

FRUGT PRESSEN

NR. 1 · MARTS 2016 · 23. ÅRGANG



VILD MED KLODSE

René Rothmann Rasmussen har en særlig hobby, som er svær at overse i hjemmet i Odense. Selv i soveværelset er der LEGO på reoler og sengetøj

6





6



8



10



14

PORTRÆT

- 6 Vild med klodser
- 22 Kollegerne betyder ALT!

PRODUKTION

- 8 Eksklusive drikke: Dagmar på flaske
- 14 LEAN-lønudvalg: Ikke en lukket loge
- 17 AGV: Autopilot på køleterminal!
- 18 Frisk pust til Rynkeby
- 20 Hvordan går det med Bag-in-Box?

INDKØB

- 13 Workshop i fulde omdrejninger

Kvalitet/CSR

- 16 MTA – trivsel og fremmøde

HR OG ORGANISATION

- 10 Talenter kigger indad – og udad
- 23 Flot deltagelse på Sundhedstjek!
- 23 Nye kolleger og mærkedage
- 24 Medarbejderforeningen

ØKONOMI

- 21 Årsregnskab 2015

MARKETING OG SALG + NORDEN

- 9 Rynke styrer YouTube
- 9 Åbn op for en God Morgen!
- 12 Kantar-projekt: Fremtidens juice
- 12 Vi vil vinde
- 13 Rynkeby-shots

DRIFT

- 20 M3-dag



make it a beautiful day

Udgives af
Rynkeby Foods A/S
Vestergade 30
5750 Ringe
6362 3200



Redaktion

Jørgen Dirksen
Jan E. Pedersen
Jørn Falk
Lars Petersen
Mark Hemmingsen
Carsten Pedersen
Rikke Bekker Henriksen
Jens Kjær
Inge Olson (ansv.)
Joan Grønning (redaktør)

Produktion

www.tekstxpressen.dk

Design og grafisk tilrettelæggelse

www.jesperseneca.dk

Næste deadline: 20. maj 2016
Næste udgivelse: 23. juni 2016

VI HAR ALDRIG VÆRET BEDRE!

På trods af stigende dollarkurser og hård konkurrence i markedet har vi i 2015 opnået det bedste konsoliderede resultat – nogensinde!

AF JØRGEN DIRKSEN

Jeg er både glad og stolt over vores resultat sidste år – det bedste nogensinde – selvom vi har haft flere ting at kæmpe imod, som vi ikke er herrer over – fx en stigende dollarkurs.

Når vi så alligevel kan blive bedre og bedre, så vidner det om alle vores gode kompetencer – og hvor stærke vi er på alle facetter:

Vi...

- Har øget indtjeningen på alle vores markeder.
- Er kommet rigtig godt igennem med Innocent i Sverige efter opsigelse af Tropicana.
- Har udviklet os rigtig flot i Finland og Norge, selvom vi er relativt nye på de markeder.
- Har i Danmark haft vækst i vores mærkevarer.
- Har formået ikke mindst på de indre linjer at effektivisere – både i indkøb, logistik og produktion. Det styrker alt sammen vores position i markedet.

Vi har kort sagt aldrig været så gode som lige nu!

2016 ser lovende ud

Tilmed står vi med en række nye, spændende produkter og projekter – og vi har vundet en del private labelkontrakter, som sikrer, at hjulene kører endnu hurtigere i 2016.

Dertil kommer nylanceringer og ambitiøse mål, som det er vigtigt at få til at lykkes.

Det er godt for vores nuværende ejere – og det er også attraktivt for vores nye ejere, der på den måde køber et endnu bedre produkt, som de kan videreudvikle til glæde for alle ombord på Rynkeby-skibet.



Nye ejere

Mens jeg skriver disse linjer i marts, er det endnu ikke afklaret, hvem vores nye ejere bliver.

Vi har været igennem den første brede screening af rigtig mange interesserede virksomheder, og nu koncentrerer vi os om de få virksomheder, der har givet et seriøst forhåndstilbud på virksomheden.

Vi har i Rynkeby – ledelse og alle andre medarbejdere – gjort, hvad vi kan. Herefter er det op til Arla at forhandle det sidste med den endelige køber. Men uanset ejer er det vigtigt, at vi viser konkurrenter, partnere og os selv, at vi har evnen, styrken og viljen til at sikre fortsat flot vækst og værdiforøgelse i 2016.

Men som sagt: Vi har aldrig været bedre end nu, og det kan vi alle være stolte af!



Vi vil vinde



STATUS PÅ SPONSORARBEJDET



Sponsorarbejdet for Team Rynkeby Ringe skrider planmæssigt frem. Vi har lukket for tøjsponsorer og for tilmelding af skoler til Skoleløbet.

Tøjet er blevet fyldt godt op med logoer, og vi har fået 12 skoler med på Skoleløbet. På disse 12 skoler går der i alt 3900 elever. Med dygtighed og lidt held vil Skoleløbet på Team Rynkeby Ringe kunne indbringe op mod 800.000 kr.

Ved redaktionens afslutning havde vi indsamlet 1.109.845 kr. på Team Rynkeby Ringe. Vores mål er 2,2 mio. kr., så det ser ikke helt umuligt ud.

Jørn Falk



CSR-RAPPORTEN – HVAD ER DET?



Så er CSR-rapporten for 2015 klar til offentliggørelse.

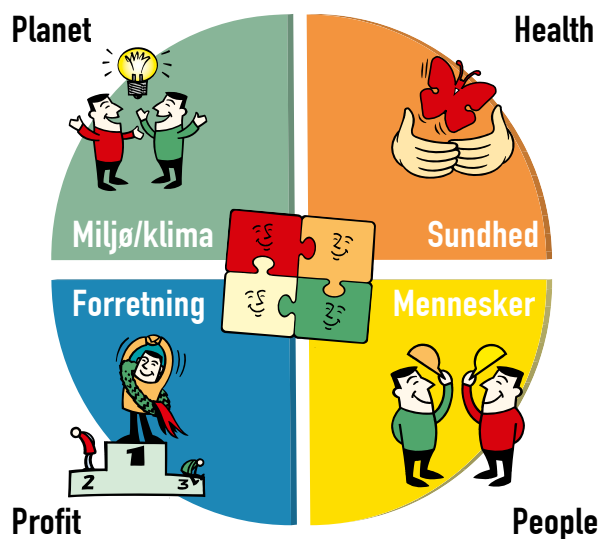
CSR står for Corporate Social Responsibility, eller på dansk, virksomhedens samfundsansvar. Begrebet dækker over virksomheders frivillige arbejde med sociale, etiske og miljømæssige forhold.

CSR handler om, hvordan virksomheden tjener sine penge på en ansvarlig måde – og ikke om, hvordan den bruger sit overskud, som tidligere Novo Nordisk-direktør Mads Øvlisen engang har udtalt.

Hos Rynkeby har vi inddelt vores CSR-arbejde i 4 områder. ►

For hvert område er der defineret politikker og målsætninger. CSR-rapporten er derfor en rapport over de aktiviteter, vi har foretaget for at leve op til vores egne politikker, og en status på vores fastsatte mål.

I den kommende rapport er der relativt stort fokus på det store 2015-projekt Team Rynkeby Ringe med rekordstort antal deltagende medarbejdere.



Vi beskriver her ikke kun selve turen, men også de aktiviteter, der har været sat i gang for at sikre, at så mange medarbejdere som muligt blev klar til den lange tur til Paris.

Rikke Bekker Henriksen

VORES ELITE-SMILEY TILBAGE



Den 2. februar havde vi besøg af en auditor fra Kiwa, der kontrollerer, at vi lever op til reglerne for mærkning af økologiske produkter til det svenske marked, KRAV-mærket. Det er et specielt svensk mærke til økologiske varer, hvor der stilles ekstra krav til kvalitet, miljø og sociale vilkår. Flere af vores svenske kunder kræver, at vores produkter er KRAV-mærket. Vi fik 3 mindre afvigelser, 2 vedrørende mærkning på emballagen og 1 vedrørende dokumentation af sociale vilkår hos underleverandører. [De er rettet nu.](#)

Ugen efter fik vi igen besøg af Fødevarestyrelsens tilsynsførende, der denne gang bl.a. kontrollerede hygiejne og egenkontrol på KØL samt gennemgik vores HACCP-risikovurderinger og dokumentation på fødevarerkontaktmaterialer.

Besøget gav ikke anledning til anmærkninger, og derfor har vi fået vores **ELITE-SMILEY tilbage**.

Rikke Bekker Henriksen

RÅVARE- UDFORDRING

Økologisk NFC Appelsin/Mandarin/Mango

Vores nye variant fra 2015 er salgsmæssigt en stor succes. Det betyder et øget pres på leverancer af de tre råvarer i juicen: Appelsin, Mandarin og Mango.

Da vi taler om både økologi og NFC, er det globale udbud af råvarer begrænset. Specielt mandarin.

I 2015 købte vi mandarin fra Sydafrika, som var med til at give produktet en dejlig sødme. Da Sydafrika kun kan levere en begrænset mængde, bliver det nødvendigt at bruge mandarin fra andre lande. Desværre er det svært at opretholde den fantastiske kvalitet i vores juice uden mandarin fra Sydafrika.

Indkøb arbejder derfor på højtryk for at finde den rigtige, fremtidige løsning, så den efterspurgte variant igen kan komme ud på hylderne.

Danny Skovgaard Petersen



MARKEDETS BEDSTE ØKOLOGISKE APPELSINFRUGTKØD



Rynkebys økologiske appelsinfrugtkød skal være af den bedste kvalitet på markedet. Den finder vi i Mexico, hvor vi på Rynkeby i det sidste par år har presset på for at få de mexicanske producenter til at investere i udstyr til at udvinde økologisk frugtkød. Det er nu lykkedes, selvom der kun er én leverandør i Mexico, der kan levere den ønskede kvalitet og leve op til de høje krav, vi stiller.

Forsyningsikkerhed

Vi glæder os over den stærkt stigende efterspørgsel på økologiske produkter. Men vores leverandør – som stadig er i en opstartsfasen – var ikke i stand til at levere tilstrækkelig volumen frem til den nye høst, som startede i Mexico i januar 2016. Da vi ikke ville gå på kompromis med produktkvaliteten, valgte vi i november 2015 kortvarigt at nedsætte frugtkøds mængden i udvalgte juicer, så vi kunne få frugtkødet til at række, indtil en ny levering kunne komme til Europa.

Sidst i februar blev det første læs fra den nye høst fra Mexico leveret i Ringe, så vi fra starten af marts igen kunne opjustere mængden af frugtkød i vores juicer, som nu er tilbage på samme høje niveau som før.

Vi forventer, at vores leverandør kan tredoble deres mængde af frugtkød ved denne høst, så vi får 100% forsyningsikkerhed frem til næste høst i januar 2017.

Danny Skovgaard Petersen





Det vidste du ikke om René:

VILD MED KLODSE

René Rothmann Rasmussen har en helt særlig hobby, som er svær at overse i hjemmet i Odense. Selv i soveværelset er der nemlig LEGO på reolerne og på sengetøjet



AF ANNE SCHØNING CHRISTENSEN

I tynde snore fra loftet i stuen hænger store modeller fra Star Wars-filmene. I vindueskarmen står en grøn drage med en rød tunge hængende ud af halsen, og på reolerne står sportsvogne og store lastbiler. Alt sammen bygget i LEGO.

45-årige René Rothmann Rasmussen fra Tapperiet er nemlig vild med LEGO-klodser. De er overalt, ja, selv i soveværelset er der LEGO på både reolerne og sengetøjet.

“Min kone Marianne vidste, hvad hun gik ind til, da hun giftede sig med mig. Men jeg har på fornemmelsen, at hun synes, det er ved at være lidt for meget. Hun har i hvert fald bedt mig om at fjerne mit LEGO fra den ene reol i stuen”, fortæller René med et smil på læben.

Fra farverige dimser til imponerende bygninger

Når René ikke passer jobbet på Rynkeby, foregår meget af hans tid ved skrivebordet i hjørnet af stuen. Det er her, han sidder med alle klodserne. Det er her, de små farverige plastik-dimser bliver sat sammen til imponerende bygningsværker, Star Wars-modeller, lastbiler og sportsvogne.

“Som de fleste andre drenge var jeg fascineret af LEGO som barn. Og som årene gik, fulgte interessen med. Da jeg i sin tid blev ansat hos LEGO, ja, så kammede det helt over”, fortæller han.

Modeldesigner i Legoland

I seks år var René nemlig ansat som modeldesigner i Legoland. Han har bl.a. bygget modellen af Københavns Brandstation i Legoland i Billund.

“Inden jeg fik jobbet hos LEGO, syntes folk, at det var mærkeligt, at jeg som voksen byggede med LEGO. Men da jeg havde det, syntes folk pludselig, at det var

helt okay. Jeg havde det seje job, alle ville høre om. Men for mig er det selve processen i at bygge og finde de rigtige klodser, de rigtige farver og konstruktioner, der er interessant”, understreger René.

VOKSENLÆRLING FRA 2016



René har arbejdet som tappeoperatør på Rynkeby i snart 20 år.

Fra 1. august 2016 begynder han som voksenlærling og skal i lære som automatiktekniker. Det gør han for at få nye udfordringer. “Og for at sikre min fremtid bedre”, siger han.



René i sit 'LEGO-kontor' med klodser fra gulv til loft.

En del af LEGO-modellerne i hjemmet er såkaldt Custom LEGO-modeller, der er bygget efter andres tegninger. Men en næsten lige så stor del er bygget efter Renés egen fantasi og eget design.

En imponerende rød lastbil med krom er et af de værker, han er mest stolt af.

"Jeg så den i en tv-serie og tænkte, at den ville jeg prøve at bygge", forklarer René, og ud fra 5 billeder på nettet og efter ca. 70 timers arbejde lykkedes det ham at blive færdig med sit mesterværk.



"Den er jeg lidt stolt af", siger han.

Dyre klodser

René lægger ikke skjul på, at hans hobby er tidskrævende. Når han ikke bygger eller udtænker modeller, bruger han tid på at skaffe de rigtige klodser hjem. Mange af de klodser, som René og andre LEGO-entusiaster bruger, kan man nemlig ikke opdrive i den lokale legetøjsforretning. Dem skal man købe hjem via andre LEGO-samlere over hele verden. Og en enkelt lille klods kan nemt koste 100 kroner eller mere, hvis den har en sjælden farve eller facon.

René sælger også selv ud af de klodser og det tilbehør, han ikke længere har brug for. Og der er nok at sælge ud af. Udover LEGO i hele hjemmet i Odense har han også et ekstra 120 m² stort lokale fyldt med ca. 1400 originale færdigbyggede LEGO-modeller.

I øjeblikket er René i gang med at samle klodser til bl.a. et par Star Wars-modeller, nogle biler og 'modular buildings', der er store huse i alle afskygninger.

"Der vil altid være noget nyt at gå i gang med. Det næste bliver nogle flere store lastbiler", fortæller han.

Arvefølgen sikret

Og noget kunne tyde på, at René meget snart får selskab, når han sidder koncentreret og bygger. Sønnen Silas på tre år har nemlig længe vist stor interesse for farmands LEGO. Silas har allerede adskillige kasser med klodser og store LEGO-modeller.

"Vi har lært ham lige fra begyndelsen, at han ikke må røre fars. Og det respekterer han. Han ved godt, hvad der er hans, og hvad der er fars", fortæller René.



Silas og LEGO-Eiffeltårnet.

"En dag bliver den imponerende samling Silas'. Det bliver dog først den dag, hvor det ikke længere er sjovt", forsikrer René.

"Og det sker ikke lige foreløbig", tilføjer han.

EN DEL AF TEAM RYNKEBY

Da René Rothmann Rasmussen sidste år passerede målstregen i Paris, lovede han sig selv, at han aldrig ville gøre det igen. Cykle fra Ringe til Paris. Det kommer nu til at ske alligevel. Igen i år er han nemlig en del af Team Rynkeby.

"Man siger, at man skal have 2.500 kilometer i benene, inden man tager afsted. Det nåede jeg ikke helt sidste år. Alligevel gik det noget bedre end forventet. Jeg troede, jeg skulle skubbes op ad alle bakker, men jeg klarede det hele selv", siger René, der endte med at blive Turens Fighter i gruppe 2. Han har endnu ikke fået trænet så meget til årets tur. Men optimismen mangler ikke.

"Mon ikke jeg nok skal nå det, nu det fine vejr snart kommer, og vi er nogle stykker, der skal træne sammen".

Renés hustru Marianne deltager på Serviceholdet.



NYT
PRODUKT



EKSKLUSIVE DRIKKE

DAGMAR PÅ FLASKE



”Dagmar skal ikke bare smages – hun skal sanses”, og hun er et alternativ til god vin



AF SANNE LUNDSCGAARD RASMUSSEN

”Dagmar” er ikke som noget, du har smagt før. Det er en helt ny frugtserie på flaske, der er skabt i et samarbejde mellem nogle af landets ypperste kokke, sommelierer, sensorikere og vores egne passionerede udviklere. Det er en kompromisløs og overraskende gastronomisk oplevelse, der dyrker det naturlige og tilbyder et alternativ, når god mad skal have følgeskab af gode drikke.

Ekklusiv frugtdrik

Målet med Dagmar-serien er at matche maden på landets førende restauranter. Hver enkelt variant er udviklet fra bunden



med inspiration fra vinens verden, så Dagmar har et niveau, der giver de spisende gæster det samme med- og modspil, som kendes fra god vin.

Dagmar-serien er alkoholfri og baseret på naturlige råvarer – bær, frugt, grøntsager, krydderurter og krydderier.

Ambitionerne med Dagmar er tårnhøje. Vi er kompromisløse og sigter efter det sublime. Kvalitet og smag er det eneste, der tæller.

HISTORIEN OM DAGMAR-FRUGTSERIEN

BAGGRUND

Hvorfor hedder serien Dagmar?

Dagmar har fået navn efter Dagmar Andreasen, der var datter af Rynkebys grundlægger Inger Rasmussen. Dagmar overtog ansvaret for Rynkeby i 1953, og hun videreførte virksomheden i moderens ånd og ud fra de samme principper om kvalitet, ansvarlighed og naturlighed.

Dagmar havde de nødvendige visioner og modet til at udvikle Rynkeby fra et lokalt mosteri til en landskendt virksomhed med betydelig eksport.

Dagmar-serien skal bidrage med overraskende og spændende produkter, som kan nyde høj accept blandt landets bedste sommelierer, kokke og restauratører mv.

Ligesom Dagmar Andreasen var forud for sin tid, skal serien være et spændende og nyskabende tilbud til dem, der værdsætter variation og gerne vil have et reelt alternativ til vin og saft.

PRODUKTERNE

Til alle sanser

Dagmar består af en serie på seks varianter, som dækker paletten fra det salte til det søde køkken, og serien kan bruges som et alternativ eller supplement til restaurantens vinmenu. De lanceres i en 50 cl engangsglasflaske.



HVORDAN OG HVORNÅR?

Hvor kan man nyde et Dagmar-produkt?

Dagmar lanceres primo april 2016 og tilbydes ca. 50 udvalgte gourmetrestauranter i Danmark. Bestilling foregår via en nyoprettet webshop og et særligt login.

Produktionen er begrænset til 30.000 flasker pr. år, og der blandes og håndtappes i et 100-litersanlæg med manuel etiketpåsætning og pakning i 6-stk.-kartoner.

RYNKE STYRER YOUTUBE



Rynke fortsætter succesen og var den mest sete film på YouTube i 2015



AF JØRN FALK

I 2014 genoplivede vi Rynke på YouTube og i tv-reklamer mv., og i 2015 fulgte vi op med en ny film, hvor Rynke lærer at spille på klaver og samtidig får en ny ven – pelikanen.

De kommer godt nok lidt skævt ind på hinanden i starten – men de ender med at blive gode venner, og den film blev den mest sete YouTube-film i Norden i 2015.

I Danmark er den nr. 1, i Finland nr. 2, og i Sverige er den nr. 4.

Børsen har også fået øje på Rynkes succes og skrev 2. februar 2016 en 5 sider stor artikel om vores succes.

De to Rynke-film har siden 2014 været set næsten 10 millioner gange på de sociale medier.



ÅBN OP FOR EN GOD MORGEN!

I uge 10 gik vores nye God Morgon-kommunikationsplatform i luften



AF LONE BRANDT

Omdrejningspunktet for God Morgon er, at vi ELSKER morgener!

Vi vil gerne være med til at inspirere folk i hele Norden til at gøre deres morgener endnu bedre. Derfor siger vi "Åbn op for en god morgen" – fx ved at åbne en dejlig frisk God Morgon-juice.

Morgenfilm på YouTube

Men man kan også gøre det ved at åbne op mentalt og lade sig inspirere af alt det spændende indhold, vi hver morgen hele året rundt viser på de sociale medier eller i den virkelige verden.

Vi kickstartede morgenmissionen med en film på YouTube, hvor vi møder Ann Marita og Peter, som begge



lever langt væk fra Skandinavien og deres familie for at forfølge deres drømme.

Dem havde vi udvalgt til at få en helt speciel GOD morgen!

Vi lod, som om vi gerne ville bruge dem til en reklamefilm, hvor vi ville teste, hvad der skulle til for at gøre en morgen god. Et koldt bad, afstressende yoga eller god morgenmad?

Men vores mission var at give dem en helt speciel morgen. Vi havde fløjet deres familie, som de ikke havde set længe, ind for at overraske dem.

Og som I sikkert allerede ved, så lykkedes det 100% at overraske dem og give dem en helt særlig god morgen.

Der kommer til at ske meget mere – vi vender tilbage.



TALENTER KIGGER INDAD – OG UDAD

Rynkebys talentgruppe består af otte talenter, bl.a. Mads Nørgaard Sørensen og Jan Thygesen, der har lært om deres stærke og svage sider, opnået en kommerciel forståelse og fået et netværk af andre talenter fra andre virksomheder



AF JOURNALIST TORBEN SVANE CHRISTENSEN

Produktionsteknisk leder Jan Thygesen og ingeniør i Planlægning Mads Nørgaard Sørensen er begge med i Rynkebys talentgruppe, der blev oprettet sidste år.

Mads Nørgaard Sørensen havde kun været ansat i 9 måneder, da hans nærmeste leder, Lone Brandt, trak ham til side og fortalte, at han var udvalgt til talentgruppen:

”Lone fortalte, at jeg var udvalgt til talentgruppen. Det var et stort skulderklap”, fortæller Mads.

Talentgruppen 2016 startede op i oktober 2015, og både Jan og Mads begyndte på en ekstern uddannelse via Scandinavian Executive Institute, som er fast tilknyttet talentprogrammet på Rynkeby. De har været på kurset ”high potential management programme”.

TALENTGRUPPEN

Rynkeby laver en ny talentgruppe hvert år. I løbet af året bliver deltagerne coachet og udfordret for at måle deres karrieremæssige potentiale. Man bliver indstillet af sin nærmeste chef, hvis chefen mener, at man har potentiale.

Talenterne bliver udsat for forskellige test og deltager i tværfaglige projekter, der giver dem mulighed for personlig udvikling. Alle talenter har en videregående uddannelse og har vist gode resultater i de afdelinger, de arbejder i. Derudover får to af talenterne i år mulighed for at komme til enten IMD i Schweiz eller INSEAD i Frankrig, som er nogle af verdens bedste business-skoler.

Jan Thygesen er efter det blevet mere bevidst om den måde, han kommunikerer på, og hvem han skal 'sælge' et budskab til.

"Jeg har fået flere projektopgaver, og jeg bruger Blue Ocean-strategien mere. Jeg er blevet mere opmærksom på, hvor vi er bedre end andre virksomheder".

Vende teorier

Blue Ocean Strategy er et ledelsesbegreb formuleret af professor W. Chan Kim og Renée Mauborgne fra business-skolen INSEAD i Frankrig. Begrebet handler om at finde og udvikle en strategi, der gør virksomheden unik. I stedet for at fokusere på vante konkurrenceparametre som fx pris søger Blue Ocean-virksomheder at skabe markedsfordele via kreativitet og nye idéer.



Mads Nørgaard Sørensen har før undret sig over, at Rynkeby har så mange produkter – det gør han ikke længere.

"Jeg har lært meget teori, men det er noget andet at kunne vende den praktiske side med andre, der sidder midt i det", siger Mads.

Deltagelsen i talentgruppen har fået både Jans og Mads' øjne op for, hvad kollegerne laver i de andre afdelinger.

"Før kunne jeg da godt tænke: "Hvorfor har vi så mange produkter?" og undre mig over, hvad de havde gang i ovre i salg og marketing. Det har jeg en meget bedre forståelse af nu", fortæller Mads.

Penneven

Alle i talentgruppen får en 'penneven' fra en anden virksomhed. Jans arbejder hos TDC:

"Han kender jo også til opkøbsplaner, og det er rart at kunne vende tanker om det med ham", siger han.

Deltagerne i talentgruppen kommer også på besøg i andre virksomheder – fx har de været på Vestas.

"Det var spændende at høre om deres udfordringer, og selvom vi er i forskellige brancher, er mange af problemstillingerne de samme", siger Mads.

De har været på et High Potential-kursus med undervisere fra den internationale business-skole INSEAD i Frankrig og 30 ansatte fra mange arbejdspladser, bl.a. Magasin og flere offentlige styrelser.



Vi udvikler os

Brug feedback fra andre

En af underviserne, Nigel Wright, fortalte fx om, hvordan man udvikler sig selv ved at bruge feedback fra andre. Det gav Mads en idé, som nu er afprøvet i praksis med succes:

"Vi har budget-rul hvert kvartal, og tidligere sendte vi blot en mail ud. Men nu indkaldte vi alle til et møde, hvor man kunne fortælle, hvad de forskellige afdelinger bruger budgettet til. Det fik os i mål langt hurtigere end før", siger han.

Blinde områder

I løbet af året i talentgruppen skal Jan og Mads gennemgå flere test – bl.a. en Hogan-personprofil, der viser styrker og udviklingsområder, og en 360-graders personanalyse, hvor deres egen opfattelse af sig selv sammenlignes med 12 andres opfattelse.

"Jeg har det fint med test. De gør mig bevidst om, hvilke egenskaber jeg skal skrue op og ned for. Man tror måske, at man er Guds gave til verden, og så afslører en test, at det ikke er alle, der ser sådan på en", siger Jan med et skævt smil.

Mads har det også fint med at få sig selv sat under lup:

"Det kan være med til at afdække mine blinde områder, og det er altid sundt", mener han.

Ingen konkurrence indbyrdes

Hverken Jan eller Mads oplever konkurrence mellem talenterne indbyrdes; de ser det mere som en rigtig god mulighed for sparring.

"Vi har en anden slags dialog med de andre i gruppen, fordi vi alle skal udvikle os. Det er også planen, at vi skal ud at spise med de andre, så vi kan blive rystet sammen socialt", siger Jan Thygesen.



Jan Thygesen har det fint med de mange test, der følger med at være i talentgruppen. "Både fordi de viser ens gode sider, og de lærer én at skrue ned for de dårlige", siger han med et skævt smil.

Talentprogrammet kræver, at deltagerne investerer tid og sig selv. Men det samme gør ledelsen. Både Jan og Mads har Lars Petersen som mentor, og det har åbnet for nogle spændende opgaver i Supply Chain.

Er DU interesseret i at deltage i Talentprogrammet, så nævn det for din nærmeste leder.



Kategoristrategi og nyt butikslayout skal styrke os som markedsleder

Kantar-projekt:

FREMTIDENS JUICE



AF THOMAS HILDEBRAND
CHRISTIANSEN

I Rynkeby er vi nordiske mestre i at sælge juice. Men selvom vi laver fantastiske udstillinger og kampagner i butikken, så er juicekategorien ikke den mest inspirerende at komme i til daglig. Det skal Kantar-projektet være med til at ændre. Gennem en lang række workshops har vi sammen med internationale eksperter fra Kantar Retail arbejdet os frem til en nordisk vision for kategorien juice og frugtdrikke.

Hjælp til forbrugerne – og øget salg

En af de mest synlige konsekvenser er en ændring af butikkerens layout. Vi foreslår vores kunder at placere produkterne i 5 overordnede afsnit, alt efter hvilke forbrugerbehov produkterne primært dækker. Det skal – efter en tilvænningsfase – gøre det lettere for 'shopperen' at finde det helt rigtige produkt, men også at opdage nye muligheder for at drikke juice i stedet for andre drikkevarer.

De første tests af det nye butikslayout bliver gennemført i Bilka i Tilst ved Århus,

og sideløbende bliver skiltemateriale og lignende tilpasset til de lokale forhold i Sverige og Finland.

Vi forventer at præsentere vores visioner internt senere på foråret. Allerede i februar/marts vil projektet dog danne rammen om et stykke udviklings- og innovationsarbejde, som skal fastholde Rynkebys position som nordisk markedsleder de kommende år.

VI VIL VINDE

Vi har fået et rekordstort Private Label-volumen, som skal produceres i Ringe i 2016



AF NIELS AABY NIELSEN
OG LONE STØVRING

Hvert efterår starter processen om det kommende års leverancer af kædernes egne juicemærker, der i Danmark udgør ca. halvdelen af volumen på markedet.

Inden de rigtige bud kan afgives, fastlægger vi forudsætningerne for det kommende år:

- Har vi den nødvendige kapacitet?
- Hvad koster det at fremstille produkterne?
- Og bidrager de positivt til virksomheden?

Både før og efter aftaleindgåelse er salg, indkøb, supply chain og økonomi involveret i processen.



Her på Rynkeby har vi vist stor konkurrencedygtighed i opløbet med store europæiske konkurrenter, og kontrakterne er nu kommet i hus. Resultatet bliver et rekordstort Private Label-volumen, som skal produceres i Ringe.

Vi har i Supply Chain haft fingrene krydset i spænding. Hvor meget PLB får vi i hus?

Lige fra aftalerne har været en realitet, er der arbejdet hårdt for at få styr på stamdata, recepter, emballager, råvarer og forecast, så vi kan sikre kunderne den helt rigtige service og levering.

Det større volumen har betydet, at vi har ansat flere folk til produktion, og vi vil i den kommende tid se en højere aktivitet overalt i fabrikken. Det er dejligt, at vi nu får god udnyttelse af kapaciteten på vores tappemaskiner.

RYNKEBY-SHOTS

Overraskende stor interesse og stort salg viser, at vi har ramt en guldåre!



AF THOMAS D. MARCHER

Butikkerne har taget fantastisk godt imod vores nye shots-produkter. Og fordi de oplever et stort salg, har de ekstra meget lyst til at synliggøre vores shots-varianter. Fx må salgskonsulenter i nogle københavnerbutikker helt undlade at sælge ind på vores nyindkøbte træ-

display, da det begrænser deres muligheder – og det til trods for, at displayet indeholder 120 flasker!

Til gengæld fungerer trædisplayet helt perfekt andre steder i landet. Og selv mindre butikker udenfor storbyerne kan sælge vores shots-serie. Så vi kan godt tro om igen, da vi troede, at det kun var storbyerne, der var med på ingefærtendensen!



Spændende er det nu at se, hvad fremtiden byder. Dog skal der ikke herske tvivl: Salg, Marketing og Produktudvikling ser alle store fremtidige muligheder indenfor denne spændende serie.



Vi vil vinde

WORKSHOP I FULDE OMDREJNINGER

Flere end 120 idéer fra vores Design-to-Value-workshop i september 2015 er nu kategoriseret til videre behandling i jagten på merværdi



AF DANNY SKOVGAARD PETERSEN

Den første bølge af idéer, der skal udforskes, er sat i gang. Dagligt kommer der nu input tilbage fra Produktion og Logistik samt Salg og Marketing, som vi har bedt om at uddybe og give yderligere oplysninger om idéerne.

De næste måneder bliver det spændende at følge, hvilke af idéerne der bærer frugt og giver en merværdi til Rynkeby.

Allerede nu kan vi se, at der er konstant fokus på optimering af rengøringen i produktionen. Vi kigger også interesseret på projekter, hvor vores 50 cl Rynkeby-glasflaske kan inddrages mere til produkter med merværdi.





Johan Høst-Madsen, Jan Thygesen, Pierre Gydesen og Villy Christiansen drøfter LEAN-løn og nye input.

LEAN-LØNUDVALG

IKKE EN LUKKET LOGE



Hver måned mødes lønsystemudvalget populært kaldet LSU. Men hvad er det egentlig for et udvalg? FrugtPressen mødte medlemmerne til en snak om LEAN-løn og nye input udefra



AF JOURNALIST
TORBEN SVANE CHRISTENSEN

Tillidsrepræsentanterne Villy Christiansen og Pierre Gydesen mødes hver måned med en repræsentant for ledelsen samt med Johan Høst-Madsen.

"Her gennemgår vi de tal, der ligger til grund for, hvor meget ekstra der er i LEAN-løn til dem på Rynkeby, der er med i ordningen", siger Villy Christiansen, der har siddet med i udvalget siden 2007, da der blev mulighed for at få mere i løn, hvis en række LEAN-krav blev opfyldt tilfredsstillende.

9 kr. mere i timen er svært

Det er med tiden blevet muligt at opnå en bonus på helt op til 9 kroner mere i timen, men der kræves en del for at nå helt derop.

"Der er mange ting, der skal lykkes i mange afdelinger, før det kan opnås. Fx høj produktivitet, høj linjeeffektivitet og lave kvalitetsomkostninger samt mini-

malt svind. Det højeste, vi har fået i årene med LEAN-løn, er 8 kroner", siger Villy. Og Johan Høst-Madsen, der som produktionscontroller er ansvarlig for at lave udregninger, tilføjer:



"LEAN har løftet vores produktivitet markant gennem de sidste år", fortæller produktionscontroller Johan Høst-Madsen

"Det var på et tidspunkt, hvor der gjaldt lidt andre forudsætninger end dem, vi regulerer ud fra i dag. Forskellen fra den gang til nu var, at hvis målet ikke var nået ét sted, kunne det udlignes med et andet sted, hvor målet var mere end opfyldt.

I dag skal begge forudsætninger være opfyldt", forklarer han og sammenligner LEAN-løn med fiskebådsprincippet, så et overskud bliver delt ud til både fiskerne, skipper og båden.

"Vi har løftet produktiviteten markant gennem årene med LEAN", siger han.

"Aktuelt er de tillæg, som vi ser i forbindelse med LEAN-løn, på mellem to og fire kroner i timen, men ordningen har altid givet noget", siger Villy Christiansen.

Mange faktorer

Der er 81 ansatte – cirka 40% af det samlede antal medarbejdere i blanderiet og tapperiet og på lageret samt chauffører på Rynkeby – der er med i LEAN-løn, og det forklarer Villy Christiansen sådan:

RYNKEBYS LØNSYSTEM

3 elementer:

- LEAN-løn
- Kvalifikationsløn + grundløn
- Funktionærlignende ansættelse

3 formål:

- Skal motivere til at lære nyt
- Skal være en gulerod for at yde en ekstra indsats
- Skal, sammen med øvrige personalegoder, tiltrække de rigtige medarbejdere til Rynkeby

”Det kan ikke lade sig gøre at lave en bonusordning, der er 100% retfærdig. Vi sagde ’ja’ til den her ordning, fordi den på daværende tidspunkt virkede som den mest fornuftige ordning. Men der er så mange ting, der spiller ind, at selvom ansatte i en del af virksomheden lever op til alle krav, så bliver bonussen lavere, hvis der er noget, der svigter et andet sted”, siger han.

Og Villy Christiansen bliver suppleret af sin tillids-kollega, Pierre Gydesen:

”Fx var der på mixanlægget en lang indkøringstid, før det fungerede optimalt, men det spillede alligevel ind på det samlede resultat i forhold til LEAN-løn”, siger Pierre Gydesen.



Tillidsrepræsentant Pierre Gydesen hilser flere input fra kolleger velkommen, ligesom ambassadører efterlyses.

Input fra kolleger

Som en ny ting har udvalget besluttet, at der til møderne skal deltage en kollega, der har nogle gode inputs, som han vil dele med udvalget.

”Ja, det er rigtigt. Vedkommende skal også være ambassadør og fortælle kollegerne om LEAN-løn”, siger Pierre Gydesen.

Det er allerede fastlagt for resten af året, hvem der skal med til møderne.

”Men hvis der kommer en kollega, som gerne vil med, fordi vedkommende har noget at bidrage med, så finder vi ud af det”, siger han.

”Mange tror nok, at vi er en lille lukket loge, men vi vil gerne blive bedre til at kommunikere ud, hvad vi laver. Derfor har vi også talt om, at referaterne fra møderne skal gøres tilgængelige for interesserede”, siger Villy Christiansen.

Han og Pierre så også gerne, at koordinatorene kom mere i spil for at få noget mere ’commitment’ i forhold til ordningen, så tingene udvikler sig i den retning, der gør, at der kan komme noget mere i lønningsposen.

Tydeligere tal

Johan Høst-Madsen er manden, der skal synliggøre de mange tal, som indgår, når LEAN-lønnen bliver fastlagt.

”Jeg bruger meget tid på at gøre tallene visuelle med grafer og bokse med nøgletal, men jeg skal også være opmærksom på kun at bruge de vigtigste tal, så de ikke forvirrer mere, end de oplyser”, siger han.



En 100% retfærdig bonusordning findes ifølge tillidsrepræsentant Villy Christiansen ikke – men LEAN er tæt på.

”Men måske kunne man også bruge lagkagediagrammer”, foreslår Villy Christiansen.

Ét er sikkert. Siden LEAN-løn blev indført, er det blevet en naturlig del af arbejdsdagen at have fokus på måltal, og det vil det også være i fremtiden.

”Vi kan se, at det virker. Udfordringen er så at finde nye mål, som kan bidrage til virksomhedens udvikling. Det skal også være mål, som vi kan regne på, så det kan omsættes til flere kroner til medarbejderne”, siger Johan Høst-Madsen.

LEAN-LØN

Understøtter arbejdet med LEAN, inkl. kontinuerlige forbedringer:

- Medindflydelse og motivation
- Nye mål hvert år
- Udbetales pr. præsteret time
- Udbetales i juni og november
- Månedligt møde mellem tillidsfolk og ledelse i LSU (Lønssystemudvalg)

CSR-MÅL

- TRIVSEL OG MILJØFORBEDRINGER

Flot MTA-resultat og mindre el-forbrug. Stort set alle MTA-tal blev forbedret i 2015 – og alle MTA-mål nået



AF RIKKE BEKKER HENRIKSEN

Ser vi på nøgletal for trivsel for os allesammen og for fravær, så blev alle vores tal forbedret, og alle vores mål nået i 2015.

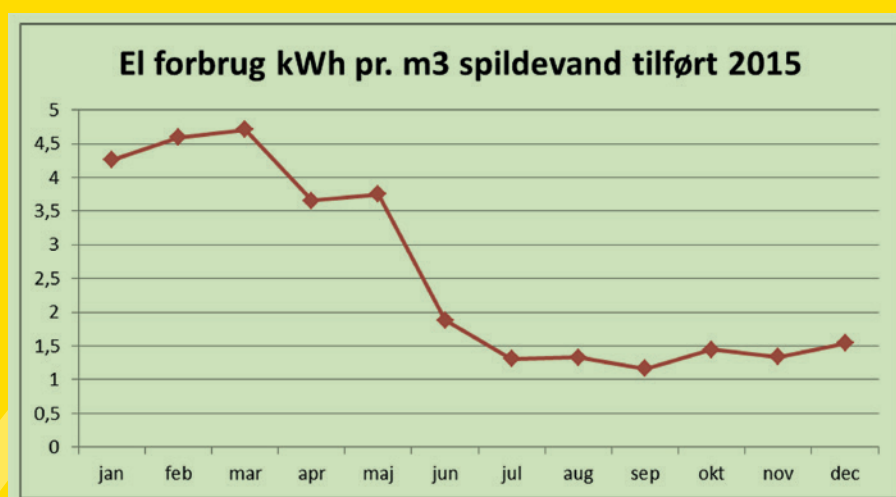
I det lys har vi sat nye ambitiøse mål for 2020, og du kan se et par udvalgte eksempler i nedenstående skema.

Team Rynkeby-projekt 2015 har ikke hele æren for de fine resultater, men betyder selvfølgelig in del.

Miljøindsats en vigtig CSR-parameter

Vi har fastsat miljønøgletal for spildevandsudledning, energiforbrug og spild, som alle bliver gjort op ift. mængden af produceret juice/produkt.

Når vi som i 2015 producerer mindre, end vi plejer, er det sværere at forbedre vores nøgletal. Selvom vi producerer mindre, skal vi stadig have varmt vand og varme på kontorer og i produktionsloka-



ler, og der skal stadig gøres rent, og kølerum skal holdes kolde osv. Det betyder, at vores nøgletal for udledt spildevand og forbrugt naturgas er steget lidt i 2015.

Til gengæld er det lykkedes at sænke el-forbruget. Det skyldes til dels to større projekter, som blev gennemført sidste år.

- Alle lyskilder i produktionen blev udskiftet til energibesparende LED-lyskilder. I alt blev 584 lysstofarmaturer, 39 store lamper og 12 små lamper udskiftet. Det giver en reduktion af Rynkebys CO₂-udledning på ca. 100 tons pr. år.

- Vi investerede også i et nyt beluftningsprincip til rensningsanlægget. De gamle bundbeluftere blev udskiftet med en turboblæser og pladebeluftere. Det gav en straks-besparelse på el, som du kan se i figuren. Med dette nye beluftningsprincip forventer vi at spare energi, der svarer til knap 90 tons CO₂ pr. år.

Alt i alt kan vi være rigtig godt tilfredse med året, som er gået. Vi har lavet rigtig flotte forbedringer på mange af vores CSR-mål.

Lad os fortsætte den gode stil i 2016.

	CSR MÅL	Resultat 2011	Resultat 2012	Resultat 2013	Resultat 2014	Resultat 2015	Mål 2020
Medarbejdertilfredshed	Personaleomsætning	10,0%	18,4%	15,0%	13,9%	12,0%	12%
Medarbejdertilfredshed	Totalscore for hele virksomheden	4,2	4,1	4,1	4,1	4,2	Min 4,2
Medarbejdertilfredshed	"Der er god balance ml. dit arbejde og dit privatliv"	4,2	4,2	4,1	4,1	4,2	Min 4,2
Medarbejdertilfredshed	Føler sig generelt glad og motiveret	4,5	4,4	4,4	4,3	4,4	Min 4,5
Fremmøde	Totalt fremmøde på Rynkeby.	96,8%	96,6%	96,8%	96,4%	97,6%	Min. 97 %



AGV:

AUTOPILOT PÅ KØLETERMINAL!

Rynkeby indsætter for første gang førerløs truck på lageret



AF ARNE JØRGENSEN

Placeringen af den automatiske, førerløse truck på lageret bliver i køleterminalen for håndtering af paller fra højlager til udleveringsområdet. Det skulle gerne give et bedre arbejdsmiljø, da vores lageroperatører fremover ikke skiftevis skal arbejde i kolde og varme omgivelser.

Førerløs robot

En førerløs truck er opbygget med automatik og bliver programmeret til at følge fastlagte kørespor.

Hvordan ved maskinen, hvor den skal køre?

Det gør den ved hjælp af reflektører (en slags GPS-koordinator), der i terminalen er opsat forskellige steder på væggene. Som det kan ses på billedet, er der på toppen af maskinen monteret en såkaldt laser/scanner, der roterer under drift og aflæser på reflektorerne, hvor den bevæger sig i området.

Terminalrækkerne bliver inddelt i faste kørespor – i alt 21 spor i terminalen – og hvert spor kan indeholde 13-15 EUR-paller. Når alle spor er fyldt, står der i alt 307 EUR-paller, som svarer til ca. 7 lastvognslæs.

Vi investerer i 2 maskiner, hvor kapaciteten svarer til, at der kan transporteres fra 40 og op til forventet 60 EUR-paller fra conveyorbanelen og i sporene.

Begge maskiner er med litiumbatterier og vedligeholdelsesfrie, og de kan selv køre til genopladning ved behov.

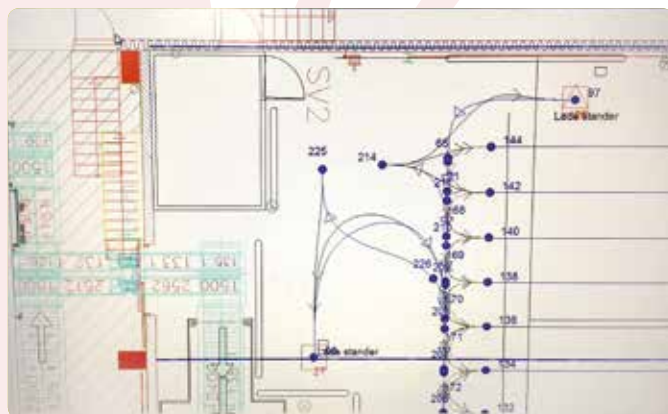
Sikkerhed

Maskinerne er på alle sider monteret med sikkerhedsudstyr/scannere, så de altid stopper, når fx en anden maskine eller personer kommer for tæt på. Når scannerne ikke længere kan se forhindringer, kører maskinen videre ad den planlagte bane.

Lageroperatøren frigiver, som i dag, en forsendelse fra WMS, og softwaren fra Toyota allokere det nødvendige antal spor til en forsendelse. Der kan ikke blive frigivet en ordre, der ikke er plads til.

I uge 9 blev nye spor og alt software sat op, og vi går i gang med at uddanne operatører.

Fra uge 10 og frem påbegynder vi indkøring af maskinerne, og vi forventer 'takeover' medio april – efter planen i uge 15.



Her kan I se, hvordan en programmering af den førerløse truck kan se ud – de blå streger er den definerede rute i rankeområdet.



FRISK PUST TIL RYNKEBY

I januar startede fire unge mennesker deres daglige gang som elever hos os. Vi håber dermed at få startet en ny Rynkeby-generation op af 'egen produktion'



AF DORTE SCHMELTZ

Tre gange M – Mads, Martin og Michael – startede i uge 3 i praktik på Rynkeby Foods efter at have gennemført grundskoleforløbet på EUC Lillebælt.

Eleverne kommer rundt i forskellige afdelinger i fabrikken, både i blanderi, tapperi, pakkeri og lager, hvor de lærer maskinparken at kende. Udover det får

de også kendskab til de administrative opgaver især ift. planlægning og kvalitet.

De har alle bestået grundforløbet på EUC Lillebælt, som begyndte den 7. september 2015 og sluttede den 15. januar 2016. I løbet af deres uddannelse skal de tre seks gange på skolebænken på EUC Lillebælt, næste gang i uge 43 i 2016.

Hvis alt går efter planen, så er procesoperatørelverne færdige med deres uddannelse 6. marts 2019.

På fabrikken har vi også fået laborant-elev Sidsel Weber, der efter 1½ år på laborantskole nu tager sidste praktikperiode (1 år) af sin uddannelse her på Rynkeby, inden hun er udlært laborant.

Vi glæder os til at få dette friske pust til Rynkeby og få elever med forskellig baggrund udefra til at se på Rynkeby og bidrage med ungt blod og friske øjne.

Mads Laigaard Rosengreen, 24 år Elev i Brik

Fra Brørup – forhåbentlig snart Ringe

• Uddannelse/seneste job

Grundforløb som IT-tekniker og elektriker og tidligere job i en procesvirksomhed.

• Hvorfor elevplads på Rynkeby?

Det er interessant at arbejde i en virksomhed, som er kendt i hele Danmark.

• Hvad vidste du om Rynkeby på forhånd?

Kun at Rynkeby laver juice.

• Hvad var du mest overrasket over?

Mængden af juice, der bliver produceret – og størrelsen af fabrikken.

• Hvad er din ambition med elevpladsen?

At jeg bliver godt rustet til en lang karriere og får gjort en forskel.

• Hvilken af Rynkebys værdier passer bedst på dig – og hvorfor?

"Vi udvikler os".

Jeg stræber altid efter at udvikle mig og blive til det, jeg arbejder med, og at lære af mine fejl. Udvikling er en naturlig ting, når man vil blive bedre.





Martin Klokke, 22 år Elev i Brik

Fra Odense

- **Uddannelse/seneste job**
STX-gymnasium og seneste job: Salgsansvarlig Shell Kildebjerg.
- **Hvorfor elevplads på Rynkeby?**
Fordi jeg ville starte på en uddannelse, men foretrak en virksomhed i fremdrift fremfor fx et ansættelsesforhold i en mindre virksomhed.
- **Hvad vidste du om Rynkeby på forhånd?**
Jeg kendte til de overordnede ting ifm. Rynkebys juice og Team Rynkebys årlige tur og støtte til Børnecancerfonden.

• **Hvad var du mest overrasket over?**

Rynkebys målsætninger har gjort størst indtryk på mig. Både som motivation og som inspiration.

• **Hvad er din ambition med elevpladsen?**

At dygtiggøre mig og få et så lærerigt uddannelsesforløb som muligt.

• **Hvilken af Rynkebys værdier passer bedst på dig – og hvorfor?**

"Vi vil vinde".

Jeg er udpræget en vinder-type.

Sidsel Freiberg Weber, 21 år

Laboratoriet

Fra Odense

- **Uddannelse/seneste job**
STX i Aabenraa og laborantstudiet på Erhvervsakademiet Lillebælt i Odense.
- **Hvorfor elevplads på Rynkeby?**
For at kunne færdiggøre min uddannelse som laborant.
- **Hvad vidste du om Rynkeby på forhånd?**
Ikke andet end at man producerer juice, og så kender jeg selvfølgelig også Team Rynkeby.

• **Hvad var du mest overrasket over?**

Størrelsen på fabrikken og antallet af forskellige produkter.

• **Hvad er din ambition med elevpladsen?**

At skrive et godt projekt til min afsluttende eksamen og lære så meget, jeg kan i løbet af året.

• **Hvilken af Rynkebys værdier passer bedst på dig – og hvorfor?**

"Vi værner om kvaliteten".

Jeg går meget op i mit arbejde og stræber altid efter at gøre mit bedste, når man vil blive bedre.



Vi værner om kvaliteten



Michael Rasmussen, 26 år

Blanderiet

Fra Hesselager

- **Uddannelse/seneste job**
HHX, kontorassistent med speciale i økonomi.
- **Hvorfor elevplads på Rynkeby?**
Rynkeby har et godt ry – og jobbet lød spændende.
- **Hvad vidste du om Rynkeby på forhånd?**
At det ligger i Ringe og er en stor spiller på det danske marked.

• **Hvad var du mest overrasket over?**

Hvor stort stedet er.

• **Hvad er din ambition med elevpladsen?**

At færdiggøre min uddannelse meget tilfredsstillende og stå stærkt, når jeg er færdig.

• **Hvilken af Rynkebys værdier passer bedst på dig – og hvorfor?**

"Vi involverer os".

Jeg sætter nemlig en ære i at udføre mit arbejde korrekt.



Vi udvikler os



HVORDAN GÅR DET MED **BAG-IN-BOX?**



AF AKSEL JØRGENSEN

Bag-in-Box-projektet er nu i en fremstillingsfase. Vi har stået på hovedet for at få kasser, poser, etiketter og ikke mindst recepter på plads.

Teknikken bag

På nuværende tidspunkt er leverandørerne i fuld gang med at bygge maskinerne.

Pasteuren bygges op, dels med en ny varmeveksler samt nye pumper og ventiler, dels med en brugt steriltank samt hedvandsanlæg og regulering.

Af pladsmæssige årsager har vi fået en ny platform til rørveksleren, hvor vi også har valgt at sætte steriltanken op. På den måde får vi et kort rørtræk fra tank til fylder og desuden fald til fylderen for at optimere produktskiftene.

Wa-pakkeren kommer fra firmaet Ragner og bliver bygget færdig og testet ved leverandøren og leveret samlet i uge 14.

Vægt, båndbaner og mærkningsudstyr bliver monteret fra uge 11 til uge 16.

Mellemlægsmagasin til pap på pallerne er monteret og testet.

Tidsplan

Efter et langt tovtrækkeri med at frem-

skaffe dokumentation på 'kontaktmaterialer til fødevarer' fra leverandøren af fyldemaskinen faldt tingene på plads i november.

- Uge 15: Levering af fylderen.
- Uge 16 og 17: Montage, indkøring af fylder og test af linjen.
- Uge 18: Planlagt kørsel af steriltest, og efter 21 dage i en varmecontainer evaluerer vi testen.
- Uge 22: Forhåbentlig første produktion på linjen.

Vi starter med træning og kørsel på dagsskift de første 14 dage, inden driftstiden vil blive udvidet.

M3-DAG



AF STEEN LUND PEDERSEN

Mandag den 15. februar 2016 fik vi vores længe ventede M3-opgradering.

Der skulle flere tilløb til, før teamet bag stolte kunne erklære opgaven for løst. Vores 5 år gamle ERP-system er nu erstattet af seneste version, Infor 10x M3 ERP v13.3 – i daglig tale fortsat bare "M3".

Hvis du er bruger, vil den største ændring være farven på programmet. Den er nu hvid og grøn for vores driftsmiljø. De funktioniteter, som du kender, er bevaret og på nogle områder forbedret.

Der ligger nu mere end 800 forbedringer/udvidelser, som vi i systemejergruppen skal vurdere.

Oveni det er hele 'motoren' ændret. Alle produkter fra Infor kan nu tale sammen, og derfor kan vi nu sætte automatik i forbindelse med arbejdsrutiner.

Selve overgangen gik planmæssigt med få problemer, fordi en stærkt engageret systemejergruppe ydede deres bedste og brugte mange timer på at teste funktionalitet i M3 v13 ift. installation.

Der skal fra min side lyde en stor tak til gruppen: Arne, Dorthe, Helle, Lone, Nancy, Steffen og Tom.



ÅRSREGNSKAB 2015

Endnu et godt år er afsluttet med et fremragende resultat, og en fantastisk slutspurt sikrede endnu et rekordår med et resultat før skat på 75,2 mio.



AF JAN E. PEDERSEN

2015 var endnu et år med store ændringer. Samarbejdet med Tropicana stoppede, og samarbejdet med Innocent startede. Desuden tabte vi i løbet af 2015 et par private label-kontrakter (kontrakter, som dog sidenhen er vundet igen).

Disse store ændringer påvirkede årets afsætning, som blev på 136 mio. liter, hvilket er en tilbagegang på 19 mio. liter ift. 2014.

Udviklingen på de enkelte markeder kan ses i tabellen.

VOLUMENUUDVIKLING

i mio. liter	2015	2014	Diff.
Danmark	68,0	76,3	-8,3
Sverige	44,0	54,7	-10,7
Finland	12,9	14,7	-1,8
Norge	3,4	3,0	0,4
Eksport	8,1	7,6	0,5
Total	136,4	156,3	-19,9

RESULTATOPGØRELSE

i mio. DKK	2015	2014	Diff.
Omsætning	1000	1131	-131
Variable omkostninger	-687	-826	139
Bruttoavance	313	305	9
Marketingomkostninger	-59	-52	-7
Kapacitetsomk. (inkl. royalty)	-148	-150	2
EBITDA	106	103	3
Afskrivninger og finansiering	-31	-34	3
Resultat før skat	75	69	7

Danmark

Volumentilbagegang skyldes tabet af private label-kontrakter.

Sverige

Volumentilbagegang skyldes skiftet fra Tropicana til Innocent.

Finland

Volumentilbagegang skyldes skiftet fra Tropicana til Innocent.

Norge

En flot udvikling med en vækst på 13% ift. 2014.

Eksport

En pæn udvikling med en vækst på 7% ift. 2014.

Resultatopgørelse

Årets omsætning blev 1,0 mia. kr., eller 130 mio. kr. lavere end i 2014. Årsagen er som tidligere nævnt primært skiftet fra Tropicana til Innocent. Den gennemsnitlige salgspris i 2015 blev 7,33 kr. pr. liter, og det er 10 øre højere pr. liter end i 2014.

Årets EBITDA blev 105,7 mio. kr., eller 10,6%, hvilket er 3,0 mio. kr., eller 1,5%, bedre end 2014.

Årets nettoresultat blev 75,2 mio. kr., og det er 6,4 mio. kr. bedre end 2014.

Ift. 2014 blev resultatet påvirket af følgende:

- Faldende volumen	-39,0 mio. kr.
- Stigende priser/produktmix	+13,6 mio. kr.
- Faldende kostpriser	+34,1 mio. kr.
- Øgede marketingomkostninger	-7,2 mio. kr.
- Kapacitetsomk. & royalty	+1,6 mio. kr.
- Afskrivninger	+3,3 mio. kr.

Balancen

Aktiverne udgør 490,0 mio. kr. ultimo 2015 mod 804,6 mio. kr. ultimo 2014. Den store ændring skyldes en reducere af likvide midler pga. dividendeudbetaling til Arla Foods amba.

Lagerbeholdningen (råvarer, halvfabrikata, færdigvarer og emballager) var ultimo året 64,4 mio. kr., der svarer til 22 lagerdage, og dette er 2,2 mio. kr. mere end ultimo 2014.

Net Working Capital

NWC for december 2015 var 26 dage, hvilket er et rigtig flot resultat. Ift. sidste år er debitorerne steget med 10 dage, lagerdagene steget med 1 dag, og endelig er kreditorerne forøget med 16 dage.





Søren Langkilde-Lauesen fra Hold 2 på Lageret har d. 2. april 2016 været ansat i 25 år

25-års jubilæum:

KOLLEGERNE BETYDER ALT!



AF JOAN GRØNNING

Det var ikke en aprilsnar, da Søren Langkilde startede på Rynkeby – han startede nemlig først om tirsdagen d. 2. april 1991.

Fra bageri til blanderi

Søren er oprindelig uddannet bager hos Lunds Bageri i Bellinge. Som bager-svend arbejdede han hos CityBageren v. Jørgen Hansen i Nyborg. Her skiftedes svendene til at blive 'fyret' i bager-nes lavsæson i december-februar, men da den 'rotations-ordning' i 1991 ramte Søren, smuttede han forbi Ripella for at søge andet job. Han fik hurtigt job i Purepak, hvor chefen skiftede efternavn til Knudsen (*produktionschef Jørgen Knudsen, red.*)

Purepak, Blander og Lager

"Jeg kan huske, at jeg kiggede på alle rørene i afdelingen og tænkte: "Her bliver du ikke i 3 måneder", fordi teknik slet ikke er mig. Det er nu 25 år siden, og jeg

har ikke fortrudt en eneste gang", smiler Søren Langkilde.

Efter kort tid spurgte chefen i Blanderiet, Ole Jespersen, om Søren ville skifte afdeling. Det passede den tidligere bager perfekt, fordi han foretrækker at skabe et produkt med sine hænder.

"Jeg nød mine 14-15 år i Blanderiet, hvor jeg nåede at blive holdleder og sikkerhedsmand, inden omstrukturering sendte mig på Lageret", fortæller Søren, der begrundet sin 25 års loyalitet med, at alle dage er forskellige på Rynkeby.

"Der sker hele tiden noget nyt, og det kan jeg godt lide. Men det allervigtigste ved jobbet er gutterne på holdet. De er fantastiske kolleger, og jeg glæder mig til at gå på job hver dag".

Sundhed

Det store sundhedsfokus på Rynkeby gav Søren ikke meget for i starten. Men det har ændret sig. Selvom han har indset, at han ikke når med til Paris, så svøm-

mer han og går til spinning et par gange om ugen, fordi han har det godt med det.

Privat

Søren bor i Stenstrup og er far til Janni på 26 år og Mette på 23 år. I sin fritid er han passioneret klarinettist samt cam-pist med mange ture i Skandinavien og Syd- og Østeuropa i bagagen. Begge interesser, han delte med sin hustru, som han desværre mistede i 2011. Musikken blev dengang straks lagt på hylden, men efter lange snakke med en kollega er klarinetten nu igen fundet frem – og Søren er taknemmelig for det kollegiale skub tilbage i det musikalske spor.

"Jeg fik en fantastisk støtte fra mine nærmeste kolleger, der forsøgte at få humøret tilbage hos mig i den svære tid. Det vil jeg aldrig glemme", understreger Søren med bestemt stemme.

Reception med kolleger

På jubilæumsdagen har Søren valgt at fejre jubilæet med en reception i kanti-nen med kollegerne.

FLOT DELTAGELSE PÅ SUNDHEDSTJEK!

178 kolleger har fået tjekket blodtryk, blodsukker, kolesterol og vægt mv. i år!



AF RIKKE BEKKER HENRIKSEN

I januar var det vores svenske kolleger, der blev tjekket. Derefter var det vores salgskonsulenter, inden SundKoncept var forbi Ringe og tjekkede de fleste medarbejdere på fabrikken.

Alt i alt tog 178 medarbejdere imod tilbuddet om sundhedstjek, og det giver en deltagelse på 83,6%, hvilket er rigtig tilfredsstillende.

Når alle resultater er bearbejdet, udarbejder SundKoncept en rapport med det samlede resultat af Sundhedstjekket. Når resultatet foreligger, vurderer vi, om vi skal fastsætte nye sundhedsmål og handleplaner til gavn for os alle.



DINE KOLLEGER

TILLYKKE med dagen til disse kolleger

1	Lars Himmelstrup	Produkttekniker	10-års jubilæum	15. marts 2016
2	Alex V. Andreasen	Salgskonsulent	40 år	16. marts 2016
3	Knud Erik Knudsen	Chauffør	60 år	20. marts 2016
4	Bjarne Siersbæk	Foodservice-sælger	40 år	24. marts 2016
5	Søren Langkilde-Lauesen	Lageroperatør	25-års jubilæum	2. april 2016
6	Jan E. Rasmussen	Tappe/pakkeoperatør	50 år	30. april 2016
7	Betty Andersen	Receptionist	60 år	3. maj 2016
8	Mai-Britt Snedker	Tappe/pakkeoperatør	10-års jubilæum	15. maj 2016
9	Palle Jensen	Tappe/pakkeoperatør	40-års jubilæum	1. juni 2016
10	Torben B. Jensen	Tappe/pakkeoperatør	25-års jubilæum	6. juni 2016



VELKOMMEN til nye kolleger

1	Jan V. Arnsted	Teknisk indkøber	18. januar 2016
2	Sidsel F. Weber	Laborantelev	1. februar 2016
3	Anne Dydensborg	Barselsvikar i salgsafdelingen	1. februar 2016
4	Lotte Kramer	Tappe/pakkeoperatør	7. februar 2016
5	Frank Kleemann	Tappe/pakkeoperatør	8. februar 2016
6	Daniel Døj	Tappe/pakkeoperatør	8. februar 2016
7	Alex Jacobsen	Tappe/pakkeoperatør	1. marts 2016
8	Torsten Walsted Rasmussen	Supply Chain planlægger	14. marts 2016



MEDARBEJDER- FORENINGEN

FORÅR
2016



Medarbejderforeningen inviterer!
Har du meldt dig til?

AF VILLY CHRISTIANSEN



Lørdag den 21. maj 2016 kan du more dig med dine kolleger over den altid aktuelle og vanvittigt morsomme Cirkusrevy.



Fredag den 12. august 2016 kan du opleve nogle af pop- og rock-historiens allerstørste hits nogensinde på det smukkeste spillested i Danmark, nemlig i Den Fynske Landsby i Odense.



KONKURRENCE

Vind en kurv med købmandsvarer!

Spørgsmål:
Hvem var på forsiden af sidste nr. af FrugtPressen?

1. Christina Madsen
2. Serdal Altintas
3. Claus Bylov
4. Allan Schmeltz
5. Susanne Nyvang Sørensen
6. Ömer Altintas

Skriv navn på personerne. Læg dit svar i postkassen i Kantine senest den 29. april 2016. Husk også at skrive dit eget navn og afdeling. Blandt de rigtige besvarelser vil der blive udtrukket en flot kurv med købmandsvarer.

BLIV MEDLEM!

Vil du ikke gå glip af arrangementerne og hyggeligt samvær med dine kolleger og deres familier?

Kontakt Karen i Kantine.
Medlemskabet koster kun 20 kr. om måneden.