



Kokken og pædagogen sælger kvalitet

Fanø Røgeri er restaurant og delikatessebutik med egne produkter samt et udvalg af varer fra små producenter på Fanø og andre danske øer.

Af Torben Christensen

Når kokken Dennis Frank fortæller om sin helt specielle måde at lave laks på, så er det med en entusiasme, der understreger, at her er en mand, der har gjort sin store interesse til sin levevej.

Fakta:

Fanø Røgeri
Ejere: Marianne Bjørnskov og Dennis Frank
Ansatte: Syv
Butiksareal: 140 kvadratmeter
Restaurant: 320 kvadratmeter
www.fanoeroegeri.dk

Foreningen Vadehavsprodukter, som Fanø Røgeri er medlem af, blev stiftet i 2006, og den har til formål at fremme udviklingen af eksisterende og nye produkter, der har baggrund i naturen langs Vadehavet.

Foreningens hjemmeside:
www.vadehavsprodukter.dk

- I Danmark spiser vi ikke af nød, men af lyst, og derfor skal det være en oplevelse, hver gang vi spiser, siger han. Laksen der både er marineret og røget har vundet flere priser, og den hedder Fanø Laksen.

Butikken er samtidig den første Vadehavsbutik i landet. Produkter fra små producenter i vadehavsområdet står på hylderne i et hjørne lige ved indgangen. Øl fra Fanø Bryghus og honning fra den lokale biavler. Der er også produkter fra Fanø Lam, Fanø Skinken, Mandø Sæbe, Sødum Fjerkræ og Marsk Lam.

Dennis Frank overtog Fanø Røgeri i maj sidste år sammen med sin kæreste, Marianne Bjørnskov. Butikken havde været lukket et års tid, da kokken og pædagogen besluttede sig for at leve deres drøm ud. Marianne Bjørnskov er fra Vejen, og hun kendte øen godt i forvejen, fordi hendes forældre har haft sommerhus der i 10 år. Dennis Frank er fra Køge, men inden han kom til Fanø, havde han boet seks år på Mors. - Jeg er nok branchediøt, og jeg tror ikke, at jeg ville kunne trives i et almindeligt job, men jeg ville også gerne være mere sammen med Marianne og hendes søn, så det her er en perfekt løsning, siger Dennis Frank, som tidligere har været køkkenchef på nogle af landets fineste restauranter. Parret bor oven på røgeriet, og Marianne Bjørnskov har med en

baggrund som pædagog en god tilgang til de yngste kunder. - Hvis der bliver rynket på næsen af duften i butikken, bliver det mødt med en is, og så er der smil på både ungerne og forældrenes ansigter, siger hun.

Vokse med måde

En dressing, som Dennis Frank har udviklet, blev i begyndelsen kun solgt i små portioner til hoteller og restauranter, men efterspørgslen voksede, og i dag bliver den produceret i større portioner, som Fanø Røgeri sælger engros.

- Vi sælger også koldt røgede produkter til andre røgerier, som ikke har tid til at lave det selv.

På dette års Foodexpo messe blev det til en 3. præmie for røgeriets produkter, og der blev skabt en masse nye kontakter.

- Vi fik faktisk en stor ordre fra Spanien, men den måtte vi sige nej til, fordi det ville betyde, at vi ikke kunne levere til vores danske kunder, siger han.

Fokus er lige nu på hjemmemarkedet, og han kunne godt forestille sig røgeriets produkter i delikatesserne i Irma eller Salling.

- De har solgt mine varer før, men jeg skal først være helt klar og sikker på, at jeg kan levere, før jeg laver aftaler, siger han.

Han står i øjeblikket og skal finde et nyt mindre mejeri, som kan levere råvarer til den blåskimmelost, som han selv har udviklet. Røgeriet laver også mad til fester.



Dennis Frank og Marianne Bjørnskov sætter på kvalitetsmadvarer, som de selv udvikler og sælger fra Fanø Røgeri. (Foto: Chili foto)