



Hjem

Is så god som i gamle dage

I en tid, hvor ismarkedet domineres af store multinationale selskaber, har Hansens Flødeis i Hornsherred succes med at være lille og lave is med hjertet.

Sommeren 2007 var ikke en, der fik isproducenterne til at juble. – To uger med solskin er bare ikke nok, siger Rasmus Eibye fra Hansens Flødeis og tilføjer, at omsætningen i branchen i snit har ligget 30 procent lavere end normalen. Men hos den lille isfabrik i Lyngerup vælger man nu at se positivt



på den dårlige sommer, for den har givet lidt tiltrængt luft. – Det rammer ikke os så hårdt, for vi er så små, at vi er gode til at tilpasse os. Vi har ikke hundredvis af ansatte, som ikke har noget at lave, fordi der bliver produceret mindre, siger Rasmus Eibye. Det er i det hele taget vores historie, at vi er gode til at tilpasse os markedet.

Rasmus Eibye er uddannet reklamefotograf og drev i 10 år reklamebureau, men de seneste to år har han arbejdet på fuld tid i familievirksomheden Hansens Flødeis. Hans arbejdsområde er markedsføring og PR, men da virksomheden kun har 12 ansatte, er det ikke ualmindeligt, at han fx ved ferie eller sygdom også varetager andre opgaver, både på kontoret og i produktionen. – Jeg kan det meste, men jeg er jo også vokset op med en isske i munden, smiler Rasmus, der sammen med sin bror er fjerde generation i isfamilien.

Kvaliteten i højsædet fra begyndelsen

Hansens Flødeis er en ung virksomhed – og så alligevel ikke. Virksomheden er startet i 2003, men den har rødder langt tilbage i tiden. Faktisk helt til 1922, hvor mejerist Hans Hansen startede sit lille ismejeri i Hillerød. Allerede i løbet af 1920'erne lod Hans Hansen sig inspirere af de strømninger fra USA, der drev ind over bl.a. Danmark, og han begyndte at producere flødeis *the american way*. Hansen havde fløden lige ved hånden, og da han også solgte krystalis til isskabe i sit mejeri, var forudsætningerne for isproduktion der. Hansen kaldte sin is for Frederiksborg Flødeis, og det kom hans isfabrik også til at hedde i 1929.

Dengang var der omkring 250 ismejerier, der havde isproduktion, så næsten hver egn havde sin egen is, og Frederiksborg Flødeis blev Nordsjællands is. Men det blev den ikke ved med kun at være, for dels voksede virksomheden, dels lå det i tiden op gennem 70'erne, at man skulle være landsdækkende. Det blev Frederiksborg Is i 1980'erne. Virksomheden var stadig ejet af Hans Hansens efterkommere, nemlig hans søn, Arne Eibye, og hans barnebarn, Hans Jørgen Eibye, som begge var uddannet mejerister. De multinationale selskaber Nestlé og Unilever opkøbte i perioden flere og flere danske isproducenter, så Frederiksborg Is var en af de få danskejede isvirksomheder, der dengang var tilbage i Danmark.

Hos Frederiksborg Is stræbte man efter et højt kvalitetsniveau, men 80'erne var kartoffelkurens tid,

og discountbølgen var under udvikling. – Der var ikke nogen, der gad at give mange penge for en ispind, siger Rasmus og fortæller, at mange slækkede på kvaliteten, men at det skulle blive meget værre: – I 80'erne og 90'erne var trenden at lave is uden fløde men af vegetabilsk olie og måske vallepulver, så kvaliteten var meget dårlig. Den type is laves på kæmpestore anlæg fx i Tyskland eller Kina, hvor man sprøjter 50.000 Magnum-is ud i minuttet. Det er så stort, og kan de justere en lille smule i en råvare, betyder det millioner af kroner for dem. Det var en helt anden tankegang end hos os. Det var svært at være en lille dansk virksomhed, der skulle konkurrere på de vilkår. Det kan man ikke. Derfor valgte min far at viske tavlen ren.

Is anno 1922

Det gjorde Rasmus' far, Hans Jørgen Eibye, i 1997, hvor han solgte Frederiksborg Is' navn og kunder til Nestlé. – Det er en stor beslutning for et familieforetagende, men det er også en stor chance, vurderede min far, for det gav ham frie rammer til at finde ud af, hvad han så ville, fortæller Rasmus. Hans Jørgen Eibye beholdt det gamle Hornsherred Mejeris bygning fra 1912, hvor Frederiksborg Is var blevet produceret siden 1970'erne. Men dengang havde han ingen konkrete planer med det. De kom først senere. Først i form af et mejeriudsalg med ost og delikatesser og siden 2003 med produktionen af Hansens Flødeis.



– Firmaet er selvfølgelig opkaldt efter min oldefar, siger Rasmus. Det er startet med grundidéen om at lave oprindelig is fra 1922. Såre simpelt handler det om at gøre tingene, som de skal gøres uden tanke på effektivisering og optimering, men kun med tanke på kvaliteten. Det er det, vi stadig gør. I stedet for at degenerere vores produktkvalitet år efter år, gør vi den bedre. Det er det, det handler om for os. Det er i virkeligheden en mod strømmen-strategi.

Og så måske ikke helt alligevel. For det ligger også i tiden i dag, at mange forbrugere efterspørger kvalitetsprodukter og gerne vil betale mere for varer, som er produceret med omtanke og af økologiske og bæredygtige råvarer og uden kunstige tilsætningsstoffer og aromaer. Og det er, hvad man gør hos Hansens Flødeis, som også arbejder mod at gøre virksomheden CO₂-neutral. Mælk og fløde kommer bl.a. fra det økologiske Øllingegaard Mejeri i Skævinge, chokoladen er Valrhona-chokolade, espressoen, der bruges i mokkaflødeisen, bliver leveret af Riccos Kaffebar i København, og nougaten, den laver man selv hos Hansens Flødeis, nøjagtig som man med succes har gjort i årevis. Desuden anvendes oprindelige maskiner, som behandler råvarerne skånsomt og fremhæver deres egenskaber i isen.

Det er ikke et mål i sig selv at blive store



Ambitionen hos Hansens Flødeis er altid at lave den bedste kvalitet, og for et nydelsesprodukt som is er kvalitet primært smag. *Det tager den tid det tager at fremstille god smag*, hedder det i en af virksomhedens fem dogmeregler, som også handler om fx kontrol med råvarer og arbejdsforhold hos leverandører. Når man tager sig tid til at producere den gode smag, kan man i sagens natur ikke også producere meget på en lille isfabrik. – Vi vil da gerne lave lidt mere is, men det er

ikke noget mål i sig selv at blive store. Det er det ellers for mange virksomheder, men for os er målet at lave en høj kvalitet, siger Rasmus og tilføjer, at man selvfølgelig gerne vil tjene penge, ellers er det ikke sjovt. Men hjertet skal også hele tiden være med.

I dag kan man købe Hansens Flødeis i Nordsjælland, Gudhjem, Århus og Stockholm. En lidt pudsigt markedsfordeling, som bl.a. hænger sammen med, at is er besværligt at distribuere. Virksomheden har kun selv en frysebil, og den kører i Nordsjælland. De, der sælger isen andre steder, får den selv leveret med vognmand. Siden foråret 2006 har man haft en agent i Stockholm, og det er lykkedes at få 80 salgssteder. – Det har været interessant at se, om den historie, vi har, også fanger stockholmerne, og det gør den, siger Rasmus. Det er gået over al forventning deroppe.

Den lille virksomhed i Hornsherred tiltrak sig også opmærksomhed, da den amerikanske ambassadør James P. Cain var på de kanter i september på sin Danmarks-rundtur på cykel. Hansens Flødeis havde ikke selv gjort noget for at få besøg af ambassadøren, men Rasmus mener, at mange, inklusive ambassadøren, er opmærksomme på, at der sker noget i markedet for små fødevarer virksomheder. – Ligesom med mikrobryggerierne, de er sjove og interessante, siger han og tilføjer: – Det er da meget sjovere at komme ud og besøge en lille isfabrik end en kæmpestor computerstyret fabrik. Det var en sjov dag. Og vi er jo vilde med at cykle, vi cykler næsten alle sammen her i vores virksomhed. Vi gør i det hele taget meget for både at passe på os selv og på omgivelserne. Kort sagt så gør vi det så godt, vi kan, summerer Rasmus op.

Læs mere om Hansens Flødeis på virksomhedens [hjemmeside](#).

Tekst: *Bente Hoffmann, Redaktrisen*

Oktober 2007

Udskriftsvenlig

Virksomhedsportrætter

FETC - Havnegade 5 A - 3600 Frederikssund - Tlf.: 47 31 37 01 - Fax: 47 31 11 06 - E-mail:
info@fetc.dk