

SGourmet

magasinet

Din Baker:
Ny samarbeidspartner hos
Servicegrossistene

God jul med ost på bordet
Hjemmelaget marsipan

Stenneset
Gamle Prestegård

HØYTIDSMAT

Til jul og nyttår

Bjørn Kristiansen AS, Kongsvinger	62 88 84 30
KiGa Engros AS, Sagstua	62 97 18 00
Østfoldfrukt Mysen AS, Slitu	69 89 88 99
Bjørnulf's Engros AS, Mjøndalen	32 23 12 00
Willys Agentur & Engros AS, Larvik	33 12 06 33
Agder Grossisten AS, Nedenes	37 09 79 90
D. Danielsen AS, Tananger	51 64 88 00
Haugaland Storhusholdning AS, Haugesund	52 73 64 66
Sjur Lothe Skipshandel AS, Haugesund	52 70 91 91
Måkestad Engros AS, Bønes	55 98 21 65
Kristoffer Kaarbø AS, Kokstad	55 22 72 80
Euro Supply Bergen AS, Bergen	55 39 46 60
Encon AS, Voss	56 52 09 20
Safari Engros AS, Florø	57 74 92 22
Sunnmøre Engros AS, Ålesund	70 17 20 80
TP-Engros AS, Kristiansund	71 56 57 20
Nær Engros Trondheim AS, Trondheim	73 95 73 00
Nær Engros Levanger AS, Levanger	74 08 55 60
Nær Engros AS, Namsos	74 22 61 00
Paul Nygaard AS, Mosjøen	75 11 14 30
Arne Sjule AS, Mo i Rana	75 19 88 88
Serviceord Engros AS, Harstad	77 00 22 40
Selboe & Aasebø AS, Finnsnes	77 84 04 22
Servicegrossistene AS, Drammen	32 21 80 00



OSTETAPAS 7

NYTTÅRSMENYEN 20



CHAMPAGNE 28

En jul til ettertanke?

Uroen i verdens finans- og bankmarkeder forventes å legge en aldri så liten demper på årets julehandel. Med tanke på det eksplosive gaveforbruket de siste årene, er kanskje ikke dette den verste konsekvensen av trange, økonomiske tider? Kanskje vi rett og slett har godt av å tenke mer på gavenes betydning for mottakeren enn på hva den koster?

Vi som jobber med næringsmidler, er ikke blant de første som rammes av redusert forbruk. Folk venter kanskje med å bytte bil, men de skal fremdeles ha mat. Som en av våre grossister sier det lenger bak i bladet: "Det ser ut til at det å spise ute av og til har festet seg godt i den norske befolkningen". I trangere tider pleier folk også å satse mer på hjemmekos og god mat fremfor andre aktiviteter.

Dette nummeret av SGourmet er derfor i stor grad viet til god desembermat med tilhørende drikke. Du kan blant annet kose deg med en komplett festmeny som egner seg godt nyttårsaften eller i romjula. Vi har også snakket med

Stenneset Gamle Prestegård på Rana Museum, et svært spesielt spisested med historisk sus i veggene, og Servicegrossisten som forsyner dem med varer. I leverandørportrettet presenterer vi denne gangen Rieber & Søn Food Service, som er en av våre store merkevareleverandører. Du får også stifte bekjentskap med vår nye samarbeidspartner Din Baker. Og mye mer.

Med andre ord: Lesestoff for enhver smak. Det kan sikkert være lurt å lese noe annet enn dystre avisforsider av og til. Jul blir det åkkesom. God jul og godt nytt år!

Inge Eliassen, Daglig Leder Servicegrossistene

SGourmet Magasinet

Gyda Wierli Remme (ansvarlig)
Veronica Olafsen (prosjektledelse)
Impuls Reklamebyrå AS (design og tekst)
Oppskrifter/bilder/txt: matprat.no,
Arcus AS, Christer Berens - Mat + Vin
= Sant, Aschehoug - Nina Kjøningsen,
Den beste mat & vin boken vi kunne
lage - Dinamo Forlag, Geir Salvesen
- Vinskolen Godsmak fra første klasse -
Historie & Kultur

Utgitt av: Servicegrossistene AS,
Postboks 3627, 3007 Drammen
www.servicegrossistene.no

Produksjon: Lier Kopi og Trykk AS

Tips oss på tlf: 32 21 80 00
eller e-post:
gyda.remme@servicegrossistene.no

God Jul & Godt Nytt År	5	Din Baker	25
Ostetapas	7	Stenneset Gamle Prestegård	26
Grissini	9	Champagne	28
Klassisk ostefat	11	Boktips	30
Kake uten ovn	12	Riber & Søn	32
Hjemmelaget marsipan	13	Produktnytt	35
Arne Sjule	14	Bransjenytt	36
SG Maritim	17	Glutenfri Kaker	38
Høy sigarføring	18		
Nyttårsmenyen	20		



Smak & Eleganse



EPD: 1600691



TORO Oxsesjysaus pastøs

Krt. à 2 bokser à 1016 g
16 l ferdig saus pr. boks
Antall porsjoner: 320



EPD: 1600683



TORO Kyllingsjysaus pastøs

Krt. à 2 bokser à 1000 g
16 l ferdig saus pr. boks
Antall porsjoner: 320



EPD: 1600675



TORO Svinesjysaus pastøs

Krt. à 2 bokser à 1058 g
16 l ferdig saus pr. boks
Antall porsjoner: 320



food service

Rieber & Søn food service
Kundetelefon: 800 30 980
Postboks 987 Sentrum
5808 Bergen
Se www.foodservice.no
for oppskrifter og tips

Rødsprit til kjøtt og white spirit til fisk

Øystein Sundes legendariske drikketips er gått inn i språket, men gudskjelov ikke i kjøkkenpraksisen. Rødt til kjøtt og hvitt til fisk er fremdeles en brukbar tommelfingerregel, men enkelte vinkjennere drister seg faktisk frampå for tiden; de anbefaler hvitvin til ribba. Forklaringen er selvsagt at en hvitvin tilfører friskhet og syre som står godt til den tunge ribba.

I dette nummeret ser vi spesielt på gode kombinasjoner av mat og drikke. Mange av oppskriftene er forsynt med "sikre" drikketips, og i tillegg har vi lest tre gode bøker som tar for seg emnet på forskjellig vis. Liker du å prøve ut kombinasjoner, kan det vel neppe passe bedre enn akkurat i julemåneden. Den rommer mange anledninger til et godt glass til maten!

God jul og godt nytt år!





ARROW CHARDONNAY

En fruktig og ukomplisert vin som passer til de fleste oster.

Serveringstemperatur:
ca. 10°C
Innhold: 75 cl
EPD nr 737262



En kombinasjon av velsmakende oster som passer for de aller fleste. Beregn ca 200 g ost per person. For to personer er det enkleste å velge ut ca 3 ulike typer ost. Bruk gjerne grovt brød til milde oster.

Kos deg!



TOMATER MED PARMESAN

10-15 ekstra søte cherrytomater
100 g parmesan, revet
4 ss pesto
flaksalt og nykvernet pepper

Slik gjør du:

1. Del tomatene i to og legg dem på serveringsfatet.
2. Legg litt pesto på hver tomat og dryss over parmesan.
3. Avslutt med flaksalt og nykvernet pepper.

SITRUSMARINERT OSTETAPAS

3 stk. rød paprika
2 stk. sitron
400 g Edamer, Sveitser el. Tilsitter
1 dl friske urter (feks; rosmarin, basilikum, timian)
1 dl olivenolje
½ dl appelsinjuice
2 dl grønne oliven
2 dl sorte oliven
1 båt hvitløk

Slik gjør du:

1. Del paprikaen i to og fjern frøhuset. Olje inn hver paprika og legg dem på et stekebrett med skinnsiden opp. Bak dem til skinnet begynner å boble. Avkjøles litt før skallet fjernes.
2. Del paprikaen i grove biter. Vask sitronene i lunket vann og skjær av det ytterste skallet med en skarp kniv eller potetskreller. Strimle skallet.
3. Skjær osten i terninger 2x2 cm. Grovhakk urtene og bland med olje og appelsinjuice til en marinade og ha i osteterningene, oliven, paprika og sitronskall. Dette kan med fordel lages et par timer før servering slik at alle smakene blander seg.

Server dine gjester gode juleoster fra TINE



6% RABATT HOS DIN SERVICEGROSSIST I HELE DESEMBER

EPD-nr	TINE varenr	Varenavn	D-pak
577015	1685	TINE Edamer 27% 850 g	6 à 850 g
755108	1915	Ridder 38% vakuumpakket 1,7 kg	2 à 1,7 kg
808626	1827	TINE Gräddost hotellbrett 560 g	5 à 560 g
903492	2110	Selbu blå 1,5 kg	2 à 1,5 kg
1606243	2077	Dovreost Økologisk Brie 2 kg	1 à 2 kg



Se www.tine.no og www.paamenyen.no for tips & idéer



HJEMMELAGET GRISSINI

50 gr gjær
3 dl melk
25 g smør
1 ts salt
ca. 6 dl finbakstmel
urter og krydder, f.eks. rosmarin,
timian, persille, hvitløk
3 ss valmuefrø til dryss

Slik gjør du:

1. Smelt smøret, ha i melken og la det bli fingervarmt. Ha det over i en bakebolle sammen med gjæren.
2. Tilsett salt og så mye mel at deigen er passe fast og smidig. Arbeid deigen godt.
3. Sett den til heving under plast på lunt sted i ca. 30 minutter.
4. Ha deigen på bakebordet og del den i 30 små biter. Trill dem ut til ca. 30 cm lange lengder. Legg dem på bakepapir eller smurt stekeplate og sett det til heving under plast på lunt sted ca. 20 minutter.
5. Dusj grissiniene med romtemperert vann fra dynkeflaske og dryss evt på litt valmuefrø og stek dem til de er gyldne og sprø.
6. Stek på 175°C i 25 - 30 minutter og avkjøl utildekket på rist og oppbevares tørt.

Friele OneCafé

- friskbrygget kaffe direkte i koppen!



Kaffenyhet!

Friele OneCafé kombinerer smaken og kvaliteten av **friskbrygget**, malt kaffe med tilgjengeligheten og enkelheten til frysetørret kaffe. En unik **énkoppsløsning!**

I filterposen er det malt Friele-kaffe, og ved hjelp av kokende vann lager man en utmerket kopp kaffe – helt uten trakteutstyr. Dette gjør Friele OneCafé enkel å servere nær sagt overalt.

Friele OneCafé Classic
En blanding av opptil syv typer arabica-kaffe fra Sør- og Mellom-Amerika, Afrika og Asia.
EPD-nr 1682582

Friele OneCafé Koffeinfri
Koffeinfri høylandskaffe fra Brasil, Colombia og Guatemala. EPD-nr 1682475

Begge er pakket i praktiske displayesker à 112 stk. Friele OneCafé er individuelt pakket i beskyttende atmosfære, og har ni måneders holdbarhet.

SÅ ENKELT ER DET:

Hell kokende vann over filterposen, og dypp den i det varme vannet i ca 3 minutter.



For mer informasjon om Friele OneCafé kontakt:
Kaffehuset Friele, PB 175, 5852 Bergen, tlf 55 92 66 00,
firmapost@friele.no, www.friele.no



OSTETIPS!

Husk å temperere osten før du skal servere den. Legg opp ostene på serveringsfatet, dekk med plastfolie og sett den på kjøkkenbenken én time før den skal spises. Dette får fram mer smak og aroma i ostene.

BEREGN PER PERSON:

Ostebord 200 g
Til snacks 150 g
Forrett 50 g
Dessert 75 g



OSTEFEST

Porsjoner: 8

250 g Port Salut
250 g Brie
250 g Camembert
250 g Vellagret Jarlsberg
250 g Pepperost
250 g Gressløst

Server med et utvalg salte og usaltede kjeks, brød, grissini og godt tilbehør.

TILBEHØR TIL OST

- Tørket frukt, f.eks. aprikoser
- Honning
- Valnøtter
- Syltetøy og chutney
- Druer
- Pære
- Paprika
- Stangselleri
- Reddiker

Til kraftige oster, som vellagrede faste oster og blåmuggoster, smaker det godt med søtt og smaksrikt tilbehør.

**OSTEKAKE MED BÆR**

10 porsjoner

Fyll

4 dl vaniljekesam
1 pakke sitrongelépulver
2 ½ dl vann
1 dl melis
3 dl kremfløte
Saft og revet skall av ½ sitron

Bum

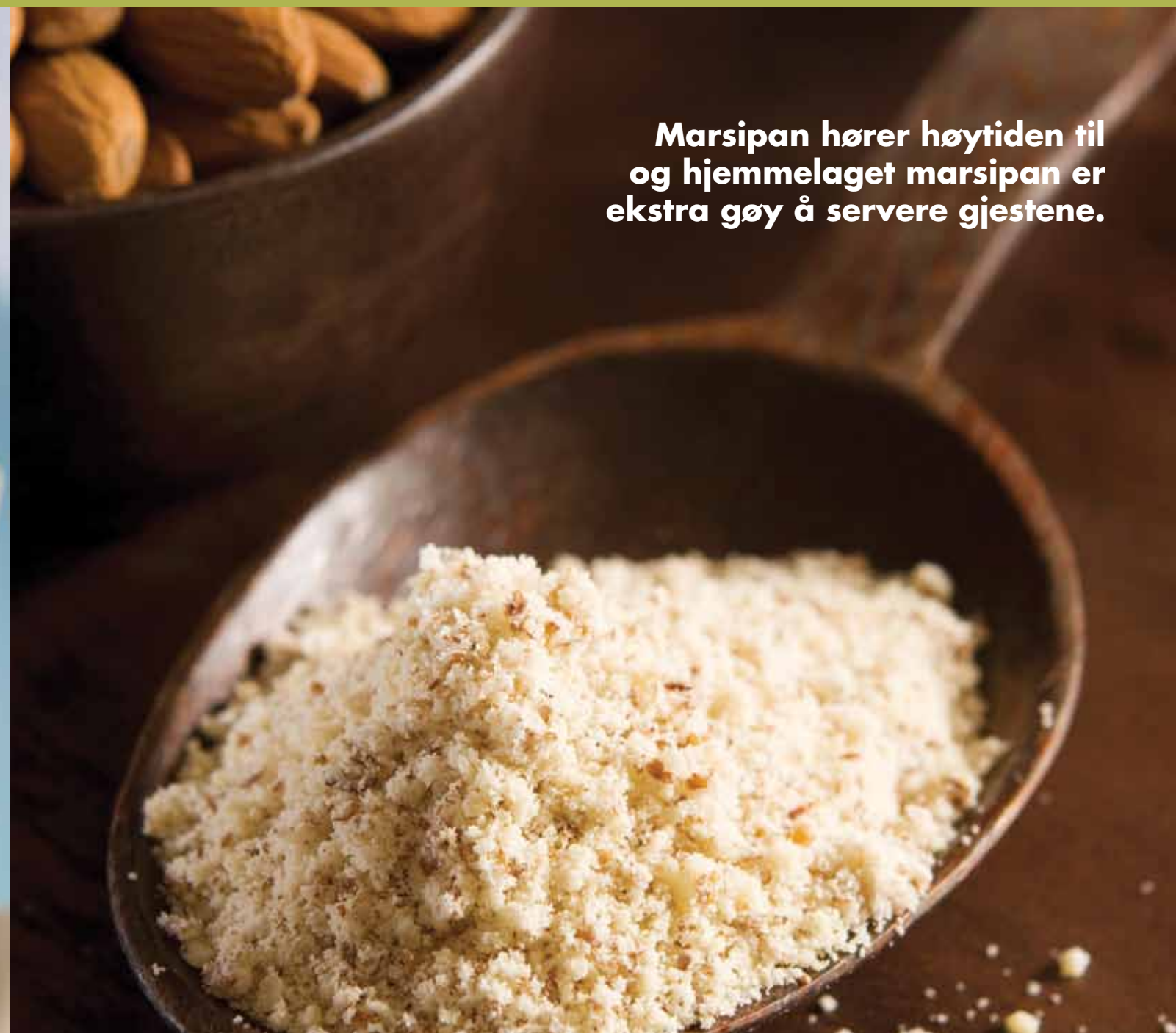
3 ss smeltet smør
10 stk. digestivekjeks,
eller annen søt havrekjeks

Pynt

1 dl bær, f.eks. rips
1 dl urter, blader av
f.eks. sitronmelisse
3 ss sitronskall, revet

Slik gjør du:

1. Bruk en rund kakeform med løs ring, 24 cm diameter eller 8-10 porsjonsformer.
2. Bunn: Ha kjeks og det smeltede smøret i en hurtigmikser og kjør det til en jevn blanding. Sett kakeringen på serveringsfatet eller de små formene på porsjonstallerken. Fordel kjeksblandingen i formene.
3. Fyll: Løs opp gelepulveret i kokende vann. Ta kjelen av platen og rør inn kesam, sitronskall og sitronsaft. Visp kremfløten stiv med melis og fold kremen forsiktig i kesamblandingen. La det stivne litt før dette helles i formene.
4. La ostekakene stivne på et kaldt sted. Ta av kakeformingen og server med pynt av bær og friske urteblader.



Marsipan hører høytiden til og hjemmelaget marsipan er ekstra gøy å servere gjestene.

HJEMMELAGET MARSIPAN

1 1/2 kg mandler
1 1/2 kg melis
6 eggehviter
sitronsaft

Slik gjør du:

1. Begynn med å skolde mandlene ved å koke opp vann og mandler.
2. Skyll i kaldt vann og fjern skallet mens mandlene fortsatt er varme.
3. Legg mandlene til tørk på et papir på et brett i 1-2 dager i romtemperatur. Vend på mandlene innimellom.
4. Det er viktig at fuktigheten fordamper ellers blir mandelmassen vanskelig å arbeide med etterpå.
5. Mal mandlene i flere omganger med en mandelkvern.
6. Bland så mandelmassen og melis i en bolle, og tilsett sitrondråper (1 porsjon = 3 dråper sitron) og eggehviten, litt etter litt til passe konsistens. Sitronsyren bidrar til at marsipanen holder seg lenger.
7. Elt til deigen er god og fast.
8. Pakk den inn i plastfolie og la den hvile et par timer før den formes etter eget ønske.



Salgssjefen Trygve Larsen sjekker lageret.



Bjørn Growen (t.v) og Stian S. Skogheim (t.h) leverer varer.

MAT I SALTEN

gir salt på maten

Den Rana-baserte Servicegrossisten Arne Sjule AS startet som leverandør til lokale kiosker og kolonialforretninger i 1950. Arne Sjule var en driftig mann som drev virksomheten alene i mange år og sikret seg stadig flere agenturer. I 1960 hadde bedriften 5 ansatte og store agenturer som Findus og Diplom-Is, noe som resulterte i en omsetningsøkning til 16 millioner i 1991, fremdeles kun på dagligvaremarkedet.

Dagens leder startet sin karriere i denne perioden. I familiedrevne selskaper vokser barna gjerne opp i firmaet. Så var også tilfellet med Ole Tom Sjule.

- Jeg hadde sommerjobb her hvert år fra jeg var 10 år, sier Ole Tom Sjule. – Da jeg fylte 18, kunne jeg begynne å kjøre bil, så da var jeg Diplom-Issjåfør inntil jeg brukte noen år på å ta økonomiutdanning i Bodø. I dag er jeg daglig leder, innkjøper og altnuligmann i bedriften, som eies av meg selv, Trygve Larsen,

Tord Olsen og Leif Sjule. Bare den sistnevnte jobber ikke her til daglig, sier Ole Tom Sjule, som mener at arbeidende eiere stimulerer både engasjement og kontroll med driften.

Jevn vekst

- Hvordan har den økonomiske utviklingen vært?

- Den har vært stabil og god. Vi startet med kiosk- og dagligvarer i Rana-området, men har etter hvert utvidet både sortimentet

og nedslagsfeltet betraktelig. Storkjøkkensatsingen kom for alvor i gang i 1996, og ga oss et skikkelig løft. Svært mange av kundene fra den gangen er fremdeles kunder av oss i dag. Geografisk har vi utvidet både sørover og nordover, og i de siste årene har vi jobbet spesielt mot å få innpass i Bodø-/Saltregionen. Vi føler at vi har fått et godt tak på markedet der nå, sier Ole Tom Sjule, som forteller at dagens 20 ansatte omsetter for ca kr. 110 millioner i 2008.

- Det betyr store avstander og vrien logistikk?

- Vi leverer innenfor en radius på 20 – 25 mil, så det skal planlegges, ja. Våre egne biler kjører ruter på faste ukedager i Rana, Mosjøen, Sandnessjøen, Storforshei, Tonnes, Korgen, Hemnes og Nesna. I Bodø, Salten, Saltstraumen og områdene lengst nord i fylket, har vi en distribusjonsavtale med Gunnars Transport, som leverer etter avtale. I tillegg har vi fremdeles isbilen med Diplom-Is, som farer rundt både sommer og vinter, sier Ole Tom Sjule.

Variert kundemiks

- Hvem er den typiske Sjule-kunden?

- Vi har satsset på bredde i kundeprofilen, og har etter hvert opparbeidet oss en bra blanding. Blant de største kan nevnes Forsvaret, Helse Nord og Nordland Fylkeskommune, men vi leverer også store volumer til små og mellomstore kantiner på arbeidsplassene rundt omkring. Vi har heller ikke satsset spesielt på enkelte varegrupper. Vår filosofi er å levere det kundene trenger. De siste årene har etterspørselen for eksempel økt på områder som frukt, grønnsaker og kjøtt. Vi har fulgt opp, og har opplevd sterk vekst på disse varegruppene, sier Ole Tom Sjule.

- Satser dere på kortreist mat, økologiske produkter og Fairtrademerkede varer?

- Den samme filosofien gjelder, sier Ole Tom Sjule.
- Vi skaffer det kunden vil ha. Vi samarbeider med Alternativ Mat og Frukringen, som skaffer det meste på disse områdene. Vi merker jo som alle andre en økende etterspørsel etter miljøprodukter og "rettferdige" varer. Fairtrade kaffe og te har vi fast i sortimentet, siden blant andre Rana Kommune og Nordland Fylkeskommune bruker disse produktene i sine kantiner.

Nærkontakt med kundene

Ole Tom Sjule forteller at bedriften liker å holde god kontakt med kundene, selv om de er godt spredd geografisk. Grossisten har løpende månedskampanjer med fem varetilbud som er plukket ut etter sesongaktualitet. Hvert år arrangeres det et høst-/juletreff, der julevarene presenteres behørig, samtidig som treffet alltid har et tema. I høst var temaet "akevitt", noe som samlet ca 150 kunder i forelesningssalen.

Forberedt på fremtiden

- Hvordan ser Arne Sjule AS på fremtiden i et urolig marked?

- Vi har lenge hatt planer om fortsatt vekst i den takten vi har hatt de siste årene. Finansuroen har ikke endret dette målet. Vi føler at vi kan utvide varespekteret noe også, ikke minst fordi vi tidligere i år tok i bruk et nytt bygg med 3000 funksjonelle kvadratmetre som effektiviserer logistikken og driften. Hvis krisen skulle bli dyp og langvarig, vil vi vel merke den som alle andre. Men folk skal fremdeles ha mat, og vi har ganske stor tro på at det å spise ute nå har festet seg i de norske spisevanene, sier daglig leder Ole Tom Sjule i Arne Sjule AS.

Tomte gløgg™

TRADISJON OG GOD SMAK



TOMTEGLØGG	ANT. I KRT	EPD
Tomtegløgg Party, 1 liter	6	337220
Tomtegløgg Krydder, 1 liter	6	200329
Tomtegløgg, 2,5 liter	4	585596
Tomtegløgg, 5 liter	4	478800
Tomtegløgg Mix, 175 gr	36	638585
Tomtegløgg Mix, 500 gr	6	659045

BAXT

Kontakt din Baxt representant:
Tlf : 33 13 27 80 / www.baxt.no

SG MARITIM

SG
MARITIM

SG Maritim er en litt annerledes gruppe Servicegrossister, som skiller seg fra de andre gjennom drift, kundetype og vareutvalg. Mange av kundene er i maritim sektor, dvs båter, plattformer og faste offshoreinstallasjoner. I tillegg leverer SG Maritim teknisk forbruksutstyr og reservedeler til fartøyene.

DE MARITIME GROSSISTENE

Alltid beredt

- Dette er en sektor som ikke opererer med åpningstider, så vi har vaktordninger som håndterer døgnåpen service langs hele kysten, sier daglig leder Dag Ove Danielsen i D. Danielsen AS, Stavanger. Danielsen er også styremedlem i Servicegrossistene AS og gruppe-leder i SG Maritim. Han begynte i selskapet som åtteåring og er i dag 4. generasjons leder i Stavangerselskapet, som ble etablert i 1874.

- SG Maritim har i dag åtte fullverdige og ett assosiert medlem med baser langs hele kysten, sier Danielsen. - De aller fleste er vanlige Servicegrossister i tillegg, men vi har også rene skips-handlere i Haugesund, Bergen og Kirkenes. Enten kunden er "landkunde" eller "maritim kunde", setter vi vår ære i å utøve god service og vise stor fleksibilitet. Stikkordene er logistikk, tilgjengelighet, service og effektive IT-løsninger som hjelper kunden i hverdagen.

Norske og internasjonale kunder

SG Maritims kunder er norske og utenlandske rederier, skips-agenter, skipsmeglere, riggeiere, cateringselskaper, utenlandske skipshandlerekolleger mv. Utover dette har gruppen leveranser til norske ambassader i utlandet og norske forsvarsstyrker på internasjonale oppdrag.

Ledende skipshandlere

- Hva var bakgrunnen for etableringen av SG Maritim?

- Servicegrossistene var igjennom en tøff periode tidlig på 90-tallet da en konkurrent startet storkjøkkengrossistvirksomhet gjennom å kjøpe opp medlemmer, blant annet vårt medlem i Stavanger. Vi i D. Danielsen AS ble da spurt om vi kunne tenke oss å dekke Stavangerområdet. Da hadde vi allerede i flere år samarbeidet med Safari Engros AS i Florø, og vi så at en strukturell endring måtte komme. Kundene ønsket skipshandlere som kunne håndtere

leveranser i hele Norge. Vi ble fort enige om at et medlemskap i Servicegrossistene kunne være en fordel for alle parter, og er i dag den ledende skipshandlerkjeden i Norge, sier Danielsen.

Kjedefordeler med lokal styring

Alle SG Maritim-bedrifter er selvstendige selskaper i sine lokale områder. Sentralt inngåtte kundeavtaler i SG Maritim håndteres av det enkelte selskap lokalt, men i tråd med felles retningslinjer om kvalitetssikring osv. Det betyr at SG Maritim-medlemmene nyter godt av felles avtaler, samtidig som de er gründere, eiere og aktivt engasjert i selskapene, med ansvar for den lokale verdiskapningen.

- Hvordan foregår samarbeidet i gruppen til daglig?

- Vi har stor aktivitet og har jevnlig møter med fokus på kunder, leverandører, avtaler, marked, erfaringsoverføring, HMS, kvalitetssikring osv. Vi markedsfører oss også under den felles plattformen SG Maritim. Alle grossister kan i prinsippet være med i SG Maritim, men det er en naturlig forutsetning at grossisten er lokalisert i nærheten av havet. Vår gode Service-grossitene-kollega på Voss, Encon AS, vil nok ikke bli skipshandler med det første!

Sunn økonomi motvirker finansuro

- Ser du for deg en utvidelse med flere SG Maritim-medlemmer, eller skremmer finanskrisen?

- Vi har flere havner i Norge der vi ikke er representert. Det jobber vi med. Det stramme finansmarkedet får ingen umiddelbare konsekvenser. Alle som er en del SG Maritim er lokale selskaper med sunn og god økonomi. Vi har vært ute en vinterdag før, og skal nok også komme oss gjennom dagene som kommer, sier Dag Ove Danielsen.

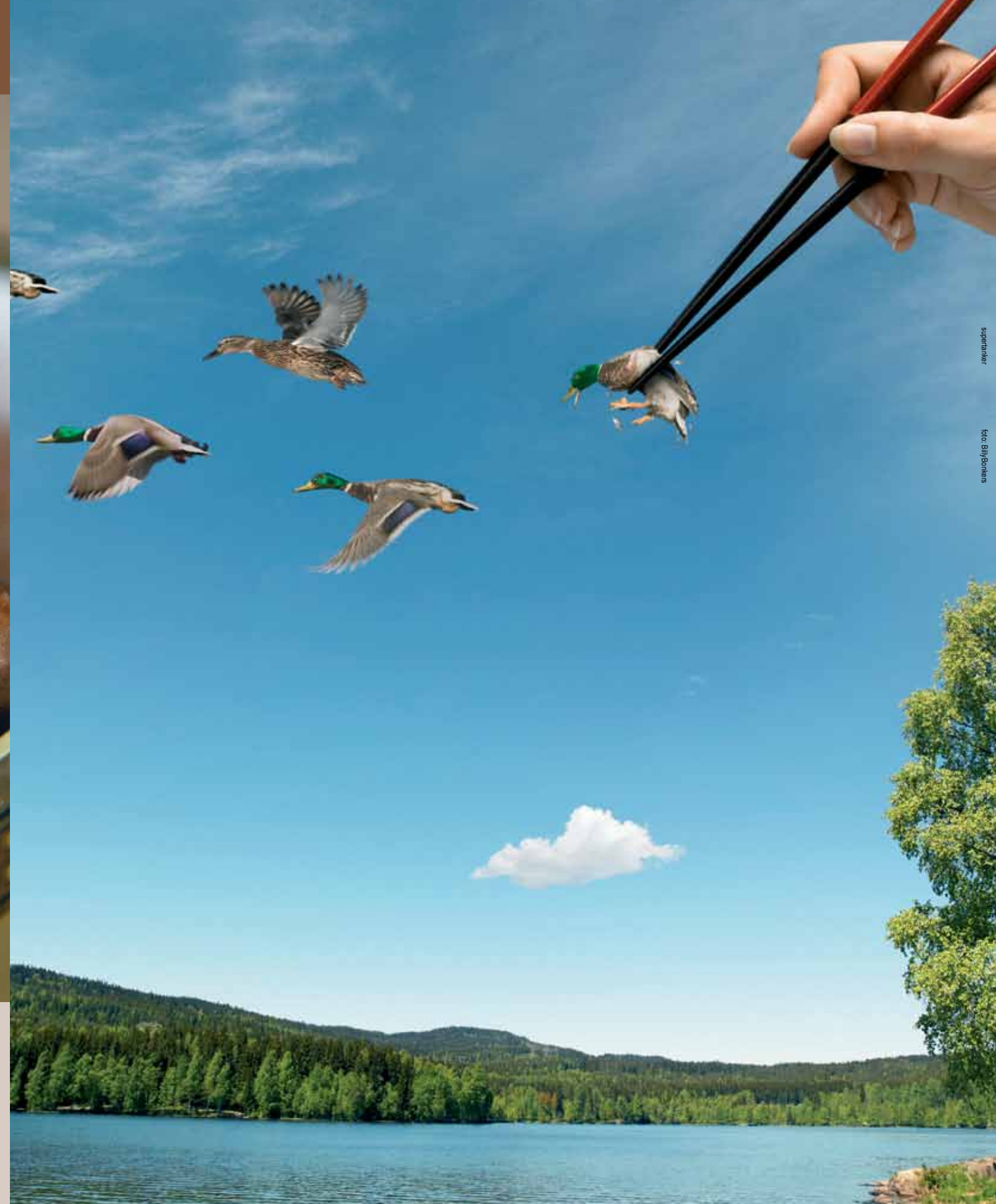
VERDENS LENGSTE SIGAR ER 30,78 METER LANG

Rekorden ble satt i Tampa, Florida USA 18. november 2006 og mannen bak forsøket het Wallace Reyes. Det var Wallace Reyes som havnet i Guinness Rekordbok etterforsøket 18. november 2006. Han fikk hjelp av sin kone og 14 assistenter for å lage den kjempelange sigaren som det tok 76 timer og 36 minutter å lage.



NOEN AV VERDENS MEST ELSKEDE OG VELKJENTE SIGARMERKER

1. Cohiba Esplendido
2. Padrón Serie 1926 No. 1
3. Fuente Fuente OpusX
4. Bolivar Royal Corona
5. Romeo y Julieta Churchill
6. Cohiba Siglo VI
7. La Aurora 100 Años Belicoso
8. Padron 1964 Anniversary Imperiale
9. Partagas Piramides Le 2000
10. Montecristo Edmundo



superbilder
foto: BillyGardens

Når det virkelig skal smake av fugl

Melange er laget av naturlige planteoljer, melk og litt salt. Denne kombinasjonen gjør at Melange tåler høy steketemperatur. Dette gir råvarene en naturlig, sprø skorpe som bevarer saftigheten og fremhever de naturlige smakene. Ganske enkelt en naturlig smaksopplevelse.





Forretten

ISHAVSRØYE OG TYSK RIESLING

Drikketips:
Riesling Sauvage, Rheingau, Tyskland
Produsent: George Breuer
Varenummer: 20750
75 cl



Hovedretten

KALVEFILET OG TOSCANAVIN

Drikketips:
Vino Nobilede Montepulcian, Toscana, Italia
Produsent: Poliziano
Varenummer: 33093
75 cl

BAKT ISHAVSRØYE MED SPISSKÅL

400 g filet av ishavsrøy eller fjellørret
4 ss lakserogn

Spisskål:

Saft og revet skall fra 1 lime
1 dl hvitvin
1 spisskål
8 grønne asparges
1 dl fløte
50 g usaltet smør
2 ss hakket gressløk

Slik gjør du:

1. Kok ned hvitvinen til det nesten ikke er noe igjen, tilsett fløte og kok opp.
2. Ha i finsnittet kål og hele asparges, kok opp i 3 minutter under lokk, rør inn smøret og ha i limejuice og limeskall. Smak til med salt og pepper.
3. Skrap skinnen på fisken for å få bort skjellene og del fileten i fire porsjonsstykker.
4. Salt fisken på innsiden 5 minutter før baking og legg den med skinnsiden opp i en smurt ildfast form.
5. Stekes på 180°C i 4 minutter.
6. Ta av skinnen og pepre fisken før du danderer på tallerken oppå kålen og aspargesen. Pynt med gressløk og en spiseskje rogn.

HELSTEKT KALVEFILET MED LINSER

700 g renskåret kalvekjøtt,
ytrefilet eller lårplomme
olje til steking
25 g smør
salt og pepper

Linser:

200 g grønne linser
100 g saltet sideflesk i terninger
4 dl vann
2 dl rødvin
1 sjalottløk, hakket
1 fedd hvitløk, hakket

3 dl kalvekraft eller buljong
50 g usaltet smør
2 vårløk
2 ss finhakket persille

Linser:

1. Varm opp rødvin og ha i sjalottløk og hvitløk.
2. Reduser til litt mindre enn halvparten.
3. Tilsett linsene, sideflesk og kraft og kok opp.
4. La det koke forsiktig i ca 35 minutter under lokk.
5. Rør inn smør, tilsett stekesjyen fra kjøttet, ha i persillen og smak til med salt og pepper og evt. litt sitronsaft hvis du ønsker.

Slik gjør du:

1. Forvarm stekepannen, salt og pepre kjøttet. Ha olje i stekepannen og brun kjøttet på alle sider.
2. Ha kjøttet i en ildfast form og legg på smøret.
3. Sett formen i ovnen. La det steke i 6 min.
4. Ta kjøttet ut av ovnen og la det hvile i 6 min.
5. Sett kjøttet inn i ovnen igjen og la det steke i ytterligere 4 minutter.
6. Ta kjøttet ut og la det hvile i minst 5 min. før du skjærer det opp for servering.



BORDVETTREGLENE

Ved formelle selskaper er det spesielle retningslinjer for hvordan gjestene skal plasseres.

- Kvinnen skal sitte til høyre for mannen er regelen her til lands.
- Hedersgjester plasseres til venstre for vertinnen eller til høyre for verten. Eventuelt begge steder.
- Toastmasteren kan sitte hvor som helst så lenge alle kan høre, og han eller hun lett kan kommunisere med vertskapet.
- Ektefeller bør ikke ha hverandre tilbords, mens forlovede par skal helst plasseres sammen. Man må jo være forsiktig så ikke søt musikk oppstår med andre enn den foreløpig utkårde.
- Gjester som ser hverandre til daglig bør helst ikke plasseres sammen. Med bordplasseringen kan verten påvirke stemningene under festen og det kan skape mer interessante samtaler hvis klikker brytes opp.

Desserten

PANNEKAKER OG TOKAIJ ASZÚ

Drikketips:
Tokaij Aszú 5 puttonyos, Ungarn
Produsent: Royal Tokaij
Varenummer: 7631
50 cl



CRÊPES À LA FRITZNER

90 g hvetemel
1 ss sukker
1 knivsodd salt
3 dl melk
2 egg
1 ss calvados, evt. cognac
revet skall av 1 sitron
2 ss brunet smør
Saus:
4 ss sukker
2 grønne epler, uten skall i skiver
25 g usaltet smør
1 dl eplemost
½ dl calvados, evt. cognac
1 ts sitron

Slik gjør du:

1. Bland mel, sukker, salt og litt av melken og lag en glatt røre. Bland inn resten av melken og det brunede smøret og la røren stå i en time før du steker små tynne pannekaker.
2. Ha sukker, smør og sitronsaft i en stor stekepanne og varm det til det er gyllent.
3. Tilsett eplemosten og eplene, skru opp varmen og la det koke i ca 2 minutter.
4. Brett pannekakene to ganger og legg dem i pannen. Når det koker skikkelig heller du over brennevinet og tenner på. La det brenne ut mens du rister lett på pannen.
5. Legg to pannekaker på hver tallerken og server med is, eplesaus eventuelt hakkede nøtter.



Feire med lys og varme

Vinteren er årets kaldeste sesong - da kommer snøen og julen, og vi sparer ikke på dekorasjoner og lys på bordet. Ikke vær redd for å bruke farger og masse lys. Galarina er et moderne design. Med Duni kan du skape din egen jul, ved å bruke juleprodukter i ensfarget eller mønster og mye lys!

www.duni.com

WRAP TO GO

NYHET!

FERDIGFYLTE WRAPS

Wrap To Go står for rask og enkel tilberedning og servering. Wraperen er håndlaget og fryst ned stykkvis slik at det er enkelt å ta ut riktig antall. Kommer i to forskjellige smaker; Taco Beef og Chicken.

Det brukes kun ingredienser av høyeste kvalitet. Fyllet er krydret med Santa Marias kryddermikser for å få den genuine meksikanske smaken. Serveres som take away eller som del av en meny med drikke, salat og salsa.

Wrap To Go konseptet er tilpasset steder hvor det serveres god mat til folk på farten!

INNHold

Taco Beef Wrap 175 Gram

Fettfattig kjøttdeig stekt sammen med løk, paprika, mais, bønner og krydder. Deretter legges fyllet i en fersk tortilla sammen med salsa og mozzarella.

EPD NR: 1608181

Chicken 175 gram

Krydret kyllingfile kuttet i strimler og stekt sammen med løk, gulrot, mais og squash. Fyllet legges i en fersk tortilla sammen med salsa og mozzarella.

EPD NR:1663491

Fryses enkeltvis - 30 stk per kartong - Holdbarhet 12 mnd

Kan oppbevares 5 dager i kjøleskap etter tining.

Santa Maria

Santa Maria Norge AS, Food Service
Kirkeveien 226B, 1383 Asker
Tlf 67 55 52 80 Faks 67 55 52 81
www.santamariafoodservice.no

DIN BAKER

din baker
- gled deg ...



DIN BAKER ER BLITT VÅR BAKER!

SERVICEGROSSISTENE OG DIN BAKER HAR NYLIG INNGÅTT ET SAMARBEID SOM BEGGE PARTER VENTER SEG MYE AV.

- Din Baker forhandler avtaler på vegne av bakerier over hele landet, forteller daglig leder Øyvind Øverdal i Din Baker Handel.
- Vi ønsket å engasjere Servicegrossistene som ny leverandør i innkjøpssystemet. Våre bake-off produkter fra Din Baker Handel, vil da ligge tilgjengelig for kjøp for Servicegrossistenes kunder. Til gjengjeld vil vi i Din Baker bruke Servicegrossistene som hovedleverandør til utsalgene i vårt datterselskap Bakeriet Cafedrift, slik at hvert utsalg får levert alle varene de trenger fra én leverandør. I liket med Bakeriet, er Servicegrossistene sterkt lokalt representert, noe som gir kortere transport, enklere logistikk og ferskere varer, sier Øverdal, som forteller at Din Baker har 43 egeneide utsalg, 87 bakerier/produksjonsanlegg og ca 300 utsalg totalt.

Samarbeid som gir flere kunder

- Hvilke andre fordeler gir samarbeidet?

- Det muliggjør levering av mindre volumer bakeoffprodukter til kunder som ikke har stor nok lagringskapasitet til å imot ta hele paller. Din Baker Handel vil med dette i enda større grad være leveringsdyktig til flere kunder i storhusholdningsmarkedet over hele Norge.

Høy kvalitet på brødvaresortimentet

- Hva skal Din Baker levere av produkter, tjenester, kompetanse osv?

- Servicegrossistene og gruppens kunder får nytte godt av bake-off med et sidesortiment av varme produkter, egen bake-off skole på internett, showbakeri på Høvik og tilgang til svært god

kompetanse rundt påsmurt-produkter. Gjennom mange års erfaring har vi plukket ut de beste leverandørene på bake-off i hele Europa, for eksempel Lorraine og Mette Munch. I tillegg ønsker vi å fremheve vår egen produksjon av norske steinovnsbrød fra Christensen Bakeri. Servicegrossistene vil få et enda bedre sortiment gjennom dette samarbeidet, sier Øverdal.

En kjede av lokale bakerier

Din Baker AS er Norges eneste landsdekkende bakerikjede. Med desidert flest lokale bakerier, har kjeden en unik nærhet til markedet – akkurat som Servicegrossistene. Dermed er de i stand til å levere kunder over hele landet de ferskeste bakervarene til enhver tid. Av en omsetning på rundt 2,6 mrd kroner leveres cirka 1/3 til profilene i dagligvaresektoren, 1/3 går til de 300 utsalgene i Din Baker og resten til storhusholdningsmarkedet og øvrige kunder. Fra Din Baker Handel har bakerierne i flere år kjøpt spesialvarer som tilfredsstiller fagbakerens krav til kvalitet. Disse har vært etterspurt av flere kunder i markedet, og nå blir de omsider altså tilgjengelige via Servicegrossistene.

Mat må' rem ha!

- Hvordan ser Din baker på fremtidsutsiktene i et anstrengt finansmarked?

- Foreløpig merker vi lite eller ingen ting. Alle må ha mat i kroppen, og vi tror at man i stedet for å reise til syden velger å unne seg litt luksus i hverdagen ved å kjøpe varer fra Din Baker Handel, sier Øyvind Øverdal med et smil.



STENNESET GAMLE PRESTEGÅRD

FRA GAMMELT TIL NYTT

Få norske restauranter har en så langstrakt og variert historie som Stenneset Gamle Prestegård på Helgeland Museums avdeling i Rana. Det antas at området ble ryddet allerede i middelalderen, men museet vet med sikkerhet at det var gårdsdrift her tidlig på 1600-tallet.

For å gjøre en lang og spennende historie kort: Stenneset har vært bondegård, fiskebruk, prestegård, bank, jordbruksskole og gruvesentrum. I 1949 ble området solgt til Nord-Rana kommune for kr. 89.000,-. Da hadde Rana Museum lenge vært på utkikk etter et passende sted for et bygdetun og Stenneset pekte seg ut som et egnet sted. Kommunen overdro bygningene vederlagsfritt til museet i 1957, og i 1962 ble gården åpnet for publikum som museum.

Stenneset ligger vakkert plassert ved E12, åtte kilometer utenfor Rana sentrum. Området er i dag et friluftsmuseum med 25 historiske bygninger, historisk hage, små utstillinger - og en prima restaurant.

Forelskelse ved første blick

- Idéen til å drive her fikk jeg i 1998 da jeg på oppdrag for et firma serverte en middag i dette gamle, unike huset. Prestegården på Stenneset har en enestående atmosfære, og jeg drømte lenge om hva man kunne gjøre ut av den som serveringssted. Da jeg fikk sjansen til et samarbeid med Helgeland Museum i 2003 var det bare å slå til, sier Fossland.

Fossland har jobbet med mat og vin i snart 20 år. Han er faglært kokk, utdannet vinkelner fra Gastronomisk Institutt, diplomøkonom fra BI og har 10 års erfaring fra restaurant og hotellkjøkken. De første årene klarte han stort sett brasene på egenhånd, med innleid hjelp når det toppet seg.

Flere kokker, men lite søl

- I november 2007 slo jeg meg sammen med Kristin Berntvik og Anders Edvardsen for å utvide og profesjonalisere driften.

Vi er likeverdige eiere i et AS, og utgjør et perfekt matfelleskap, sier Fossland. – Anders er en faglært "smakskokk" med stor sans for detaljer og erfaring både fra hotell, restaurant og som ferskvarerjef. Kristin er også kokk med lang erfaring, og spesielt dyktig på det estetiske. Men vi er alle enige om at smaken til syvende og sist er det viktigste.

Norske råvarer, helst lokale

- Hvordan vil du beskrive kjøkkenet og maten?

- Kjøkkenets hovedtilnærming er sør-europeisk (italiensk, fransk og spansk), men med hovedvekt på norske råvarer. Vi lager ikke "designmat", men smakfull mat med gode porsjoner og god visuell framstilling. Vi bruker lokale råvarer der disse kan konkurrere kvalitetsmessig, spesielt fisk og vilt. Maten planlegges i utgangspunktet smaksmessig for å kunne kombineres godt med vin av god kvalitet. Det er veldig viktig for oss at mat og drikke forenes på en slik måte at nivået på alle elementer i måltidet heves. Vi er også bevisste på å bruke økologiske råvarer. Vi har vår egen urtehage og dyrker mandelpoteter i sesongen. Blåbær og skogsopp plukker vi i skogen ved prestegården, sier Fossland.

Lurt å bestille bord

- Stenneset er et friluftsmuseum. Kan dere drive hele året?

- Stedet drives primært som selskapslokale; dvs. at man må forhåndsbestille lokalene til grupper på 10 - 50 personer. Vi holder åpent hele året, unntatt jul og påske. I juli og august har vi sommerrestaurant på fredager og søndager, med ute-servering i hagen. Dette kommer i tillegg til andre arrangementer,

for eksempel bryllup, som er blitt meget populært på Stenneset. På menyen sommerstid kjøper vi menyer som skiftes ut hver helg. Da legger vi stor vekt på sesongråvarer.

Et naturlig samlingspunkt

Fossland forteller at rundt 60 % av oppdragene er arrangementer for næringslivet på Mo. Det øvrige utgjøres av privatmarkedet som fordeler seg på sommerrestaurant, fødselsdager, konfirmasjoner, bryllup, barnedåp og litt cateringvirksomhet. I november og desember er det sesong for julebord med firmaer som ønsker noe annet enn tradisjonell julemat. Stenneset tilbyr da smakfulle trereters menyer som et alternativ til de tradisjonelle julebordene.

- I 2009 skal vi satse mer på kurs og møter med lunsjservering for grupper på opptil 20 personer, sier Fossland.
- Dette er noe vi har begynt med allerede, og tilbakemeldingene er veldig positive. Bedriftene trives med å ha samlinger, kick-off og møter i dette meget særpregede miljøet. Her sitter det jo 400 års næringsvirksomhet i veggene!

- Hvordan fungerer samarbeidet med Servicegrossistene?

- Vi bruker Arne Sjule AS som hovedleverandør av matråvarer, emballasje, vaskemidler, mineralvann og øl, og som delleverandør av vin og brennevin. Samarbeidet fungerer utmerket, og vil sikkert fungere i 400 år til, smiler kokk og daglig leder Jan Terje Fossland på Stenneset Gamle Prestegård.

Dypfryst

på sitt beste!

Som ledende leverandør til norske storkjøkken satser vi hele tiden på å utvikle nye produkter og mer effektive problemløsninger. Vi har et bredt produktspekter innenfor vårt fagområde.



Helgeroveien 892, Eidsten, 3267 Larvik - Telefon 33 16 54 00
Telefax 33 16 54 01 - E-post: mail@norrek.no - www.norrek.no

Sjule AS

SPRUDLENDE FEST!



KIR ROYAL

1 ts Creme de Cassis
Champagne

Slik gjør du:

Ha Creme de Cassis i et champagneglass og fyll opp med Champagne.

Pynt gjerne med solbær.

APRIKOSEDRØM

2 cl Cognac
1 cl Aprikoslikør
Champagne

Slik gjør du:

Hell mye is i shakeren. Ha i cognac og likør, og rist godt. Hell i et glass med høy stett og fyll opp med kald champagne. Pynt gjerne med en aprikosbåt.



SERVER MUSSERENDE TIL FESTMÅLTIDET!

Appetittvekker

Start med en tørr og lett musserende vin før maten. Gjerne en blanc de blancs – altså laget av bare hvite druer. Server gjerne østers eller kaviar ved siden av.

Forretten

Serverer du skalldyr som forretten bør du velge en frisk og lett musserende vin som ikke har for utpreget eikekarakter.

Hovedretten

Står det rikere sjømat på menyen, med kraftig saus eller annet smaksrik tilbehør kan du med fordel velge en fyldigere

musserende vin. En champagne som er laget av både blå og grønne druer har både aroma og kraft som passer til slike retter.

Også til kraftig krydret mat, inspirert av asiatisk kjøkken, kan du bruke musserende vin. Om du vil ha den tørr eller halvtørr blir et spørsmål om smak.

Desserten

De lette og aromatiske muskatellvinene fra Asti i Nord-Italia smaker godt til en bær- eller fruktbasert dessert på slutten av måltidet.

HVA GJØR CHAMPAGNE TIL CHAMPAGNE?

Champagnedistriktet ligger 10-15 mil nordøst for Paris, rundt de store byene Reims og Epernay. Der er det laget Champagne i bortimot 300 år. Navnet henspiller ikke bare på distriktet, men også selve prosessen - la méthode champenoise - vinen må gjennom før den får rett til å bære navnet Champagne.

MUSSERENDE

Det finnes mange andre nydelige musserende viner som ikke er like kostbare men som smeller like høyt når klokken slå tolv!

DETTE KAN DU SE ETTER:

Sekt – musserende vin fra Tyskland

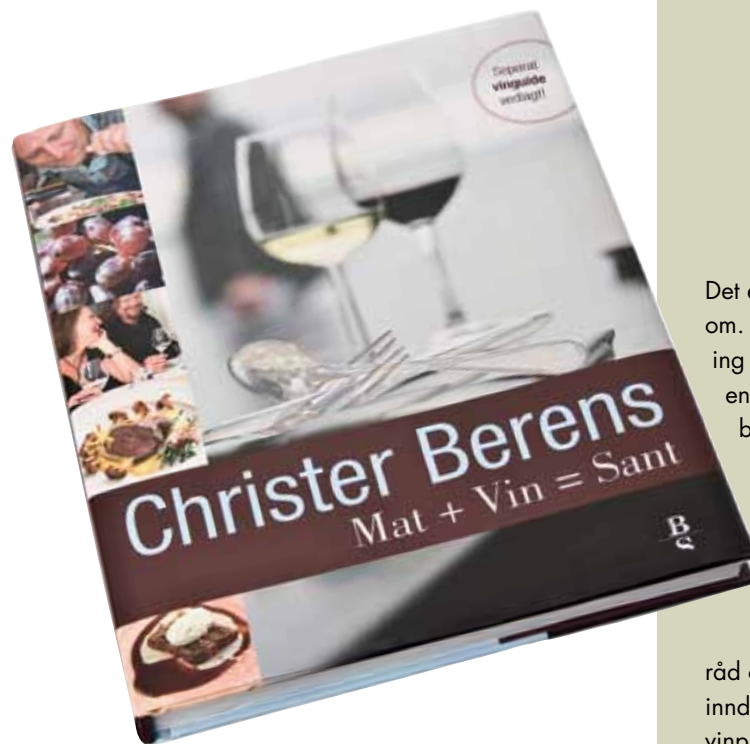
Cava – musserende vin fra Spania

Spumante – musserende vin fra Italia

Crémant – musserende vin fra Bourgogne eller Alsace (Frankrike)

USNOBBET OG LÆRERIKT OM MAT OG VIN

Denne gangen har vi lest tre bøker som alle handler om kombinasjonen mat og vin. De gjør det på forskjellig vis, så les gjerne alle og bli enda klokere!



Christer Berens
Mat + Vin = Sant

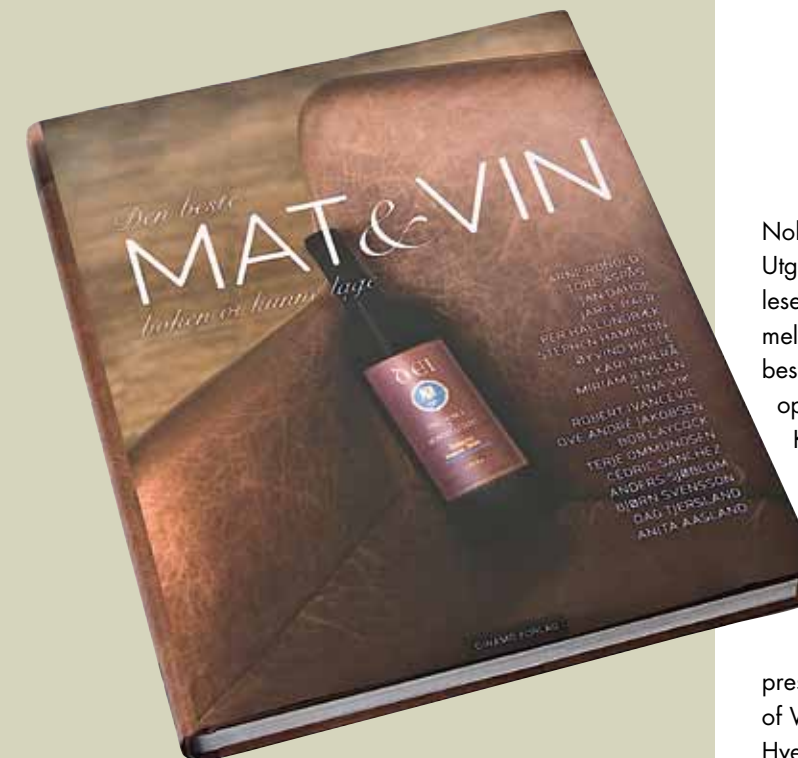
Aschehoug, 2007
Innbundet 144 sider + vinbilag
Veil. butikkpris kr 300,-



Det er ikke godt å si hva den blide norsk-svensken kan mest om. Er det mat eller vin? Hører du ham på P4s fredagsending eller på "God morgen Norge", er han like entusiastisk enten han serverer på tallerken eller i glass. Her gjør han begge deler, godt hjulpet av sin formsikre medredaktør Bjørn Værnes.

I likhet med Geir Salvesen, har ikke Berens et påtrengende behov for å dokumentere sin kompetanse ved å bruke tungt vinspråklig skyts å la "et lite pust av garvet skinn kombinert med rust". Her brukes folkelige, lett forståelige begreper i et vell av praktiske, håndfaste råd om hva som går og hva som er "full krasj". Kapittel-inndelingen er en genistrek; Først får vi 30 – 40 sider om vin, vinproduksjon og basissmakene. Deretter får vi praktiske råd om valg og servering av aperitif. Så kommer det geniale: I et helt kapittel er det maten som bestemmer. "Jeg har denne maten, hvilken vin skal jeg velge?" I det neste er det vinen som dirigerer matvalget. Så rundes boken av med 20 eventyrlige kombinasjoner av mat og vin. Her har flere norske kokker bidratt med sine oppskrifter, mens Berens står for vinvalget. Et eget hefte med Christer Berens' personlige vinfavoritter følger med. Praktisk, lettlest, lærerik!

Geir Salvesen
Vinskolen
Godsmak fra første klasse
Historie & Kultur, 2008
Innbundet, 290 sider
Veil. butikkpris kr 348,-



Nina Kjøningsen
Den beste mat & vin boken vi kunne lage

Dinamo Forlag, 2008
Innbundet, 260 sider
Veil. butikkpris kr 400,-

Geir Salvesen har vært Aftenpostens vinkspert og skribent siden tidlig på 90-tallet. Det er derfor all grunn til å tro at forfatteren trygt kan bevege seg i de mest sobre kretser uten fare for å gå i vinfella. Det er betryggende at det er nettopp han som har skrevet "Vinskolen", som er beregnet på den nyfrelste, ukyndige vinelskeren. Ikke dermed sagt at boken ikke oser av ambisjoner, for det gjør den. Det er bare åpenbart at forfatteren har lagt alt snobbepåskjold til side for å innvie leseren i vinens verden uten verken pekefinger eller hånflir. Salvesen introduserer oss først for de grunnleggende smakene, før leseren får et godt innblikk i de skremmende druesortene som de på nabobordet bestandig snakker høyt og belevent om. Salvesen har også gode råd å komme med til deg som skal bestille vin på restaurant. Det er faktisk ganske mye som er lov. Et kapittel er videre viet stell av vin, valg av glass, serveringstemperatur osv. To tredeler av boka er brukt på verdens vinland, med dyddykk ned til distrikter og vingårder, forståelige smaksbeskrivelser og matanbefalinger. Alt i alt nesten 300 spennende og faktafylte sider om vin som mange vil ha stort utbytte av å lese.

Nok en mat- og vinbok med de aller beste krefter på laget. Utgangspunktet var at Gourmet- og vinbladet Vinforums lesere i en årrekke hadde etterlyst bladets oppskrifter og vintips mellom to permer. Dinamo Forlag kontaktet rundt 15 av landets beste kokker, som svarte nei. De ville nemlig presentere gamle oppskrifter, men heller komponere nye. Og slik ble det.

Kokkene representerer både forskjellige nasjoner og varierte matkulturer, noe oppskriftene bærer preg av. Kokkenes oppskrifter er sortert i kapitler etter arbeidssted, noe som bringer oss innom spisesteder som Bagatelle, Engø Gård på Tjøme, Markveien Mat- og vinhus, Restaurant Oscarsgate, Ylajaci, Værtshuset Bærums Værk og rundt 10 andre. Både kokkene og spisestedene blir behørig presentert. Vinanbefalingene ivaretas av Norges eneste Master of Wine, Arne Ronold, og er dermed i de aller beste hender. Hver oppskriftssekvens avrundes med et oppslag med høyst konkrete vinanbefalinger, av og til i det øvre prisleiet, men slett ikke alltid.

Kokker flest er glad i fisk og sjømat, og det bærer også denne boken preg av. Rundt halvparten av rettene er basert på råvarer fra sjøen, svært mange av de andre på fugl, kalv og lettere kjøttvarianter. Og selvsagt har hver meny en lekker og søt avslutning.

Bokens bilder er signert Veslemøy Vråskar, som har gjort en svært delikat og vellykket jobb.



STORKJØKKENSPESIALIST SIDEN KRIGENS DAGER

Helt fra TORO Næringsmiddelindustri startet sin virksomhet like etter krigen, har bedriften hatt storkjøkkenprodukter i sortimentet. Det første produktet bedriften solgte vesentlige kvanta av, var buljongpulver i pakninger tilpasset storkjøkkenet.

Det store gjennombruddet for TORO Næringsmiddelindustri kom imidlertid i 1964 med lanseringen av TORO Bergensk Fiskesuppe. Suppen ble en kjempesuksess som åpnet det norske forbrukermarkedet for ferdigsupper og preget den videre utviklingen på storkjøkkenmarkedet. Samme år ble nemlig de første spesialtilpassede 10-porsjonsposene med suppe introdusert, og en salgsrepresentant som kun skulle betjene storkjøkkenmarkedet ble ansatt.

15 år med Servicegrossistene

Samarbeidet med Servicegrossistene kom senere, selv om dette samarbeidet også begynner å trekke på årene.

- Vi har hatt et uavbrutt samarbeid med Servicegrossistene siden 1993, sier Frode Jensen, kjedesalgssjef i Rieber & Søn food service. - De første 10-12 årene het vi TORO Storkjøkken-service. På grunn av et stadig økende merkevarsortiment trengte vi å distansere oss litt fra forbrukermarkedet, så i april 2004

endret vi navn til Rieber & Søn food service, forteller Jensen, som har kjøkkenfaglig utdanning og har vært ansatt i Rieber-konsernet siden 1987. – Historiebøkene forteller at det har skjedd mye spennende i Rieber & Søn food service, tidligere TORO Storkjøkken, i årenes løp. I 1980 kom de første kjølevarene, og innen få år var TORO Storkjøkken markedsledende på dette området. De første dypfryste produktene var et utvalg fromasjer som ble utviklet spesielt for storhusholdninger i samarbeid med Polar Is. Disse kom i 1986, og allerede året etter ble fryseteknikken fulgt opp med tilberedningsklare fiskeretter av rødspette, torsk og sei. Disse produktene slo godt an og dannet grunnlaget for videre vekst, sier Jensen, som også har en liten kuriositet på lager:

- Toro Storkjøkken var den første industri i Norge som tok i bruk PC som arbeidsredskap for salgskonsulentene. Det skjedde i 2001, sier han.

Tidlig ute med forskning

Toro Næringsmiddelindustri etablerte tidlig en forsknings- og

utviklingsavdeling med kompetanse innen kjøkkenfag og ernæring. Sammen med god markedskunnskap og en sterk salgsorganisasjon, ga dette muligheter for samarbeid med norske og utenlandske produsenter om produktutvikling og markedsføring på storkjøkkenmarkedet.

Produserer tørt

- Hva produserer Rieberkonsernet selv og hvilke varer representerer dere?

- Kort fortalt, kan vi si at alt som er tørt produserer vi selv. Fryse- og kjølevarer produseres eksternt, men i følge våre resepter og under vårt varemerke, sier Jensen. – Servicegrossistene fører hele sortimentet, blant annet supper, sauser, buljong, kraft, fisk, sild, ferdigretter, krydder, ris, pasta, film, folie og mye mer.

Fokus på matsikkerhet

Rieber & Søn food service har et svært bevisst forhold til matsikkerhet, og har også unngått de store skandalene. Deres fokus ligger på et balansert kosthold, som innebærer bruk av trygge ingredienser og et balansert og sunt innhold av proteiner, fett, salt, karbohydrater, vitaminer og mineraler. I begrepet risiko-forståelse ligger det en forpliktelse til å ha kunnskap nok til å skille mellom faktisk og følt risiko (for eksempel medieskap frykt som faglig sett er ubegrunnet). Ny kunnskap forplikter bedriften til å holde seg oppdatert på nye forskningsresultater osv som kan ha betydning for produktene. Dukker det opp ny kunnskap av betydning for produktene, blir det gjennomført produktendringer. Respekt for Mattilsynet betyr akkurat det. Det er Mattilsynet som bestemmer hva som er sunt og akseptabelt i norsk kosthold, og Rieber & Søn food service følger deres bestemmelser og råd.

Et løpende samarbeid

- Hvordan fungerer samarbeidet med Servicegrossistene utover de daglige bestillings- og leveringsrutinene?

- Våre folk avlegger kundene flere titusener besøk i året. En god del av disse er hos grossistene, deriblant Servicegrossistene. Hver høst gjennomføres det forhandlinger med Servicegrossistenes kjedekontor om samarbeid og betingelser. Kjedekontoret besøkes også jevnlig gjennom hele året. Vi deltar også ofte på salgsmesser etc som de lokale Servicegrossistene arrangerer. Alle grossistene i kjeden blir besøkt av våre salgskonsulenter minst fire ganger i året for å informere om nyheter og kampanjer. I tillegg lager vi en rekke felles kampanjer med Servicegrossistene, med spesialtilpassede kampanjebrosjyrer etc. Vi har et godt samarbeid. Det er jo også i vår interesse at grossistene driver profesjonelt og gjør det bra, sier Jensen, som peker på at også merkevarebygging mot forbrukermarkedet til syvende og sist er et slags samarbeid med grossistledet. I tillegg tror han at websiden med oppskriftsbank og menyplanlegger bidrar aktivt til å øke etterspørselen fra offentlig sektor, Horeca, Forsvaret m.fl.

Nyheter på gang

- Rieberkonsernet driver konstant utvikling og markedsovervåking. Hva kan vi vente oss av nyheter med det første?

- Prøvekjøkkenet sover aldri! Vi vil snart lansere enda flere suppevarianter, for eksempel Potetsuppe og Skomvær fiskesuppe. Videre kommer det nye fiskevarianter, nye ferdigretter og en jevn og trutt utvidelse av Black Boy-sortimentet. Det står ikke på ideene, sier kjedesalgssjef Frode Jensen i Rieber & Søn food service.

NYHET



"Mors" Dansk Hakkebøff

- Høykvalitets hakkebøff av rent storfekjøtt
 - Grov konsistens
 - Høy kjøttandel – 80 %
 - Stor – 145 g
- Inneholder ikke gluten
- Forstekt

Smaker som ekte dansk Hakkebøff!



EPD nr	Varenavn	Vekt/stk	Stk/krt
1683507	"Mors" Dansk Hakkebøff	145 g	34



Stabburet AS, Postboks 711, 1411 Kolbotn Tlf: 800 33 005
www.stabburet.no <http://produktkatalog.stabburet.no>

Østeninspirerte nyheter fra TORO

TORO lanserer to nye sauser med inspirasjon fra Østen. TORO Tandoorisaus og TORO Karrisaus har sitt opphav i det indiske kjøkken med nye spennende smaker og balansert sødme. Kvalitet og smake er satt i høysete for å skape sauser med farger og smaker som imponerer.



Soyasaus fra Blue Dragon

Haugen-Gruppen

Blue Dragon Premium Soyasaus kommer i en klassisk Soyasausflaske. Den har en dyp farge og er fylligere enn mange andre soyasauser i konsistens. Smaksmessig heller den mest mot en salt japansk soyasaus, men den kan likevel omtales som en "all-rounder". Perfekt til sushi, til topping av ris og øvrige asiatiske retter, men også meget god som fylldig smakssetter i ulike type gryteretter og supper. Soyasausen lanseres i første omgang eksklusivt, kun for storkjøkkenmarkedet.



Fiberrikt pølse- og hamburgerbrød

Lantmännen Unibake

Lantmännen Unibake lanserer nå Fiberrikt pølse- og hamburgerbrød – uten hele korn. Brødene rangeres begge som grove på Brødskala'n, men smaker som fint. Slik kan kundene spise dobbelt så mye med bedre samvittighet enn før. Særlig hvis brødene kombineres med en mager pølse eller rent storfekjøtt. En saftig kyllingburger eller fiskeburger trives også godt mellom disse brødene. Rettene er raske å lage, gir god fortjeneste og fornøyde kunder på toppen.



LAKS PÅ SKIVA

Stabburet

Nå føyer Stabbur-Laks seg inn i rekken fiskepållegg fra Stabburet. Stabbur-Laks er laget av finhakkert laks og tilsatt litt sitronpepper for å få en rund og frisk smak. Produktet kommer i et praktisk og hygienisk 22 g porsjonsbeger, levert i en brukervennlig displayeske med 70 stk i esken.





LÅ OSS TA EN MATPRAT PÅ SMAK 09!

Servicegrossistene er til stede med egen stand. Velkommen innom stand D02-22 for en hyggelig - og kanskje lønnsom - samtale. Vi ses på Lillestrøm 3 - 6 februar!

MESSER 2009

JANUAR		
Reiseliv 2009	08-11	Lillestrøm
Hospitality 2009	19-21	Birmingham
Reiselivsmessen Vestfold	24-25	Tønsberg
Reiselivsmessen Stavanger	31-01	Stavanger
FEBRUAR		
Smak09	03-06	Lillestrøm
Reiselivsmessen Trondheim	07-08	Trondheim
Reiselivsmessen Østfold	28-01	Fredrikstad
MARS		
Rest.&Foodservice Show	01-03	New York
Barcelona Degusta	06-09	Barcelona
ITB Berlin	11-15	Berlin
INTERNORGA	13-18	Hamburg
IFE09	15-18	London
APRIL		
InterFood St. Petersburg	01-03	St. Petersburg
Sial Montreal	01-03	Montreal
MAI		
Interfood 2009	17-20	Gøteborg
JUNI		
Tuttofood	10-13	Milano
OKTOBER		
Anuga 2009	10-14	Køln
Østlandske Storhusholdning	14-15	Hamar
NOVEMBER		
Igeho	21-25	Basel

UNILEVER FOODSOLUTIONS VITALISERER KNORR PRODUKTENE

Unilever er et ledende globalt konsern innen matvarer og hygiene, Foodsolutions er navnet på storhusholdningsavdelingen som markedsfører blant annet KNORR til institusjoner og serveringsnæringen i Norge.

Det har lenge vært fokus på ingrediensene i halvfabrikat i både Norge og internasjonalt. Spesielt med tanke på innhold av salt, fettarter, sukker og tilsetningsstoffer som msg (mononatriumglutamat). Unilever føler seg forpliktet til å gjøre noe med dette, og ikke bare i Norge, men også internasjonalt.

Utfordringen til Unilever, som en innovatør, er at smaksprofilen på produktene forandrer seg fra den vante salte smaken vi har blitt "avhengig" av, til en renere profil og en mer naturlig smak.

Dette er alltid en stor risiko når man tenker salg og ikke minst innkjøpsvaner hos brukere, men renere produkter er så viktig for Unilever at denne risikoen er man villig til å ta.



Smak09

4 MESSER: MAT • DRIKKE • UTSTYR • INTERIØR/DESIGN

Velkommen til bransjens viktigste møteplass

3.- 6. februar 2009

Norges Varemesse, Lillestrøm

messe.no/smak

Smak09 - et spennende møte mellom Mat, Drikke, Utstyr og Interiør/Design.

Arrangementet vil være den viktigste møteplassen for alle aktører innen hotell, restaurant, catering, café, kantine, institusjon, service-, dagligvare- og faghandelsmarkedet, samt varehandelen i 2009. Møt 350 utstillere som byr på blant annet: Mat, Drikke, Utstyr, Interiør/Design, Renhold/Hygiene, Økologi, HMS, Fast Food, Convenience, Maskiner, Systemer og Contracting. Disse er alt fra markedsledere, små og mellomstore bedrifter til småskalaprodusenter som byr på noe eksklusivt. Er du interessert i å finne en ny leverandør, få presentert produktnyheter, møte fagfolk eller delta på seminarer, er dette stedet for DEG!

ÅPNINGSTIDER

Tirsdag 3. februar kl. 10-17
Onsdag 4. februar kl. 10-20
Torsdag 5. februar kl. 10-20
Fredag 6. februar kl. 10-17

NB! Vin og Brennevinsavdelingen har egne åpningstider

Arrangører:

norges varemesse
norway trade fairs

NHO
REISELIV

BF
SN
Bransjeforening for Storkjøkkenleverandører i Norge

Besøk også
NEF-DAGENE

Møteplass for næringsmiddelindustrien,
emballering og foredling. messe.no/nef



PEPPERKAKER

(ca. 150 pepperkaker)
 150 g smør eller margarin
 1 dl sukker
 3/4 dl mørk sirup
 1 ss kanel
 1/2 ts ingefær
 1 ts kardemomme
 2 egg
 500 g fin Semper
 (spar 1 dl til utbakingen)

Slik gjør du:

1. Smelt smør/ margarin, tilsett sukker, sirup og krydder.
2. La blandingen avkjøles før du tilsetter egg og glutenfritt mel.
3. Sett deigen kaldt natten over.
4. Kjevl ut deigen tynt og trykk eller skjær ut de figurene du ønsker.
5. Stekes ved 200°C i ca. 5 minutter.

SAFTIG KRYDDERKAKE

2 egg
 200 gram sukker, gjerne brunt
 2 dl lett rømme
 150 g glutenfritt mel
 1 ts bakepulver
 1/2 ts kanel
 1/2 ts ingefær
 50 g hakkede mandler (kan sløyfes)

Slik gjør du:

1. Pisk egg og sukker til eggedosis.
2. Bland alle de tørre ingrediensene sammen med rømme og mandler.
3. Vend blandingen forsiktig sammen med eggedosisen.
4. Hell deigen i en smurt kakeform eller pipeform.
5. Stekes ved 175°C i 45 min.



Utvikler og forsterker samarbeidet i verdikjeden
Produsent - Grossist - Kunde



- et lønnsomt innkjøpssamarbeid!

- større valgfrihet
- gunstige avtaler
- fleksibilitet i praksis



Med visshet om at "sammen er vi sterkere" er Systemkjøp et innkjøpssamarbeid som tilbys Servicegrossistenes kunder. Strukturerte vareinnkjøp og konsentrasjon om felles

leverandører kommer både produsenter, grossister og kunder til gode. Systemkjøp BA bistår sine medlemmer til å finne "de riktige" varene til konkurransedyktige priser.

www.systemkjop.no

Systemkjøp Norge BA, PB 3627, 3007 Drammen, tlf. 32 21 80 00, firmapost@systemkjop.no