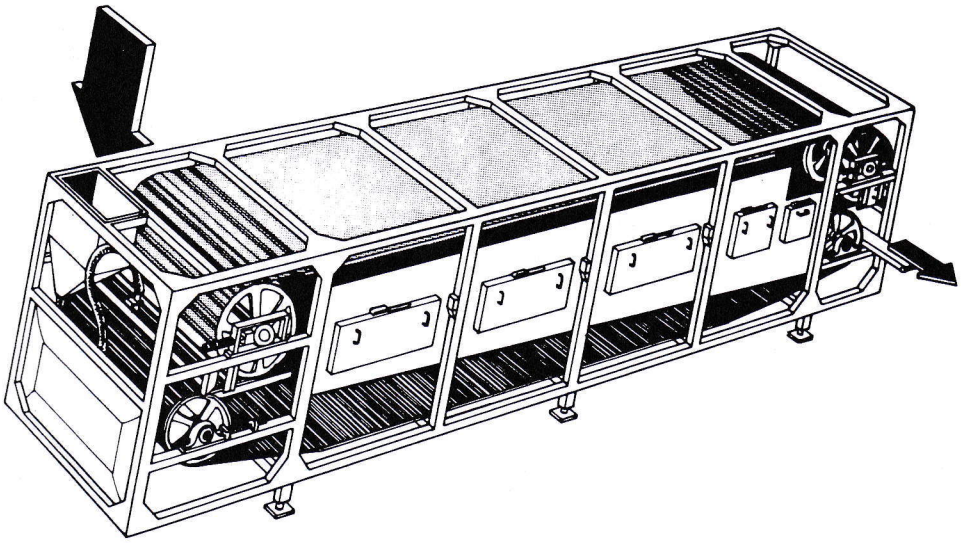
ref 20.5

Ab A-klipp Nr 5 1978

Inte bara tekniska problem

Dubbel marknadsföring kostar mångmiljonbelopp

Det är inte bara Sverige utan också hela den industrialiserade världen som har behov av nya sofistikerade produkter. Ofta är det ett enormt arbete att ta fram just den teknik som man önskar och stundom erbjuder marknadsföringen minst lika stora problem.



Tekniken

På en korrugerad plåtbana fryses råvaran ner vilket gör att den kan lossas från plåten i form av pellets i änden (bilden överst t v). Nertill ses maskinen i sin helhet – råvaran förs in vid pilen t v, pellets kommer ut vid andra pilen.

Hos Frigoscandia i Helsingborg – ett företag som är världsledande när det gäller teknik för infrysning av födoämnen i stor skala – har man arbetat sedan 1964 med ett projekt som kan bli 80-talets stora succé. Men också ett misslyckande – åtminstone delvis – trots att man satsat enormt mycket arbete och minst 10 miljonor kronor. Därav har STU bidragit med lån på 1 miljon kronor.

Den här korta rapporten kan kanske ge en aning om vilka problem som stundom måste lösas för att en god idé skall bli en framgång också på marknaden.

När man köper djupfryst fisk får man ett isigt block som måste tinas upp innan det kan användas för tillagning. Man talar om blockfrysning – all fisken finns i ett block.

Köper man ärter rullar de en och en ur förpackningen – de är individualfrysta och därmed högst lätthanterliga. När man hällt upp så många ärter man behöver får resten gå tillbaka till frysen. Fisken måste sågas isär om man vill använda den mer än en gång. En föga populär sysselsättning hos husmödrarna. Därför köper de hellre individuellt frysta filéer eller "fiskpinnar".

Världsledande

Individualfrysning av livsmedel – internationellt kallas det IQF – har alltså många fördelar ur konsumentens synvinkel. Frigoscandia har gjort banbrytande insatser på området (genom direktör Per-Oskar Persson) och har därför skaffat sig nästan 50 % av världsmarknaden när det gäller infrysningstekniken. Man kan tack vare detta sälja större förpackningar i hushållen – man tar vad man behöver vid varje tillfälle – och förpackningarna kan göras billigare per kg produkt. Producenten kan frysa in hela skörden och sedan konsumentförpacka denna i jämn takt under försäljningssäsongen, etc.

Detta klarar man lätt när det gäller ärter och bönor och liknande produkter men problemen tornar upp sig i andra fall. Hackad spenat t ex var mycket svårt att individualfrysa liksom andra produkter i flytande form.

När Sture Åström, chef för livsmedelssektionen på Gasdivisionens marknadsavdelning och tidigare utvecklingschef på Frigoscandia, var i USA 1964 hittade han inte djupfryst spenat i sin systers välfyllda frys. Där fanns många andra IQF-frysta grönsaker. Kanske var det blockfrysningen som gjort att spenat var mindre attraktivt.

Jättemarknad

När han kom hem till Helsingborg började han på allvar fundera på problemen. Individualfrysning av puréer och vätskor borde ha en jättemarknad. Ingredienser till soppor – som man kunde blanda ihop själv – borde det finnas ett enormt behov av, likaså individuellt fryst grädde, såser, kött och fisk och mycket, mycket annat. Husmor, och storköken, skulle kunna få en mycket lätthanterlig råvara att handskas med, förvarade i enkla förpackningar. Och stora.

Frigoscandias tekniker började söka efter lämpliga infrysningsmetoder. Man prövade alla kända metoder och fann slutligen en som verkade lovande.

Man fastnade för en metod där födoämnen frystes in mellan två stålband och med en glykollösning som frysmedel. De ändlösa stålbanden kunde gå runt, runt i en maskin, de hygieniska kraven kunde säkras, frysmedlet behövde aldrig komma i kontakt med den djupfrysta produkten (även om propylenglykol är helt ofarligt).

Stora problemen

Metoden fungerade i vissa fall – "på laboratoriet kan vi göra underverk", säger Sture Åström och hans kollega Alan D. Lascelles, ansvarig för marknadsföringen – men varje produkt har sina speciella egenskaper. Och därmed började de stora problemen. De flesta födoämnen innehåller som bekant en stor del vatten.

Vid minus 30° fryser därför produkten lätt fast i stålplåten och måste följaktligen brytas loss. Fastfrysningsgraden varierar kraftigt beroende på sammansättningen av den frysta produkten: mängden kolhydrater, fetter och proteiner. Strukturen i produkterna varierar också starkt. Den vill man givetvis behålla så intakt som möjligt.

Så småningom kom man fram till ett utförande där nedre bandet gjordes korrugerat. I slutänden på bandet kunde man därför bryta loss den frysta matvaran i form av pellets.

Att sedan uppnå tillförlitlig drift i en fullskale-anläggning visade sig också bjuda på olika problem på nästan varje plats. Inte minst viktiga var psykologiska faktorer beträffande personalens sätt att hantera Teknisk utrustning.

Marknadsföring

Där började nästa stora problem: Marknadsföringen.

På grund av den varierande strukturen visade det sig vara mycket svårt att få fram prydliga pellets av alla — eller ens särskilt många produkter. Och säg den husmor som vill köpa osnygga pellets att laga mat av innan hon vet hur fin produkten är beträffande smak, näringsvärde, etc.

Frigoscandia säljer infrysningsmaskiner till livsmedelsindustrin som alltså skall använda dessa maskiner för tillverkning av produkter som skall säljas i snabbköpen. Vi köper i hög grad med ögonen så utseendet visade sig synnerligen viktigt för introduktionen av den nya idéen.

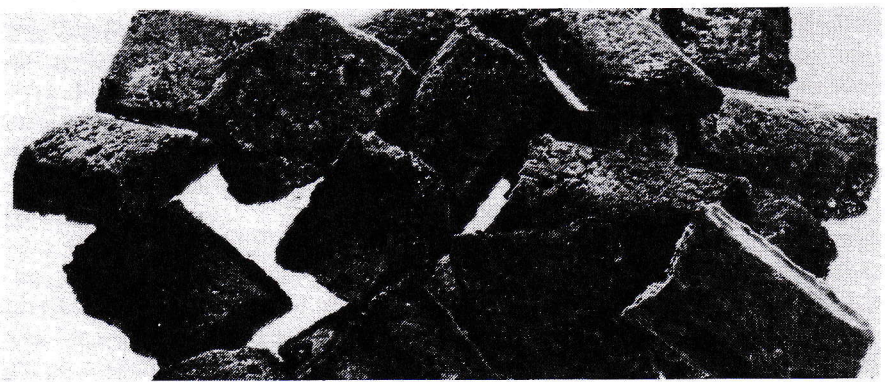
Vad som uppstod var alltså ett dubbelt marknadsföringsproblem. Det är något som varje affärsman har mycket stor respekt för och som med naturnödvändighet innebär att man måste räkna med en mycket lång inarbetningsperiod och stora kostnader.

Blixtrar till

Hittills har Frigoscandia haft mest kostnader för denna nya teknik (efter ca 15 år), men Alan Lascelles säger att intresset på marknaden "blixtrar till" då och då. Kanske kan den nya tekniken över en natt få sitt genombrott på produkt efter produkt, marknad för marknad.

Hittills har man maskiner igång i bl a Sverige, Polen, Holland, Irland och USA för bl a spenat, malet kött, grönkål, fiskmassa och grädde.

I detta fall har de stora utvecklingskostnaderna uppstått i samband med marknadsintroduktionen, d v s sedan den STU-stödda tekniska utvecklingen i princip avslutats. Vi har kunnat fortsätta bara för att vi varit ett tillräckligt stort företag för att satsa folk och pengar. Genom vår ingående kännedom om marknaden har vi sett hur behovet av den nya tekniken sakta utvecklats. Trots att vi misströstat många gånger har vi sett många av de svårigheter vi mött och övervunnit som ett ökat avstånd till våra konkurrenter. Det ger oss en viss förtröstan inför 80-talet, säger Sture Åström.



Produkten

Ett exempel på vad den nya tekniken förmår: frusen hackad spenat.

TACK

Ett tack till företaget AGA och f d arbetskamrater för vänligt deltagande vid min kära hustru Svea Ednes bortgång.

Tage Edne

Hjärtligt tack för uppvaktningen på min 50-årsdag!

Siwert Karlsson.

Ett hjärtligt tack för uppvaktningen av min pensionering.

Nils Dahlberg

Ett hjärtligt tack för de vackra blommorna som kommit mig och min familj till del. Med anledning av min Arnes bortgång vill jag här varmt tacka er alla.

Karin Lindgren

Ett hjärtligt tack till chefer och arbetskamrater för uppvaktningen vid min pensionering.

Gösta Haag

Tack till alla vänner och kamrater för uppvaktningen i anledning av min avgång på grund av hälsoskäl.

Henry Bjurel

Ett varmt tack till AGA AB, Verkstadsklubben och Metallettan för visad vänlighet och för allt deltagande vid sorgen vid Sven Forsells bortgång. Vi vill också rikta ett varmt tack till AGA i Älvsjö för all hjälp.

Maja-Stina Forsell och sonen Sven-Börje