

DEN VARME LINIE

Mere overskudsvarme fra FF til Skagen Varmeværk

Konkurrencedygtigt og mindre CO2 udslip

FF har indgået en ny aftale med Skagen Varmeværk om levering af mere overskudsvarme, der samtidig styrker begge virksomheders miljøprofil.

Hidtil har FF leveret 4.500 MWh til varmekværket. Nu øges den overskydende energi fra FF til Skagen Varmeværk med 5.500 MWh – mere end en fordobling.

Energipriser og CO2

Både FF og Skagen Varmeværk har fordel af den nye aftale, oplyser Jan Diget fra Skagen Varmeværk.

Teknisk chef hos FF, Thomas Rasmussen, understreger, at FF ønsker at få så meget ud af energien på virksomheden som mulig, dels på grund af de høje energipriser og for samtidig at beskytte miljøet mest mulig.

- Når vi som led i produktionen har overskudsvarme, drejer det sig om at udnytte den overskydende energi bedst mulig. Det har altid været vores udgangspunkt, fastslår Thomas.

Forbrugerne og miljøet

Jan Diget tilføjer, at der fra værkets side er tale om en udvikling, som har mulighed for at blive til endnu mere. Der kan også blive tale om billigere varme til forbrugerne, og også miljøet har gavn af overskudsvarmen fra FF.



Jan Diget fra Skagen Varmeværk: - Mange får glæde af den ny aftale om levering af overskudsvarme fra FF, blandt dem også forbrugerne og miljøet.

Fiskerne betaler prisen for andres forurening

Normalt skal forurenere selv betale for rensning, hvis ikke samfundet gør det. Hos os betaler andelshaverne for rensning for dioxin og andre uønskede stoffer fra Østersøen



Jens Borup: - Vi har investeret 42 mio. kr. i etableringen af to nye linier og derved yderligere effektiviseret rensning af dioxin og andre uønskede stoffer, og nu også PCB.

- Over en fireårig periode har andelshaverne betalt knap 100 mio. kr. til renseudstyr i form af mindre afregning.

På den måde er det jer, andelshavere, der betaler for den forurening, som andre bærer skylden for. Til gengæld har vi nu et anlæg, der med de nuværende krav til kvaliteten af vore produkter, gør os godt rustet til fremtiden, sagde Jens Borup i sin beretning på generalforsamlingen.

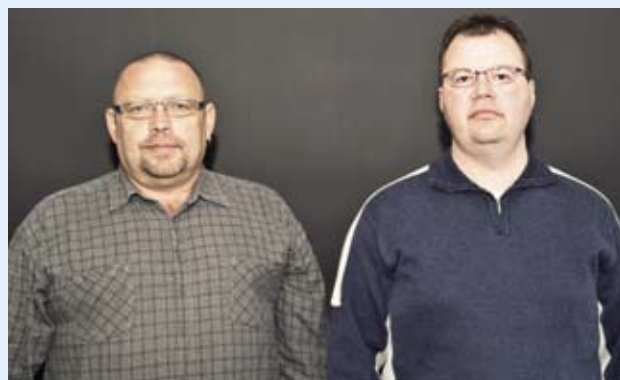
Effektivisering

- Vi har brugt megen tid og mange penge i 2008 for yderligere at forbedre effektiviteten af vores rensning for dioxin og andre uønskede stoffer. Der er investeret 42 mio. kr. på at udvide med yderligere to linier, som betyder, at der nu også kan renses for PCB.

383.000 tons i 2008

Andelsselskabet tæller 108 medlemmer, hvoraf 36 er aktive leverandører. Fabrikken har fået tilført 383.000 tons råvarer i 2008. Det er 33.000 tons flere end i 2007, og det er lidt mere end budgetteret. 2008 gik driftsmæssigt og økonomisk godt. Råvarebudgettet for 2009 er beskåret med 30.000 tons som følge af en lavere kvote på blåhvilling.

To bestyrelsesmedlemmer var på valg. Jens V. Pedersen (tv) blev genvalgt, mens rederichef Henning Jensen, rederiet Skagerrak, nyvalgte i stedet for Jørgen Ottesen, der ikke ønskede genvalg.



Efterbetalingen

Vi besluttede sidste år, at vi ikke skulle ændre selskabsform og fortsætter derfor som et andelsselskab med begrænset ansvar. Vi agerer dog i et vist omfang som et aktieselskab, og prisen på råvarer bliver altid sat så højt, som salgsprisen på mel og olie tillader. Derfor bliver der ingen efterbetaling i fremtiden.

Finanskrisen

- Jeg vil også gerne kort kommentere den meget omtalte finanskrisen på denne måde:

- Vi har så godt et forhold til vores finansieringskilder, at vi ikke har mærket stramminger eller ændringer i vores kreditter. Vi mener os berettiget til denne tillid, fordi vi i det daglige agerer fornuftigt og ansvarligt.

Reservefondet

I 2008 er der udbetalt fire mio. kr. fra reserveerne og i februar i år yderligere halvdelen af 2002 reservefondet på fire mio. kr. Det afsluttede regnskab for 2008 giver plads til, at der hensættes seks mio. kr. til reservefondet.

Nyt initiativ: Møde med andelshavere i Sverige

Danske andelshavere inviteres til et årligt orienteringsmøde i Sverige



Fra generalforsamlingen: Danske andelshavere inviteres i fremtiden til et årligt orienteringsmøde i Sverige.

SWE-DAN

Overskud på en halv million kr.

Trods vanskelige forhold i minkbranchen skabte Swe-Dan overskud

Overskuddet i Swe-Dan ser ud til at blive på ½ mio. SEK i 2008, hvilket må anses for tilfredsstillende på baggrund af de noget vanskelige forhold i minkbranchen.

Der er i 2008 tilført omkring 38.000 tons råvarer.

Frysekapacitet

Swe-Dan ønsker øget frysekapacitet, således at en større del af de fisk, der bliver landet i Västervik, kan indfryses til

konsum. Desuden er der forventning om at få tilført flere fisk fra de baltiske lande og fra Finland.

Det siger vi ja til, sagde Jens Borup på generalforsamlingen og tilføjede:

Swe-Dan er et godt brohoved for FF midt i Østersøen.

36 års aktiv indsats for FF

Efter 36 år i bestyrelsen, heraf flere som formand, ønskede Jørgen Ottesen ikke genvalg. Han blev takket varmt for en meget stor indsats i mange årtier i FF båret af et visionært syn på fremtiden, der er en betydelig del af virksomhedens styrke i dag. Jens Borup overrakte blomster til Jørgen Ottesen.



Samspil og tillid på verdens

Døgnet rundt og året rundt er FF i kontakt med agenter og kunder i flere end 60 lande

Når dyrlæge Ali Ho og agronom Mike Fong i Taiwan hver måned får leveret 10 containere med produkter fra FF Skagen, skyldes det et målbevidst, opsøgende arbejde fra FF og en lokal agent.

Grossisterne Ho og Fong er kunder med et voksende behov for specialprodukter og proteintilskud til opdræt af svin i Taiwan.

Men sådan var det ikke for et år siden. Da forsøgte Ali Ho og Mike Fong sig med en mindre leverance, der kunne være i én container. Den lokale agent havde overbevist dem om de særlige fordele ved FF's produkter.

I dag fordeler Ali Ho og Mike Fong produkter fra FF til flere svinefarme i Taiwan fra en specialbygget bil. Ingen kan være i tvivl om, hvor varerne kommer fra, som det fremgår på billederne på disse sider.

Just in time

Ali Ho og Mike Fong er blot nogle af FF's talrige kunder over hele verden. Hjemme i Skagen har marketingschef Thomas Fisker Hansen og tre medarbejdere den direkte, daglige kontakt med agenter og kunder i flere end 60 lande. De har samtidig ansvar for logistikken – altså at produkterne når frem til tiden, der i det internationale handelssprog kaldes "Just in time" levering - i sig selv en udfordring, som en årelang erfaring bidrager til at klare.

På rejse

Mails og telefon er ikke de eneste kommunikationsredskaber, som FF bruger i den globale kontakt til omverdenen.

En gang om året rejser Thomas Fisker Hansen på besøg hos agenter og kunder i flere lande, blandt andet for at dyrke nye markeder op.

I oplysende foredrag fortæller han mellem 100 og 200 tilhørere om fordelene ved at bruge skandinavisk produceret fiskemel. Han fokuserer især på de mange led i processen ved fremstilling af fiskemel, som ofte er ukendt for tilhørerne - de måske kommende kunder. Mange overraskes over det omfattende, kontrollerede forløb fra landingen af fisk



Ingen i Taiwan, der ser denne bil, kan være i tvivl om, at produkterne kommer fra Skagen, Danmark. Dyrlæge Ali Ho og agronom Mike Fong er i denne sammenhæng et led i "Just in time"-kæden med hurtigst mulig levering i containere – i dette tilfælde fra Skagen til Taiwan.

markedet

til det færdige produkt, herunder de grundige analyser, der er af afgørende betydning for produkternes kvalitet.

- Jeg oplever flere gange, at man er dybt imponeret over, at vi er i stand til at dokumentere sporbarhed så detaljeret, og at vi kan levere så mange skræddersyede produkter. Derudover kan vore analyser dokumentere produkternes kvalitet på alle niveauer. Der er nemlig kun analyseudstyr til rådighed få steder i f.eks. Fjernøsten. Det er en udbredt tradition på disse kanter, at alene syn, lugt og smag danner grundlag for vurderingen af produkternes kvalitet.



Thomas Fisker Hansen: - Jeg oplever, at man bl.a. i Fjernøsten er dybt imponeret over, at vi er i stand til at dokumentere sporbarhed så detaljeret, og at vi også kan analysere færdigvarerne så specifikt.

Sammen med vore lokale agenter aflægges desuden besøg direkte hos kunderne på blandt andet svine- og kyllingefarme.

Det nye verdensbillede

- Hvor vigtigt er det at fastholde så tæt en kontakt til agenter og kunder, også efter at de har besluttet sig til at blive kunder hos FF?

- Det er helt afgørende. Verden forandrer sig hurtigere end nogensinde, også i vor branche. Verdensbilledet er konstant i bevægelse. Hvad der var kendt og



Varebilens åbne døre er også reklame for produkter fra FF Skagen.

normalt i går, kan være forandret i dag. Derfor drejer det sig om at tilpasse sig ændringerne, helst før de sker. Det er nemlig vores erklærede strategi. Vi mærker, at kunderne på denne måde også er glade for råd og vejledning. Hvad er deres ønsker? Hvilken sikkerhed ønsker de? Hvad kan FF hjælpe med i det skiftende verdensbillede, der berører os alle, producenten, agenten, kunden og deres kunder?

Ét blandt mange eksempler er, at petfood til katte og hunde er et stærkt voksende marked. Som bekendt er akvakulturen også i kraftig vækst og udgør i dag 55 pct. af vor afsætning, men vi skal hele tiden være på forkant af udviklingen for at finde nye områder.

Dertil kommer, at kravene til specialprodukter vokser, og det vil de utvivlsomt blive ved med.

Til opdræt i fire hovedgrupper

I hovedtræk fordeler FF's produkter sig i fire hovedgrupper til kunderne i hele verden:

Aquakultur	55 pct.
Svineproduktion	25 pct.
Fjerkræproduktion	10 pct.
Petfood	10 pct.

Med tog, skib og bil

Det er ikke nok i sig selv at producere og handle. Produkterne skal leveres, og når kunden har bestemt sig, kan det ikke gå hurtigt nok. Sådan er det over hele verden, forklarer Thomas.

FF's kunder i det geografiske billede

FF's kunder fordelt på verdensdele og nationer er i hovedtræk:

Europa
Afrika
Canada
USA
Fjernøsten, Asien
Mellemøsten, bl.a. Saudi Arabien,
Iran og Qatar
Australien

- Vi er så heldige at være geografisk og strategisk godt placeret på verdenskortet. Vi har logistisk en fordel af denne position. Der er kun godt 200 km til containerhavnen i Århus, og vi transporterer alle containere med særtog fra havneområdet i Skagen til udskibning fra Århus Havn. Hver uge sætter toget med de mange containere kursen mod Århus Havn. Det er tilmed en miljørigtig transport, der mindsker belastningen på vejene. I Skagen undgår vi desuden, at de store biler kører gennem byen, og det er en stor fordel for lokalsamfundet.

Olieprisen er faldende - melprisen stabil

Øget brug af rapsolie medvirker til at trykke prisen på fiskeolie

Markedsforholdene for fiskemel har stabiliseret sig med en svagt stigende tendens, mens oliepriserne falder.

Priserne på vegetabiliske olier er nemlig faldet i takt med råolien. Fiskeolien er faldet med 60 pct. i forhold til tredje og fjerde kvartal 2008.

Der er to grunde til dette drastiske fald.: Chile producerer færre opdrætsslaks, og der er et betydeligt større forbrug af rapsolie i aquafoder.

Fiskestop i Peru og Chile

Der er fiskestop i Peru og Chile, og det forventes at vare til midten af april – måske begyndelsen af maj. Perus og Chiles forventede fiskeri er på fem-seks

mio. tons fisk til produktion af olie og mel. Peru har på forhånd solgt store mængder, hovedsagelig til Kina, og der er allerede gang i salget af ikke producerede mængder, også til Kina. Kinas appetit på fiskemel er stimuleret af den værste tørke i landet i mere end 50 år. Det betyder, at kineserne ikke kan producere nok soja og korn til den hjemlige produktion af foder.

FF har fået tilført gode mængder af brisling fra Østersøen. Her lander SH 2 "Starholm" i Skagen.





Chile bliver formentlig nettoeksportør af fiskemel i 2009 som følge af nedgangen i produktion af opdrætslaks, bl.a. fordi opdrættet er ramt af virussygdom.

De nordiske lande

I de nordiske lande er situationen præget af flere, forskellige forhold. Markedet er stabilt, og efterspørgslen på fiskemel er generelt god.

Det skyldes en stærkt formindsket kvote på blåhvilling, og at det ikke har været muligt at finde loddestammer af betydning i norsk og islandsk farvand. Det gør køberne ængstelige for deres forsyning. Derfor er de mere åbne for at købe større mængder fiskemel for at sikre sig tilstrækkelige mængder, når hovedsæsonen for aquaindustrien til sommer for alvor sætter ind i Europa, herunder de nordiske lande.

Hos FF har vi fået tilført gode mængder brisling fra Østersøen og store mængder sildeafskær.

Nye markeder

Vi er begyndt at opdyrke nye markeder med henblik på markedsføring og salg – både over for nye kundegrupper og nye lande. Det sker for at mindske sårbarheden ved udsving i enkelte brancher og markeder. Derfor kommer vi i 2009 til at sælge større mængder fiskemel i Fjernøsten og til petfoodindustrien i Europa og Nordamerika.

Vi nedprioriterer markederne omkring Middelhavet, da de er hårdest ramt af den globale finanskrisen. Likviditeten i disse markeder er meget stram.

Konkluderende kan man sige, at markedet for mel i øjeblikket er stabilt med god efterspørgsel og fornuftige priser – også på baggrund af en mere stabil dollarkurs.

Usikkerheden om forbrug og priser på fiskeolie slår dog skår i glæden. Til gengæld kan den lavere produktion af olie, den reducerede kvote på blåhvilling og ingen forekomster af lodde af betydning, muligvis understøtte bedre priser på fiskeolie på den mellemlange bane.

Et års forarbejde og et helt nyt IT-system

FF opruster sit administrations- og informationssystem og udnævner en administrations- og IT-chef samt IT-driftschef

Tiderne forandrer sig, og det gør også den teknologi, som er afgørende for en moderne virksomheds udvikling.

I det perspektiv har FF gennem mere end et år planlagt og forberedt et nyt IT-system, tilpasset egne ambitioner, herunder kravene til kommunikationen med det nationale og internationale samfund.

Effektivt og tidsbesparende

Det nye IT-system, NAVISION, vil være i brug fuldt ud i dette halvår af 2009. Mellem 35 og 40 brugere i virksomheden får indenfor deres respektive ansvarsområder glæde af systemet, som i et vist omfang erstatter hidtil manuelt arbejde, og derfor også er tidsbesparende.

Operationelt stærkt

Flere arbejdsgange er herefter samlet i én. Kunder, leverandører og FF selv vil



Ny administrations- og IT-chef Jan Gram: - Flere end 1000 spørgsmål og svar fra brugerne er det menneskeligt baserede udgangspunkt i forarbejdet og ved driften af det nye IT-system.

indirekte og direkte opleve større effektivitet og fleksibilitet som følge af denne nye, fremadrettede IT-infrastruktur.

Der er lagt vægt på, at systemet er operationelt stærkt, taktisk velfunderet og samtidig strategisk et optimalt redskab.



Det er den ny IT-driftschef Bo Hellums ansvar, at IT-systemet fungerer 24 timer i døgnet alle ugens syv dage og 365 dage om året.

1000 spørgsmål og svar

Det overordnede, strategiske ansvar for den nye IT-verden hos FF og for det forberedende arbejde det sidste års tid står Jan Gram for. Han er udnævnt til virksomhedens administrations- og IT-chef.

- Det er blevet til adskillige møder i løbet af et år med flere end 1000 spørgsmål og lige så mange svar, forklarer Jan, der i samråd med brugerne er ved at nå i mål med det store projekt.

Søm, skruer og fiskemel

- FF er en alsidig virksomhed med en detailforretning på den ene side og på den anden en international produktionsvirksomhed med eksport til mange lande. Sagt lidt populært: Fra søm og skruer til

produktion og eksport af fiskemel. Alle led får glæde af dette IT-system.

- Det går hurtigt med den IT-teknologiske udvikling. Vi skal derfor konstant være på forkant af udviklingen, understreger Jan. Han blev ansat i FF i 1979 og var med til at indføre de første EDB-maskiner, som de kaldtes, i 1981 med én computer, fire skærme og to printere. Det næste store fremskridt i 1990 var den første PC, som han også var med til at etablere.

Drift og sikkerhed

Ansvaret for driften af den omfattende hardware og software i IT-systemet er lagt i hænderne på Bo Hellum, som har været hos FF i 23 år og nu er udnævnt til IT-driftschef. Hans ansvar er, at alt fungerer optimalt - altid.

- Hvis dette veludviklede IT-system ikke fungerer med sikkerhed, kan meget gå tabt på få sekunder. Vi skal kunne stole på det, og alt skal matche til enhver tid, således som det er ambitionen. Det vil vi leve op til efter bedste evne, fastslår Bo.

24/7/365-sikkerheden

- Populært sagt opererer vi med begrebet 24/7/365, som betyder, at det skal fungere 100 pct. i 24 timer alle ugens syv dage og 365 dage om året.

- Der er derfor meget at holde øje med, og det er aftalt, at jeg skal kunne kontaktes døgnet rundt. Det er f.eks. afgørende, at der altid er den rette temperatur til serveren, og at Power Supply fungerer, hvis der sker strømsvigt, og at hardware og software til enhver tid matcher.

Den nødvendige back up er af praktiske grunde outsourcet.

- Vi er overbevist om, at dette IT-system styrker såvel ledelse som ansvarlige medarbejdere i det daglige arbejde.

Lavest mulige priser på bekostning af bonus

Højere gennemsnitspris på gasolie i 2008

Beregning af priserne i Handelsafdelingen gør, at afdelingen sælger gasolien til lavest mulig pris til medlemmerne. Det gælder også for øvrige varer som smøreolie, wire, tovværk og skibsartikler,

fremgik det af beretningen på generalforsamlingen.

Aktiviteten i Handelsafdelingen i 2008 ligger på niveau med 2007.



Nyt kontrolrum

Det ny kontrolrum er taget i brug. Dermed er bl.a. kogeriet automatiseret og rensningsanlægget opgraderet samtidig med, at der er skabt et forbedret arbejdsmiljø, oplyser teknisk chef Thomas Rasmussen.

Kasseterminalen

Aktiviteterne i kasseterminalen blev afviklet endeligt i 2008

Siden oktober 2007 har vi udlejet kasser, vaskemaskine og vaskehal til Skagen Truck Service, STS, der videreførte aktiviteterne. I december blev vaskehal og vaskemaskine solgt til Skagen Lossekompani, og den resterende beholdning af kasser er solgt til Sverige.



Synliggørelse af kvalitet og et forbedret miljø

FF arbejder vedvarende for at reducere miljøbelastninger og energiforbrug

Det årlige grønne regnskab til myndighederne bygger på den overordnede profil, at FF ønsker at fremstå som en miljø og energibevist virksomhed, som aktivt og engageret arbejder for at nedbringe miljøbelastninger fra virksomhedens drift.

Der investeres således fortsat i ny teknologi, hvor den kan styrke energirigtig produktion og et forbedret miljø endnu mere.

Det fremgår af Det Grønne Regnskab 2008 bl.a., at FF offentliggør sin miljø- og energipolitik og mål for forbedringer samt kommunikerer åbent med alle interesserede, herunder myndigheder, kunder og leverandører.

Certificeringer

FF er certificeret i henhold til følgende standarder:

DS/EN ISO 22000	(levnedsmiddelstandard for fødevarer sikkerhed)
DS/EN ISO 9001	(kvalitet)
DS/EN ISO 14001	(miljø)
DS 2403	(energi)
DS 3927	(HACCP/GMP+)

Soil Association organic standards and regulation

(EEC) no. 2092/91 (økologisk fiskemel)

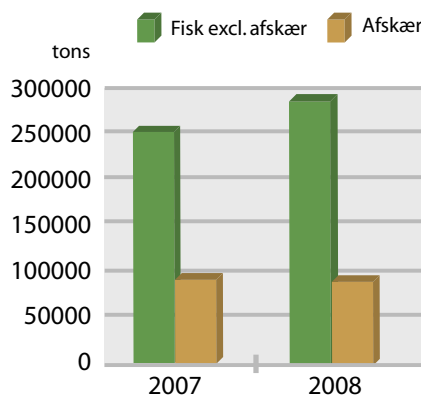
Myndighedsgodkendelse: Biproduktforordning DK-01-3-fm-001

Kvaliteten

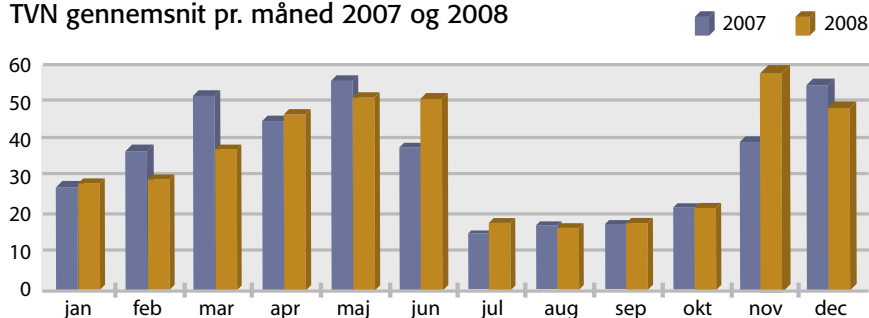
I kvalitetsafregningssystemet er det således et erklæret mål, år for år, at højne kvaliteten af landede fisk og fiskeafskær for bedst mulig at udnytte ressourcerne og ligeledes i den sammenhæng at minimere miljøpåvirkninger fra driften.

Energibesparelser indgår altid i vurderingerne, når produktionsudstyr udskiftes samt ved alle nye projekter i øvrigt. Transport af færdigvarer sker med tog, skib og lastbil.

Forbrug af råvarer i tons 2007 og 2008



TVN gennemsnit pr. måned 2007 og 2008



FF NYT udgives af FF Skagen

Havnevagtvej 12, 9990 Skagen.

Mail: ff@ffskagen.com

Tlf. +(45) 9844 1100

Redaktionsudvalg:

Jens Borup, Morten Broberg,
Claus Jacobsen, Thomas Rasmussen,
Poul R. Poulsen og Peter Sandfeld.

Foto: Bo Hellum.

FF-NYT kan også ses på hjemmesiden:
www.ffskagen.com

Find FF-NYT under: 'Om FF', hvor
også tidligere udgaver findes.

Tryk: Skagen Bogtrykkeri.