MARMELADE EVENTYRET fra VRÅ

Knap otte år efter at Fynbo Foods producerede det første glas marmelade i Vrå, står det mere end nogensinde klart, at Hjørring Kommune er et godt sted at etablere og drive fødevarevirksomhed. Marmeladefabrikken har siden 2002 skabt en omsætning på et trecifret millionbeløb og direktør for Fynbo koncernen, Richard Fynbo, ser både som virksomhedsejer og som DI-formand i Vendsyssel lyst på fremtiden - også i det tilfælde, at iværksættere beslutter sig for at etablere fødevarevirksomhed i kommunen.

Både rammebetingelser, muligheden for at skaffe arbejdskraft og tilgangen til erhvervsservice har været til stede for Vrå-virksomheden, som har udvidet så kraftigt, at Fynbo Foods i dag ifølge Richard Fynbo er den største leverandør af marmelade til det danske folk. Rent faktisk var der de første fem år også kun ét altovervejende mål - nemlig at skabe vækst, så en kritisk masse kunne opnås på rekordtid. Ifølge Richard Fynbo skyldes en stor del af succesen, at virksomhedsplanen fra starten har været trukket helt skarpt op, og strategien er blevet fulgt til punkt og prikke.

Frugt og bær fra hele verden

Han sidder i et mødelokale på første sal i virksomheden og fortæller, hvordan det var Sparekassen Vendsyssel, der hjalp ham og kollegaerne i gang ved at tilbyde at bygge et industrihus på Sigenvej i Vrå. Fynbo Foods lejede sig ind i starten og var i stand til at købe huset efter halvandet år.

På væggen bag ham hænger et verdenskort, og på firmaets hjemmeside står der "Verden er vores markedsplads". I etagen nedenunder bliver boysenbær fra New Zealand, blåbær fra Canada, svesker fra Californien, tyttebær fra Sverige, ferskner fra Grækenland, appelsiner fra Spanien, hindbær fra Slovenien, kirsebær fra Fyn og solbær fra Samsø bearbejdet til marmelade, syltetøj, gele og frugtgrød. Det sker i en virksomhed, der tæller 35-40 ansatte og som blev grundlagt, da fire mænd og en kvinde i 2002 brød ud fra marmeladefabrikken i Tårs. De havde besluttet sig for at etablere en ny marmeladefabrik.

Virksomheder lukkede

- Danisco solgte fabrikken i Tårs til Scandic Food. Vi fik lyst til at få foden under eget bord; havde arbejdet sammen i mange år, og vi havde en masse idéer om, hvordan vi kunne udvikle og fremstille marmelade. Perioden i starten af det nye årtusinde var præget af virksomhedslukninger i Hjørring. Nestlé, "Kiksen" og slagteriet lukkede, og vi ville gerne skabe nogle nye arbejdspladser, samtidig med at vi mente, der var plads til en ny spiller på markedet, siger Richard Fynbo.

Han ejer den dag i dag stadig virksomheden sammen med sine fire gamle kollegaer, der også udgør ledelsen. Og det er Richard Fynbos efternavn, der lægger navn til virksomheden.
- Der, hvor vi kom fra i Tårs, hed marmeladen jo Vendelbo. Så kunne vores vel også hedde Fynbo. Selv om jeg faktisk er vendelbo, siger Richard Fynbo med et smil.

Ville være bedst og billigst

Over 80 procent af den marmelade, som de danske supermarkeder sælger som private label, kommer fra Fynbo Foods. Det drejer sig om f.eks. Änglamark, Coop og Xtra fra Brugsen, Plantage fra Netto og Frugtgården fra Fakta.

- Det betyder også, at det meste af det marmelade, der spises i Danmark, er udviklet og produceret hos os. Planen var i løbet af de første fem år at skabe vækst og en omsætning på 100 mio. kr. På den måde ville vi kunne opnå en lang række stordriftsfordele både på indkøbssiden og i produktionen. Vi ville kunne få både bær, sukker, glas og spande til den rigtige pris, og vi vidste, at hvis vi var bedst og billigst, skulle væksten nok komme, siger Richard Fynbo, der er bestyrelsesmedlem i Erhverv Hjørring og Hjørring ErhvervsCenter.

Efter præcis fem år var målet nået, og så var der plads til en ny strategi.
- Vi er i dag der, hvor kvaliteten og leveringssikkerheden er i top, og prisen meget konkurrencedygtig. Nu har vi desuden slagkraften, og derfor tjener vi penge. Målet er nu - og har været det siden 2007 - at konsolidere os. Væksten er reguleret ned til 10-20 procent om året, og det har betydet, at vi efter fem år begyndte at tjene penge. Det har vi også gjort gennem finanskrisen. Væksten har de seneste år ikke skabt tilsvarende flere arbejdspladser men er blevet håndteret via en højere grad af automatisering. Vi bliver ikke flere medarbejdere, for så kan forretningen ikke betale sig på sigt. Så er det, at sådan en virksomhed som vores i stedet bliver billigere at have i et af lavtlønslandene, siger Richard Fynbo, der lancerer 10 nye produkter om måneden og i dag sælger mere end 500 forskellige varianter.

Virksomheden har ved siden af private label-produkterne opbygget sin egen mærkevare "FYNBO", som i dag udgør en fjerdedel af afsætningen.
- For tre år siden begyndte vi desuden at lave økologisk marmelade, hvor vi i dag er markedsleder, siger Richard Fynbo.

Hårdt arbejde

Detailhandelen er hovedaftageren af produkter fra Fynbo Foods, og to tredjedele sælges i Danmark, mens den sidste tredjedel går til eksport.

Richard Fynbo ved, at virksomhedens historie har skær af et eventyr, men han understreger, at det er et broget mix af eventyr og hårdt arbejde.
- Det første år var vi kun os fem gamle kollegaer, og vi lavede alt selv - lige fra produktion og reparation til salg og bogholderi. Det første år arbejdede vi fra kl. syv til syv, syv dage om ugen, så det var til at huske. I takt med at vi begyndte at ansætte medarbejdere, kunne vi holde søndagen fri, og senere hele weekenden, siger Richard Fynbo.

Han er glad for, at virksomheden i disse år konsoliderer sig, for han er også bevidst om, at der til stadighed dukker nye udfordringer op - også selv om der er tale om et marmelade-eventyr fra Vrå.