

Salgsselskab hjælp slagterbutik til vækst

Af JØRGEN RUDBECK Offentliggjort 28.07.14 kl. 07:08

Optimering og nye salgskanaler er nøglebegreber bag den vækst, som slagterivirksomheden Højer Pølser har været igennem siden årtusindskiftet.

HØJER

Helt ude ved sluserne, der skærmer det flade marskland mod Vadehavets bølger, finder man den lille landsby Højer. På kortet kan det virke som langt borte, men går man ned i det lokale supermarked, kommer man hurtigt et skridt tættere på den lille by i sydvest.

Brandet Højer Pølser er nemlig at finde i rigtig mange kølemontrer, især når grillsæsonen har hold i danskerne. De to slagtermester, Gerd og Jan Müller, der er fjerde generation i slagterbutikken, som blev startet helt tilbage i 1897, høster frugterne af mange års intenst arbejde med udviklingen af nye produkter, bearbejdning af detailhandlen og fortsat optimering af den voksende forretning.

Få FødevarerWatches nyhedsbrev gratis to gange dagligt

”Vi arbejder hele tiden med at blive bedre og hurtigere til at lave de mange produkter, som vi konstant udvikler på egen hånd og i samarbejde med vores kunder. Vi plejer at sige, at de varer som vi producerer, skal spejle kundernes ønsker, og det skal kunne ses hele vejen ned gennem virksomheden,” siger slagtermester Gerd Müller til FødevarerWatch.

På tur i sommerlandet

FødevarerWatch er hele sommeren at finde i det danske sommerland.

Vi besøger en lang række fødevarerivirksomheder og i denne uge er turen blandt andet gået til det sønderjyske.

Udvidelser efter overtagelse

Siden de to brødre trådte aktivt ind i den slagterforretning, som faderen Andreas Müller frem til 2001 var aktiv del af, er der sket meget.

De to slagterbrødre var først med til nogle af faderens sene butiksudvidelser på Søndergade i Højer, men de var også med, da Højer Pølser i 1990'erne for første gang begyndte at levere til et større centrallager, da de kom ind som en del af sortimentet i Irma-butikkerne.

I 2001 overtog de to brødre den sidste del af faderens andel i virksomheden, og i årene efter blev primærproduktionen flyttet fra butikkens baglokaler til et 4000 kvadratmeter stort pølsemageri lidt uden for byen.



Slagterforretningen i Søndergade i Højer fungerer i dag som stort udstillingsvindue for slagterens mange varer. Foto: Jørgen Rudbeck

Omkring år 2000 indledte de to brødre, som i dag har omkring 35 ansatte, samarbejdet med den tidligere stifter af K-Salat, Niels Jørgen Frank, og det samarbejde har løftet virksomheden.

”Han har i nu 14 år været med som den gode talknuser og købmand han er, og han har været med til at skubbe os i den retning, som vi siden er gået i. Vi har forstand på håndværket, men han kan alt det nødvendige i forhold til at knække tallene, og se de steder, hvor det kan blive bedre,” siger Gerd Müller.

Slagterbutik XXL

Niels Jørgen Frank har siddet i bestyrelsen siden 2003, og har også spillet en særdeles stor rolle i forhold til samarbejdet med salgsselskabet Q-Foods, som har sikret, at Højer Pølser i dag er at finde i Coop-, Dansk Supermarked- og Dagrofa-butikker.

Højer Pølser har ifølge Gerd Müller været ramt af de seneste års fokus på discount, og bruttofortjeneste i regnskabsåret 2012/2013 faldt med et par millioner til 11,6 mio. kr. mod 13,7 mio. kr. året før. Bundlinjen blev ligeledes reduceret med 800.000 kr. og endte for det seneste regnskabsår i knap 0,6 mio. kr.

For de kommende år har de to brødre nye planer om yderligere ekspansion af virksomheden, som Gerd Müller selv kalder en XXL slagtebutik, fordi den er for stor til at være en almindelig slagteforretning, og for lille til at være et industrislagteri. Han ønsker ikke at komme nærmere ind på, hvad planerne konkret omhandler, men de involverer de pt. tomme slagtelokaler, hvor kun rygeovnene er i brug, bag butikken i Søndergade.

- [Rema trækker private-label-partner op](#)
- [Stor eksportkunde sikrer 3-stjernet fremgang](#)
- [Nyt fokus på kvalitet i convenience](#)