

Slutt på FKA-bytte

Hvaler: Sist uke ble det slutt på all bytte av fartøyskvoteandeler (FKA) i dansk fiske. Inntil da har det foregått et omfattende bytte, der fartøy har kunnet bytte vekk fisk de ikke ønsker å fiske – og omvendt.

Satser på østers

Hvaler: Denne uka blir det «kick-off» for en kommende østersnæring i Bohuslän. En liten gruppe vil fortsette med å utvikle næringen. På øya Koster er det planlagt østersoppdrett.

Flere jakter torsk

Hvaler: Fiskere på Grønland er bekymret over at stadig flere utenlandske fartøy er på vei inn i det kystnære torskfisket. De registrerer båtene sine som grønlandske, for på den måten å komme inn i kystfisket, melder Fiskerforum. Fiskerne krever forbud mot å innføre utenlandsk tonnasje. Torsken er tilbake ved Grønland. Det kan føre til stadig mindre reker i årene som kommer, og da vil grønlandske fiskere trenge torsken selv.

Tillater skarvejakt

Hvaler: Svenske yrkesfiskere kan skyte skarv året rundt så lenge fuglen befinner seg innenfor 300 meter fra redskapen. Også Danmark er i gang med regler for skarvejakt, etter at fuglen har vært fredet i årtier. Skarven er kjent for å vokte over redskap og stjele fisk derfra.

Hummer stjålet

Hvaler: 58 salgsklare hummer ble stjålet fra to fiskere fra øyene Tjärnö og Öddö utenfor Strömstad. Tyveriet utgjør et følbart tap for fiskerne. Hummeren ble oppbevart i sanketeiner.



Slutt på kreps

Hvaler: Det er nesten slutt på krepskvoten for svenske fiskere i Skagerrak. 95 prosent av kvoten er allerede oppfisket, og fisket blir stoppet innen få uker om ikke svenskene får byttet til seg mer kreps. Fiskeriverket har forhandlet med danskene om å få overta en del av deres kvote. For øyeblikket får fiskerne bare fange 100 kilo i uka.

Ny handlingsplan

Hvaler: Danmarks Fiskeriforening har laget en handlingsplan for årene som kommer, for å gjøre industrifiskearter mer spiselige for kundene. De anbefaler å danne et selskap som skal bygge en ny frysetrål, og den må få egne kvoter å fiske på. Et eget utviklingselskap skal ta seg av industrifisken, gjøre den salgbar og avsette den.

– Ikkje enkelt

Bergen: – Ein supertankar treng ein time på å snu seg. Ein robåt snur seg på eitt minutt. Vårt store pre i forhold til dei verkeleg svære i næringa, er naturlegvis fleksibiliteten.

Det fortel Rolv Haugarvoll frå Strandebarm til NHH Bulletin. Han styrer dagleg med Linga Laks som med sine sju konsepsjonar i fjor omsatte laks for 100 millionar kroner.

– Me slaktar lokalt og kan vise til at all vår produksjon stammar frå denne regionen. Større aktørar kan ikkje profilere seg på region. Det mest presise opphavskriteriet Marne Harvest kan nytte, er «Norge», konstaterer oppdretteren frå Hardanger.

Han støt prinsipielt den «parma- og chateau-tankegangen» som forskarane ved NHH legg fram i forskinga si.

Men han ventar dei «trylleord» som kan få dette til å fungere i praksis.

– Japanarane seier gjerne «make something special». Tusenkronerspørsmålet vert kva spesialitet du skal satse på. Dette er vanskeleg å ta stilling til nettopp fordi dei varene me produserer, vert selde så langt borte, seier Haugarvoll.



– Må ikkje berre tenkje på volum

Bergen: Kan nisjesatsing berge små og mellomstore oppdrettsverksemdar? Dette spørsmålet opptek i dag forskarar ved Norges Handelshøgskole (NHH) i Bergen. – Ikkje berre tenk volum, oppfordrar forskarane.



Helge Arild Bolstad

helge.bolstad@fiskaren.no

Norsk sjømatnæring satsar i dag mykje på nye marine artar i oppdrett, som kamskjel, østers og hummer. Faren er stor for at også desse artane endar opp som frosne bulkvarer. Det har alt skjedd med blåskjel, sukker

Inger Beate Pettersen. Forskarer ved NHH-avdelinga Samfunns- og næringslivsforskning (SNF) meiner næringa må ha større vilje og evne til å tenkje langsiktig for å lukkast i små einingar.

Privat initiativ

Initiativet til den nye forskinga er komen frå sjølvstendig markedsrådgjevar James Hosea. Han hadde otte for dei små og mellomstore oppdrettsverksemdene som – pressa av stott større einingar – ikkje hadde stort andre val enn å selje seg ut eller leggje ned.

Hosea meinte det måtte finnast ein tredje veg, nemleg å tenkje heilt nytt i forhold til inngrodne vanar. Så saman med forskaren Inger Beate Pettersen ved SNF har James Hosea ei tid forska på kva mulegheit for verdiskaping som finst i denne næringa for dei som ligg i skuggen av gigantane.

Sentralt i prosjektet står spørsmålet om korvidt nisjesatsing er det som skal redde

dei mindre bedriftene sin posisjon i markedet.

Bulkvaretenking

– Volumstrategiane gjennomsyner tenkinga i norsk sjømatnæring. Dei mindre bedriftene kan ikkje tevle på dei store sine premisser. Dei må derfor sjå seg om etter andre markedsstrategiar, seier Inger Beate Pettersen i ein kommentar til NHH Bulletin.

Denne volumfilosofien har gjort laks til bulkvare. Fiskearten er etablert som eit produkt til middels eller låg pris i markedet, og det vert differensiert lite på kvalitet, konstaterer dei to forskarane. – Vi veit at nisjestrategi er den beste måten for å differensiere seg og skape større verdi. Men dette er lite utbreidd i Norge, slår James Hosea fast.

– Samanlikna med Skottland der eg er frå, er dette lite foku-

sert i Norge. Derfor spør dei to seg no om det vil vere råd for dei små aktørane i ein region å utarbeide ein motstrategi til denne satsinga på volum, og svarer førebels slik:

Føler seg usynlege

– I det europeiske markedet har det vore ei utvikling mot

ulike produktkvalitetar, meir fokus på lokale og regionale prodksjonsmåtar, økologisk og berekraftig produksjon og ulike typar kvalitetsmerke. Det bør då vere rom for aktørar som

ønskjer å utnytte potensialet i desse trendane også innanfor norsk sjømatnæring, meiner Inger Beate Pettersen.

Eit fleirtal av dei spurde oppdrettarane i Hardanger og Sunnhordland er då også positivt innsteldt til ei alternativ satsing basert på nisjestrategiar. Enkelte aktørar har jamvel

” Vi veit at nisjestrategi er den beste måten for å differensiere seg og skape større verdi. Men dette er lite utbreidd i Norge

James Hosea



Kan få nettolønn

Bergen: Skipinga som eig «Statsraad Lehmkuhl», jobbar iherdig for å få seilskuta inn under ordninga med nettoløn for sjøfolk. Høgre og Framstegspartiet er for, og vil be regjeringa vurdere saka under budsjettandsaminga i haust.

Spørsmålet om nettoløn for «Statsraaden», «Christiaan Radich» og «Sørlandet» vart aktualisert då nettolønsordninga blei utvida til å også omfatte Hurtigruta og offshore servicefartøy. Dette er også fartøy som for det meste seglar i norske farvatn. Men fordi Hurtigruta tevlar med cruiseskip, kom dette rutetilbodet inn under ordninga med nettoløn.

Etter at leigeavtalen med Sjøforsvaret tok til, har Stiftelsen Statsraad Lehmkuhl gått over fra å fast tilsette og mange sesongtilsette til to

fulle skift med fast tilsette. Lønsutgiftene utgjør i dag over 70 prosent av driftsbudsjettet. For Sjøforsvaret er det viktig at mannskapet er heimemehøyrende i Norge. Men skilnaden på norsk løn og det dei må betale for t.d. eit polsk mannskap, utgjør mest fire millionar kroner i året. Dette er mest det same som nettolønsordninga ville ha gjeve i refusjon for mannskap og lærlingar, får Fiskaren opplyst hjå Statsraad Lehmkuhls Venner.

Framstegspartiet og Høgre ønskjer å innlemme alle dei tre tidlegare skoleskipa i nettolønsordninga, og vil reise saka under budsjettandsaminga. Regjeringa sin fraksjonsleiar i næringnemnda på Stortinget, Gunvor Eldegard seier seg positiv til tanken og vil vurdere dette når saka vert reist i nemnda.

Fikk nytt design – mangedoblet salg



Fiskaren 4. desember 2006

prøvd seg på slik kvalitetssatsing som motstrategi, men er blitt stogga av sine egne eksportørar, fortel Pettersen og Hosea.

Må tenkje større

– Den største barrieren for slike satsingar er nettopp det faktum at produsentane sjølve ikkje har direkte markedskontakt. Dei er prisgjevne holdningane til eksportørane. Desse tenkjer meir i stort, har avgrensa markedsressursar og skal tilfredsstillе mange leverandørar. Produsentane føler seg usynleggjorde, utan direkte innverknad på markedsføringa av egne produkt. Og dei får få tilbakemeldingar frå kundane, konstaterer Pettersen.

No ottast ho at også dei nye oppdrettsartane vil bli den same bulkvara som laksen.

KONTAKTMANGEL: Den mindre lakseprodusentane føler seg usynleggjorde, utan direkte innverknad på markedsføringa av egne produkt. Og dei får få tilbakemeldingar frå kundane, konstaterer forskaren Ingrid Beate Pettersen.

ILL. FOTO: JOCK FISTICK

– Må frigjere seg meir

Beren: Manglande markedskontakt er den sytrste barrieren for dei produsentane som vil satse på nisjar i norsk oppdrettsnæring, meiner forskaren Ingrid Beate Pettersen ved Handelshøgskolen i Bergen.

For å lukkast vert det då viktig at dei små og mellomstore produsentane finn saman og overtek noko av markedsarbeidet sjølve. Eksportørane kan dei bruke i samband med den meir tekniske delen av eksporten og distribusjonen, meiner forskaren.

Ho og kollega James Hosea definerer òg to andre barrierar som må brytast ned. Den eine er lønsemdsbarrieren med utgangspunkt i ein fordyrande produksjon, og meirkostnadar knytte til administrasjon og markedsarbeid. Den siste er ein mentalitets- eller holdningsbarriere hjå norske sjømatbedrifter sjølve. Volumtenkinga er nemleg historisk ankra til fangst- og bransjekulturen, meiner Pettersen.

– Og nettopp derfor stiller eg støtt dette spørsmålet: Ønskjer

de å selje meir fisk eller tene meir pengar, legg James Hosea til.

Han understrekar likevel at volum- og kvalitetsmarkeda må få eksistere parallelt.

– Volummarkedet vil alltid bestå. Men det finst samstundes eit stadig veksande segment av kundar som er opptekne av miljø, helse og kvalitet og er villig til å betale for dette.

– Nisjemarkedsatsinga vil vere krejande, påpeikar Pettersen overfor Bulletin. – Det kan vere ressurskrevjande, risikofyllt og føreset kunnskap om markestetrender som produsentane på tidspunktet ikkje kjenner til.

– Markeds- og lønsemdsundersøkingar kan – saman med konkrete handlingsplanar – dermed bli viktige kriterier for suksess. Eit anna krav til suksess vil vere eit høgt engasjementsnivå hjå produsentane for å vinne fram både hjå aktuelle partnarar og ute blant kundane. Kvar enkelt som prøver seg, må ha vilje og evne til å tenkje langsiktig.

Viss ein ikkje oppfyller desse krava, kan dette få uheldige konsekvensar for heulle næringa, seier Inger Beate Pettersen.



STOLT

ALESUND OLJEKLEDEFABRIKK AS
PB. 53 - 6283 Vatne - Norway - Tlf 7021 6500 - www.alesund-oljeklede.no