

kristallklart

”Redan de gamla grekerna...” sålde, för 2500 år sedan snö och naturis på marknaden i Aten. Perikles beskriver i sina betraktelser om hur is användes av överklassen och av gemene man till att kyla vin och vatten.

www.djupfrysningbyran.se

Nu ökar djupfryst Foodservice igen!

Halvårsstatistiken för Foodservice baserar sig på försäljningssiffror i volym som rapporterats in av deltagande företag.

Rapporten för första halvåret 2005 är nu klar och visar bland annat i en jämförelse mellan första halvåret 2004 och första halvåret 2005 att hela storhushållsmarknaden för djupfrysta produkter nu ökat med 1,6% i volym efter att ha sått stilla ett tag.

Störst ökning står Bageri för, som ökat med hela 7,7% i volym, följt av Skaldjur med 7%. Goda ökningstal ser vi också på Fågel (4,4%) och Grönsaker (4,3%), medan Fisk minskar med 1,4% och Potatis med 1,8%.

I en jämförelse mellan första halvåret 2004 och första halvåret 2005, ligger ökningen för djupfryst inom Retail på 3,6% i volym.

Alla företag som rapporterar in sina försäljningssiffror för Foodservice till Djupfrysningbyrån har fått en komplett rapport på detaljerad varugrupsnivå inom huvudgrupperna.

Alla som är verksamma på Foodservicesidan, oavsett om de är medlemmar i Djupfrysningbyrån eller inte, är välkomna att delta i statistiken.

Är du intresserad?

Kontakta i så fall kansliet.



Fortsatt stor potential för fågelprodukter

Djupfrysta fågelprodukter ökade förra året med 4,4 procent i butik och med 5,4 procent inom foodservice. Varugruppen svarade för drygt 17 procent av den totala djupfrystvolymen.

Den positiva trenden fortsätter även i år och framför allt ökar importerade kycklingfiléer.

Den starka tillväxten för fågelprodukter under senare år grundas på flera orsaker. Den viktigaste är kanske hälsotrenden, men också produktutvecklingen, tillgängligheten och vårt mångkulturella samhälle har bidragit till att öka konsumtionen av djupfrysta fågelprodukter.

- Ökningen fortsätter även i år både i detaljhandeln och inom foodservice. Den största ökningen ligger på importen, som står för 35 procent av den totala försäljningen, säger ROLF NILSSON, försäljningschef för Kronfågel.


Huvudsakligen är det filéer, som importeras från länder som Danmark, Brasilien, Thailand, Tyskland och Holland.
- Styckade kycklingdetaljer är den stora produkten idag.

Hela kycklingar säljs i mycket liten omfattning. En stark trend är fågelbaserade produkter av olika slag samt kött- och charkprodukter med inslag av kyckling eller kalkon.

Inom foodservice arbetar Kronfågel med ett koncept, Chicky Deli, på Globen i Stockholm bestående av ett finger food-sortiment med bl a kycklingvingar, kycklingben, nugggets, chilikryddad grillkorv mm.

ROLF NILSSON tror att potentialen för fågelprodukter fortfarande är mycket stor i Sverige.



Fortsättning sidan 2 



- Konsumtionen per capita/år ligger idag på 14,5 kilo, medan snittet i EU är 24 kilo. Och i vissa EU-länder ligger konsumtionen på uppåt 40 kilo.

Av Kronfågels försäljning till detaljhandeln står djupfryst för 35 procent och kylt för 65 procent. Försäljningen till foodservice består till nästan 100 procent av djupfrysta produkter.

Kalkonen är ännu ingen stor produkt inom djupfryst, men specialisten Ingelsta Kalkon ser en framtid även för frysta produkter.

- Vi gick in på dagligvaruhandeln förra hösten med vår minikalkon och 90 procent av försäljningen sker till allhelgonahelgen samt till jul och nyår, säger MARTIN THILANDER, vd för Ingelsta Kalkon, och tillägger att ambitionen är att få en jämnare försäljning under året.

Hälsodebatten har bidragit till att öka intresset för kalkon och efterfrågan på färska produkter är extremt hög både i dagligvaruhandeln och bland de åtta egna butikerna. Inom foodservice säljs idag mer än 80 procent fryst. Därför tittar vi på nya produkter för djupfryst, bl a produkter som redan finns på kycklingsidan. Vi har också börjat sälja frysta kalkonklubbor och vingar till invandrarbutiker, berättar MARTIN THILANDER.

En annan fågelprodukt med en växande marknad är struts, men här handlar det ännu så länge mest om färska produkter. De djupfrysta produkter som finns på markna-

den är importerade från Sydafrika eller Australien.

Den allmänna hälsodebatten gynnar tveklöst konsumtionen av kycklingprodukter. Produktutvecklingen, vårt resande till andra länder och nya smaker med hjälp av internationella kryddor och recept är andra faktorer som har bidragit till att popularisera kycklingen i Sverige. MARIA DONIS, vd för Svensk Fågel, konstaterar vidare att den s k fågelinfluensan inte har haft någon direkt negativ påverkan på konsumtionen i Sverige.

- Den har dock inneburit en konsumtionsökning för svensk kyckling – konsumenterna vill helt enkelt ha en säker kyckling. Hon ser en ljus framtid för kycklingprodukter, inte minst tack vare den ständiga produktutvecklingen.

- Filéer är en stor produkt idag, men nu lanseras och produktutvecklas också andra delar på kycklingen som lårfiléer och vingar med nya spännande kryddor. Hel kyckling säljs mycket i invandrantäta områden och till studenter, men även till dem som har tid i köket. Kycklingen har också den fördelen att den accepteras av i princip alla religioner. MARIA DONIS ser också en potential i den vid internationell jämförelse låga konsumtionen i Sverige.

Guldfågeln på Öland ser den massiva produktutvecklingen som den främsta anledningen till konsumtionsökningen för kyckling.

- Men dessutom har kycklingen blivit billigare. Det är en fettsnål och proteinrik produkt som ligger rätt i tiden, säger JOHAN EKEROT, försäljningschef på Guldfågeln, som också tror att det ökade receptutbudet har bidragit till uppgången.

Konsumtionen fortsätter uppåt och nästa steg i utvecklingen blir än mer förädlade produkter med nya smaksättningar och som är färdiga att sättas in i mikron, säger han.

Utbildning, ”Obruten frys- och kylkedja”

den 24 nov 2005

Den populära och snabbt fulltecknade utbildningsdagen om ”Obruten frys- och kylkedja” kommer nu i ny, uppdaterad version.

Utbildningsdagen är ett måste för alla som arbetar med djupfrysta och kylda produkter. Den innehåller det mesta av vad man behöver veta och ger sedan möjlighet att utbilda kollegorna i det egna företaget med hjälp av det digra utbildningsmaterial som alla får med sig.

Särskilt i år är det viktigt att teckna en av de 35 kursplatserna eftersom vi kommer att informera om översynen som sker av branschreglerna för kylda och djupfrysta livsmedel, vilka administreras av Djupfrysbyrå. Våra mycket erfarna utbildare STIG ASTERMARK och GÖRAN LÖNDAHL guidar deltagarna genom kursinnehållet i 11 olika delmoment;

- 1 Kyl- och frysteknikens historia och utveckling
- 2 Vad är kylda och djupfrysta livsmedel?
- 3 Lagstiftning och branschregler
- 4 Vad menas med kvalitet och hållbarhet?
- 5 Generella förändringar i livsmedel under hantering och lagring
- 6 Olika metoder för nedkylning och infrysning
- 7 Vad händer under nedkylning, infrysning och lagring?
- 8 Vad händer under upptining?
- 9 Distribution av kylda och djupfrysta livsmedel
- 10 Mätmetoder och mätutrustning
- 11 Hur förebyggs avvikelser i produktsäkerhet och kvalitet?

Utbildningsdagen är öppen för såväl medlemmar i Djupfrysbyrå som de som ännu inte är medlemmar. Seminarieavgiften är 4 000 kronor exkl moms för medlemmar och 5 500 kronor exkl moms för icke medlemmar.

Eftersom kursen blev snabbt överbokad förra året gäller att medlemmar har företräde vid platsbrist, annars gäller tidigast bokning.

Snabbare och säkrare med upptining i skåp

Upptining i skåp är det absolut snabbaste och säkraste sättet att tina djupfrysta varor i restauranger och storkök.

För restauranger och storkök kan upptiningen av djupfrysta produkter vara ett problem. En del mindre restauranger använder mikron, men det är ingen säker lösning eftersom det är svårt att tina varorna till rätt temperatur. I större centralkök används ibland särskilda upptiningsrum, men det är en långsam process på minst ett par dygn och som dessutom kan innebära viktminskning på de upptinade varorna.

Den optimala lösningen kan istället vara upptiningsskåpet Air-o-defrost med forcerad luft och ånga, som har utvecklats av Innovative products AB och säljs av Electrolux.

- Skåpen är den snabbaste och säkraste metoden att tina djupfrysta produkter. Upptiningen av t ex en entrecote på tre kilo tar tre timmar och ser till att yttemperaturen inte överstiger 5 grader, säger TORBJÖRN NILSSON, som är kock och utbildare på Electrolux.

Upptiningsskåpen finns i två storlekar och förutom säkerheten och att viktminskningen blir väldigt liten kan kvaliteten bibehållas bättre med denna metod, säger han.

Dessutom är skåpen inte utrymmeskrävande.



Så hanteras djupfryst i restaurangerna

Upptiningen av djupfryst i restauranger och storkök sker på flera olika sätt. Mikael Fischer, kock och säljare på Rational, talar om för- och nackdelar med de olika alternativen.

Enligt MIKAEL FISCHER är de fyra vanligaste upptiningsmetoderna dessa:

■ **Upptining i kylskåp över natten.**

Är den mest använda metoden. Spar energi men tar lång tid och kräver god framförhållning.

■ **Upptining i rumstemperatur genom att låta produkterna ligga framme på en bänk.**

Metoden är ej att rekommendera då risken för bakterieangrepp är stor.

■ **Upptining genom spolning av kallt vatten.**

Inte heller att rekommendera, eftersom den drar ur smak och krymper produkterna. Dessutom kan man inte blanda olika produkter som grönsaker och fisk t ex.

■ **Upptining i ugn med ånga och en temperatur på 30-35 grader.**

Är den bästa metoden eftersom den bibehåller kvalite-

ten. Produkterna kan blandas på olika sätt genom att de läggs på olika bleck och sätts in i ugnen. Efter 10-12 minuter är de tinade, säger MIKAEL.

- Ytterligare ett alternativ är att sätta in djupfrysta produkter i ugnen direkt från frysen. I vår senaste modell SCC (Self Cooking Center), som är ett unikt system, kan man med hjälp av kärntemperaturnålen känna av om produkten är fryst och då inleds tillagningen automatiskt med en lägre temperatur för att skona produkten, säger MIKAEL FISCHER.

Efterhand som produkten tinar stiger temperaturen för att garantera ett önskat resultat oavsett om produkten är tinad eller fryst.

- Tillagningstiden blir givetvis längre men man behöver aldrig övervaka eller justera temperaturer och tider.

Kärntemperaturnålen känner av temperaturer ner till -30 grader.



Allt fler väggfrysar i Maxi-koncept

Halva frysutrymmet i Maxi Icas pilotbutik i Enköping utgörs av väggfrysar. Enligt köpmannen Peter Borg stämmer väggfrysarna bäst med den nya butikslayouten.

I Enköping konverterade Ica för några veckor en Kvantumbutik till en kompaktversion av stormarknadskonceptet Maxi.



- Denna pilotbutik kan beskrivas som en utveckling av Kvantumkonceptet med mer mat och specialvaror. Dessutom har fokus lagts på

kundnyttan med ett enkelt kundvarv, starkare ljus och varma färger, berättar köpmannen PETER BORG.

I kundnyttan ingår i hög grad också djupfrystavdelningen, som till 50 pro-

cent består av stående sk väggfrysar.

- Att vi valde en så hög andel väggfrysar beror på att de passar in på butikens layout, men också att de genom sin goda överskådlighet underlättar för kunderna att hitta varorna.

I väggfrysarna exponeras grönsaker, potatisprodukter, glass, fågel samt en del bröd. De största fördelarna med stående frysar är, enligt PETER BORG, att de rymmer många produkter samt att de exponerar varorna bättre än vanliga frysgondoler.

- En nackdel kan vara imbildning efter



att dörrarna har öppnats. Det problemet har vi dock lyckats eliminera relativt bra, säger han.

Påfyllningen av varor är också lite mer arbetskrävande i väggfrysar än i frysgondoler.

- Energikostnaderna har dock inte varit avgörande för vårt beslut att installera den här typen av frysar. Därför vet jag heller inget om totalkostnaden jämfört med vanliga frysgondoler.

Djupfryst bröd får livsmedelspriset!

Genom att frysa ner brödet snabbt efter bakning och tina det strax före leverans har Polarbröd skapat en både rikstäckande och europeisk marknad för sina produkter. Den unika metoden belönades med årets Livsmedelspris.

Polarbröds båda ägare, KJELL OCH MARGARETA JONSSON, tog emot priset under Livsmedelsdagarna i Tylösand i mitten av september. I motiveringen till priset heter det bl a att "Kjell och Margareta Jonsson har utifrån en ursprunglig norrländsk tradition utvecklat en modern produkt av högsta kvalitet som gått från den lokala till den globala marknaden. Genom att utnyttja djupfrysstekniken på ett nytt sätt har de framgångsrikt utveck-

lat och patenterat polarmetoden."

Vad innebär då polarmetoden, Kjell Jonsson?

- Direkt efter gräddning kyls brödet ned och styckfrysas därefter snabbt ner till minus 14-18 grader. De djupfrysta bröden distribueras till våra 21 distrikt, som färskgör eller tinar bröden långsamt och sätter bäst föredatum samt levererar ut till butikerna, säger han.

Vid leverans till restauranger och storhushåll sker upptiningen hos slutförbrukaren.

- Via en väl kontrollerad fryshantering, som omfattar infrysning, lagring och upptining kan vi erbjuda Polarbröd så gott som ugnsfärskt.

Kjell Jonsson uppger att 37 000 ton

Polarbröd bakas per år i företagets tre bagerier. 15 procent går på export bl a till Norge och Frankrike.

- I Sydeuropa handlar det mest om restauranger och storhushåll.

Kjell Jonsson berättar också att metoden började tillämpas redan i slutet av 1960-talet, då den sk renklämman lanserades.

- Polarsandwich, som den kallades, är förmodligen världens första djupfrysta smörgås.



Grattis!

Olika tekniker för infrysning

Den snabba produktutvecklingen av djupfrysta livsmedel ökar också kraven på infrysningstekniken.

Idag dominerar tre tekniker: spiralfrysning, impingementfrysning och IQF, som står för Individual Quick Freezing.



Av dessa tekniker är **impingementteknologin** den senast utvecklade,

berättar MARIA HOFFSTEIN, marknadsansvarig för Frigoscandia Equipment, FMC. Systemet kan kortfattat beskrivas som snabbinfrysning med hjälp av jetströmmar av kall luft.

- De olika teknikerna är anpassade för olika typer av produkter.

Impingementtekniken passar t ex bäst för tunna platta produkter, typ hamburgare, och ger då en så snabb infrysning som ner till 90 sekunder, säger hon.

Produkterna läggs på ett conveyorband och infrysningen sker genom att kalla luftströmmar blåses på produkterna. Tekniken kan också användas för kylning av produkter för att förlänga hållbarheten.

Spiralfrysning är den vanligaste tekniken i djupfrystindustrin.

Anläggningen tar liten yta i produktionshallarna eftersom bandet på vilket produkterna går igenom frysprocessen är spiralformat. Infrysningen tar dock längre tid än med impingementtekniken.

Den tredje tekniken är **IQF**, Individual Quick Freezing, som används huvudsakligen vid lösfrysning av bär och grönsaker. Även för infrysning av räkor och pasta används denna teknik.

- Tekniken utvecklades redan på 1960-talet för infrysning av ärtor åt Findus.

MARIA HOFFSTEIN tror att vi i framtiden kommer att få se blandningar av olika tekniker. Det blir också allt vanligare att maskinerna kan användas både för kylning och infrysning.

Clarence Birdseye- ”Djupfrysningens branschens fader”

Även om djupfrysningstekniken redan var känd år 1626 och de första kommersiella försöken för djupfrost gjordes redan på 1870-talet så anser man att det är Clarence Birdseye som har betytt mest för branschens utveckling. Det är han som har drivit utvecklingen av djupfrosttekniken framåt och möjliggjort den på ett industriellt plan.

Clarence Birdseye föddes 1886 i Brooklyn och visade tidigt ett stort intresse för både mat och natur. Hans egenskaper som äventyrare och upptäckare ledde honom så småningom till Labrador i Kanada och det var där han omkring 1916 fick idén till att snabbfrysa mat. Han levde nära eskimåerna och studerade dem när de snabbfrysade sin fisk de hade fångat. Han noterade att den djupfrysta fisken behöll sin textur och smak på ett utomordentligt sätt. För att kunna ge sin familj färsk grönsaker under hela året i detta hårda klimat experimenterade han med att frysa grönsakerna och snart var idén till en hel industri född.

Väl hemma i USA experimenterade han vidare och uppfann olika metoder för snabbfrysning och paketering av fryst mat till konsumentförsäljning. Hans nyfikenhet och drivkraft har lett till omkring 300 patent.

I ett tidigt radioprogram sa han bland annat

"Perhaps my basic contribution was the idea that a wide line of perishable foods-meats, poultry, seafood, fruits, and vegetables - could be dressed ready to cook, conveniently packaged, really quick frozen, and then delivered to housewives while still truly fresh."

Ett uttalande som håller än idag efter nästan 90 år.



nyhetsbrev FRÅN DJUPFRYSNINGSBYRÅN

Nr 6 oktober 2005

Ansvarig utgivare Fredrik Strömblad, Djupfrysningensbyrå
Box 16347
SE-103 26 Stockholm
Telefon +46(0)8 762 65 00

Formgivning, Sjödin Design

Materialet får återges med angivande av "källa kristallklart" och vilket nummer som refereras

www.djupfrysningensbyran.se

Intresserad kollega!

Vill du att någon kollega skall ha Nyhetsbrevet så skicka ett mail till: kristallklart@djupfrysningensbyran.se

