FOR NÆRINGS- OG SMIDDELINDUSTRIEN»

Prof. Birkelandsvei 28A, 1081 Oslo,
Tlf.: 22 32 00 33, Fax: 22 32 00 34,
E-mail: worpc@online.no



... for smakens skyld

- Krydderblandinger
- Marinader/Fosfater
- Tilsetningsstoffer
- Kunsttarmer
- Produktutvikling

Postboks 363 - 1411 Kolbotn
Tlf.: 66 80 86 70 - Fax 66 80 86 66
E-mail: post@india-nor.no



Tlf. 23 37 19 70

Fax: 23 37 19 71

www.CFS.com

**Ett nytt sätt
att arbeide!**

- Lakeblandare
- Saltinjektorer,
- Tumlare
- Autom. Vakuumtransportsystem



- ✓ Tärna,
- ✓ strimla,
- ✓ portionera,
- ✓ skiva med TREIF!



AB GAROS, Box 343, SE 551 15 Jönköping
Tel: 0046 36 18 11 30 T-fax: 0046 36 18 11 40
info@garos.se, www.garos.net, www.treif.com



- RED ARROW:** Spesialist og totalleverandør av flytende røkmedier og teknisk utstyr. Kvalitetsgodkjent for flytende røk.
- SUPRALON:** Kunsttarm og poser for ethvert formål.
- SCOTNET:** Nett for alle formål med tekniske løsninger.
- TARI-produktene** i fosfater og andre stabileringsmedier.
- UNIFINE:** Naturkrydder med microsafe-behandling, marinader og smaksforstærkere.

Kontakt oss gjerne for fagdiallog, vi ser frem til å gi Dem den fagservice De søker.

Tlf.: 22 74 62 87 Mobil: 91 13 05 10
Fax: 23 38 27 37 E-mail: jack.nilsen@tarber.no

**Maskiner, service
og forbruksartikler
til hele den norske
kjøttbransjen!**



Krossverksgatan 8, 216 16 Limhamn, Sverige
TLF: +46 40 16 54 00, Fax: +46 40 16 54 28

Kontakt Tove

Tlf.: +46 40 16 54 03, Mobil: +46 702 36 23 13
e-mail: tove@jarvis.se

RIKTIG TARM ER VIKTIG!

Vi har alle typer naturtarmar.

- Fåretarm i alle kaliber; lakepakket, tørrsaltet, soft tube, hardtube fra mange opprinnelser.
- Svinetarm i alle kaliber; tørrsaltet og på soft tube, skandinavisk, Europeisk og kinesisk.
- Krokarm 38/40 og 40/43 tørrsaltet fra Uruguay.

Våre tarmar er tilpasset god norsk pølseproduksjon, og vi hjelper dere gjerne med valg av riktig tarm tilpasset deres produksjon.



NORILIA BA

Stabburveien 26, 1617 Fredrikstad
Tlf: 69 36 56 20
Faks: 69 36 56 21
www.norilia.no

Haavind



TOWNSEND®

FLEX-LINKER

- Fyller
- Twistar
- Hånger

TOWNSEND ENGINEERING B.V.
www.townsendeng.com

E-mail: tech@townsendeng.com
Tel.: Intl. +31 79 34 55 131
Fax.: Intl. + 31 79 34 25 761

"finding a better way"

VIL DU HA DIN ANNONSE I BRANSJEREGISTERET?

Ta kontakt med
Bjørns Marketing v/ Bjørn Morken,
Tlf.: 33 80 24 60 eller 913 22 007.
E-POST: post@bjornsmarketing.no



Vi dekker ditt bemanningsbehov!

Tlf 45 000 900 — email: jon@db-partner.no
www.db-partner.no

Tjenester til kjøttindustrien

Vi rekrutterer slaktere og kjøttskjærere

Ta kontakt med direktør Michael Hickey
AZF Norway AS
Tlf.: 0047 992 49 550
E-POST: azfnorway@epost.no
c/o HK Regnskap AS
Grenseveien 97C, 5. etg.,
0663 OSLO



Sealed Air

CRYOVAC®

Food Packaging Systems

Cryovac leverer
totale systemløsninger
vakuumpakkelinjer, krympeposer
og film med og uten trykk, BDF,
skumskåler / LID-film/absorbenter



Sealed Air Norge AS,
Cryovac Food Solutions & Cryovac Packaging
Risløkkvn. 2, N-0580 OSLO
tel. 22 07 11 50, fax 22 07 11 51
www.sealedair-emea.com

CRYOVAC® er ett innregistrert varemerke
for Cryovac Inc., ett datterselskap av
Sealed Air Corporation

RAPS Scandinavia AS



Industriervice for
næringsmiddelindustrien
med intelligente blandinger
og funksjonalitet!

Tlf 32 23 83 00
Fax 32 23 83 01
E-post: info@raps.no
Internett: www.raps.no

Flavour for Your success



Spesialtilpassede maskinløsninger

Tlf.: 74 07 14 15 • Fax: 74 07 97 17 • www.hjmnorge.com



Industrigatan 6, Tomelilla, Sverige

Tlf: +46 41713560, Fax: +46 41714144



MEASUREMENTS FOR LIFE

SPISSTEKNOLOGI FRA EN AV EUROPAS LEDENDE PRODUSENTER
Sertifiserte håndmåleinstrumenter og loggere for
høy/lav-temperatur, fuktighet, pH, trykk, luftfuktighet, luftmengde,
mA, mV, konduktivitet, CO₂, oljekvalitet, saltinnhold.



ING. WESTAD A/S



**Vi blander oss
i det meste**

TINE Ingrediens

www.tine.no
tlf: 22 93 88 00





COOLING PARTNER

Kjø- og frysehotell
Drammen

Telefon: 32 87 23 33. Mobil: 950 90 860
Faks: 32 87 23 35
E-post: kunde@coolingpartner.no
www.coolingpartner.no



AASHEIM KJØTT

**De beste råvarene.
De beste produktene.**

Teglverksveien 5, 3057 Solbergelva
Telefon: 32 87 09 75. Faks: 32 87 11 27
E-post: post@asheimkjott.no
www.asheimkjott.no



KRONE
Kjøttprodukter AS

Prof. Birkelandsv. 28A,
1081 OSLO

tlf.: 23 28 75 00
fax: 23 28 75 01

**DIN PARTNER PÅ KJØP/SALG OG KVALITETS-
UTVIKLING AV HUDER OG SKINN**



NORSKINN AS

Telefon: +47 33 07 38 04 – Telefax: +47 33 04 31 51 – Mobil: +47 906 930 22
E-mail: cws@norskin.no



Eidsmo Slakteri as

Tlf. 72 87 70 30 – Fax 72 87 70 40
post@eidsmo – www.eidsmo.no



Helle Slakteri AS
2943 Rogne

Tlf: 61 35 22 50
Fax: 61 35 22 51
www.hellevaldres.no



Leiv Vidar AS
Birkebeinerveien 2
3517 Hønefoss

Tlf.: 32 11 20 00
Fax: 32 11 20 01
E-mail: post@leiv-vidar.no
www.leiv-vidar.no



VARANGER VILT AS

Pipolavn. 5, Postboks 5, 9935 Bugøyenes
E-POST: post@varangervilt.no WEB: www.varangervilt.no
REINKJØTT • HVALKJØTT



Slakteren
HØI I WESTERHUSGADE

T.T. Eikestols Eff. 4640 SØGNE Tlf.: 38 05 07 00 Fax.: 38 05 07 00	R. Skretting AS 4360 VARHAUG Tlf.: 51 43 02 16 Fax.: 51 43 13 92
Jon Ertnes Ans 1511 MOSS Tlf.: 69 27 65 50 Fax.: 69 27 65 52	Andreas Fausa Eff. 6039 LANGEVÅG Tlf.: 70 19 23 15 Fax.: 70 19 28 11
Grosfjeld Slakterforretning ANS 4370 EGRSUND Tlf.: 51 49 12 02 Fax.: 51 49 27 00	P & J Stubberud AS 1813 ASKIM Tlf.: 69 88 16 11 Fax.: 69 88 39 61

Manstad Kjøtt AS



Oivind Karlsen

Lervikveien 26 – 1626 Manstad
Tlf.: 69354660 – Fax.: 69354670
E-post: wiener@oivind-karlsen.no



SPIS Hemsedal AS

Telefon: 32 06 02 55 – Telefaks: 32 06 05 39
E-mail: bki@spis.no



NORDFJORD

Loen, 6783 Stryn
Tlf. 57 87 70 00 Fax: 57 87 70 01



SPIS Norge AS
Pb 183
2381 Brumunddal
tlf: 62 33 20 00

firmapost@spis.no
www.spis.no



TOTENKJØTT
Lokal Matglede

Tlf. 61 19 40 50
www.totenkjott.no

FURUSETH

Vardeveien 50, 2072 DAL
Tlf. 63 97 70 10 – Fax 63 97 63 07
furuseth@furuseth.no
www.furuseth.no



SPIS International AS

Tlf: +47 93 49 75 42 – Fax: +47 92 17 87 74

FATLAND SKJEGGERØD GRUPPEN
Slakteri og kjøttindustri bedrifter



Fatland Oslo AS 23 17 63 50 Prof. Birkelandsv. 30A 1081 Oslo	Fatland Ølen AS 53 77 55 00 P.b. 241 5588 Ølen	Fatland Jæren AS 51 68 21 00 Hommersåkv. 250 4311 Hommersåk
Fatland Sandefjord AS 33 48 52 00 Fokserød 3233 Sandefjord	Fatland Hud og Skinn AS 55 13 94 90 Skjoldhøyden 151 5222 Nesttun	Fatland Gjestal Ull AS Karmøy: 52 84 30 15 Lofoten: 76 08 00 72 Hommersåk: 51 66 93 93 P.b. 90 – Husøy, 4299 Avaldsnes



FATLAND



OLE RINGDAL AS KJØTTVARER

FERSKE KJØTTVARER OG SPEKEMAT
Tlf. 70 26 91 00 – 6218 Hellesylt
Fax. 70 26 91 11

Hjemmelaget god gammeldags kvalitet

MatBørsen AS

KJØTTFOREDLING • DELIKATESSE • FERDIGMAT

Borgeskogen Nord, 3160 Stokke
Tlf. 33 74 43 00 • Faks. 33 74 43 01
epost@matborsen.no www.matborsen.no



Sønsebergveien, 3295 Helgeroa
TLF: 33 13 53 50 FAX: 33 13 53 51
www.bjerkemat.no

Kvalitet gir mmmmmersmak

Tlf.: 70 07 40 30 Fax: 70 07 40 31



Anders
Vassbotnv. 62

Postboks 190
6101 Volda



Vestfolds største private
nedskjæringsbedrift i storfe,
purke og svinekjøtt –
engros

Telefon 33 43 84 00
Telefax 33 44 12 06
Postboks 3, 3243 Kodal

GRILSTADGRUPPEN



Grilstad Fabrikker as
Ranheimsveien 129/130
7488 Trondheim
Tlf 73 82 39 00
Fax 73 82 39 01

Stranda Spekemat as
Ødegardsveien 89
6200 Stranda
Tlf 70 26 96 70
Fax 70 26 96 90

Alf Bredrup as
Øvermarka 8
2320 Furnes
Tlf 62 35 93 00
Fax 62 35 87 72

www.spekertips.no



Tlf.: 72 43 05 00 – Fax: 72 43 05 10



NOR-FROST AS
POB 476 Økern – N-0512 Oslo, Norway
Ph: +47 2337 6220 – Fax: +47 2337 6221
norfrost@norfrost.no



8370 LEKNES
Tlf. 76 05 54 00 – Faks 76 05 54 10



Pindslevn. 1B
PB. 1063
3204 SANDEFJORD
Tlf.: 33 47 17 00
Fax: 33 47 17 01
E-mail: post@perskjokken.no

Pålegg – Spekemat



FINSBRÅTEN AS

Prost Krag's v. 29, 2080 EIDSVOLL
www.finsbraten.no

tlf.: 63 92 34 00, fax: 63 92 34 80



PRIMA JÆREN

PRIMA JÆREN KJØTT PRIMA FEVANG PRIMA JÆREN SLAKT

www.prima.as • Telefon 51 79 86 00



KJØTT, PØLSER & PÅLEGG

TOMA MAT AS

Postboks 2064, 5504 Haugesund
Tlf. 52 70 24 00 • Fax: 52 70 24 10
E-mail: post@tomamat.no
www.tomamat.no



"på den gode gamle måten"

Aron Mat AS, Postboks 140, 9252 Tromsø
Tlf.: 77 61 80 15. Fax: 77 61 80 16
E-mail: post@aronmat.no
www.aronmat.no

Røros Slakteri AS

Tollef Bredals vei 4 • 7374 Røros • Tlf. 72 40 65 80
Produsenteid slakteri



Roald Amundsensdsv 188, 1658 Torp
Telefon 69 35 12 10 • Faks 69 35 12 11
E-post: post@roarstang.no



Norsk Kjøtthandel A/S

TLF.: 22 07 86 90. FAX: 22 07 86 99. FAX: www.kjottnett.com

Sørlands kjøtt as

Påleggspesialisten

Mjåvannsveien 36
4628 Kristiansand
E-POST: tom.drangsholt@sorlandskjott.no
ORDRETLF.: 38 18 30 44

SOLHEIM KJØTT AS

Solheimsgt. 25
5037 Solheimsvik
Tlf. 55 29 29 48
Fax 55 29 90 16
post@solheimkjott.no
www.solheimkjott.no

SLAKTER HAALAND

Haraldsgt. 136
5500 Haugesund
Tlf: 52 72 68 00
Fax: 52 72 48 28
slakterhaaland@live.no

D. ROSENBERG AS

1900 Fetsund
Tlf. 63 88 11 08
Fax 63 88 12 02
dros@online.no

HOLE KJØTT AS

Keiser Wilhelmsgt. 30
6003 Ålesund
Tlf. 70 12 66 95
Fax 70 12 87 65
oddb-hol@online.no

A. STRØM-LARSEN AS

Vogtsgt. 53
0477 Oslo
Tlf. 22 09 31 80
Fax 22 22 08 77
str.laras@online.no
www.strom-larsen.no

TH. A. ABRAHAMSEN AS

Kongegt. 18
3256 Larvik
Tlf. 33 18 11 45
Fax 33 18 16 95
thaabrah@online.no



Angus

BUTIKKENE

THORESEN SLAKTERFORRETNING AS

Svein Jarlsgt. 14
7713 Steinkjer
Tlf: 74161788
Fax: 74165077
thoresen@angus.no
www.thoresen.angus.no

HÅLAND KJØTT

Avd. Kleppe
Presteveien 6
4352 Kleppe
Tlf: 51 78 69 50

HÅLAND KJØTT

Avd. Bryne
Storgata 40
4340 Bryne
Tlf: 51 48 16 33

HÅLAND KJØTT

Avd. Sandnes
Kirkegata 1
4307 Sandnes
Tlf: 51 67 30 50

post@haland-kjott.no / www.haland-kjott.no

GUNNAR RUUD AS

Norderhovsgt. 7
0654 Oslo
Tlf. 22 19 59 80
Fax 22 67 99 11
post@gunnarruud.no
www.gunnarruud.no

BRØDRENE DISKERUD AS

Torggt.4
1850 Mysen
Tlf: 69891706
Fax: 69890600
mettebj2@online.no

JENS EIDE KJØTTFORRETNING AS

E-18 Senter
4790 Lillesand
Tlf. 37 27 02 28
Fax 37 27 01 80
jei-a@online.no

GAUPSET AS

Industriveien 11 b
6517 Kristiansund N
Tlf: 71 58 06 50
Fax: 71 58 06 51
angus@gaupset.no

ANNI'S PØLSEMAKERI

2630 Ringebu
Tlf: 61 28 03 54
Fax: 61 28 11 48

T. SNØRTELAND

Kirkevn. 16
4280 Skudneshavn
Tlf: 52828132
Fax: 52829467
T. Snørteland
tsnorteland@start.no

BRANSJEREGISTER



Kombinasjonen av uberørt villmark, og ren luft gir ekstra gode råvarer. Det er denne uberørte naturen og årelange tradisjoner som skaper det unike i Bjorli Fjellmat sine produkter.

BJORLI FJELLMAT AS

2669 Bjorli - Tlf 61 24 56 57 - fax 61 24 56 55
E-post: post@bjorlifjellmat.no - www.bjorlifjellmat.no

NÅR DET GJELDER KJØTTPÅLEGG



Telefon: 69 28 60 32
www.hunstad.no



Brødr. Michelsen

Industriveien 48,
1337 Sandvika
Telefon 67 52 10 80
E-mail:
mat@brodrnichelsen.no

STORKJØKKEN-
LEVERANDØR

Toppemyr 7
5136 Mjølkeråen
Tlf 55 53 81 81
Fax 55 53 81 96



Kirkvev. 71 A, Pb. 102, 1344 Haslum. Tlf. 6781 8840, Fax. 6753 3636

Global import av fryst
og kjølt kjøtt.

Import av vilt, bær,
skalldyr, Fine Foods.

Råvarer til nærings-
middelindustrien.

office@bm-food.no

www.bm-food.no



4330 ÅLGÅRD
Tlf. 51 61 16 00 - Telefax: 51 61 16 01



4400 Flekkefjord

Tlf. 38 32 00 50
Fax: 38 32 49 70

IMPORTØR AV FRYSTE OG
KJØLTE KJØTTVARER

Hegdal Næringspark
NO-3261 Larvik
Tlf.: 33 14 16 80 • Fax: 33 14 16 81
import@skandiafoods.no

Mat Grossisten



Tvetenveien 154 - 0671 Oslo
Tlf.: 22 76 29 00 - Fax: 22 76 29 01

MESTERBEDRIFT  ETABLERT 1920

Alt innen
kjøtt og viltprodukter



Skippergt. 15, 9008 Tromsø, tel. 77 60 20 00



Spekemat med 100 års tradisjon

• Engrossalg • Leigeproduksjon
Johs. Lundal & Sønner A/S
Tlf. 53 77 15 80 - Fax 53 77 15 85



Storgt. 23 - 2335 Stange - Tlf.: 62 57 14 12



Vestfold Fugl AS
Borgeskogen 42
3160 Stokke

Tlf: 33 30 58 00
Fax: 33 30 58 01
e-post: ordre@vestfoldfugl.no
www.vestfoldfugl.no

KJØTTBEDRIFTER



Taga Foods Norge AS
Pb.6178 Sluppen, 7435 Trondheim
Tlf: 73 94 94 00, Fax: 73 94 94 01

www.taga.no



Ekebergveien 145

Tlf: 22 28 58 58



Heller ei ekte matoppleveling
enn ei billeg etterlikning

a.s. VOSS
Kjøttindustri

5713 Vossestrand
Tlf. 56 52 06 00
Faks 56 52 06 01
www.vossamat.no



Fårepølse med tradisjon

Rieber & Søn ASA, Denja Voss
Postboks 384, 5702 Voss
Tlf. 56 52 18 02 - Fax 56 52 18 05
E-mail: birger.hellesnes@denja.no

Axel Andersen A/S
KJØTTENGROS

N. Ekervei 49, 3045 Drammen

Telefon: 32 80 76 80
Telefax: 32 80 76 90



SLAKTERI AS

E18 - SENTER - 4790 LILLESAND
Tlf: 37270966/37270228 - Telefax: 37270180
e-mail: jenseide@slaktereide.no



SMEDSTUEN GÅRD

Kjøttvarer med ekte
håndverkskvalitet

KONTAKT OSS PÅ 2170 FENSTAD
TELEFON 63 91 15 20. TELEFAKS 63 90 46 06
POST@SMEDSTUEN.NO WWW.SMEDSTUEN.NO

TINDTM

LIDENSKAP FOR MAT SIDEN 1884
Tind Spekevarer AS, 6200 Stranda
Tlf: 70 26 95 00, Fax: 70 26 95 09
E.post: post@tind.com

HOLST
foods

- *Import av fryst og kjølt kjøtt, kjøttprodukter og fastfood.*
- *Import av vilt.*
- *Leverandør av kjøtt fra eget tollager.*

Kjøttbyen
Prof. Birkelandsvei 28 C.
Boks 25 Leirdal
1008 OSLO

Tlf. 23 17 58 80 - Fax 23 17 58 81

Ingebrigtsen's

- når kjøtt skal smake ekstra godt
Ingebrigtsen Kjøtt as
Tønsnes, 9022 Krokeldalen – telefon 776 00630 – fax 776 33282
post@ingebrigtsen-kjøtt.no


Telemark Kjøtt AS

Tlf.: 35 01 67 50
Fax: 35 01 67 51
Mob: 90 01 22 14
Mail: post@telemarkkjott.no

Nedskjæring og kjøttforedling
Håndverkskvalitet med tradisjon og opprinnelse

INDERØY SODD

Inderøy Slakteri AS - 7670 Inderøy
tlf 74 15 60 00 – www.inderoysoodd.no

Ultimat

Importør av kjøtt og vilt

- Salg til grossister
- Råvarer til kjøttindustrien
- Salg fra eget tollager

Ultimat AS Ole Deviks vei 2, 0666 Oslo.
Tlf: 22 07 86 96 – FAX: 22 07 86 97 – E-POST: post@ultimatas.no


GABBA'S
kjøttbutikk

Tlf.: 51 83 66 00 – Fax: 51 83 66 01
www.gabbas.no

John HAUGEN'S
KJØTTINDUSTRI

Hølandsveien 6, 1860 Trøgstad
Tlf. 69 824010 Fax. 69 826612
e-mail: john.haugen@c2i.net

Gilberg
Storhusholdningsgrossisten


Totalleverandør av matvarer og tilbehør til storhusholdning. Vi har også egen storkjøpbutikk!

TLF.: 62 35 10 40, FAX: 62 35 10 41, E-POST: kontor@gilberg.no
ADRESSE: Strandsagvegen 9A, 2380 Brumunddal


DIN LEVERANDØR AV EGG OG HVITT KJØTT

Den Stolte Hane AS
Strandgaten 13C, 2816 Gjøvik
Ordretelefon: 61 18 91 40
Ordrefaks: 61 18 91 49
matglede@denstoltehanen.no



Frilandsgris
Villsvinkryssing
Skogsgris

Tlf. 33 06 32 53 • www.grostadgrisen.no

VIL DU HA DIN ANNONSE I BRANSJEREGISTERET?

Ta kontakt med Bjørns Marketing v/ Bjørn Morken,
TLF.: 33 80 24 60 eller 913 22 007.
E-POST: post@bjornsmarketing.no

Har du husket å gi beskjed om endringer i faks eller telefonnummer?



Kryssordet som har vært et fast innslag på denne siden de siste årene, er nå erstattet med nye spalter. På denne siden bringer vi nå nyheter om bransjefolk som bytter jobb, fyller år, bedrifter som jubilerer og oversikt over messer, samt andre små og store begivenheter i bransjen. I den anledning er det viktig at bedriftene tar kontakt med oss om de har noe på hjertet. Det gjelder selvsagt også leverandørbedriftene til kjøttbransjen.

NYTT OM NAVN



NY LEDER I BWL MASKIN

Fra 1. januar har **Ståle Werner Nielsen** tatt over ledelsen av BWL Maskin.

– Tiden hos WL Maskin har vært svært spennende, og jeg takker spesielt mine kollegaer for meget godt samarbeid, og for den måten de har behandlet meg igjennom disse fem–seks årene, sier Ivar Holtet som nå begynner i Multivac Norge.

NY DIREKTØR I OFK



Anne Mari Halsan er tilsatt som ny direktør for Opplysningskontoret for kjøtt (OFK). Hun tiltrer stillingen 1.april.

Anne Mari Halsan (45) er i dag markedsdirektør i Dell Computers, og har tidligere bred ledererfaring innen salg, markedsføring og merkevarebygging fra selskaper som Posten Norge, Adecco og ACNielsen Norge. Halsan har sin utdanning fra Universitetet i d-Aix-en-Provence og Norges Markedshøyskole.

HELSINGEN TIL INGREDIA



Ingredia AS har ansatt **Leiv M. Helsing** som «Country Manager» / daglig leder. Han kommer til å være ansvarlig for den daglige virksomheten med hovedfokus knyttet til salgs- og markedsaktivitetene i Ingredia på det norske markedet. Helsing kommer fra stilling som markedsdirektør i ABC.

Helsing har lang erfaring fra næringsmiddelbransjen og har dessuten 10 års erfaring fra en tysk kjemibedrift.

Samtidig er **Lennart Ahrné** ansatt som ny adm. direktør i Norge. Ahrné har 10 års erfaring som administrerende direktør i konsernets svenske salgsselskap Nordfalks AB. Lennart Ahrné er 55 år og utdannet agronom ved Landbruksuniversitetet i Uppsala. Ahrné er bosatt i Göteborg og vil dele sin tid mellom Ingredia AS og Nordfalks Industri.

SULUTVEDT TIL MATBØRSEN

Sammen med fire andre tidligere ansatte i Vestfold Kjøtttråvare har **Ole Håkon Sulutvedt** begynt i Matbørsen i Stokke. Kodal-bedriften ble som kjent lagt ned i fjor høst og Sulutvedt var salgssjef i denne tradisjonsrike skjærebedriften. I Matbørsen skal han arbeide i produksjonen.

NYTT OM MESSER

27. januar:

LivsmedelsFöreningen og Livsmedel i Fokus
Stockholm • www.livsmedelsforeningen.se

3.–6. februar:

NEF-dagene 2009 • Norges Varemesse
på Lillestrøm • www.skarland.no/nef

22.–25. februar:

Tema 2009 • København Hotell, restaurant og cateringmesse • www.tema09.dk

10.–13. mars:

Anuga FoodTec • Köln • Internasjonal messe for teknisk utstyr til kjøtt- og næringsmiddelindustrien • www.anugafoodtec.com

13.–18. mars:

Internorga • Hamburg Messe for catering og restaurant

1.–3. april:

InterFood • St. Petersburg • www.food-exhibitions.com

Kakuro

av Georg Mathisen
distr:
www.norskseriebyraa.no

Fyll ut de tomme feltene med tall fra 1 til 9 slik at summen av tallene i en serie, stemmer med nøkkeltallet som hører til. Alle tallene i en serie skal være forskjellige.

		15	24		7	34	
	8			7			
23			3				12
41							
29							
13			13		9		
	8			16			
			6				
	13	23	7			10	14
41							
29							
13					4		

KAK00031

© Georg Mathisen / Norsk Seriebyrå

Bokken ønsker å takke kunder og samarbeidspartnere for 20 flotte år i en spennende bransje. Vi har fått lov til å vokse og utvikle oss og kan i dag tilby et bredt spekter av varer til næringsmiddelindustrien. Vårt mål er også i fremtiden å kunne hjelpe våre kunder med å bruke de rette produkter, til rett tid og rett pris. Vi ønsker her å presentere maskiner vi har solgt med stor suksess i en år rekke.

Henkelman vakuumpakkemaskiner

Robuste og driftssikre vakuumpakkemaskiner av meget høy kvalitet til de fleste formål. Maskinene er i hygienisk utførelse, rustfrie og enkle å rengjøre.



Bordmodell



Dobbelkammer



Enkelkammer



Vi lagerfører vakuumposer, krympeposer og sous-videposer i alle standard størrelser.

Ulma pakkemaskiner

Ulma er en av verdens største produsenter av pakkemaskiner til næringsmiddelindustrien. Solide og driftssikre maskiner til alle formål.



Dyptrekkere i alle størrelser.
Myk - stiv underbane, vakuum / gass / skinn.



Skålforseglingsmaskin
kompakt og stillegående
med vakuum / gass / skinn.
Manuell og helautomatiske.



Vertikalpakker i mange størrelser
med eller uten doseringsutstyr og gass.
Kan fåes med sidesveiser og flat bunn.



Horizontal Flow-pack
med eller uten skål.
med eller uten gass.

Besøk oss på NEF dagene. Stand B05-16

HOFF Ingredienser

- noe nytt, noe kjent - noe godt



HOFF Ingredienser - for deg med sans for den gode smaken.

Stivelse - Flakes - Granulat - Glykose - Proteiner - Krydder - Krydderblandinger
Komplettblandinger - Tilsetning/hjelpestoffer - Emballasje - Tarm



HOFF Norske Potetindustrier

Telefon: 61 13 11 00 - E-mail: post@hoff.no

Velg fagkompetanse og kvalitetsprodukter fra HOFF