

FRUGT PRESSEN

NR. 4 · DEC 2017 · 24. ÅRGANG



Årsforhandlinger: **EN SLAGMARK**

Årsforhandlinger mellem Rynkeby og vores kunder er som et Stratego-spil, hvor man lægger en taktik, der ofte ikke går som planlagt, fx når vores modpart smider en bombe

6



make it a beautiful day



6



10



12



16

3 Leder: Kære alle

4 Kort & Godt

ÅRSFORHANDLINGER

6 En slagmark

BRÄMHULTS / GOD MORGEN

9 Fra projekt til presseri

12 "Vi kan slet ikke få armene ned!"

PRODUKTION

10 "Nu slipper vi for våde fødder"

PORTRÆT

14 Teknisk support direkte fra Tyskland

ØKONOMI

15 Budget 2018

16 Rensningsanlægget udvides

TEAM RYNKEBY

17 Team Rynkeby 2018

18 Forhandlingskursus

DINE KOLLEGER

19 Nye kolleger og mærkedage

20 Er der allerede gået 25 år?



make it a beautiful day

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



Redaktion
Peter Frank Andersen
Jens Termansen
Jan E. Pedersen
Jørn Falk
Denis Qvist
Rikke Bekker Henriksen
Anders Hansen
Inge Olson (ansv.)
Joan Grønning (redaktør)

Produktion
www.tekstxpressen.dk

**Design og grafisk
tilrettelæggelse**
www.jesperseneca.dk

Næste red.møde: ca. 1. feb. 2018
– Deadline: Ultimo februar 2018
– Udgivelse: Ultimo marts 2018

KÆRE ALLE

Jeg glæder mig til at lære jer alle at kende og stå i spidsen for Rynkeby. En fantastisk mulighed, jeg ikke kunne sige nej til

AF PETER FRANK ANDERSEN

Det er med spænding og sommerfugle i maven, at jeg skriver denne leder. I skrivende stund er det kun november, men når bladet udkommer, er jeg startet som administrerende direktør for Rynkeby. Imens jeg går og vænner mig til den nye titel, vil jeg gerne dele nogle af de tanker, jeg har gjort mig, inden jeg starter hos Rynkeby den 1. december 2017:

Rynkeby

Både som almindelig forbruger og én, der har arbejdet i dagligvarebranchen i mange år, kender jeg Rynkeby godt – set udefra. Jeg ved, at Rynkeby både nyder og fortjener stor respekt for sine stærke varemærker, produkter af høj kvalitet og mange dygtige medarbejdere. Rynkeby er kendt som en virksomhed, der går langt længere og tager et større ansvar, end man kan forvente – bedst symboliseret ved Team Rynkeby.

Tak til Jørgen

Det er vigtigt for mig at sige tak til Jørgen Dirksen for hans store indsats hos Rynkeby. Ja, faktisk for hans store indsats i dansk erhvervsliv generelt. Jørgen er, ligesom Rynkeby, kendt og respekteret bredt i dansk erhvervsliv, for sin indsats i både DI, DLF og andre organisationer.

Allermest er han kendt for de resultater, han har skabt her hos Rynkeby sammen med jer. Personligt har det været en stor fornøjelse for mig at lære Jørgen at kende, og jeg vil gerne takke ham for den støtte, han har givet mig, her op til jeg begynder hos Rynkeby.

Forandringer og fremtiden

Rynkeby har været igennem nogle store forandringer, og nye ejere kan ikke undgå at give nye opgaver, rutiner, processer og ansvar. Så store forandringer giver ekstra arbejdsbelastning og også frustrationer i en periode, særligt hvis tingene ikke helt forløber som planlagt. Efterfølgende er der behov for en periode med ro, så der er tid til at få sat tingene i system igen og udnytte de nye muligheder.



Der vil ske andre forandringer længere ude i fremtiden. For mig vil det være vigtigt, at sådanne forandringer er veltilrettelagte, og at der både før, under og efter kommunikerer og skabes tid og plads til dialog. Konstruktive diskussioner og dialog skaber fælles forståelse; jeg forventer ærlighed og troværdighed, og det kan I også forvente af mig.

Jeg ser frem til samarbejdet med jer alle og ikke mindst til at lære jer bedre at kende. Jeg glæder mig til, at vi sammen skal gøre Rynkeby til en endnu bedre virksomhed og arbejdsplads. Og til, at vi sammen skal sikre fremdrift og skabe gode resultater for Rynkeby.

For mig er alle medarbejdere vigtige, og der skal være plads til, at vi kan diskutere og være uenige; det gør, at vi sammen kan finde de bedste løsninger og få dem gennemført.

Selvom dagligdagen kan være travl, er det vigtigt, at vi har det sjovt sammen, når vi arbejder hos Rynkeby, et sted, man glæder sig til at skulle møde hver dag. Et godt eksempel er Team Rynkeby og cykelturen til Paris i den gode sags tjeneste. Jeg er sikker på, at det er hårdt arbejde, der kræver teamwork, men at det samtidig er præget af sjov og godt humør, og sådan skal vi også have det på Rynkeby.

KORT
&
GODT

RYNKEBYS NYE JULEDRIK

Det bedste fra julen – nu på flaske



I et forsøg på at anvende Rynkeby-produkter på en ny måde gik vi i gang med projekt "Brygge det bedste fra julen på flaske".

Kuno, vores praktikant i Produktudvikling, fik opgaven, og det lykkedes ham på magisk vis at brygge to fantastiske alkoholfrie julegløgg-varianter – en udgave på vores klassiske solbærsaft og en anden på vores hyldeblomstdrik. Begge blev testet på julemarkeder og rost til skyerne af dem, der smagte.



Kuno og Jette været søde og ladet sig 'overtale' til en ekstra portion julegløgg, så vi alle kan nyde godt af de smagfulde drikke onsdag d. 20. december, hvor der traditionen tro bliver serveret gløgg og æbleskiver i kantinen.

En stor tak skal lyde til Jette og Kuno, som har stået for udviklingen af disse juledrikke. Jo, der kan ske magi i Dagmarrummet! Også stor tak til 'Pigerne' på lageret, som uge efter uge har været med til at klargøre produkterne til udsendelse.

Rigtig glædelig jul

Stine Vig Larsen

PERFEKT RESULTAT

'0 afvigelser' på vores sidste FSSC 22000-audit

Vi havde midt i november besøg i to dage af Lloyds til den årlige eksterne audit af vores FSSC 22000-system for fødevarer-sikkerhed og hygiejne.

Og besøget gik godt: **Vi fik 0 afvigelser!** Auditor fandt selvfølgelig flere forbedringsområder, vi skal arbejde videre med. Det var helt forventeligt.

Det er et rigtig flot resultat, som vi kan være stolte af, især på baggrund af den turbulente periode, vi har været igennem det sidste års tid.

Tak til alle, som bidrog undervejs.

Dette var vores sidste FSSC 22000-audit. Til næste år skal vi certificeres efter den

Food Safety System
Certification 22000

tyske IFS Food-standard ligesom de andre fabrikker i Eckes-Granini. IFS Food er en standard tilsvarende FSSC 22000.

200 EKSTRA ANALYSER/DAG

Validering af de nye tappemaskiner gav mange ekstra prøver på laboratoriet



Kathrine er i gang med at forberede de mange prøver.



De tomme flasker fra tappemaskinen vendes med agar, som er et substrat, hvorpå gær og skimmel vokser godt.



Sidsel er i gang med at aflæse resultaterne for test af flasker.

BLIV VOKSENELEV PÅ RYNKEBY



Tag en uddannelse, bliv klædt bedre på til fremtidens udfordringer, og få din normale løn imens



AF DORTE SCHMELTZ

24 medarbejdere har ønsket at høre mere om muligheden for at blive vokselev på Rynkeby efter et informationsmøde i november, hvor de fik gennemgået uddannelseskrav og -forløb til hhv. procesoperatør og lageroperatøruddannelsen med logistikspeciale.

Alle interesserede bliver tilbudt en realkompetencevurdering (RKV), som skolerne kommer ud og gennemfører. Når du har fået en RKV, kan skolen oplyse, hvor lang din uddannelse forventes at blive. Du skal nemlig kun lære de ting, du ikke i forvejen er godt inde i.

VÆR MED! OG GØR RYNKEBY ENDNU STÆRKERE

"Kravene fra vores kunder stiger fortsat. Vi skal være effektive og samtidig fleksible. Kvaliteten af vores produkter skal være den allerbedste, og der kommer hele tiden nye produkter til. Graden af automatisering og mængden af højteknologisk udstyr stiger hele tiden", siger Jens Termansen og opfordrer alle til at blive ved med at videreudanne og videreudvikle sig:

"Som en del af jobbet skal I medarbejdere træffe beslutninger og kunne vurdere, hvad der er rigtigt at gøre. Derfor er ekspertise vigtig, så alle kan bestride deres job på den bedst mulige måde – nu og i fremtiden".



Kollegerne på billederne er ikke vokselever – endnu. Men faktisk kan du beholde din almindelige løn, mens du er vokselev, og du skal kun lære det, du ikke kan i forvejen. Du får derfor en uddannelse, mens du går på job.

Blød opstart

Inden nytår skal vi have fundet de første 3 vokselever til Produktionen, som vi søger internt. Herefter er planen at få flere i gang med en uddannelse igen til august 2018 som automatiktekniker, procesoperatør eller lageroperatør.

Vigtigt, når du går i gang

- Du skal have dit bagland i orden.
- Det er vigtigt, at familien bakker dig op.
- Du skal pludselig til at gå i skole og har lektier for.
- Du skal have lyst og energi til at lære nyt, for man kommer ikke sovende til de gode resultater.

Hvor kommer pengene fra?

IKUF – Industriens Kompetenceudviklingsfond – har tilbudt Rynkeby støtte til at uddanne medarbejdere indenfor få områder – tilbuddet gælder dog kun medarbejdere, som har været ansat i mindst 9 måneder.

Du kan stadig nå at være med

Kontakt Villy Christiansen eller Dorte Schmeltz, hvis du vil høre mere.



EN SLAGMARK



Årsforhandlingerne mellem Rynkeby og vores kunder – fx de store supermarkeds-kæder – er ikke for børn. Ligesom i et Stratego-spil lægger begge parter en taktik, men ofte går den ikke som planlagt, fx når vores modpart smider en bombe



AF JACOB HEGELUND RASMUSSEN

Årsforhandlinger med kunder minder lidt om at spille Stratego. Man lægger en strategi, går på slagmarken, spiller spillet, møder uforudsete ting undervejs, justerer strategien, og enten taber man slaget – eller vinder krigen (flaget).

Taktik

Inden årsforhandlingerne med bl.a. Coop eller Dansk Supermarked gik i gang, havde vi et indledende møde med kundens topledelse, hvor retningslinjerne blev stukket ud: Bedre betingelser i form af lavere priser og betalingsbetingelser.

Hjemme igen lavede vi den første strategi og så på muligheder og svagheder, og hvad vi har af spændende tiltag det kom-



mende år. I år havde vi besluttet, at vi ikke bare ville give store rabatter, uden at vi også fik en del igen. Sidste år fik vi ikke sat os i respekt i starten, men i år kom vi straks med modkrav som fx kortere betalingsbetingelser, månedlig opfølgning på nøgletal og en anden fordeling af holdbarhedsdage.

Første slag – krav

På det første møde med indkøberne i slutningen af september skød vores modparts indkøber med store kanoner og krævede en masse forbedringer – de forsøgte at bebrejde Rynkeby, at vi har gjort en masse forkert i løbet af året. Især mente Coop, at vores prisstigning fra sidste år virkelig var skyld i, at deres indtjening ikke var så god som sidste år.



Coop krævede, at vi skulle forbedre vores priser betragteligt – og det var naturligvis meget svært for os i år pga. de prisstigninger, vi forventer i 2018.

Vi tog hjem og reviderede strategien: Vi ville give bedre priser, hvis vi fik nye salgsmuligheder, ud fra deisen om, at "...sælger vi mere, tjener vi lidt mere, og så er der også lidt ekstra til Coop". Vi havde derfor vores hovedfokus på ekstra volumen ift. 2017 – og sendte oplægget til Coop.

Efter sådan et møde er det nemt at føle sig som en dårlig soldat, der er blevet ramt i hovedet af en stor bombe – men det er (også) et taktisk spil, hvor begge parter hele tiden prøver at stå så stærkt som muligt.

Andet slag: BOMBE!

Ved andet møde skulle jeg uddybe vores argumenter, men af-

tenen før mødet aflyste Coop, fordi vores tilbud var så langt fra det, de ønskede!

BUM! Slået hjem! "Lav en ny strategi, og kom med et bedre oplæg", var budskabet.

Det er en typisk taktik fra en indkøber. Jeg har selv været på indkøbssiden i en del år, så jeg kender de tricks, de bruger. Her må vi huske, at begge parter 'bare' er 'udsendte soldater', der kæmper for hver sit firma. Men kampene må ikke blive personlige, for vi skal kunne samarbejde i hverdagen.

Flere bomber

Vi fortsatte forhandlingerne, og begge parter sendte mange skud afsted som argumenter og forslag til nye tiltag – og der røg flere bomber afsted fra begge sider. Fx besluttede vi på

et tidspunkt, at vi ikke længere vil producere Coops controlled label, og at de ikke fik mere, før de gav os 'noget', der kunne øge vores volumen.



Det fik Coop til pludselig at lave en udbudsrunde på en serie – og de valgte, at næsten alle de penge, de bad om, pludselig skulle gives på vores to billigste serier. Sådanne bomber æn-



drer spillet, men gav også mulighed for at agere anderledes og lægge en ny strategi på vej mod målet. Fx ønskede vi flere varer i sortimentet, nogle dagstilbud mv., så vi hele tiden kom med nye forslag, der skulle skabe fremdrift.

Afslutning

Kort før bladets deadline var 'slaget' slut. Vi fik aftaler for 2018, hvor begge parter har givet noget. Der er gode muligheder for vækst i 2018 og for at nå de mål, vi har sat os. Det kræver hårdt arbejde, men vi har et godt fundament efter de langstrakte forhandlinger. Og til næste år venter et nyt spil.



ÅRSFORHANDLINGER VS STRATEGO

Nervepirrende årsforhandlinger, hvor vores kunder vil have vores juice billigst muligt – og vi vil sælge dyrest. Og da hver forhandling dækker 1 års forbrug, er resultatet vigtigt for begge parter.

Vores kunder vil have Rynkeby-kvalitetsprodukter til at tiltrække kunder, men de vil ofte kun betale marginalt mere end for discountjuicen.

Brikkernes opstilling

På et indledende møde med kundens topledelse bliver retningslinjerne stukket ud: Hvilke produkter handler det om – og hvor mange liter? Og andre 'brikker' er 'volumen', 'kreditter', 'reklameplads' og 'konkurrencer' mv.

Spilleregler

Vi skiftes til at komme med udspil, men oftest er det vores kunder, der spiller mest med musklerne – og ofte truer med at forlade forhandlingerne. De ved godt, at det betyder rigtig meget for Rynkeby – både økonomisk og mand-skabsmæssigt – hvis vi et år mister en af de store.

Taktik

Begge parter vil det samme – tjene mest – så taktikken skal helst give begge parter fordele, hvis den skal lykkes.



Underholdende og spændende 'militær'spil, hvor man har en hær på 40 brikker, som man bruger til at angribe fjendens flag – og forsvare sit eget flag.

Brikkerne har forskellig 'rang' – fra feltmarskal og general til minerydder, spejder og spion. Man har også et antal bomber, som udsletter en spiller uanset rang, hvis denne rammes.

Vinderen er den, der erobrer fjendens flag.

Brikkernes opstilling

Man stiller sine brikker med 'ryggen' mod modstanderen – dvs., at modstander ikke kan se brikkens 'rang', før han forsøger at 'slå brikken hjem'. Brikkerne er opstillet, dels så de beskytter eget flag, dels så de forvirrer og narre modstanderen, og dels så de bakker hinanden bedst muligt op i et angreb.

Spilleregler

Spillerne flytter skiftevis en brik et felt. En spejder kan rykkes flere felter ad gangen – flaget og bomberne må ikke flyttes. Når en brik står overfor en anden, kan man flytte den væk – eller forsøge at 'slå' modstanderens brik. Den højeste rang vinder.

Taktik

Brikkernes opstilling er afgørende, men en god taktik, erfaring og frækhed kan narre fjenden.

At stille nogle bomber omkring flaget kan beskytte det – men man kan også narre fjenden ved ikke at stille bomber ved flaget.

En spejder i forreste række er god til at undersøge modstanderens styrke – omvendt, hvis man mister sin spejder, spiller man i blinde.

Duften af frisk frugt og grønt på fabrikken er lige om hjørnet, når SCUBA-projektet ender med åbning af Brämhults Presseriet den 1. januar 2018



FRA PROJEKT TIL PRESSERI



AF LONE BRANDT/
TEAM BRÄMHULTS

Der er nok ikke mange på matriklen i Ringe, der ikke på en eller anden måde har stiftet bekendtskab med SCUBA-projektet. Og nu efter et år, hvor det mest har handlet om at etablere blanderi, tapperi og presseri, designe flasker, få styr på kompleksiteten, og hvad der ellers har været gang i, sker det:

- Nu er det en realitet.
- Nu er vi tæt på at gå live!
- Nu skal vi til at presse frisk frugt i Ringe!

Brämhults Presseriet

Så i stedet for SCUBA kommer vi nu til at snakke om et ganske særligt sted. Et sted, der rummer helt utrolig meget kærlighed. Kærlighed til frugt. Et sted, hvor lageret altid er fyldt med kasser med frisk frugt og grønt, og hvor det dufter af appelsin, når du træder ind ad døren.

Et sted, hvor frugten presses på den helt rigtige måde – så den autentiske, friske og naturlige smag bevares.



Det sted hedder Brämhults Presseriet. Her presser vi frugt og grønt til frisk juice hver eneste dag – og her er kærligheden til frugt umulig ikke at få øje på.

Alt er nyt – næsten

Fra 1. januar er stort set alt nyt.

Det vi i dag kender som Valsøllille kommer fremover til at hedde Brämhults. Det vil give en større brand-genkendelighed på tværs af de nordiske lande, mindske kompleksiteten i Presseriet og give os en større fleksibilitet, ift. hvilke juicer og smoothies vi ønsker at lancere på det danske marked.

Flaskestørrelsen bliver ændret, så produktet står på hylden til en mere attraktiv og konkurrencedygtig pris!

Størrelserne bliver fx ændret fra 1 liter til 0,85 liter på de store juicer – og fra 0,38 liter til 0,30 liter på de små juicer og smoothies. Samtidig er holdbarheden på produkterne forlænget fra 18 til 25 dage på juicer (undtagen gulerod, som stadig er 14 dage) og fra 18 til 45 dage på smoothies.

Designet er blevet opgraderet, så det fremstår mere moderne.

En ting har vi dog ikke piller ved, nemlig den gode, nypressede smag!

Vi skal ud og møde forbrugerne

I foråret 2017 udførte vi en blindtest, hvor vi bad forbrugere om at smage Brämhults, God Morgen, Innocent og Tropicana – og rangordne dem smagsmæssigt. Her blev Brämhults klar vinder.

Derfor har vi i 2018 ét fokus: At komme ud og møde forbrugerne og få dem til at smage vores juicer og smoothies, så de ved, hvad de skal vælge, når de står i supermarkedet og skal have juice med hjem.



“NU SLIPPER VI FOR VÅDE FØDDER”

De første erfaringer med det nye SCUBA-anlæg og Brämhults-produkterne er positive. I hvert fald hvis man spørger Claus Nielsen og Allan Børglum i Blanderiet. De har været med til at afprøve og teste den nye produktionsmetode, som går endeligt i luften ved årsskiftet



AF ANNE SCHØNING CHRISTENSEN

I 19 år har Claus Nielsen været en del af Rynkeby Foods. Han har været med i indkøringen af en lang række nye projekter og tiltag. Og nu kan han også skrive SCUBA-projektet på listen. Claus har

nemlig været med fra den helt spæde begyndelse. Dengang tidligere på året, hvor projektet blev introduceret i Sverige.

”Jeg kan huske, at jeg tænkte, hold da op, det lyder spændende. Jeg var dengang meget overrasket over, at vi skulle have produktionen af de friskpressede juicer og smoothies tilbage til Ringe”, siger Claus.

Og nu har han så de seneste måneder haft mulighed for at afprøve Plant Master-systemet i Blanderiet sammen med bl.a. Allan Børglum, som blev ansat hos Rynkeby Foods i sommer. De har efterhånden fået opbygget et godt kendskab til den store computerskærm midt i lokalet, som fremover bliver den primære arbejdsstation i Blanderiet.

”Vi er jo ikke 100% i gang endnu. Men prøveperioden giver os et godt indblik i, hvordan vores arbejde bliver fremover. Det bliver ikke fysisk på samme måde som tidligere”, siger Allan.

Blot et par tryk på skærmen

Ved den gamle produktion brugte Allan, Claus og kollegerne i Blanderiet meget tid på at koble rør sammen og skifte slanger,



Claus Nielsen





når de skulle skifte mellem blandingerne. Det nye blanderi er ventilstyret, og nu kan kollegerne nøjes med at trykke et par steder på skærmen, så kører produktionen. Det har mange fordele, mener både Allan og Claus.

”En af de gode ting ved det er, at vi nu slipper for at få våde fødder. Det kan ikke undgås, når vi skal stå og skifte mellem de mange forskellige rør og slanger”, siger Allan med et smil.

Færre fejl

Claus og Allan er også enige om, at der kommer til at ske langt færre fejl med det ny Plant Master-system.



Allan Børglum

”Det var nemmere at lave menneskelige fejl, da det hele foregik manuelt. Fremover vil vi være sikret en større nøjagtighed, fordi det hele er forudbestemt og styres fra skærmen”, siger Allan.

Men hverken Allan eller Claus frygter, at deres arbejde bliver mere ensformigt, når skærmen tager over.

”Det kan da godt være, at vi ikke skal koble slanger længere, men til gengæld skal vi være endnu mere fokuserede i processen. Vi skal have fokus på skærmen, for selv om den er sat op med de rigtige recepter og blandinger, så kan der selvfølgelig også ske fejl her”, siger Claus og tilføjer:

”Planlægningen er den samme som tidligere. Det er der ikke ændret på. Vi skal stadig sikre, at fx tankene er rigtigt sat op, og at indholdet er i de rigtige mængder. Vi skal også sikre os, at det, der kommer til Blanderiet fra Presseriet, ryger i de rigtige tanke”.



Forventningsfulde kolleger

Både Allan og Claus kan mærke, at kollegerne i Blanderiet glæder sig til også at prøve kræfter med det nye anlæg og Brämhults-produkterne.

”Kollegerne spørger meget ind til det. De er selvfølgelig interessererede og nysgerrige på, hvordan det hele foregår og virker. Og det er vores helt klare indtryk, at de glæder sig til at prøve kræfter med noget nyt. Det, der optager dem mest, er, at det nye blanderi er ventilstyret. Og så spørger de til, hvordan recepterne er sat op”, siger Claus og tilføjer:

”Men der er ingen, som virker bekymrede eller skræmte over alt det nye. Vi glæder os også til at komme rigtig i gang. Det har været en lang proces med meget teori, så nu bliver det sjovt at prøve det hele af i virkeligheden, når den egentlige produktion går i gang omkring årsskiftet”.

Friskpresset lig fremtid

Ifølge Claus og Allan er det vigtigt for Rynkeby at få produktionen af de friskpressede juicer til fabrikken. Det viser, at fabrikken er i udvikling, og sender et vigtigt signal udadtil, mener de.

”Det er godt, at vi har fået de friskpressede juicer og smoothies tilbage. På den måde kan vi komme væk fra et image om, at vi udelukkende kan lave produkter af koncentrat. Sådan er det jo ikke”, siger Claus.

”Jeg er også overbevist om, at det betyder meget for Rynkeby, at der kommer nogle vildt lækre produkter af meget høj standard fra os”, istemmer Allan og tilføjer:

”Jeg glæder mig da også til at kunne prale lidt med, at den der nye flaske juice eller smoothie i køledisken, den har jeg været med til at lave”.



35.000 solgte God Morgen PET-flasker på blot én uge – det tegner godt også for 2018



“VI KAN SLET IKKE FÅ ARMENE NED!”



AF SUSSE SALSBURG CARLSEN

Jeg er en af de nye i Rynkeby-familien, og min allerførste arbejdsdag ved Rynkeby Foods – d. 1. september – startede med, at jeg i receptionen blev mødt af en meget begejstret Thomas Even Christiansen (BUM-DS), der netop havde afsluttet en telefonsamtale med indkøberen hos Dansk Supermarked.

“Det her bliver helt vildt!”, sagde han med armene i vejret, og det blev det!

En uge senere kunne Thomas fortælle, at God Morgens nye juicer i PET-flaske havde været en kæmpe succes i alle Bilka-butikkerne og havde gjort det hidtil umulige: at slå den bedste kølekampagne – 35.000 solgte flasker på blot én uge – og det var bare starten!

Siden da er flaskerne fløjet ud fra matriklen, faktisk har der været så mange ordrer, at kælderproduktionen slet ikke har kunnet følge med, og butikkerne har kunnet melde om tomme hylder.

Butikkerne har generelt været meget positive over salget de første par måneder, og det har åbnet for nye muligheder med særlige køleplaceringer og store udstillinger.

Også i Rynkeby Food Service har de kunnet mærke et ændret ‘mindset’ hos deres kunder, og flere caféer og restauranter sætter nu den nye God Morgen-flaske direkte frem på bordene, hvor de før i tiden hældte juicen om i en karaffel.

Lanceringen af God Morgen-juice i PET-flaske er blevet bakket op af en massiv markedsføringsplan inkl. mange demoer

og sampling, så forbrugerne har kunnet smage vores nye og spændende varianter, samt et såkaldt “City Takeover” i uge 42.

Efterårsferien stod i God Morgens tegn

I uge 42 kunne man i København ikke undgå at få lyst til morgenjuice, da Metro Nørreport og Kgs. Nytorv var dækket fra top til tå med det nye God Morgen-juiceunivers. De to metrostationer har over 780.000 rejsende igennem på en uge, så rigtig mange forbrugere så de nye økologiske juicer og hele God Morgen-universet.

Samtidig blev der både torsdag og fredag morgen i uge 42 uddelt lækker God Morgen-juice til de morgenfriske pendlere på Nørreport Station. Vi fik på to dage uddelt mere end 7000 glas juice, og vi fik mange positive kommentarer med på vejen om smagen og de nye flasker. Denne “City Takeover”, som det så flot hedder, har medført, at hovedstaden i oktober måned stod for mere end 50% af God Morgen-salget.





Lanceringen af "God Morgen Æble & Jordbær" bliver bakket op af lækre udstillingsmaterialer og udendørsplakater, og vores nye "influencer" på de sociale medier, Julie Karla, kommer til at fortælle om lanceringen på sin website og SoMe-kanaler. Julie Karla går meget op i økologi, og hendes følgere er derfor særlig relevante for os at kommunikere til. Julie Karla laver ydermere lækre morgenmadsopskrifter, og hun har lovet at lave et par særlige opskrifter til os, hvor God Morgen-juicerne skal bruges i retten.

TAK!

Sluttelig vil jeg meget gerne sige tak til alle kolleger, som har været med til at gøre God Morgen-juice til en succes!

Jeg har personligt ikke været en del af det hårde, hårde arbejde, som det har kostet at komme hertil, men jeg har fra dag 1 i Rynkeby Foods kunnet fornemme den vilje og kampgejst, der ligger bag denne lancering, og én ting er helt sikker: Det var aldrig lykkedes, hvis ikke opgaven havde været løftet i flok!

"Team God Morgen" ønsker jer alle en rigtig glædelig jul og et lykkelbringende nytår.



Og det stopper ikke her – 2018-planerne bliver vilde!

Vores stærkeste våben i kølejuicekategorien er, at vores produkter er 100% økologiske, og det vil vi fokusere meget mere på i 2018, krydret med den urbane livsstil og grønne væksthuse. Samtidig bliver 2018 også året, hvor vi fortsætter vores Morgenmission, denne gang med en spændende person i hovedrollen. Men det kommer I til at høre meget mere om på et senere tidspunkt, og jeg kan love jer, at det bliver godt, og det hele ender måske ud i en morgensang – så er der ikke sagt for meget.

Ny økologisk variant og længere holdbarhed

I uge 4 i 2018 lancerer vi endnu en spændende økologisk variant, denne gang med Æble & Jordbær. Det er en skøn juice, der smager af sol og sommer. Juicen er perfekt til en lækker weekendbrunch eller til de hverdagsmorgener, hvor du fortjener lidt ekstra godt.

Omkring samme tid næste år overgår God Morgen-produktionen til SCUBA-linjen, og det medfører bl.a. længere holdbarhed på produkterne, hvilket bliver et ekstra, positivt element, når vores konsulenter sælger God Morgen ind til butikkerne. Så den nye smagsvariant og længere holdbarhed lover allerede godt for 2018-budgetterne.



til Ringe. Der er seks forskellige flasker, som skal testes, så der kan komme mange justeringer undervejs”, siger han.

Henning ved også allerede nu, at han skal til Danmark i dagene op til jul og mellem jul og nytår.

”Sådan er det, når vi har en produktion, der skal være i butikkerne lige efter nytår. Det ved min familie, og det er de indforstået med”.

Wienerbrød til familien

Der er dog ét krav fra børnene og hustruen hjemme i Benefeld. Når Henning har været i Ringe, så skal han altid have wienerbrød med hjem til dem. De fik nemlig smag for det danske bløde brød, da Henning inviterede dem på efterårsferie i Faaborg.

”Det var ikke meget, jeg var sammen med dem i den ferie. Jeg var mest på Rynkeby. Men de fik set Faaborg. Og de fik smag for dansk wienerbrød”, siger han med et smil.

Hvornår Henning skal tilbage til Fallingbostel, er ikke besluttet endnu. Selv regner han med at skulle tage turen til Ringe et halvt års tid endnu.

TEKNISK SUPPORT DIREKTE FRA TYSKLAND

Tyske Henning Hanisch har en helt særlig ekspertise, som Rynkeby Foods drager stor nytte af, mens produktionen af Brämhults-produkterne er i indkøringsfasen

AF JOURNALIST ANNE SCHÖNING CHRISTENSEN

De seneste måneder har Henning Hanisch brugt mere tid i Ringe end hjemme hos sin kone og to børn i den tyske by Benefeld, der ligger mellem Hamborg og Hannover. 36-årige Henning har nemlig en helt særlig ekspertise i at yde teknisk support til alle afdelinger, mens produktionen af Brämhults-produkterne er i indkøringsfasen i Ringe.

”Jeg har særligt fokus på processen omkring opfyldningen på flaskerne. Tidligere arbejdede Rynkeby Foods med kartoner. Nu er det plastikflasker, og det stiller selvfølgelig krav til alt lige fra labels til indhold”, fortæller Henning, der er projekt- og procesmanager hos Eckes-Granini i Fallingbostel.

Mange justeringer undervejs

De næste mange uger byder på massevis af test, inden produkterne skal ud på markedet efter nytår. Lever maskinerne op til standarderne, de mange krav om hygiejne, og er de forskellige design rigtige – Henning er med hele vejen, når

der er brug for hans support til alle afdelingerne.

”Nogle uger er jeg her tre dage om ugen, mens der er uger, hvor jeg slet ikke er her. Men det er klart, at jo længere vi kommer mod deadline, jo oftere skal jeg



36-årige Henning Hanisch har en helt særlig ekspertise i at yde teknisk support ifbm. Brämhults-produktionen.

BUDGET 2018

Ledergruppen var den 13. november i Nieder-Olm for at præsentere budgettet for 2018



AF JAN E. PEDERSEN

Budgettet for 2018 er ambitiøst med masser af spændende udfordringer og store planer, som skal lægge grundstenene til en spændende fremtid for Rynkeby Foods A/S.

Hovedoverskrifterne i budgettet er:

1. Skabe en omsætningsvækst på 58% på God Morgen-mærket ekskl. Intercompany-omsætning.

Væksten skal skabes bl.a. via vores PET økologiske God Morgen-produkter, som allerede er i markedet med stor succes, og som i løbet af 2018 vil blive suppleret med yderligere nye, spændende produkter og flaskestørrelser.

2. Skabe en omsætningsvækst på 54% på Brämhults-mærket ekskl. Intercompany-omsætning.

Med produktion i Rynkeby ændres navnet i 2018 fra Valsøllille til Brämhults for at udnytte de muligheder, som et nordisk produktsortiment kan give (især produktmæssigt). Flaskestørrelsen ændres også for at få et bedre prispoint ift. konkurrenterne. Øges holdbarheden, kan det give yderligere muligheder. 2018 bliver også året, hvor vi går i direkte konkurrence med Innocent på smoothies.

3. Øge afsætningen af Rynkeby-vare-mærkede produkter i detail med 2,8 mio. liter.

Vi har store forventninger til lanceringen af PET-produkter under sub-brandet Rigtig Juice. Og så vil vi ændre dele af Rynkeby-

sortimentet, bl.a. som følge af meget kraftige prisstigninger på råvarer, især æble.

4. Fastholde volumen i "Out of Home" (OOH) efter lanceringen af en prisstigning.

5. Sikre, at HiSpeed-linjen producerer som forventet. Problemer omkring effektiviteten på især HiSpeed-linjen skal løses i 2018, og effektiviteten på øvrige linjer skal tilbage på niveau.

6. Sikre fuld udnyttelse af HiScore-muligheder, inkl. udvikle tilpasninger til Rynkeby-forretningen.

I 2017 implementerede vi HiScore/SAP i Rynkeby, der er udviklet til en juice-virksomhed, som kun producerer langtidsholdbare produkter. Derfor passede løsningen ikke til Rynkeby på en del om-

råder. I 2018 skal vi identificere de områder og finde løsninger, så HiScore-løsningen også er rigtig for Rynkeby Foods.

7. Sikre, at SCUBA-projektet går fra at være et projekt til at blive en integreret del af forretningen Rynkeby i fremtiden.



REGNSKAB RYNKEBY FOODS A/S

Volumen (mio. liter)	FC 2017	Budget 2018
Rynkeby	38,4	42,2
God Morgen	8,0	8,9
Brämhults	1,5	2,3
Total EG-mærker	47,9	53,4
PL	38,1	28,8
3.-part	6,0	0,0
Intercompany	44,5	47,1
Total	136,5	129,3

Mio. kr.	FC 2017	Budget 2018
Omsætning inkl. Intercompany	1.033,3	981,9
Variabelt bidrag	219	248,8
EBIT før licensomkostninger	45,4	37,3



Bassin under tømnng.

RENSNINGSANLÆGGET UDVIDES

Vi udvider vores forrensingsanlæg for at kunne klare den dobbelte mængde spildevand i forbindelse med Brämhults-produktionen



AF AKSEL JØRGENSEN

Når Brämhults-produktionen kører, kommer vi op på ca. dobbelt mængde spildevand til vores forrensingsanlæg, så vi kommer op på 800-900 m³ spildevand pr. døgn. Det kræver, at vi udvider i rensningsanlægget – bl.a. med:

1. Øget antal luftdyser i bunden af procesbeholderen og udskiftning af de eksisterende.
2. Ny efterklaringstank. Så kan vi rense spildevand døgnet rundt mod tidligere 16 timer/døgn, hvor de sidste timer blev brugt til bundfældning og udledning til FFV.
3. Vi planlægger at købe en slampresse, så vi kan komme op på et tørstofindhold på 8-12% mod nuværende 1,5%. P.t. køres overskudsslam op i en tank, der bliver tømt to gange om ugen.

Da vi i efteråret begyndte at montere flere luftdyser, skulle processtanken tømmes. Vi lukkede derfor produktionen ned mest muligt, og en planlagt weekendproduktion blev fjernet. Vi fik ekstraordinær



Montering af elementer i efterklaringstank.

tilladelse af FFV til at udlede spildevand udover den normale udledning. I ugen optil kørte vi urensset spildevand til Hillerslev Rensningsanlæg, i alt 865 ton fordelt på 47 transportere. Derudover blev der kørt 771 ton slam (42 transportere) til den gårdmand, der modtager slam fra os.

Procestanken var tom lørdag formiddag, hvor vi skiftede de eksisterende dyser og monterede nye. Kl. 23.00 søndag aften var vi igen klar til at modtage spildevand.

Efter lidt ventetid på byggetilladelse, mens Banedanmark vurderede, om ud-

gravningen kunne påvirke Svendborg-banen, fik vi tilladelse, uden at vi skulle afstve udgravningen mod banen. 14 dage efter tilladelsen var bunden støbt af Hansson og Knudsen.

Perstrup rejste elementerne d. 3. november, og 10 dage efter kunne beholderen efterspændes og dækkes til udvendig.

For at undgå driftsforstyrrelse blev der monteret nødvendige ventiler, mens processtanken var tom, da luftdyserne blev monteret, så vi også kunne koble om til efterklaringstanken under produktion.



Test af nye belufterplader.



Velkommen til...

TEAM RYNKEBY 2018

Mange ting er afgørende anderledes i indeværende sæson, hvor vi har 48 hold fra 6 lande – indtil nu hele 1967 ryttere og 350 servicefolk



AF CARL ERIK DALBØGE

I 2018 kommer vi til at bruge 312 forskellige hoteller inklusive hotellerne i Paris – og vi cykler en uge tidligere end de foregående år: Nemlig i uge 27. Ved bladets deadline havde knap 2000 ryttere og 350 servicefolk meldt sig. Traditionelt oplever vi dog et frafald på ca. 5% ryttere og det modsatte af servicefolk, så jeg regner med, at vi kommer op på ca. 500 servicefolk, inden vi kører cyklerne mod syd og Paris til næste sommer.

Mur de Huy – ja eller nej?

Til næste år bliver der også ændringer ifm. den lille 'bandit' i Belgien – Mur de Huy. I praksis vil 8-10 hold (inkl. Team Rynke-



by Ringe) klatre op ad bakken onsdag, godt og vel 25 hold gør det torsdag, mens andre 8-10 hold har fravalgt Mur de Huy.

Personlig indsamling

Jeg er glad for og tilfreds med at se, at alle 48 hold på nuværende tidspunkt har oprettet et sponsorat på intranettet. Og RIGTIG mange – men alligevel langt fra alle – har oprettet en personlig indsamling via MyCollection. I Danmark har 613 af ca. 900 ryttere oprettet en sådan, rigtig flot, men der er plads til flere.

Nyt design

På cykelfronten er der sket et designmæssigt skifte: Cyklen er mere enkel i sit grafiske udtryk – tjek cyklen, der står ved receptionen i administrationsbygningen.

På den positive side kan jeg fortælle, at vi i samarbejde med Bianchi faktisk er foran tidsplanen. Uden at love for meget tror jeg reelt på, at de første cykler vil være klar til Team Rynkeby Ringe allerede medio januar.

Positiv udvikling

Der er generelt 100% fokus alle steder på alle hold. Der er derfor grund til at håbe på, at den positive udvikling fortsætter. Fx bliver det meget spændende at se, hvordan brugen af MobilePay vil påvirke indbetalingen af de mange små personlige sponsorer ved Team Rynkeby Skoleløbet.





FORHANDLINGSKURSUS

Ønskeliste. Elg. Lad den sovende hund ligge. Over&Under. Gå væk! Det var nogle af de ting, kolleger og jeg i salg/marketing lærte om på et inspirerende og anderledes kursus



AF SUSANNE MADSEN

Efteråret i salg betød nye forhandlinger og nye årsaftaler – og spørgsmålet om en aftale eller ingen aftale!

For at ruste os til forhandlingerne blev vi på kurset "Scotwork" udsat for tre anderledes og intense dage. Fra tidlig morgen til sen aften blev vi trukket igennem teoretiske og praktiske begreber som: Ønskelisten, Over&Under, Elg, Lad den sovende hund ligge, Gå væk og Vær specifik.

"Vejen til den gode forhandling"

Forberede
Argumentere
Signalere
Foreslå
Justere
Udveksle
Afslutte
Aftale



Allerede på førstedagen blev grænserne testet – og næsten overskredet. Undervisningsmetoden var cases og opstillede forhandlingsituationer, som blev filmet, inden de blev gennemgået og diskuteret med kollegerne. Det var udfordrende, nervepirrende, grænseoverskridende og superlærerigt at se sig selv på film og modtage konstruktiv feedback fra kollegerne. Men allerede på 2.-dagen glemte vi alt om kameraet og levede os ind i forhandlingerne.

Pausens værdi

Et af fokuspunkterne var tænkepausernes værdi, et andet fordele ved at være flere afsted til en forhandling, da én kan lytte og observere modpartens argumenter, imens kollegaen koncentrerer sig om egne argumenter.

Et andet fokuspunkt var "HVIS I – SÅ VIL JEG". Det betyder, at hvis man giver noget, skal man også have noget igen. Den tilgang resulterede ofte i bedre og mere konstruktive forhandlinger, hvor begge parter fik noget ud af aftalen.

Grundlæggende et fantastisk godt kursus, som virkelig flyttede måden at forhandle på, og som gav gode teknikker og forhåbentlig gode resultater i årsforhandlingerne.

ORDBOG

Ønskeliste: En liste med de ting, man kunne tænke sig påsat den værdi, eller hvad man kunne tænke sig at få. Alt har en værdi, også ting, som betragtes som en selvfølge. Hvis modparten ikke er enig i værdien, er det grundlag for en forhandling.

Lad den sovende hund ligge: Hvis der har været et mindre brud på en aftale, er det ofte bedst ikke at påtale det igen og igen. Det kan give problemer at blive ved med at beklage eller undskylde. SÅ: "Lad den sovende hund ligge, hvis du vækker den, så bider den måske!"

Elg: Betyder, at man har givet noget uden at få noget igen. Det er ikke hensigtsmæssigt.



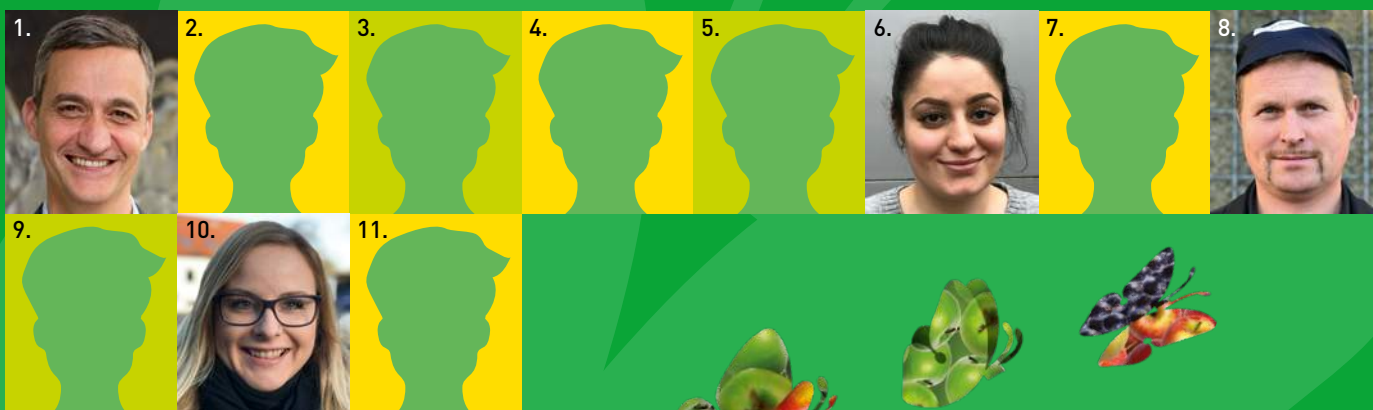
TILLYKKE til disse kolleger

1. Tom Jørgensen	Systemkonsulent	1. januar 2018	10-års jubilæum
2. Pia Skytthe Pedersen	Kantineleder	3. januar 2018	50 år 🇩🇰
3. Karsten Hansen	Chauffør	14. januar 2018	10-års jubilæum
4. Jens Ole Johansen	Salgskonsulent	15. januar 2018	50 år 🇩🇰
5. Ricki Møller Tsang	Rengøringshjælper	19. januar 2018	40 år 🇩🇰
6. Dorte Skov	Økonomiassistent, TR	20. januar 2018	50 år 🇩🇰
7. Jan Arildsen Rigensborg	Proceskoordinator	5. februar 2018	10-års jubilæum
8. Stefan Manø Juul	Fabriksleder	5. februar 2018	10-års jubilæum
9. Flemming Møller	Flowkoordinator	18. februar 2018	10-års jubilæum
10. Niels Aaby Nielsen	Kommerciel chef	18. februar 2018	60 år 🇩🇰
11. Bente Thomsen	Økonomiassistent	8. marts 2018	25-års jubilæum



VELKOMMEN til nye kolleger

1. Peter Frank Andersen	Adm. direktør	1. december 2017
2. Kristina Rask Davidsen	Tappe- og pakkeoperatør	27. november 2017
3. Magdalena Chojnacka	Tappe- og pakkeoperatør	24. november 2017
4. Pia S. Witt	Tappe- og pakkeoperatør	17. november 2017
5. Eva Andersen	Tappe- og pakkeoperatør	17. november 2017
6. Sara Hamid	Studentermødjhjælper	1. november 2017
7. Michael Dörfler	Tekniker	23. oktober 2017
8. Peter Rasmussen	Tekniker	16. oktober 2017
9. Allan Høeg Holst	Chauffør afløser	12. oktober 2017
10. Luna Lylloff Nielsen	Customer demand planner	9. oktober 2017
11. Sune Lønberg Svensson	Blandeoperatør	2. oktober 2017





ER DER ALLEREDE GÅET 25 ÅR?

I snart 25 år har Bente Thomsen jongleret med Rynkeby Foods' tal – til marts fejrer hun jubilæum med reception i kantinen

AF JOURNALIST ANNE SCHØNING CHRISTENSEN

”Jeg forstår det ikke helt. Er der allerede gået 25 år?“, siger Bente.

Den 52-årige kreditorbogholder kan til marts næste år fejre 25-års jubilæum. Men hvor tiden er blevet af, siden hun tilbage i marts 1993 blev ansat i et barselsvikariat hos Ripella i Ringe, forstår hun ikke.

”Der er jo sket rigtig meget siden da, men jeg har haft det så godt, at jeg aldrig har nået at tænke på, at jeg skulle finde på noget andet“, siger hun.

Efter barselsvikariatet var udløbet, fik Bente tilbudt en stilling i økonomiafdelingen, da Ripella og Rynkeby Mosteri fusionerede i 1994.

”Ja, og her har jeg så været lige siden. Rynkeby er en virksomhed i konstant udvikling. Det stiller krav til os medarbejdere om at være åbne, hvis vi skal følge med. Det kan jeg rigtig godt lide. Mine arbejdsopgaver har ændret sig i takt med nye projekter og systemer“, siger Bente, der de første år var ansat i kreditorbogholderiet om formiddagen og i receptionen om eftermiddagen.

Som kreditorbogholder er Bente med til at holde styr på Rynkebys leverandører. Den største ændring for Bente gennem de 25 år var i 2003, hvor Rynkeby investerede i et scanningsprogram til leverandørfakturaerne, så mange manuelle opgaver forsvandt.

Team Rynkeby

Bente er særlig glad for at være en del af et socialt netværk på arbejdspladsen.

”For mig er det vigtigt med et godt sammenhold. Særligt mine ture med Team Rynkeby har bidraget med en masse socialt“, slutter Bente, der har været med hele 4 gange – de seneste år sammen med sin ægte mand.

Bentes jubilæum den 8. marts 2018 bliver fejret med en reception i kantinen for familie og kolleger.

