

SPRØD

Nr. 6 · 2017 · CBP Magasin for bagere og konditorer

Bager Madsen om skiftet
fra køde til egen butik

KOKOS I VIETNAM

Store krav til kvalitet

Holst & Hejni på
**INSPIRATIONSTUR
TIL USA**



Vi  lokalt

Lokalt er bare lækkert

OPSKRIFTER BAGT MED KÆRLIGHED TIL LOKALE RÅVARER

Vores passion, din succes...

Tag styringen – det er din forretning

Vi besøger mange danske håndværksbagere hver eneste dag. Her hører vi indimellem historier om hård konkurrence, og om hvor svært det er at navigere i en verden, hvor forandringerne sker hurtigere end før.

Det er let at se udfordringerne. De kommer fra alle vinkler. Som bager skal man nemlig ikke bare forholde sig til stigende konkurrence fra dagligvarehandlen, men også til ændret forbrugerafhold og nye tiltag fra myndighederne.

Dagligvareforretningerne kæmper også. I år er Kiwi bukket under. En konkurrent, men også en aftager af produkter fra mange bagere, så kædens lukning vækker blandede følelser.

Og det er ikke slut med det. Der vil også ske forandringer i morgen. Nogle af dem kan vi se på lang afstand, mens andre kommer listende som en tyv om natten.

Hvad er vejen til succes?

For en håndværksbager handler det om at være i udvikling hele tiden, og have styr på, hvad der skaber værdi i forretningen.

Vi tror på, at den bager, der holder fokus på sin butik, har en bedre chance for succes. Sagen er nemlig, at det er derhjemme

i din egen forretning, du har bedst styr på sagerne. Her bliver dine brød og kager præsenteret, som du vil have det. Her giver dit personale den service og den rådgivning, kunderne efterspørger. Her bestemmer du, hvilken oplevelse kunden skal have.

Det kræver sit mod

I dette nummer af SPRØD kan du møde bagerparret Anita og Brian Madsen fra Frederikshavn. De har forladt Guldbagerkæden og satser nu på at skabe deres helt egen, unikke profil. Det rigtige valg for dem.

Hatten af for det. Hatten af for bagere, der mærker efter, og gør hvad der er bedst for lige netop deres forretning. Der er efterhånden mange måder at drive forretning på. Der er ingen facitliste. Ingen rigtig eller forkert. Men det er nødvendigt at følge udviklingen for at kunne agere og sadle om i rette tid.

Vi hjælper dig til en stærkere forretning

Hos CBP tror vi på din løsning og som en solid samarbejdspartner, rådgiver og leverandør støtter vi dig i det, du gør.

God fornøjelse med SPRØD. Vi håber, at indholdet vil inspirere dig til at skabe en endnu bedre bagerforretning!

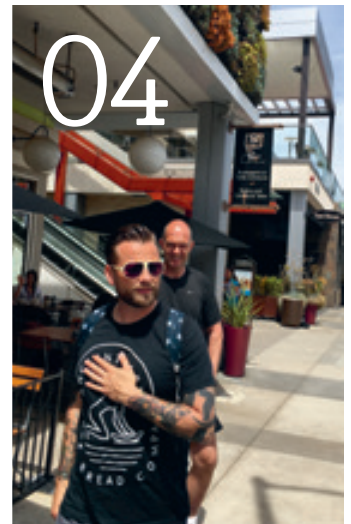


Birgitte Fredslund
Salg, Nonfood+



Ruben Solsø
Salg, Bageri





INDHOLD

- 04** **Inspirationstur til USA**
Holst & Hejini på jagt efter trends og teknikker
- 12** **Den lokale bølge**
Hvordan udnytter du trenden?
- 16** **Produktnyheder**
Spændende lokale melsorter og danske bær
- 20** **Stenformalet mel**
Historien bag de gamle korntyper
- 24** **Tema: Vi elsker lokalt**
Lækre brød og kager med lokale danske råvarer
- 40** **Produktnyheder**
Emballage og bionedbrydelige forme
- 42** **Portræt af Bager Madsen i Frederikshavn**
Fra kæde til egen butik
- 46** **Problemfrit CBP Premium Pro**
Stor hjælp i hverdagen hos Byens Bager i Broby
- 48** **Nyt i CBP Premium Pro**
Nye funktioner gør din dag nemmere

- 50** **Bag for en god sag**
Støt børn på Julemærkehjem
- 53** **CBP Webshop**
Tips til en nemmere hverdag
- 54** **Aftørring og rengøring**
Optimering hos P. A. Andersen
- 56** **Kend os på kvaliteten**
Kokos i Vietnam er under luppen
- 62** **CBP Certificat**
Din tryghed som bager
- 64** **Inspiration fra Milano**
Butikstendenser
- 68** **Højt til loftet i innovationsbageriet**
Produktudvikling udenfor vante rammer
- 71** **CBP dekopakker 2018**
Forny din butiksoplevelse

Der tages forbehold for eventuelle fejl i opskrifter, anvisninger mv. Fotos og artikler i SPRØD må ikke benyttes til salgsfremmende virksomhed uden forudgående aftale med redaktionen.



HOLST OG HEJNI PÅ INSPIRATIONSTUR TIL USA

**If you can
bake it here**



TAG MED PÅ OPDAGELSESREJSE TIL BAGERBRANCHENS FRONTLINJE I NEW YORK, SAN FRANCISCO OG LOS ANGELES. HER SKABES MANGE AF MORGENDAGENS PRODUKTER OG KONCEPTER.

Hvorfor står indbyggere i San Francisco i kø efter en bestemt kage hver morgen? Hvordan bliver man en celebritet ved at bage ét slags brød? Og hvad sker der ellers i den amerikanske bagerbranche?

Det var nogle af spørgsmålene, der fik CBP's fagkonsulenter Thomas Holst og Hejni Andersen til at rette blikket mod USA, da der skulle indhentes inspiration til nye opskrifter og koncepter. SPRØD tog en snak med de to eksperter, da de var vendt hjem igen.

Mange trends begynder i USA

Først og fremmest var vi nysgerrige for at vide, hvorfor Holst og Hejni havde udset sig USA som mål for inspirationsturen.

– Amerikanske bagerier er værd at holde øje med, forklarer Hejni. – De er gode til

at eksperimentere og udvikle sig. Og til at fange, hvad kunderne vil have. Mange af de nye tendenser inden for detailhandel og fødevarer, vi ser herhjemme, kommer netop fra USA.

Holst supplerer:

– Nyskabelsen derovre sker hele vejen rundt om bagerfaget. Vi kiggede derfor ikke kun på opskrifter, men også butikssindretning og markedsføring på vores rundtur.

Lokale råvarer bliver stort

Det er en begyndende tendens i Danmark, at forbrugere efterspørger flere lokalt producerede råvarer og slutprodukter. Den trend har vokset sig rigtig stor i USA, og der er al mulig grund til at tro, at vi vil se meget mere til det herhjemme.

– Lokale produkter er populære i USA af flere årsager, fortæller Holst. – De fleste



Chad Robertson, Tartine Bakery, San Fransisco

★ BAGERNES MICK JAGGER ★

Chad Robertson er det tætteste, man kommer på en rockstjerne i den amerikanske bagerbranche. Chad driver Tartine Bakery i San Fransisco, sælger tusindvis af bagebøger og optræder i magasiner og tv-shows. Det sjove er, at han har grundlagt sin succes på ét eneste brød – the Basic Country Bread. Brødet er udviklet på basis af traditionelt fransk bagerhåndværk, tilsat Chads blik for nytænkning plus tusindvis af timers hårdt arbejde. Brødet består af surdej, mel, salt og masser af vand, og det har en utrolig lækker og svampet krumme med en rig og kompleks smag.

Chad er heldigvis ikke nærig med sin viden om brød. Han har skrevet populære bagebøger, hvor han beskriver sin teknik i detaljer, og han holder workshops over hele verden – bl.a. i Meyers Madhus. Og så gav han os en masse gode tips, som du får glæde af på temasiderne om lokale råvarer.

Nysgerrig? Dyk ned i Chads verden i hans bog "Tartine" – den kan bestilles hos boghandleren eller på nettet.





Man kommer ikke uden om USA, hvis man vil se, hvor bagerfaget bevæger sig hen



forbrugere er stolte af det sted, de bor, og de forbinder lokal produktion med høj kvalitet. Samtidig gør den korte afstand mellem råvareproducent og udsalgssted produkterne langt mere bæredygtige end dem, der flyves halve jordkloder rundt. Dét giver også point!

– I USA går flere bagerier hele vejen og maler selv deres mel og kærner deres smør. Nok ikke realistisk i et dansk bageri, men det viser i hvert fald, at der er potentiale i trenden, forklarer han.

Ikke bange for alverdens blandinger

Amerikanske bagere er ikke bange for at mixe ingredienserne og således skabe helt nye smagsoplevelser.

Der er masser af frugter og nødder i deres bagværk, og Holst og Hejini smagte bl.a. på croissant med kiksecrumble, mandler og masser af frugt. Ikke særligt "nordisk minimalistisk", men overdådigt på den gode amerikanske måde.

De går heller ikke af vejen for at bruge færdige produkter i opskrifterne. Eksempelvis så Holst og Hejini flere kager og desserter, hvor de populære Oreos indgik på opfindsomme måder.

Den gode historie

Mange amerikanske bagere er gode til at skabe PR omkring deres butikker, produkter og sig selv. Flere har skrevet bøger og deler ud af deres viden i opskriftsbøger. De forstår, at kundernes omtale er den bedste markedsføring, man overhovedet kan få. Derfor er produktkvalitet og oplevelsen i butikken alfa og omega.

– Flere steder bager man kun et begrænset antal af de mest populære produkter hver dag. Det gør produkterne eksklusive og endnu mere eftertragtede, når de er lidt svære at få fat i, siger Hejini.

– Kunsten er at gøre kunderne sultne og at få dem til at snakke. Som bager er det fristende at bage mest af det, folk helst vil

have, men det kan give stor effekt at gå den modsatte vej, uddyber Holst.

Gerne lidt tys-tys

Også butikskoncepterne er præget af en stor lyst til gå nye veje. Amerikanerne dyrker gerne det lidt hemmelige, så folk skal gøre en indsats for at finde butikken.

– Vi besøgte en bagerbutik i Los Angeles, som ikke havde noget skilt på facaden. Der var intet, der fortalte os, at her lå en bagerforretning. At vi overhovedet kom derhen kunne vi takke vores stedkendte guide for, fortæller Hejini.

– Men da vi kom indenfor, var der masser af mennesker. Kendskabet til det gode bageri havde spredt sig fra person til person, helt uden brug af betalt reklame. Brødet var ganske fint, men jeg tror, at det eksklusive præg havde en stor del af æren for butikkens succes. Det hemmelige er spændende at opdage for kunden, og hun kan give tippet videre til sine bekendte. Bedre reklame fås ikke.



En tur fyldt med netværk og fagligt indhold

Holst og Hejni har mange gode kontakter til amerikanske bagere. Ved at udnytte forbindelserne lykkedes det dem at komme helt ind i bagerierne og ned i opskriftsmapperne hos en række af de mest fremtrædende bagerier i USA. Holst og Hejni var mere bagved end foran disken, smagte sig igennem udvalgte brød og kager sammen med bagermesteren selv og diskuterede råvarer og bageteknikker. På den måde fik de langt mere værdifulde indsigter, end hvis de blot var rejst derover på må og få.

Glæd dig til nyt!

Holst og Hejni fik fyldt deres notesbøger og kameraer, og de smagte sig igennem et utal af brød og kager. De har allerede været i gang med at udvikle de første nye opskrifter, der er lige til at gå i gang med. Du kan se de første under temaet om lokale råvarer i denne udgave af SPRØD.

Opskrift

Se opskriften i
CBP Premium Pro

Cruffins med peanut/banan creme

70 stk. á 120 gram

INGREDIENSER

- 2.650 g CBP Hvedemel
- 650 g Sødmælk
- 255 g Øko Rørsukker
- 210 g Helæg past.skrabe
- 130 g Havresur 20 aktiv flyd.
- 100 g Kronjäst orig. gær
- 55 g Salt u/jod
- 600 g Vand
- 1.700 g Butter Pastry 100%
- 2.100 g Peanut/banan fyld – basisopskrift

PEANUT/BANAN FYLD 1.560 gram

- 1.000 g KåKå Vaniljecreme
- 400 g Debic piskefløde 35%
- 80 g Puratos Classic Banan
- 80 g Peanut butter creamy

Når smørret er pakket ind i dejen, hviler de til en ensartet temperatur. Rulles 2 x 4 og hviler på køl mellem hver rulning. Den færdige dej rulles ned til 3,5 mm og skæres ud som croissanter (ca. 90 g). Rulles sammen flade i den ene side, hvor snippen ligges i bunden. Cruffins lægges i tulipanforme og sættes i muffinformer. Trykkes let på toppen og raskes. Efter raskning trykkes de ned på toppen og bages ved 220 C. i 11-13 min. Når de er bagt, vendes de i sukker direkte fra ovnen og sættes tilbage i formen til afkøling. Herefter sprøjtes 30 g peanut/banan creme i og pyntes med en tørret banan på toppen.

PEANUT/BANAN FYLD: Vaniljecreme, peanut butter og bananpasta røres sammen. Fløden tilsættes og røres til en let ensartet creme (ikke piske).

Hvad er en cruffin?

Bag en croissant i en muffinform og fyld den med creme, syltetøj eller andet sødt. Så har du en cruffin. Så vidt vides blev de første cruffins bagt i Australien i 2013, men de blev gjort populære af Mr. Holmes Bakehouse hurtigt derefter.



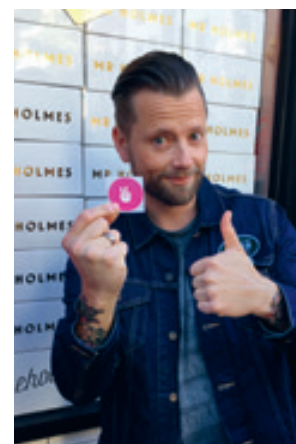
CRUFFINS!!

Så populære, at kunderne gerne står i kø i en time. Mr. Holmes Bakehouse er et eksklusivt lille bageri med ganske få produkter på hylderne. Men hvilke produkter! Særligt deres cruffins er blevet et hit i det centrale San Francisco, hvor bageriet hører hjemme.

Konceptet er simpelt. Mr. Holmes bager 200 cruffins hver dag. De bliver solgt fra kl. 9, og de første kunder stiller sig i kø ved 8-tiden, hvor de får et klistermærke, der giver mulighed for at købe max. 2 pr. person. Der bliver udsolgt hver dag, og der er altid kunder, der må gå hjem med uforrettet sag. Så man gør klogt i at være på dupperne, hvis man vil sikre sig dagens variant af de sprøde og delikate kager.

Et begrænset antal øger interessen

Hvorfor sælger cruffins så godt? Kagerne er selvfølgelig lækre og af høj kvalitet, men hos Mr. Holmes har de samtidig gjort noget smart ved kun at bage 200 hver dag. Det, at man skal gøre sig umage for at få fat i en cruffin, giver den ekstra værdi for kunden. De holder samtidig markedet "sultent" ved ikke at overfodre det med produkter, selvom de kunne sælge mange flere af dem. Det er en opskrift på en succes med lang levetid.





Rhonda fra Meyers, New York

MEYER PÅ AMERIKANSK

Thomas Holst har en fortid hos Meyers, og derfor fik CBP's fagkonsulenter lov til at komme med "bag scenen" i Meyers spændende nye virksomhed i New York, hvor Rhonda fra Meyers viste rundt.

De besøgte produktionsfaciliteterne i Queens, Brooklyn og Manhattan og fik et godt indblik i, hvordan de dygtige bagere arbejder med at gøre dansk brødtradition til et hit i millionbyen.



★ TIPS & INSPIRATION ★ fra staterne

HAV MOD TIL AT EKSPERIMENTERE

Der opstår kun nyt, når nogen tør tage første skridt. Vi smagte mange spændende (og mærkelige) brød og kager over there. Eksempelvis parmesan-cookies, som lyder meget specielt, men som faktisk smager rigtigt godt.

SÆLG SKÆREKAGER I UDSKÆRINGER

I USA er det almindeligt, at du kan købe en enkelt skive af en større kage. Prøv det og se, om du ikke kommer til at sælge flere skærekager, tærter og lagkager ved at sælge dem i mindre portionsstykker.

BRUG LOKALE RÅVARER OG FORTÆL OM DET

Kunderne elsker gode historier om de fødevarer, de køber. Og en af de allerbedste historier er lokal oprindelse. Det er stort i USA og bliver det endnu mere herhjemme. Begynd nu!

BRUG KENDTE PRODUKTER SOM INGREDIENSER

Oreos, Daim, After Eight. Dine kunder har alle en "favorit-treat", som du kan bruge i kager og desserter. Prøv fx at blande knuste Oreos i en dessert og se om dine kunder kan fristes til at prøve noget nyt – det er nemmere, når de kender smagen på forhånd.

VÆR EKSKLUSIV

Bag et begrænset antal af din mest populære kage og få kunderne til at stå i kø efter dem. Det lyder måske mystisk, men det giver omtale og nysgerrige kunder i butikken. Som historien om den eftertragtede cruffin.

DEL UD AF DIN FAGVIDEN

Chad Robertson har fået succes som bager ved at dele gavmildt ud af sin viden om godt brød. Det sker bl.a. gennem bøger og kurser. Ja, han lærer folk at bage selv, men samtidig har han gjort sig selv kendt som "brødkongen". Ikke en dårlig position at have, når folk skal vælge, hvor søndagsbrødet skal købes.



FRESH MILLED FLOUR 100% stone ground
white whole wheat \$5.99 / 5.50 / 4.99

stone ground whole grain

DOUBLE CHEESE MITT
whole wheat flour, pepperoni, all flour
sausage + cheddar, parmesan,
mozzarella, tomato sauce, olive oil, salt,
black pepper 10oz, 10oz \$7.99

JOE GRANOLA
rolled oats, sunflower + sesame seeds,
almonds, cardamom, coconut, flax
seeds, almond, maple, blackberry

CORNFLEAK BREAKFAST
OATS
stone ground whole grain \$7.99

SOFT SANDWICH BREAD
whole wheat flour, yeast, salt, sugar,
baking powder, egg, water \$1.99

ADVENTURE BREAD (9F)
rolled oats, sunflower + sesame + flax seeds,
protein balls, almonds, olive oil,
maple syrup, sea salt \$7.99

CRUSTY BREAD
whole wheat flour, yeast, salt, sugar,
baking powder, egg, water \$1.99

BREADS OF THE WEEK
whole wheat flour, bread flour (whole),
sourdough culture, sea salt
BIG BREAD (sourdough) \$6.99

JOE'S FLOUR
whole wheat flour, bread flour (whole),
sourdough culture, sea salt

RED, WHITE & RYE
whole wheat flour, whole rye flour,
sourdough culture, sea salt \$6.99

JOE'S BREAD MIX
whole wheat flour, whole rye flour,
sourdough culture, sea salt

JOE'S BREAD MIX
whole wheat flour, whole rye flour,
sourdough culture, sea salt

EVERYTHING
whole wheat flour, whole rye flour, sesame
seeds, dried onion, garlic powder,
sourdough culture, sea salt \$6.99

JOE'S BREAD MIX
whole wheat flour, whole rye flour,
sourdough culture, sea salt



Læs om CBP's lokale produktioner på side 16

TREND:

Kernen i den lokale bølge

ALLE VIL HAVE LOKALE FØDEVARER – UANSET OM DE BOR I PARIS ELLER PANDRUP, OG DET LOKALE ER EN AF DE STØRSTE FORBRUGERTRENDS I DE KOMMENDE ÅR. HVORFOR HAR FORBRUGERNE FORELSKET SIG I DET LOKALE, OG HVAD MENER VI EGENTLIG, NÅR VI SIGER "LOKAL"?

Af Flemming Birch, partner Birch & Birch

Folk valfarter til gårdbutikker for at købe marmelade lavet på bær fra den lokale plantage, ramsløppesto med løg fra naboskoven eller asparges-tærte med fåreyoghurt fra egne får.

Lokale fødevarer er et internationalt fænomen. Polakkerne vil have polske specialiteter, italienerne vil have italienske, og i Danmark spirer det lokale fødevaremarked med nye produkter fra jordbærløvs over ristede hampefrø til urtesalt. Der skyder torvemarkeder op overalt, både i Danmark og udlandet, hvor man bringer gårdbutikkene ind i byen. Det er med andre ord blevet meget mere spændende at være forbruger i takt med, at det lokale har fået medvind.

Hvornår er varen lokal?

Vi er et par år inde i den lokale bølge. De første år brugte vi på at diskutere, hvad man egentlig skal forstå ved lokal. Skal varen være fremstillet inden for en bestemt radius af den butik, den bliver solgt i, for at være lokal? Er det en lokal fødevarer, hvis den er lavet af en passioneret producent på Bornholm - også selvom den bliver spist i Korsør? Betyder måden, fødevaren er fremstillet på noget - er det lige meget, om den kommer fra en stor fabrik, eller skal den helst komme fra en lille producent?

Det er hurtigt blevet klart, at varen ikke behøver være produceret lige rundt om hjørnet fra forbrugernes bolig. Ikke i et lille land som Danmark. Hvis fødevaren f.eks. skal være produceret inden for 25 kilometer fra Nørrebro i København for at være lokal, så kommer de nok til at gå sultne i seng, med mindre de har nogle meget store altankasser.

Danskerne vil gerne støtte de små samfund

Desuden handler appetitten på det lokale i høj grad om at prøve nye smagsoplevelser, for trenden hænger sammen med vores interesse for god mad og gode råvarer. Så når f.eks. Gum By Hviid producerer økologisk tyggegummi, der "smager af Bornholm", så vil vi alle sammen prøve det. Det er en lokal vare – også i Skagen.

– Når vi spørger kunderne i Coop, så siger de fleste, at de køber lokale varer for at støtte lokalsamfundet, men ikke nødvendigvis deres eget lokalsamfund. Idéen bag de lokale varer er nemlig, at de skaber værdi i yderområderne, så der går penge fra de store byer til de mindre samfund. På den måde bidrager de lokale varer til noget i vores samfund, som vi ikke har i dag, men som vi mangler, forklarer Christian Christensen, som er chef for lokale varer i Coop.

Det lokale er en værdi

Der er også noget romantisk i det. – Vi drømmer om at flytte ud på landet og have høns i baghaven. Men vi er afhængige af vores job i byen, og ungerne går jo i skole, så det kan vi ikke. Via de lokale fødevarer skaber vi et link ud på landet som erstatning, siger Christian Christensen.

For forbrugere er de lokale fødevarer en forestilling om, hvordan vi godt kunne tænke os, at vores fødevarer blev fremstillet. Det er måske en romantisk forestilling, der ligner livet på landet, som det ser ud i en Morten Korch-film. Men folk er i deres gode ret til at sige "sådan kunne vi godt tænke os, at det var". Og det er præcis, hvad de gør, når de går efter lokale fødevarer. De lokale varer hænger sammen med den omtanke, de er fremstillet med.

Bedre på alle fronter

Det bekræfter Bjarne Agger Sidelmann, som er direktør for GO LOCAL og har brugt de seneste tre år på at få de lokale fødevarer ud til forbrugere, bl.a. i Føtex. Han er enig i, at det vigtige for en lokal vare er den omtanke, den er produceret med.

– Den lokale vare skal være bedre end industrivaren på værdigrundlaget, bedre



Værdigrundlaget er vigtigere end geografien for lokale varer. Her Poppelgris fra Hestbjerg Økologi. (Foto: Hestbjerg Økologi)



Markthal er en kæmpe storvehal i Rotterdam, og eksempel på hvordan hallerne bringer gårdbutikkene ind i byen. (Foto: Flemming Birch)

end økologien på gennemsigtighed og bedre end varer, der udelukkende sælges på, at de er danske på etisk bæredygtighed. Lokale varer skal være fremstillet med respekt for og kærlighed til mennesker, dyr og natur. Der skal være holdning bag det, siger han.

– Hvis vi f.eks. ser en tv-udsendelse om, hvordan vores slagtesvin og kyllinger bliver produceret, så er vi jo nødt til at slukke for det for at holde det ud. Det er den måde at lave fødevarer på, som værdierne bag de lokale fødevarer er et opgør med. Interessen for dyrevelfærd ses bl.a. i den succes Hestbjerg Økologi har fået i Coops butikker med "Poppelgrisen". Udover at blive født på marker med nyplantede poppeltræer, så går smågrisene altså hos soen, til de er ti uger i stedet for de syv uger, som er standarden. Hestbjerg er et eksempel på, at man kan få succes med at producere i henhold til de værdier, der afspejles i det lokale - også selvom man er en større producent.

Forbrugerne vil være med

En del af det, der tiltrækker os ved lokale varer er oplevelsen af, at vi selv er med – bare en lille smule. Vi kan ikke kende store virksomheder som Arla, men vi kan kende de lokale producenter, og jo mere vi ved om dem, jo mere føler vi, at vi er med.

Det er derfor, at Coop har succes med crowdfunding af lokale producenter. Crowdfunding giver forbrugerne mulighed for at investere små eller store beløb i mindre lokale producenter til gengæld for "belønninger" i form af produkter, besøg hos producenten eller andet - som ikke er renter. Der er altså ikke tale om en egentlig investering, snarere om støtte. 157 danskere har på den måde f.eks. rejst 660.000 kr. til Fejø Frugt på otte dage.

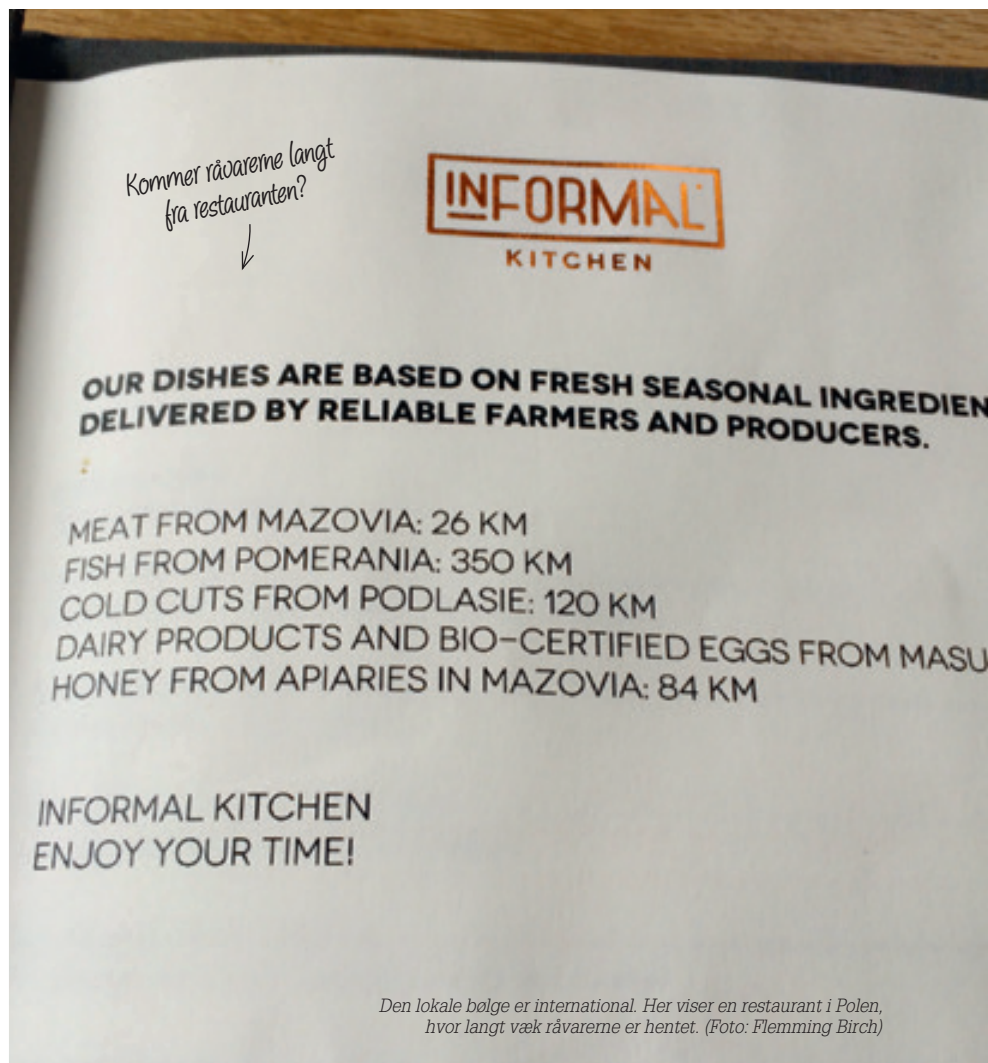
Crowdfunding af lokale fødevarer er en chance for at være med i stedet for bare at være kunde. Vi vil gerne tæt på producenten og produktet.

Bageren og det lokale

Brødkategorien har ikke ligget helt fremme i trendkurven de seneste år i takt med, at det glutenfri er blevet hvermandseje. Men nu ser vi faktisk brød slå tilbage med udgangspunkt i nogle af de værdier, vi finder i det lokale: håndværket, omsorgen og ønsket om, hvordan vi godt kunne tænke os vores fødevarer blev til. Brød af gamle kornsorter passer f.eks. godt ind i den fortælling.

Nu gælder det om at få håndværket fra bageriet helt ud foran i butikken:

– Den røde tråd hos bageren skal være håndværket, for det er bagerens kerneforretning. Man går til bageren for at få et friskbagt håndværksprodukt. Så skal tillægssortimentet selvfølgelig også være godt håndværk. Håndristede kaffebønner, godt syltetøj, god honning i stedet for industrimarmelade og Nutella, som man kan købe billigere i supermarkedet, siger Bjarne Agger Sidelmann.



– Når du køber din sandwich hos bageren, skal du da have en god økologisk most fra en lokal producent og den kernesunde solbærsaft fra Samsø med. Det får bageren til at skille sig ud på kvalitet og håndværk – og det øger indtjeningen, for du skal ikke betale flere lønkroner, fordi du sælger lokalproduceret most i stedet for Coca-Cola. På den måde bliver bageren troværdig som håndværker og leverandør af kvalitet, samtidig med at du gør butikkens sortiment mere sundt, lønsomt og attraktivt.

Husk at fortælle historien

Det er vigtigt, at personalet forstår, hvorfor de lokale produkter er noget særligt hver især, så kunden får hele historien med. Det giver produktet værdi for kunden, og det understreger bagerens kompetence som fagperson med forståelse for mad og kvalitet.

Tænk også i at skabe partnerskaber med lokale leverandører. Er der nogen i nærheden, der producerer nogle gode råvarer

eller spændende produkter, der kan indgå i en opskrift? Så er du som godt i gang med at udvikle sine egne lokale fødevarer.

At stå for noget

Når det lokale vokser, så bliver det mere vigtigt for de enkelte butikker at spille en rolle i lokalsamfundet. For ligesom forbrugere gerne vil støtte lokale fødevarer, vil de gerne støtte de lokale, selvstændige butikker. Men det kræver, at butikken er relevant og har noget at byde på.

Kunderne skal opleve en forskel på at handle hos den lokale bager og i supermarkedet. Både i form af spændende produkter fremstillet med omtanke og i form af kendskabet til manden bag brødet. Bagermesteren behøver ikke stå fremme i butikken, men vi skal mærke, at han har en holdning til, hvad vi spiser og en glæde ved mad, han gerne vil dele med os. Det er kernen i den lokale bølge.

”
DEN RØDE TRÅD HOS BAGEREN SKAL VÆRE HÅNDVÆRKET, FOR DET ER BAGERENS KERNEFORRETNING. MAN GÅR TIL BAGEREN FOR AT FÅ ET FRISKBAGT HÅNDVÆRKS-PRODUKT. SÅ SKAL TILLÆGS-SORTIMENTET SELVFØLGELIG OGSÅ VÆRE GODT HÅNDVÆRK.

Bjarne Agger Sidelmann, GO LOCAL

LOKALT & LÆKKERT



NYHED!

CBP HYBEN 70% FYLDNING

Denne nye fyldning er lavet med vilde hyben, som vokser langs den danske kyst. På grund af dens hårdførhed blev hybenbusken ofte anvendt som læ- og hegnsplante i skel og som almindelig haveplante i sommerhusområder, hvor den frit kunne sprede sig til de udyrkede naboområder.

Fyldningen har et højt hybenindhold på 70%, hvilket gør den meget tyk og fyldig. Den kraftige konsistens og smukke orange farve gør den perfekt til kager, tærter, bløddøj, men kan også anvendes i et lækkert gærdejsbrød. En fyldning som uden tvivl vil give dit bagværk et lækkert og dansk særpræg – både hvad angår smag og udseende.

5 kg spand / CBP varenr. 30109



SOLBÆRFYLDNING

Vores solbærfyldning er dansk og super lækker, så den er med i de nye lokale opskrifter. Solbær er et kendt dansk bær, som nemt leder tankerne hen mod dansk sol og sommer. Det er oprindeligt en skovplante og kan derfor nøjes med lidt lys, men som navnet antyder, vil bærrerne gerne have sollys til at modnes.

Fyldningen indeholder 60% solbær, hvoraf mange er hele bær. Den har den flotte sortrøde farve, som er karakteristisk for solbær. Den er som de to andre fyldninger yderst velegnet til kager, roulader og bløddøjsprodukter samt perfekt som tilbehør til lækre danske oste.

3,3 kg spand / CBP varenr. 30081



NYHED!

CBP STIKKELSBÆR 50% FYLDNING

Den nye stikkelsbærfyldning er lavet med hele danske stikkelsbær. Den har et højt frugtindhold på hele 50% bær, hvilket gør den velegnet som fyldning i kager, tærter og bløddøjsprodukter. Derudover har fyldningen den flotte velkendte lysegrønne farve, som kendetegner danske stikkelsbær.

Stikkelsbær er ikke blandt de mest udbredte bær i Danmark. Det er en gammel bærsort, som sidder på buske fulde af torne, hvilket gør dem svære at plukke. Men de er besværet værd, for de smager fantastisk og giver med deres syrlighed en fin balance til en sød dej.

5 kg spand / CBP varenr. 30112



LÆSØ SYDESALT

På Læsø går saltsyderne og syder salt, som man gjorde det i middelalderen. Læsøs grundvand er meget saltholdigt. Det er et særpræget naturfænomen, som kun findes på Læsø. Saltet er håndlavet efter ældgamle sydeteknikker, fordi den lille mængde havsalt er så eftertragtet. Læsø Salt har en porøs, letopløselig struktur med en blid smag af havminerale, som gør det meget velegnet som topping på brød.

1 kg spand / CBP varenr. 34828



Læsø Saltsyderi

LOKALE RÅVARER



*Se opskrifter med de nye
meltyper fra side 28*

— NYHEDER —



Svedjerugen giver dit rugbrød en lysere farve, dejlig struktur og en fantastisk fin mild smag af rug. Svedjerug fuldkorn er et 100% fuldkornsprodukt. Efter formalingen køres melet ikke gennem en sigte, og derved bevares hele kernens skal- og kimdel i melet. Delene indeholder vitaminer og proteiner, som er opbevaret fra naturens side.

12,5 kg / CBP varenr. 26204



Økologiske kerner af svedjerug renses og sorteres staks efter høst, hvorefter de lægges på lager. Eftersom kernen er ubehandlet, er alle proteiner, vitaminer og smagsstoffer bibeholdt. Ud over en fantastisk smag giver det et godt bid til dit bagværk.

12,5 kg / CBP varenr. 26205



Det økologiske ølandshvedemel er blevet kørt nænsomt gennem sigten. Her er 15-20% af de største kim- og skaldele blevet frasigtet. Derved er melet blevet mere fint i strukturen, men indeholder stadig op til 85% fuldkorn.

12,5 kg / CBP varenr. 26203



Ølandshveden har et højere indhold af protein end almindelig hvede. Kornet bliver malet på på stenkværne, og sigtes ikke for at bevare skal- og kimdele. Kimdelen og skallen indeholder gode vitaminer og proteiner, som er opbevaret fra naturens side og har stor betydning for brødets smag, næringsindhold og struktur. Ølandshvedemel fuldkorn er 100% fuldkorn.

12,5 kg / CBP varenr. 26201



Økologiske kerner af ølandshvede renses og sorteres straks efter høst, hvorefter de lægges på lager. Eftersom kernen er ubehandlet, er alle proteiner, vitaminer og smagsstoffer bibeholdt. Det høje proteinindhold er med til at give brødet en dejlig kraftfuld smag, saftig krumme og et flot rustikt look.

12,5 kg / CBP varenr. 26202



Emmer er en af de ældst dyrkede kornsorter og er rig på proteiner og mineraler. Emmermel smager utrolig godt i næsten alle slags brød og kan med fordel blandes med andre meltyper. Emmermel giver en fin mørk glød til dit brød og en god aromatisk smag. De største kim- og skaldele er frasigtet, så sigtet emmermel er et 80% fuldkornsprodukt.

12,5 kg / CBP varenr. 26206



"Du får et helt fantastisk smagfuldt brød"

Stenformalet mel smager af meget mere

STENFORMALET MEL ER KORN, DER KOLDFORMALES PÅ GAMMELDAGS MANÉR. FORMALINGEN PÅ STENKVÆRNE MINDSKER OPVARMNINGEN OG GØR DET MULIGT AT BEHOLDE KORNETS VITAMINER OG PROTEINER. SAMTIDIG BEVARES KIMEN OG SKALDELENE, SOM HAR STOR BETYDNING FOR BRØDETS SMAG, NÆRINGSINDHOLD OG STRUKTUR.



Nænsom bearbejdning

Størstedelen af alt mel laves på stålkværne, fordi processen bag stenformalet mel er meget langsom. Stenkværnen drives af et hjul, der drejer langsomt rundt. Formaling på ren stenkværn udsætter ikke kernen for opvarmning. Ligesom med andre fødevarer, der ikke forarbejdes, bevarer det de gode kvaliteter i produktet. I mel forbliver aminosyrekæden intakt, og det gør det nemmere at optage melet, fordi det er uspolet.

Fuldt udbytte med koldhævning

Skal din dej være optimal, skal du tilsætte 50% mere vand end normalt. Vandoptagelsen optimeres på grund af en stor del kim og skaldele i melet. Ekstra vand i opskriften bevarer fugten i brødet og giver en god og saftig krumme. Koldhævning er den optimale udnyttelse af produktet, så det arbejder så længe som muligt.

Få kvalitet i dit brød

Er du klar til at tage dit brød til nye højder med smag og kraft, så prøv de nye meltyper, som CBP har taget i sortiment.

HOLST OG HEJNI ANBEFALER

Du får et helt fantastisk smagfuldt brød

CBP's fagkonsulenter Holst & Hejni har arbejdet med stenformalet mel i de nye opskrifter med lokale råvarer.

– Der skal arbejdes med forsigtighed.

Det er anderledes på grund af det store proteinindhold.

Vi lærte, at det skal æltes mere nænsomt, så bevarer det den gode konsistens, siger Hejni.

I udvikling af opskrifterne blev melet blandet med andre meltyper for at gøre det mere bagestabilt og for at mildne smagen.

– Det smager bare helt fantastisk. Det har en kraftig smag. Det er næsten for meget, og det er vi slet ikke vant til. De gamle melsorter kan virkelig noget, siger Hejni.

– Tag dig tid til at lære meltypen at kende og arbejde dig ind på det. Giv det opmærksomhed, så er der garanti for et lækkert produkt, som ikke kan sammenlignes med andet, siger Hejni som sin bedste anbefaling fra bager til bager.



Læs om
produkttyhederne
fra CBP på side 18

HISTORIEN BAG DE GAMLE KORNSORTER

ØLANDSHVEDEMEL

Ølandshveden er en gammel land-hvedesort fra den svenske ø Øland. Øland var ikke blevet dyrket i mange år, da forskeren Hans Larsson i 1995 såede nogle få kerner som forsøg. I dag er ølandshvede kendt for sin gode smag. Ølandshveden har et højere indhold af protein end almindelig hvede. Det høje proteinindhold er med til at give brødet en kraftfuld smag, saftig krumme, og du får et flot rustikt look.

SVEDJERUGMEL

Svedjerugen har fået sit navn fra den måde, man oprindeligt dyrkede kornet på. Efter landmændene havde afbrændt et stykke skov, valgte man at dyrke jorden og såede rugen direkte i asken. Herfra kommer navnet svedje. Svedjerug er en vinterrug, der kan blive over to meter høj inden høsten i august. Svedjerugen giver dit rugbrød en lysere farve, dejlig struktur og en fantastisk fin mild smag af rug.

EMMERMEL

Emmer er i familie med spelt og er en af de ældste, dyrkede kornsorter. Emmer er rigt på protein og mineraler. Emmermel smager utrolig godt i næsten alle slags brød, men man skal være bevidst om brugen. Det kan med fordel blandes med andre meltyper. Emmermel giver en fin mørk glød til dit brød. Du kan smage emmermel, der er ekstra aromatisk.

Rent mel i posen...

Fra Muld til Mund

Hos Mejnerts ser vi det som vores vigtigste opgave at producere og udbrede sunde fødevarer. Vi er et familiedrevet, økologisk landbrug med egen mølle og egen produktion af korn og mel i Svebølle på Vestsjælland. Vi står selv for alle led i produktionen af mel fra mark til mølle - fra Muld til Mund. Med respekt for miljøet. Målet er at producere fødevarer af særlig høj kvalitet - og at bringe forbrugere og landmand lidt tættere på hinanden.

CO2 neutral produktion

Vores strømforbruget bliver dækket af egen solenergi med solpaneler på gårdens bygninger, som producerer strøm nok til at være selvforsynet.

Genanvendelse af restprodukter

Retsprodukteterne fra møllen bliver brugt til brændsel i gårdens Stokerfyr. Dette bliver omdannet til varme, som bl.a. bruges til opvarmning af bygninger og tørring af korn.

Udnyttelse af klid og halm

Vi sender klid og halm til Tvedemose Champignon, der bruger det som plantemateriale. Omdannet til kompost kommer det tilbage, bliver spredt ud på markerne og derved tilfører kvælstof tilbage i kredsløbet.



DANSK · BÆREDYGTIGT · SKÅNSOMT BEARBEJDET · ØKOLOGISK · STENKVÆRNET



Mejnerts
Mølle



Vi  lokalt

Lokalt smager bare bedre

DET HANDLER OM BÆREDYGTIGHED OG KVALITET, NÅR KUNDERNE KIGGER EFTER PRODUKTER LAVET AF DANSK FREMSTILLEDE RÅVARER. VI HJÆLPER DIG GODT I GANG MED SPÆNDENDE OPSKRIFTER OG DE HELT RIGTIGE RÅVARER.



Vi  lokalt

HVAD GÅR TRENDEN MED LOKALE FØDEVARER UD PÅ, OG HVILKE KONSEKVENSER FÅR DEN? HAR DU LÆST TRENDARTIKLEN PÅ SIDE 12 FOR AT BLIVE KLOGERE PÅ FREMTIDENS FORBRUGERE.

”

– DER ER IKKE NOGET GALT MED ROMANTIK. DET ER EN FORESTILLING OM, HVORDAN VI GODT KUNNE TÆNKE OS, AT VORES FØDEVARER BLEV FREMSTILLET

Flemming Birch

Ekspert i forbrugertendenser og detailhandel

Lokale råvarer er en af de helt store forbrugertrends. Som du kan læse i artiklen om Holst og Hejnis inspirationstur til USA, er interessen for lokale produkter nærmest eksploderet derovre. Og interessen er også rigtig stor herhjemme.

Lokalt er et hit

Landbrug & Fødevarer laver hvert år en undersøgelse* af, hvad der er vigtigt for danske forbrugere, når de vælger fødevarer. Andelen af forbrugere, der først og fremmest går efter danske produkter, er øget fra 8% til 12% fra 2011 til 2015.

Det er en stigning på 50%, og det er kun begyndelsen! Ekspert i danske forbrugere siger, at ”dansk produceret” er det vigtigste kvalitetsstempel, man kan sætte på fødevarer – foran de klassiske valgkriterier som pris, smag og friskhed.

”Dansk” er verdens bedste historie

Men hvad ligger bag dette markante skift i forbrugernes prioriteter? Det handler blandt andet om, at danskerne har fået et nyt forhold til fødevarer. Og at vi elsker gode historier om mad.

Ekspert i forbrugertendenser og detailhandel Flemming Birch forklarer:

– Tidligere havde fødevarer blot en funktionel rolle i familierne. Det handlede om at blive mæt, få energi og holde sig sund og rask. Men det skulle også være billigt og ikke alt for krævende. Sådan er det ikke længere i moderne familier.

– I dag elsker vi at samles omkring god mad og at snakke om smag, sundhed og oprindelse med hinanden. Vi udveksler tips, opskrifter og historier. Vi ser madprogrammer i tv og bruger gerne en uge af ferien på kokkeskole. Og vi spenderer mange penge på vores nye interesse.

– Råvarenes oprindelse er en vigtig del af den nye madsnak, der er opstået. Og derfor er ”dansk produceret” ved at blive et af de allerbedste salgsargumenter, man kan fremføre for sine kunder.

Dansk er bæredygtigt

En stor kvalitet ved, at råvarerne kommer fra Danmark, er bæredygtigheden.



– Stemplet "Fra Danmark" giver ro i sindet. Råvarerne har ikke været transporteret langt, og dermed har CO2-udledningen og klimabelastningen været minimal. Det tæller positivt, når kunden skal afgøre, om hun vil give nogle kroner mere for det gode, danske brød, du har på hylden, siger Flemming Birch.

Romantik, men det virker

Forbrugere har generelt et billede af, at danske råvarer er dyrket med omtanke for miljø, dyr og mennesker. Og at kvaliteten og smagen er bedre. Bare det, at man kan sige "produceret i Danmark" eller "med danske råvarer", giver forbrugeren en række positive billeder på nethinden – og større lyst til at svinge dankortet.

Vi har alle oplevet, hvordan den historiefortællende kok får sin mad til at smage bedre. Alene fordi han kan fortælle noget spændende om maden, han serverer. Sådan fungerer det også i en bagerbutik. Vi køber med alle sanser, også vores sans for gode historier.

– Der er ikke noget galt med romantik. Det er en forestilling om, hvordan vi godt kunne tænke os, at vores fødevarer blev fremstillet, siger Flemming Birch.

Du har, hvad der skal til

Trenden med lokale råvarer er en gave til dig som håndværksbager. Forbrugere bliver mindre fokuseret på prisen og mere klar til at betale, hvad god kvalitet koster. Samtidig bugner danske marker med gode råvarer, som kan blive til fantastiske, velsmagende produkter.

Du har råvarerne, og du har et højt fagligt niveau. Dermed har du alle de gode kort på hånden til at imødekomme denne forbrugertrend og fortælle dine kunder om dine lokale varer.

Vi hjælper dig med at blive mere lokal

Som din leverandør er det vores opgave at klæde dig på, så du kan være med på bølgen. Derfor har vi udvidet produktsortimentet med spændende nye produkter, der alle bygger på danske råvarer.

Vi har været på jagt efter gode, danske produkter, du kan bruge i dit bageri. Dem, vi har udvalgt, er alle af meget høj kvalitet. Og så er flere af dem økologiske.

Vores fagkonsulenter har udviklet en række nye opskrifter, der får den bedste smag og konsistens ud af de nye produkter, som CBP har taget i sortiment.

BAG MED STENFORMALET MEL

Brød med stenformalet mel er mere smagfuldt og har et udseende, der stråler langt væk af kvalitet, historie og godt håndværk. Det går lige i hjertet – og maven – på dine kunder.

*) Norstat for Landbrug & Fødevarer, november 2015

Tre slags stenformalet
økologisk mel fra
Søebølle på Vestsjælland

Vi  lokalt

Rustikt Bondebrød

13 stk. á 800 gram

INGREDIENSER

- 2.500 g Hvedemel Manitoba Casillo
- 1.000 g Stenformalet øko ølandshvedemel, sigtet
- 1.000 g Stenformalet øko emmelmel, sigtet
- 1.000 g Havresur 20 aktiv flyd.
- 250 g Stenformalet øko svedjerugmel
- 250 g Stenformalet øko ølandshvedemel, fuldkorn
- 140 g Salt m/jod
- 30 g Kronjäst orig. gær
- 3.000 g Vand
- 1.000 g Vand

Dejen køres 4 min. og vand 2 tilsættes lidt efter lidt. Dejen sættes i 2. gear, når vandet er kørt ud og salt tilsættes de sidste 2 min. af æltetiden. Herefter hviler dejen 60 min. i dejkasser. Efter liggetid vejes brødene af på 800 g og virkes op. Hviler igen 15 min. og slås herefter op og lægges i hævekurve drysset med mel. Brødene står ca. 60-90 min. og hæver, inden de sættes på køl natten over. Næste dag tages brødene ud og står i bageriet og hæver, til de har fået en kermetemperatur på ca. 15°C. Vendes ud på plader med groft durum eller stages direkte ind. Bages på 230°C i ca. 40-45 min.

**Meget
mere smag**

Brug flere meltyper
og få et ekstra
smagfuldt resultat

God til madpakken



Opskrift

Se alle opskrifter
i CBP Premium Pro

Perfekt til morgenmad
på farten eller som tilbehør
til frokostsalaten



Skolebrød med lokal rug og hvede

139 stk. á 75 gram

INGREDIENSER

- 1.200 g CBP Hvedemel
- 1.200 g Stenformalet øko ølandshvedemel, sigtet
- 1.000 g Sødmælk
- 400 g Stenformalet øko ølandshvedemel, fuldkorn
- 400 g Æg
- 250 g Butter Cake 40%
- 150 g Stødt Melis
- 80 g Kronjäst orig. gær
- 40 g Salt m/jod
- 20 g Urtehave Kardemomme Premium
- 500 g Vand
- 5.240 g Svedjerugbrød – basisopskrift s. 34

Bløddøj og rugdej køres hver for sig. Efter liggetiden på 30 min. pakkes rugdejen ind i bløddøjen, og dejen hakkes i små stykker. Dejstykkerne lægges i muffin-form (kan drysses med havreflager). Raskes i 50-60 min. og bages ved 230°C i 8-10 min.

Go' morgenbolle - bolle og æg i ét

49 stk. á 165 gram

INGREDIENSER

- 2.000 g Hvedemel Manitoba Casillo
- 500 g Stenformalet øko emmermel, sigtet
- 500 g Havresur 20 aktiv flyd.
- 500 g Rød Pesto
- 60 g Salt m/jod
- 30 g Kronjäst orig. gær
- 1.300 g Vand
- 2.940 g Æg L
- 250 g Salt/Peber/Majstopping

Æggene koges 6 min. køles ned og pilles. Dejen æltes skær og ligger 15 min. inden afvejning (3.000 g). Ligger endnu 15 min. inden opslåning. Bollerne hviler nu 15 min., inden de rulles/trykkes flade. Det kogte æg lægges på dejstykket, som foldes op omkring ægget og trykkes sammen. Lægges i smurt papir muffinform og drysses med topping. Stilles på køl til dagen efter. Tempereres og bages i 20-22 min. ved 225°C.

Luksus Croissant med danske solbær

69 stk. á 117 gram

INGREDIENSER

- 2.650 g CBP Hvedemel
- 650 g Sødmælk
- 255 g Øko Rørsukker
- 210 g Helæg past.skrabe
- 130 g Havresur 20 aktiv flyd.
- 100 g Kronjäst orig. Gær
- 55 g Salt u/jod
- 600 g Vand
- 1.700 g Butter Pastry 100%
- 900 g Croissantfyld
 - basisopskrift
- 450 g Crumble – basisopskrift
- 270 g Solbær frugtfyld
- 180 g Mandelsplitter

CROISSANTFYLD 1500 g

- 500 g OM Bitter EB
- 500 g Øko Rørsukker
- 500 g Butter Cake 40%

CRUMBLE 1.750 g

- 1.000 g Cheese cake crumble
- 500 g Butter Cake 40%
- 250 g Øko Rørsukker

Hviler på køl, når smøret er pakket ind i dejen til ensartet temperatur. Rulles 2 x 4 og hviler på køl mellem hver rulning. Den færdige dej rulles ned til 3,5 mm og skæres ud i 10 x 12 cm. Læg 10 g croissantfyld og 30 g frugtfyld. Pensles med æg og lukkes som en pain au chocolat. Sættes på plade med papir. Efter raskning gives et forsigtigt snit på langs, og der drysses 5 g crumble og 2 g mandelsplitter på toppen. Trykkes let og bages på ca. 210°C i 11-13 min.

CROISSANTFYLD: Sukker og masse køres. Butter cake køres i til en ensartet masse.

CRUMBLE: Sukker og kiks køres ud og herefter tilsættes butter cake, som køres til en fin crumble.

Bagte med danske bær og udsøgt
marzipan fra Odense



Vi  lokalt



Ingen madspild.
Brug overskudsdej og
fyld til nye produkter

Opskrift

Find opskrifter med
andre lokale frugtfyld-
ninger i Premium Pro

Croissantbrød med danske stikkelsbær

98 stk. á 130 gram

INGREDIENSER

- 2.650 g CBP Hvedemel
- 650 g Sødmælk
- 255 g Øko Rørsukker
- 210 g Helæg past.skrabe
- 130 g Havresur 20 aktiv flyd.
- 100 g Kronjäst orig. gær
- 55 g Salt u/jod
- 600 g Vand
- 1.700 g Butter Pastry 100%
- 3.900 g Makrontopping – basisopskrift
- 1.950 g CBP Stikkelsbær fyldning 50%
- 500 g Mandelsplitter

MAKRONTOPPING 4.160 gram

- 2.500 g Øko Rørsukker
- 1.000 g OM Bitter EB
- 600 g Æggehvider
- 60 g CBP Hvedemel

Hviler på køl, når smøret er pakket ind i dejen til en ensartet temperatur. Rulles 2 x 4 og hviler på køl mellem hver rulning. Restdej af croissanter presses sammen og rulles til et brød på 800 g. Lægges i sandwichforme og raskes, til formen er fyldt. Bages i ca. 60 min. på 200°C (husk at lægge plade over). Brødet vendes ud af formen og sættes på frost. Skæres i skiver på 65 g og vendes i sirup. Læg skiverne i kantplade med papir. Smør 20 g frugtfyld på og sprøjt 40 g makron ovenpå. Drys med 5 g mandelsplitter og bag dem ca. 7-10 min. på 220°C.

MAKRONTOPPING: Sukker og masse røres fint, og hvider tilsættes lidt efter lidt. Melet røres i til sidst.

Karamelbar med Læsø sydesalt, chiafrø og dadler

102 stk. á 50 gram

INGREDIENSER

- 1.500 g XOCOFINE Mælk
- 1.200 g Glukose 84%
- 400 g Peanuts
- 300 g Tørret tranebær
- 300 g Øko dadler tern
- 200 g Chia frø
- 20 g Læsø groft sydesalt

Smelt chokolade og kom den i en lun kedel sammen med glukose (bageritemperatur). Køres til den er ensartet og tilsættes resterende ingredienser. Køres igen sammen til ensartet masse. Massen presses ud i en kantplade (husk papir). Læg papir på toppen og glat ud med kagerulle. Når massen er helt glat, tages papiret af og tørres ren med et stykke papir. Stilles køligt til næste dag, vendes ud og skæres ibarer på 50 g eller andet.

Skær baren i tern og sælg 200 gram i en fin silofanpose med bånd



Vi  lokalt

Groft og kernefyldt Svedjerugbrød

18 stk. á 600 gram

INGREDIENSER

- 1.200 g Øko svedjerugkerner
- 600 g Øko ølandshvedekerner
- 1.800 g Vand
- 3.000 g Stenformalet øko svedjerugmel
- 900 g Flydende surdej rug
- 400 g Kondenseret mælk
- 110 g Kronjäst orig. gær
- 100 g Salt m/jod
- 2.500 g Vand

Kernerne koges i 1.800 g vand i 15 min. og afkøles (evt. dagen før). Øvrige ingredienser tilsættes, og dejen æltes 15 min. langsomt. Hviler 30 min. inden afvejning. Vejes af på 600 g i træform, kan drysses med havreflager. Raskes 60 min. Indsættes ved 250°C, normal damp og afbagning i ca. 35 min. ved 180°C.

Økologisk mel og kerner fra Soebølle på Vestsjælland

Svedjerugbrøds sandwichballe

85 stk. a 125 gram

INGREDIENSER

- 1.200 g Øko svedjerugkerner
- 600 g Øko ølandshvedekerner
- 1.800 g Vand
- 3.000 g Stenformalet øko svedjerugmel
- 900 g Flydende surdej rug
- 400 g Kondenseret mælk
- 110 g Kronjäst orig. gær
- 100 g Salt m/jod
- 2.500 g Vand

Kernerne koges i 1.800 g vand i 15 min. og afkøles (evt. dagen før). Øvrige ingredienser tilsættes, og dejen æltes 15 min. langsomt. Hviler 30 min. inden afvejning.

Vejes af og lægges i silikoneform. Raskes i 60 min. Indsættes ved 250°C, normal damp og afbagning ved 180°C i ca. 15 min.

Brug havreflager, birkes eller anden topping for at lave flere varianter



← Skønne danske stikkelsbrøer

Flere slags fyld

Se opskrifter i
CBP Premium Pro

Bondetærte med danske hyben

13 stk. á 450 gram

INGREDIENSER

- 1.500 g Stenformalet øko ølandshvedemel, sigtet
- 500 g Butter Pastry 100%
- 400 g Sødmælk
- 300 g Æg
- 50 g Øko Rørsukker
- 15 g Salt u/jod
- 2.700 g CBP Hyben fyldning 70%
- 675 g Crumble

CRUMBLE 1.750 gram

- 1.000 g Cheese cake crumble
- 500 g Butter Cake 40%
- 250 g Øko Rørsukker

De tempererede ingredienser æltes kun lige sammen. Dejen stilles på køl en time. Rulles ned på 3 mm, lægges over formen og slås ned (kan også stikkes ud).

Frugtfyld sprøjtes i, crumble drysses over, og tærten bages i ca. 20 min. ved 170°C.

Lækre danske solbær



Ny dansk frugtfyld
med 70% hyben



Vi  lokalt

Dag og nat kage

41 stk. á 100 gram

INGREDIENSER

- 1.500 g *Stenformalet øko ølandshvedemel, sigtet*
- 900 g *Øko Rørsukker*
- 600 g *Butter Cake 40%*
- 600 g *Kærnemælk*
- 450 g *Æg*
- 30 g *Orkide Bagepulver*
- 30 g *Vanillesukker*
- 30 g *Salt u/jod*

Alle ingredienser skal være tempererede. Rørsukker og Butter Cake røres (hvidt). Æggene tilsættes lidt efter lidt. De sigtede tørstoffer hældes i, og massen røres homogen. Til sidst hældes kærnemælken i, og massen røres glat. Sprøjtes ud på en melet plade (100 g – diameter 8 cm), med god plads imellem. Bages ca. 15 min. ved 175°C. Efter afkøling glaseres med brun og hvid glasur.



Dine nye dag og nat snitter?

Odense snitter på marcipanbund

102 stk. á 50 gram

INGREDIENSER

- 1.000 g OM Bitter 00
- 500 g Stødt Melis
- 540 g Helæg Past.
- 200 g CBP Hvedemel
- 145 g Mandelmel fin
- 5 g Urtehave Hjortetakssalt
- 540 g Æggeghvider
- 260 g Stødt Melis

En marcipanbund smøres med 1500 g frugtfyld. Bunden placeres på bageplade med firkantet ramme og 6-7 cm høj kant af chokoladefolie sættes i. Mousen fordeles på bunden, og kagen fryses ind. Kagen skæres i 60 stykker og pyntes efter eget ønske.

MARCIPANBUND: Rør Bitter 00 med sukker og tilsæt helæg lidt ad gangen. Tilsæt mel, mandelmel og hjortetakssalt. Pisk æggeghvider og sukker til en let marengs og vend i massen. Fordeles på bageplader med bagepapir og bages ved 210°C. i ca 8 min.

Opskrift

Se opskrift på mousse i CBP Premium Pro eller på CBP's app

Skymousse og
hyben frugtfyld

Hvid chokolademousse og
stikkelsbær frugtfyld

Vi  lokalt

BIONEDBRYDELIGE EMBALLAGER

I vores smid-væk kultur er der et stort behov for at skabe materialer, der kan genbruges. Bionedbrydelig emballage er en af de nyeste tendenser, hvor emballage fremstilles med fokus på at minimere affaldsmængden på verdensplan. Bionedbrydelig emballage er lavet af 100% rene fibre og fri for skadelige kemikalier. De er komposterbare, biologisk nedbrydelige og har et lækkert, trendy look.



Kageformen findes i to størrelser, begge perfekte til mad- og frugtårter. I samme serie findes en aflang form til mindre rugbrød eller skærekager. Formene er bage stabile og gode til både frost og køl.

150 stk. / Varenr. 45383 Kageform bionedbrydelig Ø124 mm

140 stk. / Varenr. 45384 Kageform bionedbrydelig Ø180 mm

250 stk. / Varenr. 45380 Brødform bionedbrydelig 220x94x60 mm



GAVEKORT

Gavekort er for mange bagere et uudnyttet potentiale. Derfor har vi udviklet et sortiment af fine plastgavekort, som du flot kan præsentere i butikken. Sortimentet er et bredt udvalg af populært bagværk og en nydelig gavekortsæske, der gør det nemt for kunden. For nærmere information, kontakt din distriktschef.

10 stk. / Varenr. 45377 Gavekort '4 tørkager'

10 stk. / Varenr. 45374 Gavekort 'Lagkage til 6 personer'

10 stk. / Varenr. 45375 Gavekort 'Morgenmad'

10 stk. / Varenr. 45376 Gavekort '100 kr'

50 stk. / Varenr. 55519 Gavekortsæske



PLASTIKBAKKE "ELEGANT"

Elegant plastbakke i to størrelser. Klar og gennemsigtig kvalitet, der får produkterne til at fremstå tydeligt og elegant. Emballagen er lufttæt, med hængslet låg og både stabil og stabelbar. Ideel til pakning af tarteletter, roulade, skærekager, flødekager og lignende.

175 stk. / Varenr. 45382 Elegant 250x110x80 mm

210 stk. / Varenr. 45066 Elegant 188x135x80 mm



HÆVEKURV I BAMBUS

Hævekurve i bambus er lette at bruge. De giver brødet en saftig og luftig krumme samt hjælper brødet med at holde formen. Derudover får dit brød et flot mønster, så det fremstår autentisk og af høj kvalitet. Husk at mele dejen på den side, der vender ned i hævekurven, så dejen ikke hænger fast. Efter brug skal kurven ikke vaskes, men blot børstes og bankes ren.

6 stk. / Varenr. 50799 Hævekurv oval 35x15x7 mm



KAGEÆSKE HOLLANDSK NATUR

En flot æskeserie i brun/hvid kvalitetskarton. Serien er elegant, tidløs og udstråler naturlighed. Den findes i tre forskellige størrelser, hvor en er med rude. Æskerne er 80 mm høje, så der er plads til afpyntede flødekager, hjemmelavede flødeboller samt andre delikate lækkerier, der fylder i højden.

50 stk. / Varenr. 48350 Kageæske u/rude 130x110x80 mm

50 stk. / Varenr. 48352 Kageæske u/rude 244x134x80 mm

100 stk. / Varenr. 48351 Kageæske m/rude 150x150x80 mm



*Håndværksbager
med succes*



DA KÆDEN STRAMMEDE, GJORDE BAGER MADSEN SIG FRI

Lykken er at stå på egne ben

DET BLEV OP AD BAKKE FOR ANITA OG BRIAN MADSEN I FREDERIKSHAVN AT VÆRE EN DEL AF GULDBAGER-KÆDEN. DE SAGDE DERFOR FARVEL OG DRIVER NU EN SUCCESFULD BAGERFORRETNING UNDER EGET NAVN.

Nej, hvor er her hyggeligt, udbryder en kunde, da hun træder indenfor. Man kan se på hendes smil, at hun mener det. Sommerregnen trommer blidt mod teltets tag, men der er lunt, tørt og godt indenfor i den midlertidige butik, som Anita og Brian har sat op i gården til deres bageri.

Vi er på besøg hos Bager Madsen i Frederikshavn. Vi har hørt, at det går ganske godt her, og at bagerparret Anita og Brian Madsen har gjort sig nogle erfaringer, andre kan få gavn af. De står godt nok midt i en omfattende reovering af bagerbutikken – derfor teltet i gården – men de har alligevel givet sig tid til at mødes med SPRØDs udsendte.

Lad os få historien på plads først: I hele 130 år har der været bagerbutik i den bygning, hvor skiltet med Bager Madsens logo i dag pryder facaden. Det gør forretningen til byens ældste, og en flot jubilæumsbog er netop udkommet i samme anledning.

Anita og Brian Madsen er andengenerations bagere, og de overtog forretningen i 1997 efter Brians forældre. Siden da har de

” KVALITETEN ER SELVFLØGELIG DET VIGTIGSTE

bagt brød og kager til de mange kunder i Frederikshavn og omegn, hvoraf nogle gerne kører langt efter de specialiteter, man kan få her i Vestergade.

– På et tidspunkt var der en artikel i avisen med et billede af vores gammeldags nougatkage. Allerede dagen efter kom der folk langvejs fra, for lige præcis dén kage er svær at finde i dag, fortæller Anita.

– Vi synes, det er sjovt at dyrke nogle af de traditionsrige kager, som folk kan huske fra deres barndom. I det hele taget gør vi meget ud af kagerne, og de fylder godt i vores butik, uddyber hun.

Anita må tage sig af kunderne i teltet, så jeg sætter mig med Brian for at høre mere om kædemedlemsskabet, der knækkede.

Gennem mere end et årti var I en del af Guldbageren. Men nu står der igen Bager Madsen på brødposerne. Hvordan kom det dertil?

– Vi valgte at træde ud af kæden ved årsskiftet 2016/17, fortæller Brian.

– Det gav ikke længere mening for os at være medlem. Der blev længere og længere mellem de gode kampagner, og samtidig var det som om, at samarbejdet med Kiwi blev det vigtigste for folkene på kædekontoret. Anita og jeg var helt uenige i den strategi, og så valgte vi altså at blive os selv igen.

– Det har været en god beslutning. Kunderne har taget rigtig godt imod navneskiftet, og ingen har savnet noget fra Guldbager-dagene, konkluderer han.

– Faktisk skete der noget sjovt, siger Anita, der har stukket hovedet indenfor igen.

– Det, at vi fik vores eget skilt på facaden, påvirkede kundernes oplevelse af produkterne. Der var flere kunder, der sagde, at vores brød var begyndt at smage bedre. Og vi havde altså ikke ændret ét gram i opskrifterne, griner hun.

– Det fortæller os, at kunderne godt kan lide den lokale, selvstændige håndværksbager. Måske forventer kunderne bedre



kvalitet og mere kærlighed til håndværket, når de véd, at bageren arbejder under sit eget navn og selv skal stå på mål for kvaliteten.

Nu vi taler om kvalitet – hvad er de vigtigste principper for jeres bagerforretning i dag?

– Ja, kvaliteten er selvfølgelig det vigtigste. Det er den, der gør, at kunderne gider at køre langt efter vores brød. Og det er stoltheden over at lave noget godt, som holder Anita og mig på benene så mange timer hver dag, siger Brian.

– Gennem de seneste par år har vi gradvist moderniseret i takt med, at vi havde finanserne til det. Først renoverede og udvidede vi bageriet, så der blev plads til flere medarbejdere og nye maskiner. Og nu er turen kommet til butikken, som bliver renoveret fra top til tå. Kunderne kommer til at opleve en helt ny butik, når vi genåbner den om et par dage.

– Generelt har vi fokus på, at vores kerneforretning skal være så sund som mulig. Vi skal tjene gode penge på butikken her i Vestergade og på de mest populære produkter, fx rundstykker. Det betyder, at

”
**HELLERE SÆLGE LIDT
FÆRRE GODE BRØD END
TONSVIS AF SKIDT**

kunderne skal betale for den kvalitet, vi leverer. Vi prøver ikke at matche supermarkederne og deres håbløse tilbud.

– Vi har af samme grund fravalgt at drive egne brødudsalg. Det har vi prøvet, og det gav alt for meget arbejde. Vi halsede rundt for at nå det hele og mistede fokus på kerneforretningen. Det kommer ikke til at ske igen, bedyrer Brian.

Kan man så ikke købe Bager Madsen-brød andre steder end i jeres butik?

– Jo da! Vi er blot påpasselige med at vælge de rigtige steder. Da Meny henvendte sig, fordi de ville sælge vores brød i deres butik i Sæby, havde vi en længere dialog angående priser kontra det gode brød. De ville gerne kunne konkurrere med andre dagligvarebutikker på prisen, men det ville vi ikke være med til. Vi bager kvalitet, og det syntes vi også, at Meny skulle sælge.

– Efter en tænkepause ringede de alligevel tilbage, for de kunne godt se, at vi havde

ret. Hellere sælge lidt færre gode brød end tonsvis af skidt.

– Så nu har vi åbnet en flot afdeling i Meny. Der sælges brød og kager i vores navn, og i den kvalitet, som vi har bestemt. Personalet er Menys eget, men der er to erfare medarbejdere fast bag disken, så vi er trygge ved, at vores nye kunder i Sæby får god og professionel service.

Tilbage til hverdagen her i Vestergade. Nu da I har meldt jer ud af Guldbageren, skal I jo selv lave jeres kampagner og udvikle nye opskrifter. Var det ikke meget nemmere at have et kædekontor til at klare den slags?

– Jo, der er selvfølgelig mere at lave, når vi ikke får alt leveret. Men vi havde nu også vores eget materiale før, smiler Brian.

– Vi arbejder tæt sammen med vores distriktschef fra CBP, og vi har fundet en god rutine, så der hele tiden sker noget nyt i butikken. Han hjælper os med at lave tre-måneders planer, så vi altid ved, hvad der skal ske lidt frem i tiden.

– Vi sætter selv vores plakater og skilte op på computeren, fortæller Brian og viser stolt den nyeste plakate med et speltbrød



Butikken har lige gennemgået en større renovation, og Anita er begejstret for resultatet - enkelt og indbydende.

frem. – Når vi er færdige, uploader vi filerne på Skilteservice. Seks dage efter modtager vi pakkene med det, vi har bestilt. Det kører som smurt.

I har valgt CBP som leverandør - hvorfor det?

– CBP tilfører os værdi i hverdagen. Blandt andet er Premium Pro et fantastisk værktøj. Og faktisk en af årsagerne til, at vi valgte CBP som leverandør. Jeg bruger især programmet, når jeg laver nye opskrifter. Det er utroligt smart, at det hele tiden guider mig, når jeg afpasser ingredienserne – det gør det nemmere at ramme de mængder, der skal til for eksempel for at opnå fuldkornsmærket. Det har jeg stor glæde af.

”

CBP TILFØRER OS VÆRDI I HVERDAGEN

– Vi har en iPad liggende i butikken, så pigerne kan slå opskrifterne op, når kunderne spørger, om der er mælk i rundstykkerne. Vi printer desuden labels til vores pakkede produkter direkte fra Premium Pro. Det er nemt, for så ved vi, at mærkningen bliver korrekt med hensyn til allergener osv.

– Ligeegyldigt, hvor man er, har man adgang til Premium Pro. Også personalet har adgang til alle de informationer, de har brug for via Premium Pro. Det giver os trykthed ift. besøg fra fødevarekontrollen.

Brian skal videre med dagens opgaver, så vi bryder op og lægger vejen gennem butiksløkalet, hvor håndværkerne er i gang med at bære den nye disk ind.

4 SPRØDE RÅD

fra Anita og Brian

Bag ordentligt og tag prisen

Hos Bager Madsen har de det princip, at rundstykkerne skal bidrage til forretningen. Derfor ingen faste tilbud med ti rundstykker og en smørkrans for en halvtredser. Det koster enkelte kunder, men de fleste vender tilbage efter en tid, fordi de alligevel godt kan smage forskellen.

Tag konsekvensen, når det bliver for svært

At drive bagerforretning handler om at prøve ting af – og at lære af sine fejl. Anita og Brian drev i nogle år et udsalg i Strandby lidt nord for Frederikshavn, men det var alt for hårdt arbejde, særligt for Anita. Derfor valgte de at lukke forretningen og i stedet fokusere på butikken i Frederikshavn. Det har givet mindre arbejde og en bedre økonomi.

Byg succesen derhjemme

Bager Madsen leverer brød til flere forretninger, herunder Meny i Sæby og Spar i Ålbæk. Men aftaler kan opsiges igen, og derfor er det vigtigt at have fokus på kerneforretningen derhjemme. Det er den bedste måde at sikre stabilitet og kontinuitet på.

Tjen pengene, før du bruger dem

Det nordjyske bagerpar har været med længe nok til at vide, at det går op og ned. Udvikling skal der til, men investeringerne i renovering af lokaler, nye ovne, biler mv. sker, når der er penge på kontoen. At kunne betale sine egne investeringer giver trykthed for, at man kan stå imod, når vinden igen vender.

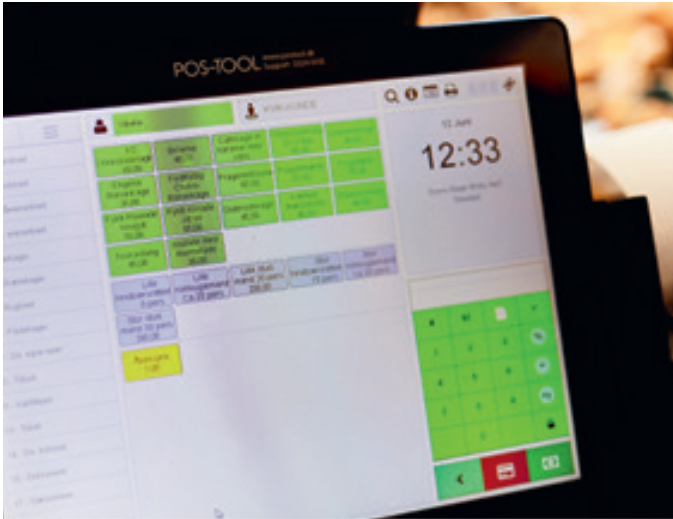


CBP PREMIUM PRO FUNGERER GODT

En stor hjælp i hverdagen

SIGNE DUVANDER FRA BYENS BAGER BROBY VAR BLANDT DE FØRSTE, DER FIK CBP PREMIUM PRO INSTALLERET. HUN ARBEJDER I DAG MED ET PROBLEMFRET BAGERPROGRAM.

BYENS BAGER BROBY: Signe Duvander og Aron Duvander von Essen ejer bageriet, der ligger i Nr. Broby på Midtyn. De overtog Byens Bager Broby i 2005 efter Signes forældre og driver i dag en blomstrende forretning med 15 medarbejdere.



Hos Byens Bager Broby benytter man gerne ny teknologi for at gøre hverdagen nemmere. Da CBP Premium Pro blev introduceret i 2013, var den fynske bagerforretning én af de første, der slog til, for bagerparret Signe og Aron kunne sagtens se fordelene i at få digitaliseret opskrifterne.

Signe arbejdede med programmet og gav løbende tilbagemeldinger. Efter nogle programmeringer er CBP Premium Pro nu en problemfri hjælp i hverdagen for Byens Bager i Broby og alle de mange danske bagere, der bruger systemet. Man taster bare opskriften, så klare systemet det hele - uden at man selv skal redigere ingredienslister, allergener og e-numre bagefter.

– Nu oplever vi ingen problemer, og vi er meget glade for programmet. Det sparer meget tid for os, fordi vi altid har styr på allergener, energifordeling og hvad vi ellers skal oplyse vores kunder om, fortæller hun.

– Vi printer flotte labels fra programmet, hvor alle oplysninger står perfekt og helt

efter reglerne. Og vi bruger også programmet, når vi skal justere opskrifter. Fx er det nemt at ramme de rigtige niveauer til fuldkornsmærket.

– Vi er blevet meget begejstrede. Og det blev fødevarer kontrollen også, da de så, hvor godt styr vi har på alle detaljer, slutter Signe.

Beregningerne bag CBP Premium Pro er verificeret af en uvildig partner

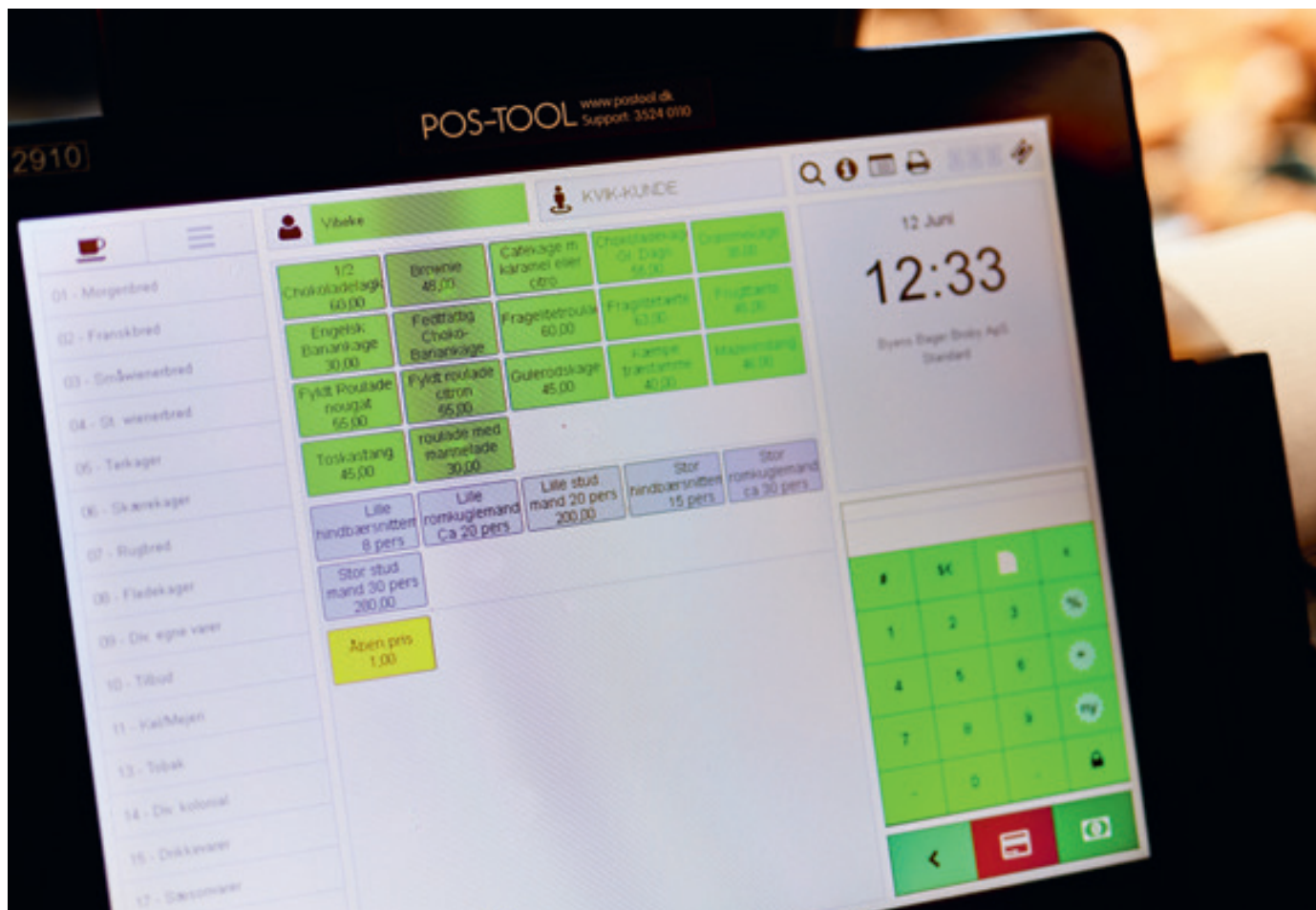
Verificeringen betyder, at den eksterne rådgiver har været CBP Premium Pros bagvedliggende system og beregninger igennem. Ved stikprøver på opskrifter og råvareinformationer har de kontrolleret, at systemet regner rigtigt og udformer deklARATIONER i henhold til gældende lovgivning.

Er du klar til en nemmere hverdag? CBP Premium Pro er gratis for dig, hvis du er Premium-kunde. Kontakt din CBP distriktschef og hør mere.

CBP PREMIUM PRO KLARER REGNEARBEJDET

- Beregning af næringsindhold, Fuldkorn og nøglehulslogo
 - Korrekt faldende ingrediensliste (samme ingredienser i produktet bliver slået sammen) med allergener fremhævet
 - QUID-beregning
 - Print af labels med eget logo
 - Beregning af kostpris og avance på salgsenheden
 - Skalering af opskrifter op/ned
 - Special modul til bageriet og til butikken
 - Inspirationsopskrifter fra leverandører
 - Mailnotifikation, hvis et produkt ændrer ingredienser eller næringsværdier
- Og meget mere...

Læs mere om de nye funktionaliteter i CBP Premium Pro på s. 48



TRÆT AF LANGE INGREDIENSListER MED BAGEHJÆLPEMIDLER?

Tast opskriften og få den korrekte lovgivningsmæssige ingrediensliste med alle allergener og næringsberegninger, og undgå bekymringer om informationerne i systemet er korrekte.

CBP Premium Pro er altid korrekt opdateret, fordi CBP's kvalitetsafdeling samarbejder med alle leverandører for at sikre produkterne.

Derfor er der en kort, korrekt ingrediensliste, hvor den samme ingrediens kun vises én gang. Eventuelle e-numre er korrekt grupperet og informationen er placeret det rigtige sted på listen. Premium Pro lægger ingredienserne sammen også ved sammensatte produkter og viser den korrekte %- del i ingredienslisten.

Husk: Tjek altid produkter med rødt i opskriften. Udgåede produkter skal erstattes, så næringsværdierne er korrekte.



UNDER KONSTANT UDVIKLING FOR AT GØRE DIN DAG NEMMERE

Nye funktioner i Premium Pro

1: Få flere brugere med eget login

Der er tre moduler - til bageri, til butik og til bagermester. Nu kan du som bagermester selv oprette så mange brugere, som du vil, og slette profilen, hvis en ansat stopper. Det betyder, at bageriet ikke behøver at have et fælles login til eksempelvis bagerimodulet, men at alle ansatte kan have sin egen personlige kode, som er nemmere at huske. Det er samtidigt din sikkerhed for, at der ikke er adgang til systemet efter endt ansættelse. Oprettelse og sletning af brugere sker under brugerprofilen.

2: Lav selv rækkefølgen i ingredienser i leverandøropskrifter

Det er muligt at placere råvarerne i leverandøropskriften, så de står i den rækkefølge, der passer dig. Tilsætter du et nyt produkt i opskriften og ønsker, at det skal stå øverst, så trækker du bare i produktet. For eksempel kan vand rykkes, så det altid står nederst i opskriften. Hvis du ønsker en forklarende tekst mellem råvarerne, skriver du blot teksten i "navne feltet" uden at skrive noget i Varenr. Du kan for eksempel dele opskriften op i grunddej, fyld og topping på den måde.

3: Søg råvarer på navn direkte i opskriften

Når der tages råvarer ind i en opskrift, er det nu muligt at søge på ord direkte i

opskriften. Dvs. at du kan skrive "gær" i stedet for varenummeret, for at få alle ingredienser, hvor gær indgår. På den måde kan du finde ingredienserne direkte under oprettelse af opskriften uden at have en liste med varenumre parat.

4: Erstat en vare i alle opskrifter på én gang

Med søg og erstat funktionen kan du i alle opskrifter på en gang erstatte et produkt, som ligger i dine opskrifter med et andet. Du kan kun vælge at erstatte et produkt, som du allerede har brugt og undgår derfor fejl ved erstatningen.

Samtidig med at du erstatte et produkt, kan du med få klik reducere eller øge mængderne. Erstatte du eksempelvis gær med en stærkere gær, bliver erstatningen reduceret i alle opskrifter på en gang. Samme funktion kan bruges, hvis du ønsker at forøge eller reducere et produkt i alle opskrifterne. Der vælger du bare det samme produkt før og efter.

Når du vælger et produkt, som skal erstattes og reduceres i mængden, har du mulighed for at vælge opskrifter fra. Ønsker du for eksempel at udskifte gær med en stærkere gær i alle opskrifter, med undtagelse af nogle enkelte, hvor der skal bruges sød gær, så vælger du dem fra manuelt.

Dette gøres ved at fjerne fluebenet ud for den enkelte opskrift.

Søg og erstat funktionen ligger under brugerprofil og værktøjer.

5: Skaler basisopskrifterne ud fra antal opskrifter, hvor den bruges

Alle Premium Pro brugere har gratis adgang til CBP Premium Pro Bageri modul. Der kan du skalere dine opskrifter ud fra antal styk, der skal bages. Har du lavet en opskrift på 100 stk. og gerne vil have opskriften på 400 stk., så ændrer du bare antallet. Derved bliver opskriftens enkelte råvarer skaleret til 400 stk.

Vil du skalere din basisopskrift, kan du indtaste det antal, du skal bruge af hver enkelt opskrift, hvor basisopskriften indgår. Den samlede mængde basisopskrift bliver beregnet på baggrund af de færdige opskrifter. Du kan derfor nemt og hurtigt se, hvor meget basisopskrift, der skal produceres ud fra antallet af salgsprodukter, du ønsker at producere.

CBP Premium Pro Bageri modul har ingen synlige priser på de enkelte råvarer, og det er ikke muligt at ændre på opskriften eller størrelsen på salgsproduktet. Det er kun opskriften, der er synlig, og der kan kun skaleres på antallet af salgsprodukter.



JULEMÆRKEHEMMENE

ÅRETS CBP STØTTEKAMPAGNE ER IGANG

Bagere giver børn smilet tilbage

SIDSTE ÅRS STØTTEKAMPAGNE FOR BØRNECANCERFONDEN VAR EN STOR SUCCES. MEN DER ER MANGE FLERE BØRN, DER HAR BRUG FOR EN HÅNDRÆKNING, OG I ÅR BAGER VI FOR JULEMÆRKEFONDEN.



BESTIL KAMPAGNEPAKKEN

Kontakt din distriktschef for at bestille butikspakken, der indeholder brødposer, brødstikkere, skiltemateriale m.m.

Din udgift i forbindelse med deltagelse i STØT kampagnen er 950 kr. (250 kr. i egendonation og 700 kr. for butikspakken). For hver kampagnepakke der sælges, støtter CBP med 250 kr.

Mobning, ensomhed og overvægt. Den onde spiral er virkeligheden for mange børn i Danmark, og desværre bliver flere og flere ramt. Heldigvis yder Julemærkefondens hjem rundt omkring i landet en stor indsats for at hjælpe disse børn på ret køl igen.

Sund kost er en del af løsningen

På de fire Julemærkehjem gør man et stort og prisværdigt arbejde for at give udsatte børn en ny start og en bedre livsstil. Sund kost er en central del af arbejdet, og her indgår bagerbrød af høj kvalitet som en naturlig del af menuen.

Derfor er Julemærkefondens en oplagt partner for CBP til årets støttekampagne.

En fantastisk udvikling

– Det er helt fantastisk at se det fremskridt, børnene gennemgår, mens de er hos os, fortæller Bente Vinter, der er køkkenleder

på Julemærkehjemmet Kildemose ved Roskilde Fjord.

– Mange kommer med en hætte over hovedet, blikket rettet mod fødderne og helt uden selvværd. Men på blot få uger lever de op og finder glæden ved motion, sund kost og ikke mindst nye venner, der kan li' dem som dem, de er. Jeg har været her i mange år, men jeg bliver stadig lige rørt hver gang, jeg oplever et barn få liv i øjnene igen.

Hun fortsætter:

– Kosten er meget vigtig i vores arbejde. Langt de fleste af vores børn har dårlige kostvaner, men hos os oplever de, hvor meget det betyder for humøret og energien at spise sundt. Vi har tænkt over alt det, børnene kan få i vores køkken, og vi gør også meget for at informere forældrene, så den gode udvikling kan fastholdes, når børnene kommer hjem igen.

Indtægterne er under pres

Julemærkefondens problem er, at indtægterne er faldet markant. Der sælges nemlig ikke så mange julemærker mere. Og da fonden stort set ikke modtager offentlig støtte, må den i stigende omfang bero sig på private bidrag.

Derfor smøger vi nu ærmerne op for alle de børn, der venter på et kærligt skub i ryggen på et Julemærkehjem.

Ja, vi kan!

Sidste år samlede vi godt og vel 230.000,- kroner ind. Kan vi gøre det igen i år? Vi tror på det, hvis rigtig mange bagere støtter op om kampagnen og bruger kampagnepakkenes mange gode materialer.

Kontakt din CBP distriktschef og bestil kampagnepakken nu!



JULEMÆRKEHJEMMENE — EN HJERTEVARM DANSK HISTORIE

Julemærkehjemmene har gennem mere end 100 år været finansieret af en særlig dansk opfindelse, nemlig julemærket. Det første julemærke kom i 1904 og blev hurtigt en stor succes, således at Julemærkefonden fra 1911 kunne bygge en række sanatorier til børn med tuberkulose.

I løbet af de følgende årtier fik lægevidenskaben heldigvis styr på den frygtede lungesygdom, men der var stadig rigeligt med udfordringer at tage fat på. På Julemærkehjemmene havde man nemlig bemærket, at mange børn kæmpede med mobning, ensomhed og overvægt, og de besluttede at hjælpe så mange som muligt på ret køl igen.

Med sund kost, motion og positivt samvær som støttepillerne hjælper Julemærkehjemmene i dag hundredvis af børn tilbage på rette kurs. Et typisk ophold varer ti uger.

Fonden driver fire hjem i Danmark, og det femte er på vej. Når det åbner dørene til november 2017, vil hjemmene have 198 pladser til rådighed.

Læs mere på julemaerket.dk

Har du fået opskrifterne?

DE NYE OPSKRIFTER TIL STØTTEKAMPAGNEN

Køkkenleder Bente Vinter fra Julemærkehjemmet Kildemose og CBP's fagkonsulent Thomas Holst har i fællesskab udviklet fire opskrifter, du kan sælge i din butik under kampagnen – og meget gerne beholde i dit sortiment bagefter.

Cookies, julemærkebrød og boller bygger på opskrifter, Bente i forvejen bruger. Thomas har tilpasset dem, så de er lette at arbejde med i et bageri.

Rugbrødet er en nyudviklet opskrift, der nu serveres på hjemmene til stor glæde for børnene, der får lækkert og 100% hjemmebagt rugbrød til morgenmad og frokost hver dag. Før bagte hjemmenes køkkener ikke deres eget brød.

Du finder opskrifterne i et særskilt Støt-hæfte på CBP's app og i CBP Premium Pro.

3

GODE TIPS, DER LETTER DIN HVERDAG

CBP Webshop

Indtast produktnavn eller varenummer her!



1: Find sæsonvarer ved at bruge genbestillingslisten

Find dine sidste bestillinger på genbestillingslisten. Du kan se listen for køb via webshop indenfor de sidste 3, 6, 9 eller 13 måneder. Så er det nemt at finde julevarer eller den søde påskepynt fra sidste år frem igen.

2: Nemt overblik ved lagerstatus (også til revisoren)

Hvad er din lagerværdi? Revisoren spørger altid. Men du behøver ikke at finde gamle fakturaer eller varenr. på lige netop den meltype, som ligger på lager lige nu. CBP's webshop hjælper dig med oplysningerne – sådan gør du:

- Klik på "Genbestilling"
- Download liste – vælg "Statusliste". Så hentes listen ned i excel. Den trækker varenr. og dine indkøbspriser med automatisk
- Tæl op på lageret
- Tast direkte i excelarket og få værdien på lagerstatus med det samme

Listen tager højde for afgifter og noterer beløb før og efter moms – så er det nemt at give din revisor et overblik ved lagerstatus.

3: Favoritlister er for alle i bageri og butik

Brug funktionen "Favoritlister", når I er flere, der bestiller varer og skal have nem adgang. Der kan oprettes et ubegrænset antal favoritlister, og det er muligt at navngive listerne selv.

Tips til brug af Favoritlister:

- Lav lister for bageri og butik – så kan den ansvarlige i butikken selv bestille eks. nonfoodvarer, og bagersvenden kan have sin bestillingsliste til commodities som mel og sukker
- Brug lister, som passer til indretningen af lageret og få et lynhurtigt overblik. Kald listerne eksempelvis Lagerrum 1 og 2 og placer varerne på listen i den rækkefølge, som de ligger på lager. Hvis produkterne ændrer placering på lageret, kan produktet på listen nemt trækkes op og ned ved hjælp af de tre vandrette streger
- Tilføj nye varer på listen ved at klikke på stjernen ved produktet og vælg, hvilken eller hvilke favoritlister varen skal indgå i, så er den med på listen til næste bestilling



P. A. ANDERSEN FLYTTEDE I APRIL 2017 I NYE LOKALER OG ER VED AT FINDE SIG TIL RETTE I DET STORE BAGERI VED TRANSPORTCENTRET I VEJLE.

SAMLER INDKØB OG FÅR ÉN FAKTURA

Tryghed og overblik hos P.A. Andersen

Små og store løsninger, der dækker dit behov



DET BETALER SIG AT BRUGE TID OG RESSOURCER PÅ AT FÅ DEN OPTIMALE RENGØRINGSLØSNING, OG HOS P. A. ANDERSEN I VEJLE ER DET EN LETTELSE AT HAVE FÅET DET PÅ PLADS.



3

SPRØDE RÅD

fra Kristian Andersen

1.

Kom i gang! Tag fat på det og sæt gang i at få udviklet en god løsning specielt til jer.

2.

Tænk på de langsigtede fordele. Investeringen af tid og penge er minimal.

3.

Tjek jeres rutiner. Er produkter og dispensere korrekt placeret nu? Hvis I går for langt, spilder I tid – hver dag.



Da P. A. Andersen skulle flytte i nye moderne lokaler, var det oplagt at få kigget rengøring og aftørring efter i sømmene, så det nye bageri fik en optimal og moderne løsning.

– Jeg har længe ønsket at samle vores nonfood indkøb ved CBP. Med det nye bageri havde vi chancen, siger Kristian Andersen fra P. A. Andersen.

Totalløsning med det hele

Bageriet havde behov for en opdateret løsning på aftørring og rengøring. CBP hjalp bageriet med alt fra aftørringsprodukter, dispensere og papir til rengøringsartikler til gulvvask og maskinopvask.

Men en ting er produkterne, noget andet er rådgivningen.

– Vi gør meget ud af at hjælpe bagerne med at sikre kvaliteten i deres arbejde. Det er vigtigt, at de bruger de rigtige midler og opretholder den nødvendige hygiejne i forhold til deres fødevarer sikkerhed og egenkontrol, siger Casper Olesen fra CBP Nonfood.

I forbindelse med indkøb af produkterne udarbejdede CBP en rengøringsmanual til P. A. Andersen, så alle medarbejdere ved, hvad produkterne skal bruges til. Manualen udleveres ved egenkontrol og bruges også til nye medarbejdere, så de har en guide og nemt kan oplæres i, hvordan der skal gøres rent i bageriet.

”

JEG HAR LÆNGE ØNSKET AT SAMLE VORES NONFOOD INDKØB VED CBP

Professionel oplæring af personalet

Der findes mange regler og love indenfor anvendelse af rengøringsprodukter, og der kommer hele tiden nye til. Derfor var det vigtigt, at medarbejderne i P. A. Andersen alle blev klædt godt på og fik samme indsigt i anvendelse af produkterne.

– Vores konsulent hos CBP har skolet vores ansatte i alle seks butikker i brug af webshop, genbestillinger og den praktiske brug af produkterne. Det giver en ro og tryghed for mig at vide, at vi har styr på materialerne til egenkontrol og har manualerne på plads, siger Kristian.

Sparer tid i bogholderiet

P. A. Andersen havde tidligere flere forskellige leverandører på rengøringsartikler. Valget af totalleverandør faldt på CBP, fordi bageriet i forvejen får leveret størstedelen af sit nonfoods sortiment herfra og er meget tilfreds med det professionelle samarbejde.

– Det har en stor værdi for os at have en samarbejdspartner, der ved, hvad de har med at gøre, siger Kristian.

Han vægter de kompetencer, som CBP har som leverandør, men har også fokus på, hvordan samarbejdet fungerer i hans egen butik. Specielt håndteringen af bestillinger og fakturaer er vigtig for ham

– Det er en kæmpe hjælp i vores bogholderi, at vi får det hele på én faktura. Så alene dér, sparer vi virkelig meget tid på den nye løsning.

Er du interesseret i at høre, hvordan CBP kan hjælpe dig med rengøringsmanualer eller oplæring af personale i brug af produkter, så kontakt din distriktschef og hør nærmere.



CBP'S KVALITETSEKSPERTER SIKRER, AT

Din kokos er i de bedste hænder

NÅR DU BRUGER KOKOS I BAGERIET, BEKYMRE DET DIG SIKKERT IKKE, AT DEN HAR REJST DEN HALVE KLODE RUNDT OG VÆRET IGENNEM MANGE PROCESSER. DET BEHØVER DU HELLER IKKE, FOR DET GØR VORES KVALITETSEKSPERTER.



Som du har kunnet læse i tidligere udgaver af SPRØD, har CBP en dedikeret kvalitetsafdeling. Den har til ansvar at sikre, at alle de råvarer, der leveres til de danske håndværksbagere, har en høj og ensartet kvalitet, samt at den overholder lovgivningen i Danmark.

En vigtig del af afdelingens arbejde foregår ude hos leverandørerne. Ved grundige auditeringer bliver det kontrolleret, om leverandørerne lever op til det, de har lovet. Det gælder selvfølgelig for produktkvaliteten og lovgivningen, men også miljøet, hygiejnen, arbejdsmiljøet og vilkårene for underleverandører er punkter på den lange tjekliste.

Det er kvalitets- og miljøchef Per Martin Jensen og kategorichef Preben Søndergaard Pedersen, der forestår mange af auditeringerne for CBP. Deres seneste tur gik til Vietnam for at auditere en leverandør af kokos.

Tilfredse farmere leverer bedre råvarer

– Vores leverandør ligger i Mekong-deltaet i det sydlige Vietnam, i et område hvor tusindvis af farmere og deres familier er afhængige af kokosdyrkning, fortæller Preben.

– De enkelte farme er ret små, typisk strimler af land på 100 x 1000 meter, og der er ikke plads til mange træer. Men ved hårdt arbejde og en fornuftig aftager, der giver farmerne rimelige priser, hænger det alligevel sammen.

– Det er vigtigt for os, at vores leverandører opfører sig ordentligt over for de farmere, der dyrker råvarerne. Det handler ikke kun om etik, men også om at sikre kvaliteten – man kan kun regne med gode råvarer mange år frem i tiden, hvis man betaler fair priser og øvrigt sikrer sig, at farmerne er veluddannede og har gode vilkår.

Dén holdning har de også hos CBP's kokosleverandør, så vores kvalitetseksper-

ter kunne sætte flueben ved dét punkt på tjeklisten.

Bedre end ventet

Efter besøg hos nogle farmere gik turen til fabrikken. Og selvom kokosproducenten blev kontrolleret i alle ender og kanter under den to dage lange auditering, fandt man ingen alvorlige fejl.

– Vi blev faktisk positivt overraskede. Vi har rejst en del i Asien og set mange eksempler på sjusk og ligegyldighed over for hygiejne og kvalitet, men her var alt i top-top orden, fortæller Per.

– Vi mødte fagligt dygtige og meget imødekommende mennesker, der var nemme at tale med. Hvis vi manglede bestemte oplysninger undervejs, blev de fremskaffet på kort tid – og generelt var stedet præget af tillid og professionalisme.

Ingen pesticider

I Vietnam hersker der en særlig kultur om



REJSEN DERTIL

FRA KOKOSPLANTAGE TIL DRØMMEKAGE

De velsmagende kokosflager og kokosmel har været på en lang rejse og gennem mange processer, inden du kan bruge dem i bageriet.

1.

Kokosnødderne høstes på farmene i Mekongdeltaet og leveres til en samlecentral. Derfra fragtes de til fabrikken på flodbåd.

2.

På fabrikken afskalles kokosnødden, så den hvide kokosmasse er tilbage. Det er den, vi bagere er interesseret i. Derudover udvindes der kokosvand, kokosmælk og kokosolie af nødden.

3.

De hvide kokosskaller fragtes med båd til en anden fabrik, hvor de sorteres og vaskes gentagne gange for at sikre et helt rent produkt.

4.

Kokosskallerne rives i den finhed (fin, medium, grov), kunderne ønsker.

5.

Derefter pasteuriseres og tørres kokosflagerne, inden de sigtes efter størrelse, så produktet bliver helt ensartet.

6.

Når produktet er blevet emballeret, bliver det kørt gennem en metaldetektor. Endelig bliver det lagt på lager og er dermed klar til at blive sejlet til Europa.

DERFOR ER KVALITETEN SÅ VIGTIG FOR CBP

Din forretning er afhængig af, at du får ordentlige råvarer. Derfor gør vi en stor indsats for, at du altid får:

- Råvarer af høj, ensartet kvalitet, du kan regne med
- Høj leveringssikkerhed, så du får de rette mængder til rette tid
- Sikkerhed for, at produktionen er foregået under ordentlige forhold

Vi gør os umage for udvælge de leverandører, der er bedst gearet til at opfylde vores krav. Det betyder, at vi skal gennemføre grundige auditeringer, der afdækker, om de arbejder sikkert og professionelt.



naturlige dyrkningsmetoder. Kombineret med landets meget restriktive love om sprøjtemidler betyder det, at den kokos, CBP køber, er tæt på at være økologisk.

– Der anvendes ingen pesticider, og det er vi meget tilfredse med. Jeg tror faktisk, vi har fundet en af de allerbedste leverandører, det er muligt at finde, vurderer Per.

Mange flotte certificeringer

Kvalitetsniveauet understreges af, at leverandøren har opnået internationale certificeringer inden for miljø, arbejdsmiljø og fødevarer sikkerhed. Det er usædvanligt i den del af verden.

– Deres arbejdsmiljøcertificering er særligt imponerende, siger Preben. – Hele 90% af processerne udføres af mennesker, og med så omfattende manuelt arbejde er det svært at blive certificeret. Men det er lykkedes for dem, og det viser os, at de har styr på deres processer.

Bag løs med god samvittighed

Der var ikke noget at kritisere for Per og Preben under auditeringen af den vietnamesiske kokosproducent. De to kvalitetsdetektiver kunne derfor sætte leverandøren på listen over godkendte leverandører til CBP.

Endnu et eksempel på, hvordan vi går hele vejen for at sikre dig de bedste råvarer til dit bageri.



SÅDAN FINDER VI NYE LEVERANDØRER

1.

Først undersøger vi, om vores søsterselskaber i Orkla allerede har leverandører, der er godkendt.

2.

Hvis ikke, undersøger vi markedet og udarbejder en bruttoliste med relevante leverandører.

3.

Vi gennemgår de potentielle leverandørers certificeringer og sender spørgeskemaer ud, som vi beder dem svare udførligt på.

4.

Vi udvælger derefter en eller flere til auditering ved personligt besøg.

5.

Først efter godkendt auditering kan producenten blive accepteret som leverandør til CBP.



DIN TRYGHED I HVERDAGEN

BRC Certifikat



CBP arbejder hele tiden på at højne standarden og blive bedre til det, vi laver. Vores kvalitet og processer er absolut ingen undtagelse.

BRC Certificeringen er med til at forbedre og opdatere vores processer, forsimple arbejdsgangene og beskrive alt, hvad vi foretager os. Ligemeget om det er vareflow eller reklamationshåndtering.

På den måde opnår vi en kontrol og styring i hverdagen, samtidigt med at fejl minimeres. Alle processer er beskrevet ned i mindste detalje, så vi kan gøre tingene korrekt og ens hver gang.

BRC Certificering giver dig sikkerhed som bager: Du får en vare, du kan stole på fra en godkendt producent, som vi har undersøgt.

”
BRC ER EN DEL AF RYGRADEN I CBP.
DET ER DEN, VI HOLDER ALT OP IMOD, SÅ VI
SIKRER, AT VI ALTID ER I OVERSTEMMELSE
MED LOVGIVNING, OG AT FØDEVARESIKKERHEDEN
ER I HØJSÆDET

Per Martin Jensen, Kvalitets- og Miljøchef hos CBP



Odense

DIN SAMARBEJDSPARTNER

VI HJÆLPER DIG MED RÅDGIVNING, INSPIRATION, UDVIKLING OG FAGKURSER



BESØG OS PÅ
WWW.ODENSEKONDITORIET.DK



BY APPOINTMENT TO THE ROYAL DANISH COURT

ODENSE MARCIPAN

5000 ODENSE C · DENMARK

Odense Marcipan A/S · Toldbodgade 9 - 19 · DK-5000 Odense C · Tlf: 63 11 72 00 · www.odense-marcipan.dk



10,50 KG PANE CON FARINA DI RISO
8,20 KG PANE CON FARINA DI FARRO
8,50 KG PANE CON FARINA DI MAIS
8,20 KG CEREALI
9,00 KG LATTE
13,50 KG SFILATINO CON OLIVE
13,50 KG SFILATINO CON UVETTA
16,00 KG GRISSINI
6,50 KG PAN GRATTATO

VI TOG TIL MILANO FOR AT LÆRE AF DE BEDSTE

Forførende bagerbutikker

ITALIENSKE BAGERE ER MESTRE I AT ISCENESÆTTE DERES PRODUKTER. SE HER, HVORDAN DE FRISTER SÅ OVERBEVISENDE, AT KUNDERNE NÆRMEST BLIVER LIGEGLADE MED PRISEN.



”

VI KAN IKKE SPISE MERE, MEN VI KAN SPISE BEDRE. PÅ DÉT OMRÅDE ER ITALIENERNE FREMME I SKOENE, OG DERFOR GIK VI PÅ JAGT I MILANO EFTER MÅDER AT SPISE BEDRE PÅ

Flemming Birch, detaillekspert



Italienerne kan noget med fødevarer. Ikke bare er de dygtige farmere og producenter, de er også rigtig gode til at præsentere fødevarerne, så de nærmest sælger sig selv i butikkerne.

Dét ville vi gerne lære noget om. Vi tog derfor med Flemming Birch, ekspert i forbrug og detailhandel, på inspirationstur til Milano.

Med sine hundredvis af skønne bagerbutikker og andre fødevarerforretninger er den norditalienske by et slaraffenland for alle os, der elsker godt bagværk og ønsker at sælge endnu mere af det.

En fest for øjnene

Det første, der slog os, var farverne. I alle bagerbutikker, vi besøgte, var brød- og kagediskene en farvestrålende fest at kigge på. Kagerne havde friske bær på toppen, brødet var mørkgyldent, og der var grøntsager og friskskåret skinke på pizzaerne. Altsammen enkelt, stilfuldt – og med god belysning.

Netop enkeltheden er vigtig. Herhjemme i Danmark er der en tendens til at blande produkterne for meget

sammen, blot med den effekt, at det enkelte produkt drukner i mængden og mister sin appel.

Udnytter hele åbningstiden

Det var også slående, hvorledes de italienske bagere havde blik for deres kunders dagsrytme. Uanset tidspunktet på dagen var der altid kunder i butikkerne, og der blev bagt friske produkter løbende, så der altid duftede godt.

Faktisk kom der et ekstra rykind ved 16-17 tiden, hvor folk kom fra arbejde og skulle have en lækkerbid inden hjemturen. Bagerpersonalet skar det overskydende focacciabrød fra frokosten ud i små mundrette bidder og serverede dem til et glas vin med lidt oliven. Vupti! Så enkelt blev bagercafeen omdannet til et summende hænge-ud sted, mens dagen gik på hæld.

Det tog vi med os hjem

Milano er ikke Danmark. Men Milano er en meget inspirerende by for os, der prøver at regne ud, hvor bagerbranchen bevæger sig hen – og vi er sikre på, at vi vil se flere af tendenserne herhjemme de kommende år.

Hovedindtrykkene fra turen var:

- Stor passion for gode råvarer og godt håndværk
- Lokale råvarer er i høj kurs
- Flot iscenesættelse af butikker og produkter
- Masser af farver, men gjort med stil
- Brød, pizza og sandwich er lavet helt enkelt med få, men gode råvarer
- Kager er små kunstværker – flot lavet, flot præsenteret
- Der fortælles historier om råvarerne, håndværket og produkterne
- Meget ofte caféer i forbindelse med bagerbutikkerne
- Åbne bagerier, så kunderne kan se "værkstedet"

Vi håber, at artiklen har inspireret dig til at prøve noget nyt i din butik. Husk også, at din CBP distriktschef altid er klar med sparring og gode råd.

”

**KUNDERNE VIL VIDE, HVOR DERES MAD KOMMER FRA.
DE VIL VIDE, HVORDAN DEN ER FREMSTILLET, OG HVEM
DER HAR FREMSTILLET DEN**

Flemming Birch, detailekspert

NEMME IDÉER TIL DIN BUTIK

Brug friske og enkle råvarer

Det er ofte den mest enkle kage, der virker mest indbydende. Så kan øjet hvile uden at blive distraheret. Og friskhed sælger altid! Det lyder banalt, men tænk over det.

Iscenesæt dine varer med stolthed

Det handler om at få kunderne til at stoppe op og spise dine brød og kager med øjnene. Det gør du ved at arbejde med farverne, lyset og opstillingen. Når du gør dig umage, fornemmer kunderne, at du er stolt af dine produkter – og dét sælger!

Husk lyset

Sæt en god belysning på dine brød og kager. Produkterne kan være nok så lækre og appetitvækkende, men hvis de står på en dårligt oplyst hyld, vil de ikke tiltrække mange begærlige blikke.

Fortæl den gode historie

Kunderne elsker at høre om gode råvarer og den erfarne håndværker, der laver sit bagværk fra bunden. Fortæl disse historier på skilte i butikken, på Facebook, og når dit butikspersonale snakker med kunderne.

Dit personale skal vide, hvad de taler om

I specialbutikker forventer kunderne viden om varerne. Det gælder også i din. Sørg derfor for, at dit personale er klædt godt på til at møde kundernes spørgsmål.



SPRØDS UDSENDTE

CBP'S ØJNE OG ØRER I MILANO VAR KATEGORI-ANSVARLIGE OG PRODUKTUDVIKLERE. DE TOG TUREN TIL STØVLELANDET FOR AT FÅ NY INSPIRATION OG OPLEVE TENDENSER INDENFOR RÅVARER, BAGVÆRK, AFFYNTNING OG EMBALLAGEDESIGN.



Nyhed

COOKIE-FESTIVAL

- bag i alverdens former og farver

Med Credins nye Credi® Cookies varianter får du produkter, der sikrer dig til et godt resultat hver gang. Den nemme håndtering, lækre struktur og gode smag gør, at du kan fokusere på at give dine kunder en velsmagende oplevelse. Der findes utallige variationsmuligheder, så lad dit gode håndværk og din kreativitet få frit spil og frist dine kunder med cookies i alle former og farver.

Vores engagerede og kompetente fagkonsulenter står som altid til rådighed med inspiration, sparring og vejledning.

The logo for Credin, featuring the word "CREDIN" in a bold, sans-serif font, enclosed within a yellow oval shape.

CREDIN



INNOVATIONSBAGERIET I VALBY ER I FULDT SVING

Laboratorium for kreative bagere

Hvad siger bagerne?

Holms og Mayers bageri har
 besøgt innovationsbageriet
 – læs mere på s. 70

CBP'S NYE INNOVATIONSBAGERI I
 VALBY ER BLEVET GODT MODTAGET
 AF DE SJÆLLANDSKE BAGERE. DE FØRSTE
 HAR VÆRET PÅ BESØG FOR AT UDVIKLE
 NYT BAGVÆRK SAMMEN MED CBP'S
 FAGKONSULENT THOMAS HOLST.

F orbrugere forventer, at der hele tiden kommer nyt og
 spændende bagværk i bagerbutikkerne. CBP's fagkon-
 sultenter Thomas Holst og Hejni Andersen tilbyder at
 besøge bagere i hele landet og assistere med udvikling af nye
 opskrifter. Men for at hjælpe østdanske bagere med at holde
 gang i innovationen har CBP åbnet et innovationsbageri.

– Målet er at give vores sjællandske kunder et frirum og et sted
 at udvikle nye opskrifter, fortæller Thomas Holst. – Vi ved, at
 det er vanskeligt at få tid og ro i hverdagen til at finde på nye
 opskrifter og ikke mindst at få dem afprøvet og tilpasset, så de
 kan sælges i butikken.

– Her i vores bageri i Valby kan bageren træde ud af hverdagen
 og arbejde 100% fokuseret sammen med mig. Det giver en
 spændende snak, når man arbejder sammen, og når dagen er
 gået, har vi altid fundet på meget mere, end vi havde planlagt.

Nye råvarer giver idéer

Det er ikke kun uforstyrreligheden og den faglige sparring, der
 hjælper idéerne på vej. Også adgangen til andre råvarer end de
 vante tænder kreativiteten.

– Vi har mange spændende produkter på lager, og det inspirerer
 altid til nye idéer, man ikke ville komme i nærheden af derhjem-
 me. Her er ingen regler. Vi gør det, der falder os ind; eksperimen-
 terer, forkaster og videreudvikler, indtil vi har noget, vi tror
 på, slutter Thomas Holst.

*Få en aftale! Er du klar til at få flyvehøjde på produktudviklin-
 gen? Kontakt din CBP distriktschef eller Thomas Holst
 direkte på 30 55 46 55.*



CBP'S FAGKONSULENTER HOLST
 OG HEJNI UDVIKLER OPSKRIFTER HOS
 BAGERE I HHV. ØST- OG VESTDANMARK



”

**MÅLET ER GIVE VORES SJÆLLANDSKE
KUNDER ET FRIRUM OG ET STED AT
UDVIKLE NYE OPSKRIFTER”**

Thomas Holst, CBP fagkonsulent

ET KANON STED AT VÆRE KREATIV

– Jeg kender alt til udfordringen i at udvikle nye opskrifter. I vores bageri er der fuldt knald på, og det kan være svært at finde roen til at få gode ideer og lege med dem, indtil man har et salgbart produkt. Derfor er det helt genialt, at jeg kunne tage ud til CBP's innovationsbageri i Valby og bare fokusere på at være kreativ.

– Jeg gik en hel dag sammen med Thomas og snakkede croissanter. Vi havde hver især nogle ideer, som vi drøftede og derefter prøvebagte. Hvad kan man putte indeni en klassisk croissant, så vi får nye smagsoplevelser? Og hvad kan man putte ovenpå?

– Samtidig fik vi en god snak om bagerfaget og gav hinanden nye vinkler på det, vi gør hver dag. Det er dage som denne, der giver energi og inspiration til hverdagen i bageriet.

– Tænk sig; at få lov til at bruge seks timer på at lave tyve croissanter. Dét er bare luksus for en travl bager. Men helt nødvendigt!

Martin Egelund Sørensen, bagerichef hos Meyers Bageri

SKØNT AT NØRDE BRØD I TO DAGE

– Vi skal løbende udvikle nye brødtyper til vores forretninger, og det gør vi som regel hjemme i bageriet. Problemet er, at man ikke kan undgå forstyrrelser. Og det er ikke smart, når man skal være koncentreret og kreativ.

– Da jeg så fik muligheden for at bruge CBP's nye innovationsbageri i Valby, slog jeg til med det samme. Jeg aftalte at bruge to dage sammen med Thomas Holst, hvor vi skulle udvikle en række nye brødtyper.

– Det var en rigtig god oplevelse. Bare det at være væk hjemmefra og kunne fokusere på at være brødnørd sammen med en fagfælle var meget givende og inspirerende. Jeg havde nogle tanker med hjemmefra, men vi endte et helt andet sted, fordi den ene idé tog den anden, da vi først var kommet i gang. Det var rigtigt sjovt.

– Jeg kan varmt anbefale alle bagere at rive et par dage ud af kalenderen for at besøge CBP's innovationsbageri. Jeg kom hjem med fem nye opskrifter, som vi nu er i gang med at prøve af i vores butikker.

Claus Sassenberg, mestersvend hos Holms Bageri

DEKOPAKKER 2018

NYE DEKORATIONSPAKKER
TIL CBP PREMIUM KUNDER

Stemning leveret i en kasse

Få butikken til at ose af sommertid og feriestemning, eller hyg lidt ekstra om dine kunder, når de blæsende efterårsmåneder trænger sig på.

Dekopakkerne er sammensat specielt til håndværksbageren ud fra tidens trends og tendenser. Der er fem pakker, der leveres i løbet af året – én til hver af de fire årstider samt en til den søde juletid.

Nemt, bekvemt og en rigtig god pris

Når du har sagt ja til at modtage dekopakker for 2018, går det helt af sig selv. I god tid inden hver sæson modtager du pakken sammen med dine øvrige varer fra CBP. I pakken er dekorationsmateriale i høj kvalitet og med mange anvendelsesmuligheder. Du får en udførlig dekorationsvejledning og billeder, der giver dig inspiration til, hvordan pakken kan skabe stemning i din butik.

Pakkeme indeholder altid produkter, der kan hænges op på væggen eller i vinduespartiet. Derudover er der materiale, der kan fordeles på disken eller bruges i en samlet udstilling i vinduet – kun fantasien sætter grænser.

Interesseret? Kontakt din distriktschef for at høre mere om mulighederne for at modtage dekopakker i 2018.

Bemærk at pakkene er under udvikling, og at der kan være afvigelser fra billederne i de endelige pakker.



BESTIL INDEN
1.11.2017 OG FÅ EN
FIN VELOMSTGAVE VED
FØRSTE LEVERING.



BRUG APP'EN, NÅR DU SKAL
HAVE HURTIG ADGANG TIL:

- Inspiration og opskrifter
- Nonfood-kataloget
- Magasiner
- Kampagner
- ...og meget mere

Klik,
klik...
arhh,
okay...



Klik ind i CBP
app'en og få et
hurtigt overblik!

VED DU, HVOR MEGET VIDEN DU HAR I LOMMEN?

CBP's smarte app er din lille hjælper i hverdagen. Her finder du kataloger, opskrifter og meget mere med blot få klik. Du har alligevel din smartphone eller tablet ved hånden i dagligdagen, så hvorfor ikke bruge CBP's app, når du har brug for viden i en snæver vending?



SCAN KODEN OG HENT APP'EN NU

– og nyd at have hurtig hjælp lige ved hånden. App'en fungerer lige godt på smartphone og tablet – og uanset, om du er til Apple eller Google.