

Hvad kan
vi danskere?

Danske virksomheder skal genvinde konkurrenceevnen og skabe job, hvis vi vil forblive en af verdens rigeste nationer. Men hvordan?
Følg med i avisen og på vidanskere.borsen.dk

Røget laks fra Fanø går

På fem år har Henning Rasmussen etableret et eksklusivt lakserøgeri, som er gået fra intet til en omsætning på 6 mio. kroner med fem fuldtidsansatte og en stor eksport

■ FØDEVARER
Af Ole Troelsø

I mange år drev **Henning Rasmussen** en fiskeforretning på Fanø, og som dreng havde han arbejdet på et røgeri.



Da han afhændede forretningen, begyndte han at eksperimentere med rygning hjemme i baghaven, og det var på den måde, han fandt frem til den røgningsteknik, som ligger til grund for **Fanø Laks**.

“Jeg havde passeret de 60 år, men tænkte nu ikke så meget på alderen, som på at jeg havde lyst til det her projekt,” fortæller Henning Rasmussen, der i dag har nået pensionsalderen, men fortsat er 100 pct. aktiv i forretningen, som han driver sammen med datteren, **Anne Rasmussen**.

Sammen har de opbygget en virksomhed fra bar bund, som åbnede med to røgovne og en nulomsætning i 2008, og nu er en solid succes. De har skabt fem nye job i en branche, der ellers ikke er præget af vækst. Og 2 af de 6 mio., de forventer at omsætte for i år, stammer fra eksport.

Gør sig umage

Hvad er hemmeligheden?

“Der er skam ikke nogen hemmelighed,” siger Anne Rasmussen, og forklarer, at det grundlæggende handler om at gøre

sig umage og arbejde passioneret for sit produkt. Dels med at udvælge de rigtige råvarer, dels med produktionen.

“Du kan ryge en laks på otte timer, hvis du vil, men resultatet bliver også derefter. Vores laks ryges i op til 35 timer, fordi vi bruger en nedkølet røg, som giver et produkt af langt højere kvalitet,” fortæller Anne Rasmussen, som dog understreger, at rygningen kun er en lille del af processen for en røget fanølaks.

“De, som bruger frossen optøet laks, er allerede bagud lige fra starten, for konsistensen er ikke så god som i en frisk. Vi bruger kun frisk håndskåret og håndtrimmet laks – det giver en meget finere struktur i kødet,” forklarer Anne Rasmussen

“Dernæst håndsalter vi dem, det gør min far personligt, og det er en helt gammeldags proces uden nogen former for narrestreger. Saltet får lov til at trænge ind, så skylles det af, og så hænges laksen til afdrykning i kølerummet,” siger hun.

Kold røg

Når laksen ryges, sker det i den specialbyggede ovn, Henning Rasmussen har udviklet, hvor røgen køles, før den sendes ind i røgkammeret. Dernæst får laksen lov til at hænge på køl og hvile sig i min. 24 timer, før den vakuumpakkes. Det medvirker til at give en fast konsistens, når lakseskiven skal nydes af slutbrugeren, som ofte er en uden for landets grænser.



“Jeg havde passeret de 60 år, men tænkte nu ikke så meget på alderen, som på at jeg havde lyst til det her projekt

Henning Rasmussen, stifter og ejer, Fanø Laks

“35 pct. af vores omsætning stammer fra eksport i dag, dernæst kommer bl.a. **Irma, Skagen Food**, fiske- og delikatesseforhandlere samt gourmetrestauranter i københavnsområdet, mens Jylland er en dødssejler for os, dér sælger vi stort set kun til restauranter og **Salling**,” siger Anne Rasmussen, som fik hjælp hos **Ekspor-trådet**, da mulighederne i udlandet skulle sonderes.

“Min far og jeg vidste absolut intet om eksportsalg, men en eksportkonsulent hjalp os på vej, dels til en messe i Bruxelles, hvor vi fik hul på det franske og italienske marked, dels til Tyskland, som nu er vores største marked,” siger hun.

“Vi kom med på et såkaldt wildcard til et arrangement i den danske fødevareklub, der

handlede om en audiens hos indkøbschefen for **Karstadt Perfetto**, som søgte varer til sin egen eksklusive produktlinje af delikatesser,” siger Anne Rasmussen.

Begejstrede indkøbere

Indkøberne var så begejstrede for laksen fra Fanø, at Anne og Henning Rasmussen nogle uger efter blev inviteret ned til hovedkontoret.

“Her blev vi enige om at gå videre, og måneden efter besøgte Karstadt-folkene røgeriet på Fanø, hvorefter vi blev endeligt godkendt som leverandør,” fortæller Anne Rasmussen.

Næste trin var en præsentation i Tyskland hvor de indkøbsansvarlige fra samtlige 41 Karstadt-varehuses fiskeafdelinger var til stede. De blev lige

vidanskere.borsen.dk



Billedreportage fra succes-virksomheden Fanø Laks

så begejstrede som indkøbschefen havde været, og siden har kæden aftaget for 1,5-2,0 mio. kr. årligt.

Ingen rabat

“De udtrykte, at de aldrig havde oplevet en sådan kvalitet, smag og konsistens på røget laks før, og der har faktisk ikke været nogen videre diskussion om prisen. Det handler vel også



Spot on-læserbrev af Anders Christiansen i dagens udgave af @borsendk #iværksætter #GørDetiUdlandet

Torben Andersen @TorbenAndersen

Det blå Danmark 9/9 - 19/9
Turisme og oplevelsesøkonomi 23/9 - 26/9
Gazelle 2013 30/9 - 10/10
Fødevarer 14/10 - 24/10
Sundheds- og velfærdsløsninger 28/10 - 7/11

Kreative erhverv og design 11/11 - 14/11
Energi og klima 18/11 - 28/11
IKT og digital vækst 2/12 - 5/12
Vand, bio og miljøløsninger 9/12 - 19/12
Afslutning 23/12 - 3/1

mod strømmen



Henning Rasmussen, Fanø Laks, leverer gourmetlaks, som ryges i op til 35 timer. Virksomheden bruger en nedkølet røg, som giver et produkt af langt højere kvalitet. Foto: Robert Attermann

lidt om, at min far ikke går med til at give rabat, han mener, at vores laks koster det, den skal,” siger Anne Rasmussen om laksen, der sælges i Irma for cirka 15 kr. pr. skive.

“Jeg var godt nok nervøs i sommer, da lakseprisen pludselig steg med 35 pct., så jeg havde lidt ondt i maven, da jeg skulle ringe og fortælle det til Karstadt. Men de var helt fantastiske. De sagde, at de forstod, og accepterede, at prisen røg op,” siger hun.

“I sommer var vi nødt til at sige stop for nye store kunder, eftersom vores ovne kører på maksimal kapacitet syv dage om ugen. Men som virksomheden går, har vi netop bestilt endnu en ovn til at imødekomme den stigende efterspørgsel, som vi i øjeblikket får fra ud-

landet,” siger Anne Rasmussen. Det, der startede med en lille hobbyovn i Henning Rasmussens have, og blev til to store røgovne i Fanø Laks, er nu blevet til seks ovne. Den seneste udvidelse er sket med 40 pct. EU-tilskud.

Gourmetvare

“Da vi skulle udvide, kontaktede vi **Danish Fish Association**, som sendte en konsulent, der hjalp os med dokumentationen, som var meget omfattende,” fortæller Anne Rasmussen.

Hun har sammen med sin far bevist, at selv et så ofte udskældt produkt som røget opdrætslaks godt kan gøres til en gourmetvare med stort eksportpotentiale. Man skal bare gøre sig umage.

oltr@borsen.dk

Laksen er havets kylling

Laksen er kendt som havets kylling og har som råvare for længst mistet fortidens præg af eksklusivitet.

Men **Fanø Laks** hører til blandt små kvalitetsproducenter i en niche, hvor også **Daniel Letz** og **Rossini Organics** opererer.

Opskriften er enkel: Den handler om udvælgelse af de rigtige råvarer. Man skal undgå stærkt overvægtige laks, hvis form skyldes, at de har proppet sig med det fiskefoder, som spredes gavmildt i buret, hvor laksene ikke har megen plads at svømme på.

Sammenlignet med vildtlaks har en bur-

15

kroner pr. skive
koster
Fanø Laks
eksempelvis
hos Irma

laks ikke megen struktur i kødet. Hvis den tilmed fryses ned og altså skal tøs op inden rygningen, bliver det kun værre.

Og for at føje spot til skade ryges industrifiskene ofte i en fart og ved høj temperatur, for straks efter at blive vakuumpakket og sendt på den videre vandring mod supermarkedernes kølediske og restaurationskøkkenerne.

Kvaliteter som Fanø Laks fremstilles med håndsaltning, langsom og ekstra kold rygning og en passende modningsperiode inden vakuumpakningen.

Troelsø