

*Fiskfråfjorden*  
*Forstudie, sluttrappport*  
*Februar, 2010*



Forstudien er finansiert av Hordaland Fylkeskommune og Hardangerrådet.



**Det Kongelige Selskap for Norges Vel**

**Hovedkontor**

Adresse .....: Postboks 115, N - 2026 Skjetten

Telefon .....: 64 83 20 00

Faks .....: 64 83 20 01

E-post .....: [norgesvel@norgesvel.no](mailto:norgesvel@norgesvel.no)

Nettsted.....: [www.norgesvel.no](http://www.norgesvel.no)

## Innhold

<b>1.</b>	<b>FORSTUDIE FISKFRÅFJORDEN</b> .....	<b>5</b>
1.1	MÅLSETJING OG RESULTAT .....	5
1.2	OPPSMMERING AV PROSJEKTARBEIDET .....	6
<b>2.</b>	<b>KONSEPTET</b> .....	<b>7</b>
2.1	BAKGRUNN .....	7
<b>3.</b>	<b>MARKNADSUNDERSØKING</b> .....	<b>8</b>
3.1	INNLEIING .....	8
3.2	GJENNOMFØRING .....	8
<b>4.</b>	<b>LEVERANSAR AV FISK OG SKALDYR</b> .....	<b>9</b>
4.1	KONKLUSJON .....	9
4.2	DRØFTING .....	9
4.2.1	Sesongsvingingar i fisket .....	10
4.2.2	Kvalitet.....	11
<b>5.</b>	<b>MOTTAK OG GROSSISTLEDDET</b> .....	<b>12</b>
5.1	KONKLUSJON .....	12
5.2	DRØFTING .....	12
<b>6.</b>	<b>OMSETNING TIL HOTELL OG RESTAURANT/HORECA</b> .....	<b>12</b>
6.1	KONKLUSJON .....	12
6.2	DRØFTING .....	12
<b>7.</b>	<b>OMSETNING I SJØMATUTSAL/SJØMATKAFÉ I NORHEIMSUND</b> .....	<b>13</b>
7.1	KONKLUSJON .....	13
7.2	DRØFTING .....	13
<b>8.</b>	<b>ERFARINGAR FRÅ ANDRE SOM HAR HEILE VERDIKJEDA I SI VERKSEMD</b> .....	<b>15</b>
8.1	HAVFRUEN, MÅLØY.....	15
8.2	STORD SJØMAT, FRODE PLETTEN .....	15
8.3	RISØR FISKEMOTTAK AS, RISØR .....	16
<b>9.</b>	<b>VURDERING AV ØKONOMI I FISKEUTSAL</b> .....	<b>16</b>
<b>10.</b>	<b>FORELØPIG BUDSJETT MED FØRESETNADER</b> .....	<b>16</b>
<b>11.</b>	<b>KRITISKE FAKTORAR FOR PROSJEKTET</b> .....	<b>18</b>
<b>12.</b>	<b>TILRÅDING MED EVENTUELL HANDLINGSPLAN FOR HOVUDPROSJEKT</b> .....	<b>19</b>
<b>13.</b>	<b>VEDLEGG</b> .....	<b>22</b>
13.1	REKNESKAPSTAL FRÅ FISKEUTSAL I HORDALAND (AS).....	
13.2	PRESENTASJON AV PROSJEKTIDÉ.....	
13.3	MOGELEG PRODUKTSPEKTER .....	
13.4	KVALITETSFORSKRIFT FISKFRÅFJORDEN .....	
13.5	OVERSIKT OVER GJENNOMFØRTE MØTE OG VIKTIGE AVKLARINGAR PÅ TELEFON. ....	

## Takk for økonomisk stønad

Dette prosjektet er finansiert med 100.000 kr. frå Hordaland Fylkeskommune og 20.000 kr. frå Hardangerrådet. Vi takkar for den økonomiske stønaden til prosjektet.

## Resymé

Prosjekt Fiskfråfjorden spring ut av problem med at tradisjonell fiskemottaksstruktur i dei indre delane av Hordaland er i ferd med å bryta saman. Ved å tenkja heilskapeleg om fjordfiske og mottak på eine sida og nye marknadstrendar på den andre, kan ein oppnå både lokal verdiskaping og nye arbeidsplassar. Prosjektet søker å finna nye og lønsame organisasjonsformer gjennom å etablera eit integrert samvirkeføretak der fiskarar, tilsette, kundar og samfunnet kring saman står som eigarar. Aktuelle marknadstrender er kortreist og sunn mat, fersk og kvalitetshandsama sjømat, mat som kulturoppleving, ivaretaking av tradisjonar, miljøvennleg produksjon og sjømat som reiselivsprodukt.

Forstudien har avdekkja at volumet som trengst for å etablera verksemda i Hardanger er for lite til at det er lønsamt med eit ordinært fiskemottak. Vi anbefalar derfor at ein innleiar eit samarbeid med Nordhordland Fisk AS som er det nærmaste mottaket. Denne ordninga krev koordinering mellom fiskarar og mottaket sin sjåfør som skal henta fisken. Ein del av transportkostnadane vil bli dekkja ifølge Vest-Norges Fiskesalslag. Samarbeidet med mottaket kan også gje eit breiare vareutval til verksemda.

Grunnlaget for god kvalitet leggjast i val av reiskap og rutinar rundt fisket, handsaming av fisken om bord og heile vegen til kjøledisken i utsalet. Fiskfråfjorden-prosjektet må utvikla eit konsept som utvidar produktet sjømat til ei oppleving som inneheld kvalitetssikring, opplæring i bruk av sjømat, auka kunnskap om fangst og økologi og kjensla av å bidra til lokal verdiskaping.

Det er utarbeidd eit forslag til budsjett der ein legg opp til eit lite overskot. Mange tal er likevel usikre og mykje avheng av ei god forankring blant lokale kundar og ei plassering som gjer det freistande å besøkje verksemda. Analyser av rekneskapa til andre fiskeforretningar og intervju med leiarar i verksemdar som har eller har hatt tilsvarande konsept, tilseier at det ikkje er stor fortene i denne bransjen. Ei utfordring blir difor å få finansiering til å setja i gang eit hovudprosjekt. Spesielt kritisk er behovet for kapital til klargjering av lokala og utstyr. Det er og grunn til å tru at verksemda treng ei viss tid til å innarbeida seg i marknaden og at ein difor ikkje kan rekna med overskot i starten.

Vi trur at prosjektet er i samsvar med trendane i tida og spesielt aktuelt no som ein har innført datomerking på fersk fisk. Vi trur at dette vil gje fokus på kortreist og lokal fisk.

Vi synest at fiskfråfjorden-prosjektet er ein god idé, men ser at følgjande moment må vera på plass før eit hovudprosjekt kan setjast i gang:

- Fisket må takast opp att og samarbeidet med Nordhordland Fisk AS må fungera
- Det må vera tilstrekkeleg lokal interesse og nok medlemar til å finansiera oppstarten
- Verksemda må ha eit eigna lokale

# 1. Forstudie Fiskfråfjorden

I si tilsegn til finansieringa av forstudien har Hordaland Fylkeskommune bede om ein gjennomgang av prosjektet, med resultat og vurderingar.

## Bakgrunn for prosjektet

Prosjekt Fiskfråfjorden spring ut av problem med at tradisjonell fiskemottaksstruktur i dei indre delane av Hordaland er i ferd med å bryta saman. Samanbrot i infrastrukturen som gjer det mogeleg å utnytta lokale sjømatressursar er eit sams problem langs kysten. Røynslene frå Fiskfråfjorden kan difor ha overføringsverdi til andre regionar med god ressurstilgang og stor lokal marknad.

## 1.1 Målsetjing og resultat

### Effektmål

Forstudien skal gje grunnlag for å avgjera om det er interessant å setja i gang hovudprosjekt og følgeleg etablering og drift av verksemda. Forprosjektet skal difor gje grunnlag for å utarbeida eit prospekt og forslag til prosjektplan for hovudprosjekt.

### Produktmål

Forstudien skal levera ei marknadsundersøking basert på tal frå reiselivsnæring og lokalt forbruk. Vidare skal ein foreslå ei konseptskisse med budsjett og gje råd om prosjektet si økonomiske berekraft. Forstudien skal vektleggja kritiske suksessfaktorar og dei kriteria som må tilfredsstillast for at eit hovudprosjekt skal setjast i gang.

### Oppnådde resultat

Forstudien har vist at prosjektet har fleire kritiske suksessfaktorar og at det er nokre kriterium som må vera på plass før ein kan etablere verksemda;

1. Den første delen av verdikjeda, råvaretilgangen, må etablerast og fungera.
2. Det må vera lokal interesse og god forankring gjennom høg deltaking i samvirket.
3. Tilstrekkeleg medlemskapital og finansiering til å innreia lokalet.
4. Verksemda må finna eit eigna lokale der plassering og kostnadar relatert til bygningsmessige tilpassingar er avgjerande.

Samstundes er konseptet del av ei trend der folk ønskjer å vita meir om maten sin og eta rein og lokal mat. Arbeidet med forstudien har medført at fleire lokale fiskarar har etablert kontakt med fiskemottaket i Nordhordland og det er gjort avtale om prøveleveransar i mars. Den lokale styringsgruppa har tru på prosjektet og ønskjer å gå vidare til eit hovudprosjekt.

### Vurdering mot oppsette mål

Forstudien har framskaffa tal og fakta som trengst for å informera potensielle deltakarar i samvirket.

Ei rekke kritiske suksessfaktorar er diskuterte og kriterium som må tilfredsstillast for at et hovudprosjekt skal setjast i gang er identifiserte. Prosjektmåla for forstudien er nådd.

## **1.2 Oppsummering av prosjektarbeidet**

### **Organisering**

Prosjektet er organisert slik at Det Kongelige Selskap for Norges Vel er prosjekteigar. Seniorrådgjevar Marie Melhagen er prosjektleiar og styringsgruppa består av dei lokale initiativtakarane i Hardanger:

Frode Strønen, fiskar, Jondal

Britt Torvik, kokk, Tørvikbygd

Sven-Helge Pedersen, konsulent, Granvin

Tore Bergum, småbrukar/lærar, Ullensvang

Det er ein stor andel eigeninnsats i prosjektet, både frå styringsgruppa og frå Norges Vel si side.

Styringsgruppa har hatt to møte i samband med forstudien.

### **Sterke/svake sider ved prosjektet**

Styrken til prosjektet er ei engasjert og fagleg tung styringsgruppe med lokal forankring i Hardanger. Dette har bidrege til interessante diskusjonar og erfaringsutveksling.

Ei svak side ved prosjektet er at det er vanskeleg å finna informasjon om lokalk marknaden. Ein må basera seg på skjønn når ein skal vurdera det lokale marknadspotensialet. Samstundes kan ein sjå til andre, liknande prosjekt og kvalitetssikra på den måten.

Forstudien har resultert i ei modning av konseptet og skisse av ei meir strømlinjeforma verdikjede. Prosjektet har peika på ei rekke utfordringar. Samstundes er styringsgruppa innstilt på å gå vidare i arbeidet.

Styringsgruppa har hatt to møte og elles brukt mail, telefon og ein felles blogg for å kommunisera. Det har vore lite offentleg kommunikasjon om prosjektet så langt.

### **Eventuell vidareføring av prosjektet**

Prosjektet vil bli vidareført med prøveleveransar av fisk til Nordhordland Fisk AS i mars. Prospektet er òg under utarbeiding.

## 2. Konseptet

### 2.1 Bakgrunn

Hardangerfjorden er rik på sjømatressursar og kan dekke ein del av marknaden både lokalt i Hardanger og elles i regionen. Maten vil vera kortreist og miljøvenleg; Dei lokale fiskarane bruker lite drivstoff og transportetappane er få og korte. Den kortreiste sjømaten vil òg vera fersk, noko som er særskild aktuelt no som datomerking av fisk er innført.

Sjømaten står for eit utviklingspotensiale i lokalmattrenden. Landbruket har gått i bresjen med lokalprodusert, gjerne økologisk mat. Bønder og lokalprodusentar i Hardanger har gjort seg bemerkte både lokalt og nasjonalt; Homlagarden, Nøring, Tyssebotn, ciderprodusentar, Oikos Hardanger og andre har brøytta vegen. Ei satsing på sjømat i Hardanger vil òg vera eit bidrag til nye opplevingar for turistane.

Fiskfråfjorden er tenkt gjennomført som eit samvirkeføretak der fiskarar, tilsette og konsumentar saman eig selskapet. Denne organiseringa gjev rom for ei større sosial verdiskaping gjennom det samarbeidet ein kan få med aktive eigarar. Verksemda vil bidra til at det lokale kystfisket blir tatt opp att og setja fokus på dei lokale ressursane i fjorden. Ho vil òg bidra til å skaffa kortreist mat av høg kvalitet og råstoff til vidareforedling av fisk. Verksemda vil bidra til den kulturelle verdiskapinga gjennom produksjon og sal av lokale tradisjonsprodukt av fisk. Presentasjon av prosjektidé og oversikt over moglege produktspekter finst i vedlegg 13.2 og 13.3.

Fiskfråfjorden-konseptet må skilja seg frå andre sjømatutsal og -kaféar, og ein tydeleg profil er eit godt verkøy. I styringsgruppa er nokre stikkord diskutert som grunnlag for eit meir gjennomarbeidd konsept:

#### Verdiar:

- Fjorden som råstoffleverandør
- Samvirketanken
- Kortreist mat
- Berekraft; økologisk, sosial, kulturell og økonomisk

Basert på intervjuet i forstudien og økonomien i ei rekkje fiskeutsal generelt, trur vi at konseptet skal ha følgjande element:

#### Drift:

- Fokus på service og opplæring/oppleving for kundane<sup>1</sup>
- God mat av gode råvarer
- Prismessig rimelege alternativ, sosial profil
- Rett pris for godt handverk
- Breitt varespekter som inkluderer oppdrettsfisk, fiskehermetikk og etter kvart andre lokale produkt med berekraftig profil.
- Plass til å sitte og eta, helst også ute
- Leveransar av mat til lokale institusjonar og reiselivsverksemder/reiselivsprosjekt

---

<sup>1</sup> Eit spanande konsept for oppleving og sal av fisk (Fiskemarkedet i Seattle) er her: <http://www.youtube.com/watch?v=gNDP9jLuzXU>

- til inspirasjon, men ikkje akkurat slik vi har tenkt det i Hardanger.

Drifta må leggjast opp slik at ein produserer vidareforedla produkt og fiskemat i dei periodane då det er lite kundar i butikken. Dei som jobbar i butikken må vera gode seljarar og kunna selja den fisken som er tilgjengeleg og helst den som er fiska lokalt og som gir den beste økonomien for verksemda. Dei må truleg også kunna gje opplæring i tilverking av fisken slik at ein sikrar eit vellukka resultat og aukar sjansen for gjenkjøp.

Dei tilsette må kunna filetera og fortelja om fisken både som dyr og som råstoff. Informasjon frå Hardangerfjordprosjektet<sup>2</sup> på Havforskningsinstituttet kan vera interessant både for tilsette, kundar og deltakarar i samvirket.

### 3. Marknadsundersøking

#### 3.1 Innleiing

Utgangspunktet har vore eit ønske om å ha kontroll over heile verdikjeda sjølv og etablera eit lokalt mottak i Hardanger. Forstudien viser at det kan vera eit alternativ å etablera verdikjeda med enkelte innleigde element og så vurdera å ta over desse sjølv når volumet blir større og konseptet får gjennomslagskraft.

Illustrasjon av verdikjeda



#### 3.2 Gjennomføring

Marknadsundersøkinga tok utgangspunkt i verdikjeda og vi begynte med å få stadfesta ressurstilgangen i fjorden og tilgang på fiskarar, båtar og reiskapar. Mogelegheitene for mottak i rimeleg avstand vart undersøkt og ein del avklaringar gjort med reguleringsmynde som Vest-Norges Fiskesalgslag, Mattilsynet og Fiskeridirektoratet. Vidare har vi undersøkt i restaurant-marknaden og vurdert mogelegheitene for avsetning av fisk til etablerte kanalar. Til slutt er det gjort ei skjematisk vurdering av marknaden for eit sjømatutsal med varm mat i Norheimsund og dette er komplettert med intervju av leiarar i 3 verksemdar som rår over heile verdikjeda sjølv.

<sup>2</sup><http://imr.no/prosjektsiter/epigraph/nb-no>

## 4. Leveransar av fisk og skaldyr

### 4.1 Konklusjon

Ressursgrunnlaget for eit småskalaprojekt som Fiskfråfjorden er godt. Det er truleg god tilgang på fiskarar og fiskebåtar. Den største utfordringa kan vera at dei lokale fiskarane reiser på sesongfiske andre stader. Dette kan truga råvaretilgangen og økonomien til prosjektet.

### 4.2 Drøfting

Hardangerfjorden frå innerst i Ulvik/Granvin til ytterst ved Bømlo har ei rekke ulike marine fiskeressursar. Ettersom det ikkje er mottak i fjorden finst det ingen komplett oversikt over kva som fiskast. Vi reknar med at 1-2 sjarkar kan levera det som trengst for å driva fiskeutsal og servering i Norheimsund. Det er truleg òg ei rekkje fritidsfiskarar som kan tenka seg å levera for inntil 50.000 kr i året slik reglane tillet. I denne forstudien har vi tatt utgangspunkt i tal frå Frode Strønen som har vore deltidsfisker i fjorden. Desse tala gir indikasjonar på kva fiskeslag vi kan rekna med, sesongvariasjonar og kva fiskereiskap som kan brukast. Det er grunn til å tru at fleire av fiskarane som kan tenkast å levera til prosjektet vil operera på same måte med deltidsfiske i fjorden kombinert med fiske andre stader i dei aktuelle sesongane. Dette kan truga kontinuiteten i dei lokale leveransane, føra til dårlegare økonomi i transporten til mottaket og behov for å kjøpa meir ekstern fisk til ein høgare pris.

Fiskemetodane som nyttast i fjorden i dag er:

Fjordgarn: torsk, lange, sei, hyse, lyr, lysing, pigghå

Havteiner: brosme, blålange og lange

Krepseteiner

Breiflabbgarn: breiflabb og kveite

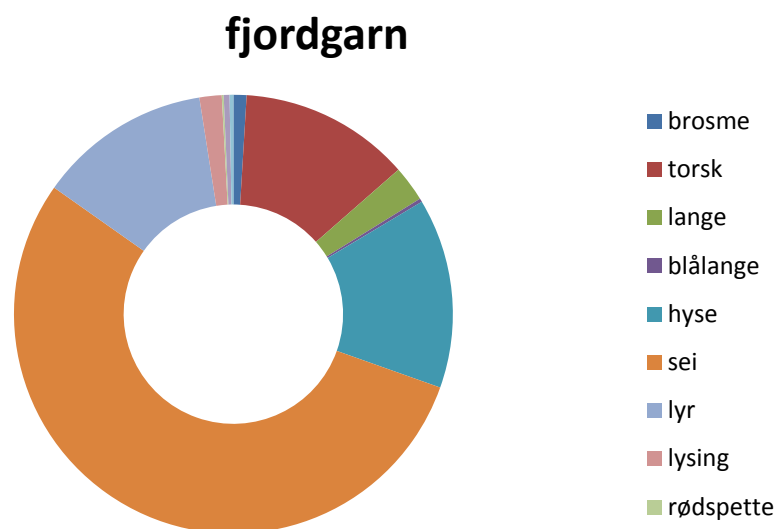
Toggegarn: flatfiskar

Not: makrell, sild og brisling

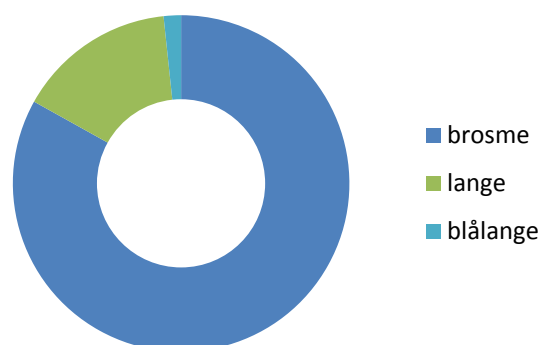
Trål: reker

Krabbe-/hummerteiner

Vektfordelinga mellom de ulike fiskeslaga i Frode Strønen sin fangst i 2007 er illustrert i bileta under.



## havteiner



Brosma er vorten populær i restaurantmarknaden på Vestlandet. Fanga i havteiner har fisken god kvalitet og kan oppnå høg pris til fiskar. Brosmebestanden er ømfintleg for store uttak fordi den bruker lang tid på å byggja seg opp att.

Torsken er kysttorsk der bestanden er redusert sidan 1994 (Fiskeri- og kystdepartementet, 2009). Her er det avgrensingar på fisket og desse er skjerpå i 2009. Forstudien har avdekka at nokre restaurantar ikkje vil kjøpa kysttorsk og andre artar på raudlista<sup>3</sup>. Flatfiskane er til dels lite utnytta. Otte Bjelland på Havforskningsinstituttet fortel at lomrebestanden i Hardangerfjorden er bra og at denne fisken<sup>4</sup> har fått høg pris på den svenske og danske marknaden.

Seien i fjordane (Hardanger og i retning mot Austevoll) har preg av å ha ete fôrspill og avfall frå oppdrettsanlegg. Det hevdast frå fiskarhald at ein del sei kasserast allereie ute på sjøen, mens det som kjem til mottaket til dels har så låg kvalitet at fisken klassast ned og fiskaren får låg pris. Fiskemottaket på Os hadde problem med denne seien fordi han ikkje tolte transporten til kundane i utlandet og gjekk i oppløysing slik at mottaket fekk reklamasjonar. Desse problema var ikkje alltid lette å sjå når fisken var heilt fersk og mottaket overtok ansvaret frå fiskaren. Naustvik i Bergen stadfestar at dei klassar ned sei og at dette gir dårlegare pris. Fleire av dei som er intervjuar seier på si side at kvaliteten på seien ikkje er spesielt problematisk (meir i Aftenbladet.no, 2008 og Havforskningsinstituttet, 2007). Det er for tida stor merksemd kring oppdrettsbransjen og verknadene på villfisken. Dette kan tenkast å føra til negativ omtale av seien frå Hardangerfjorden, noko som igjen kan påverka pris og moglegeheit for avsetning av fisken

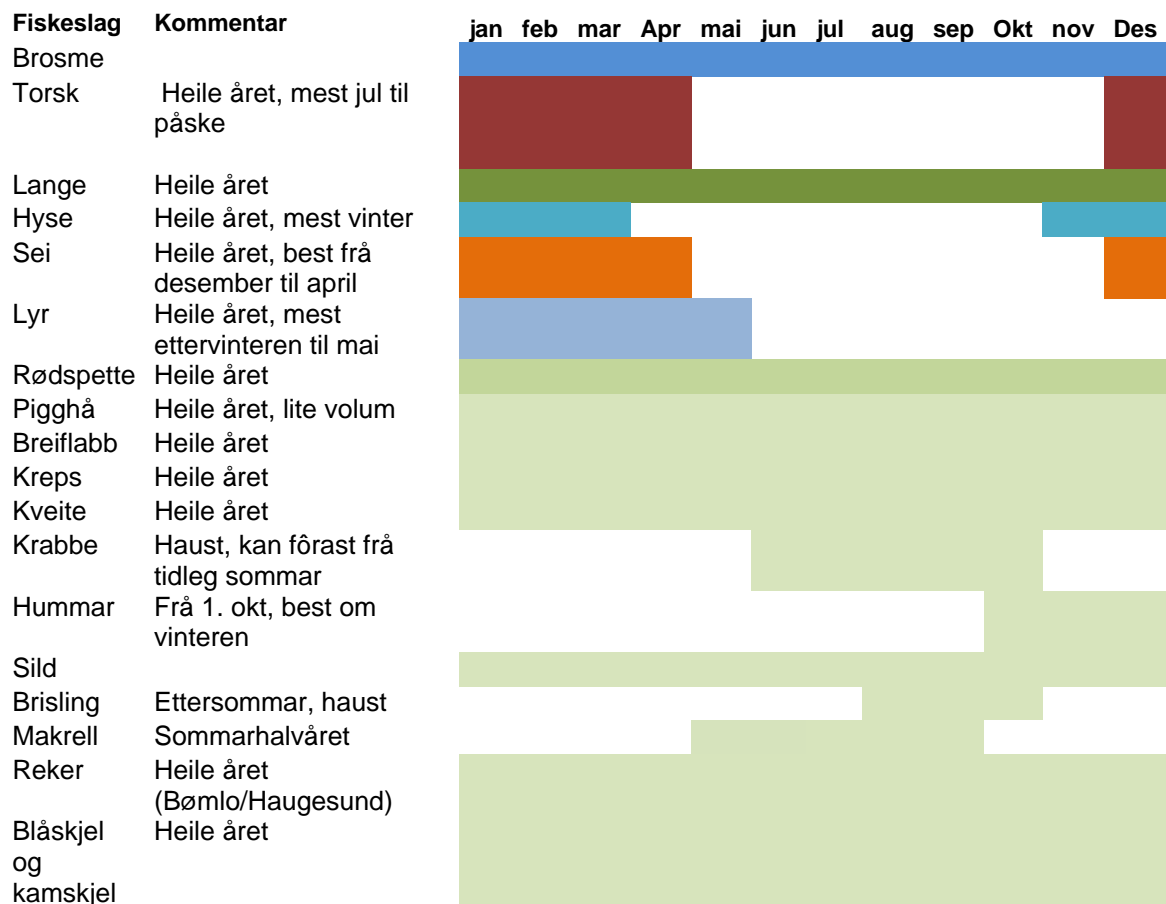
### 4.2.1 Sesongsvingingar i fisket

Fleire fiskeslag har varierende kvalitet gjennom året og tradisjonane er prega av dette. Torsk etast hovudsakleg om vinteren, brisling om hausten osv. Ein av hovud-idéane i Fiskfråfjorden er å hausta ressursane fjorden gir med dei naturlege sesongsvingingane. For enkelte artar kan sesongen strekkjast noko med fôring av krabbe og hummar i samsvar med dei til einkvar tid gjeldande reglar. Tabellen

<sup>3</sup> <http://www.fiskeridiir.no/fiske-og-fangst/roedliste>

<sup>4</sup> <http://www.fiskeri.no/Biologi/Lomre.htm>

nedanfor viser at dei vanlegaste fiskeslaga har sin sesong i vinterhalvåret. Om sommaren bør vareutvalet frå fjorden supplerast med reker frå Sunnhordland. For å sikra etterspørsel etter lokal fisk heile året vil det truleg vera formålstenleg å etablere fleire av dei heilårlege fiskeslaga (som flyndre og lange) som alternativ til torsk og sei også i vintersesongen.



Havforskarane veit lite om bereevna til fiskebestandane i Hardangerfjorden og det er difor grunn til å vera merksam når lokale fiskarar rapporterer om endringar i fisket av dei ulike artane. Større fiskebåtar har også tilgang til å fiska for eksempel brosmen i Hardangerfjorden og bestandar som er viktige for Fiskfråfjorden kan dermed få tilbakeslag som kan medføre lågare råvaretilgang.

#### 4.2.2 Kvalitet

Ein stor del av grunnlaget for god kvalitet på sluttprodukta ligg i arbeidet som fiskaren gjer, både på sjøen og ved eventuell lagring før fisken leverast til mottak. Ulike fiskereiskap gir ulike kvalitetar og daud og skada fisk er ikkje ønskeleg. Fisken skal bløggast og sløyast så snart han kjem opp av sjøen og deretter isast før levering til mottak. Det har vore problem med sei som har beita ved oppdrettsanlegg og vorte svært feit. Det er ulike meiningar om denne, men både fiskemottak og -kjøparar stadfestar at denne fisken toler mindre før kvaliteten blir forringa. Når fisken leverast til mottaket er det mottaket som har ansvaret for kvaliteten på fisken dei sel til sine kundar. Difor er mottaka svært opptekne av rutinane om bord i fiskebåtane og korleis fiskaren behandlar fisken. Fiskfråfjorden har allereie utarbeidd kvalitetsforskrift, denne finst i vedlegg 13.4.

## 5. Mottak og grossistleddet

### 5.1 Konklusjon

Styringsgruppa ser for seg at det etablerast eit eige fiskemottak i tilknytning til utsalet i Norheimsund og at ein har eit nært samarbeid med Nordhordland Fisk AS som kan henta overskotsfisk og samstundes selja tilbake eigen fisk og supplera vareutvalet med fisk frå Nordhordland. Om Fiskfråfjorden ikkje får eige kjøpeløyve, er alternativet å kjøpa tilbake fisken frå Nordhordland Fisk på leveringsstaden i Hardanger. Løysinga krev godkjent kai og rutinar for nedkjøling og oppbevaring av fisken. Transportstøtte kan dekkja transportkostnadene til Nordhordland om volumet per leveranse optimaliserast. Dette lar seg gjera med eit godt samarbeid mellom fiskarar og mottak, noko ein òg har hatt tidlegare i samband med levering til mottaket i Samnanger.

### 5.2 Drøfting

Styringsgruppa ønskjer å etablera eit enkelt mottak knytt til utsalet i Norheimsund. Mottaket tek imot den fisken som trengst til verksemda og resten av fisken leverast til Nordhordland Fisk AS som er interesserte i å henta fisk frå Hardanger med bil. Vest-Norges Fiskesalgslag opplyser at ein i så fall kan rekna med ei transportstøtte på kring ei krone per kilo som transporterast til mottak. Om denne løysinga blir valt, må ein ha tilfredsstillende kjølelager for oppbevaring av fisk som skal hentast. Kaien for lossing og overføring til bil skal vera godkjent av Mattilsynet.

Slik vi oppfattar situasjonen i mottak- og grossistleddet er det to alternativ for leveransar av fisk til Fiskfråfjorden: Eige mottak eller å kjøpa tilbake noko fisk til egen produksjon/sal frå Nordhordland Fisk i samband med levering til dei. Dette kan gå føre seg på godkjent kai i Hardanger<sup>5</sup>.

Nordhordland Fisk kan også supplera vareutvalet med andre fiskeslag og bringa desse varene til Norheimsund i samband med mottak av fisk. I tillegg må det supplerast med oppdrettslaks og fiskeslag som ikkje finst lokalt, som blåkveite, for å vera fullsortimentsutsal. Administrasjon av småleveransar til ulike restaurantar og andre butikkar vil truleg bli kostbart og arbeidskrevjande i forhold til volumet. Ferskvareshjefane i to av dei store butikkjedene<sup>6</sup> har stadfesta at dei ikkje ønskjer å motta leveransar frå ein lokal leverandør anna enn gjennom dei store grossistane dei allereie har avtale med.

## 6. Omsetning til hotell og restaurant/HORECA

### 6.1 Konklusjon

Undersøkinga viser at hotell- og restaurantbransjen både stiller strenge krav til leveransar, service og pris. Mange er også delvis bundne av avtalar med større leverandørar. HORECA er truleg krevjande å betena og vi tilrår å etablera seg i denne marknaden over tid og med dei kundane som er villige til å betala for kvalitet og den lokale historia til fisken. Det bør vera ei målsetting å kunna betena den lokale storkjøken- og kantinemarknaden.

### 6.2 Drøfting

Dei fleste større hotell og restaurantar har innkjøpsavtaler og kan berre i liten grad kjøpa frå andre leverandørar. Alle restaurantar og hotell vi har snakka med er i utgangspunktet interesserte i fersk sjømat frå Hardanger. Fleire av dei som er intervjuva påpeiker at dei har små marginar og ikkje kan betala meir for fisk frå Hardanger enn dei betaler for fisken frå den ordinære leverandøren.

---

<sup>5</sup> Dette alternativet er sjekka ut med Vest-Norges Fiskesalgslag, Magnar Aasebø

<sup>6</sup> Tor-Helge Gundersen, Coop og Vidar Olsen, Norgesgruppen ASA

Samstundes er volumet for restaurantane små, mens dei hotella som opererer på kurs- og konferansemarknaden har behov for store volum. Med små volum fersk sjømat vil det bli kostbart å betena desse kundane. Store volum i rett tid er truleg vanskeleg å lova. Fleire av hotella i Hardanger<sup>7</sup> har stadfesta at dei er interesserte i frosen og bearbeida fisk. Vi ser difor eit potensiale i frosne porsjonsstykke og liknande. Utstyr til innfrysing er kostbart og må tilpassast kapasitetsbehovet ettersom reglane seier kor raskt fisken skal vera gjennomfrosen<sup>8</sup>.

Leveransar til flest moglege lokale kjøken og kantiner burde vera ei målsetjing. Slike leveransar kan gje ein god basis for den daglege drifta.

Med utgangspunkt i ei ordning med leveransar av overskotsfisk til Nordhordland Fisk på Radøy, kan det i første omgang verka hensiktsmessig å betena denne marknaden via grossisten Naustvik som kjøper fisk frå dette fiskemottaket. I kva grad det går an eller kva det kostar å byggja ei merkevare eller knyta historier til fisken er usikkert, men interessa for fisken og historiene er tilstades hos dei restaurantane og hotella som er spurt.

Det er også moglegheiter for at dei lokale kafeteriaene og gardsrestaurantane kan kjøpa fisk i fiskeutsalet slik at utsalet ikkje treng å transportera varene. På sikt kan ein og tenka seg eit samarbeid med serveringsstaden på Fartøyvernseieret der dei i dag berre har kapasitet til kaker og kaffi. I løpet av nokre år vil Fartøyvernseieret utvida eigeiendomen til å omfatta ICA-bygget i Norheimsund. Dette kan innebera nye moglegheiter for lokalisering og samarbeid.

Som eit ledd i marknadsundersøkinga er det etablert kontakt med Hardangermeny og prosjektleiar Marit Buttingsrud. Prosjektet har ikkje hatt villfisk som tema og det er ei generell interesse for fleire lokale råvarer. Eit samarbeid med Hardangermeny kan vera interessant både på råvaresida og i samband med produksjon av lokale, vidareforedla fiskeprodukt.

## **7. Omsetning i sjømatutsal/sjømatkafé i Norheimsund**

### **7.1 Konklusjon**

Om ein bruker gjennomsnittstala til Eksportutvalget for fisk, kan omsetninga av fisk og foredla fisk til å eta heime utgjera omkring 3,3 mill kr. I tillegg kjem omsetninga av varm mat som vi trur kan ligga i underkant av 1 mill kr. Ein del av denne omsetninga kjem frå hyttefolket på Kvamskogen og turistane som besøker Hardanger om sommaren. Her må ein difor pårekna sesongvariasjonar. Det vil truleg ta tid å innarbeida eit fiskeutsal med servering og i ein lengre periode vil omsetninga såleis vera lågare.

### **7.2 Drøfting**

Bakgrunnen for denne forstudien var eit ønske om å landa fisk og anna sjømat lokalt i Hardanger og selja kortreist og fersk sjømat lokalt, gjerne i Norheimsund. Det er vanskeleg å seia kor stor omsetninga kan bli og i denne vurderinga er det difor tatt utgangspunkt i fleire ulike datakjelder som Eksportutvalget for Fisk sine gjennomsnittstal og omsetning frå fleire fiskeutsal.

Det er tre fiskediskar i rimelig nærleik til Norheimsund: to i sjølve Norheimsund og ein i Øystese. Diskane er små og har litt fersk og salta fisk og ulike røykte produkt.

Tal frå Eksportutvalget for Fisk (Eksportutvalget, 2008) gir eit gjennomsnittforbruk av fiskemat som etast heime på 17,5 kilo per person. Dette talet varierer sterkt med mellom anna alderssamansetninga i familien og må nyttast med varsemd. I Norheimsund er det 2.500 innbyggjarar mens det i heile Kvam

---

<sup>7</sup> Hotella på Lofthus, Brakanes og i Strandebarm

<sup>8</sup> I Kvalitetsforskrift for fisk og fiskevarer

<http://www.lovdatab.no/cgi-wifit/ldles?doc=/sf/sf/sf-19960614-0667.html#8-1>

herad er omkring 8.300 (SSB, 2009). Eit anslag for omsetninga av fisk kan vera 50% av sjømatkjøpet til innbyggjarane i Norheimsund + 25% av sjømatkjøpet til resten av innbyggjarane i heradet. Dette gir ei omsetning på rundt 47.000 kilo sjømat. Om vi reknar med ei snittpris på 70 kr per kilo sjømat gir dette ei omsetning på om lag 3,3 mill. kr.

I tillegg til dei fastbuande har butikkane i Norheimsund kundar blant hytteeigarane på Kvamskogen. Det er rundt 30.000 overnattingsdøgn<sup>9</sup> på hotella i heradet og det er grunn til å tru at nokre av desse også vil vera interesserte i fiskekaker eller anna matserving. Trafikkteljingar frå Statens Vegvesen viser ein betydeleg høgare trafikk forbi Norheimsund i sommarhalvåret enn om vinteren, noko som tyder på at det er et potensiale for å få fleire til å stoppa opp og handla eller eta der.

Intervju med eigarar av frittståande fiskeutsal tyder på at marknaden for heimelaga fiskekaker av høg kvalitet er særskild god og at ein i prinsippet kan selja alle dei kakene ein klarer å produsera. I budsjettet har vi difor rekna med eit sal på om lag 18,5 kilo fiskekaker med ein snittpris på 70 kr per kg og 10 serveringar á 130 kr ca. 300 dagar i året. Det vil truleg vera sesongvariasjonar i omsetninga både av fersk sjømat og varm mat.



Reklame frå Meny.no 3 februar 2010

Fiskedisk, før datomerkinga

Ei av dei store utfordringane med å driva sjømatutsal er tilgangen på lokalt råstoff. Det viser seg at fleire av dei lokale fiskarane reiser på fiske andre stader i landet i sesongane. Dette vil føra til lågare tilgang på fisk for butikken. Kundane vil også ha ønske om eit visst varespekter. Begge desse momenta gjer det naudsynt for utsalet å handla fisk for å supplera utvalet. Dette er understreka sterkt i intervjuet med Blålid frå Havfruen i Måløy.

Det er marknad for ein del foredla produkt, både salta og røykt fisk. Dette kan truleg produserast lokalt etter kvart. Her er det naturleg å etablere dialog med Hardangermeny og andre lokale matprosjekt.

Det er få spisestader i Norheimsund i dag og grunn til å tru at det vil ta tid å innarbeida ein ny serveringsstad for lokalbefolkninga. Lokalisering av sjømatutsal med servering vil vera avgjerande for om ein får den kundemassen som trengst for å overleva. Avtalar med reiselivsbedrifter om enkle måltid i samband med overgang buss/båt i Hardanger kan vera ei moglegheit. Samarbeid med

<sup>9</sup> [www.statistikknett.com](http://www.statistikknett.com) har data frå SSB

Fartøyvernssenteret ei anna. Utvikling av eit opplevingskonsept i samband med utsalet vil også kunna bidra til å trekka kundar. Her er det mange mogelegheiter, men alt avheng av kva slags lokale som blir tilgjengeleg.

## 8. Erfaringar frå andre som har heile verdikjeda i si verksemd

I denne forstudien har vi diskutert utfordringar og mogelegheiter med tre verksemdar som har eller har hatt heile verdikjeda i same selskap.

### 8.1 Havfruen, Måløy

Havfruen har inntil nyleg hatt eige mottak der eit par sjarkar leverte dagleg. Dei har eige fryserom, produksjonskjøken og butikk med servering.



*Bilete frå Havfruen, Måløy*

Verksemda har skjenkeløyve og kan servera utandørs når veret tillet det. Omsetninga har vore rundt to millionar og resultatet rundt 0, samtidig som dei to gründerane har hatt lange arbeidsdagar (sjå hovudtala i rekneskapan i vedlegg 13.1). Verksemda har selt mykje frosne varer og tilbyr eksotiske fiskeslag. Dei har òg utvida sortimentet med hjortekjøtt. I 2009 ga dei opp og selde verksemda si til Snorre Seafood AS i Måløy. Snorre har lenge vore ein viktig samarbeidspartnar som grossist og leverandør av supplement til vareutvalet. De har levert ein del frosen fisk og delikatesser i tillegg til fersk fisk når sjarkane ikkje hadde fått nok. Erfaringa frå Havfruen er at det er dyrt å vera liten og vanskeleg å få omsetninga til å bli så stor at dei faste kostnadene dekkjast. Kontakten med ein stor grossist er viktig for å sikra varetilgangen.

### 8.2 Stord Sjømat, Frode Pletten

Frode Pletten hadde inntil nyleg ei eiga fiskeforretning med mottak i sentrum av Leirvik på Stord. Han har vore fiskehandlar sidan 1995 og driv i dag frå ein torgbod på hjul på torget i Leirvik. Han sel fersk fisk, sild og fleire variantar av røykt og salta fisk. Han produserer ein del av desse varene sjølv. Pletten har ikkje ferdigmat eller fiskekaker og hadde heller ikkje dette da han dreiv eige mottak. Han er pessimist på vegne av dei tradisjonelle fiskeutsala og trur at den vanskelege og dyre logistikken for fersk fisk vil ta knekken på dei etter kvart.

### 8.3 Risør Fiskemottak AS, Risør

Risør Fiskemottak har eit breiare konsept med både fiskemottak, utsal, engrossal, kafé, catering og marina. Kaféen har ikkje ope heile året, men tilpasser seg til veret og publikum utover seinsommaren og hausten.



*Bilete frå Risør Fiskemottak*

Økonomien var god i 2008 med 19 mill i omsetning og eit resultat på nesten ein million. Dei fire åra før auka omsetninga frå 7 til 12 millionar, mens resultatet svinga rundt null. I 2009 har verksemda bygd seg opp att etter ein brann. I skrivande stund er permitteringsvarsel sende ut på grunn av ein islagd fjord.

Denne verksemda har òg involvert dei lokale fiskarane gjennom eigarskap i aksjeselskapet. Dagleg leiar Yngvar Aanesen påpeikar at det er viktig at dagleg leiar har gode arbeidsforhold og at ikkje eigarsituasjonen gjer det vanskeleg å styra verksemda.

## 9. Vurdering av økonomi i fiskeutsal

I vurderinga av konseptet med sjømatutsal, varm mat/servering og eige mottak er det naturleg å studera rekneskapa for ei rekkje fiskeutsal. Vi har vald å sjå på aksjeselskap i Hordaland fordi vi kjenner verksemdene og fordi rekneskapstala er offisielle.

Vedlegg 13.1 viser omsetning og resultat for ei rekkje fiskeutsal. Med omsetning frå 2 til over 13 millionar ligg resultatet med eitt unntak mellom +100.000 og -100.000 kr . Dei fleste av disse utsala kjøper fisken frå grossist og har dermed ein høgare inntakskost enn om ein kjøper direkte frå fiskar/fiskemottak.

Tala viser at det ikkje er spesielt lukrativt å driva fiskebutikk. Konklusjonen av denne enkle rekneskapsanalysen er difor at eit godt gjennomtenkt og utradisjonelt konsept vil vera avgjerande for lønnsmda i eit fiskeutsal i Norheimsund. Låg innkjøpspris, høg foredlingsgrad og god utnytting av råstoff og arbeidskraft vil vera viktig. Samtidig må verksemda ha ei omsetning og eit dekningsbidrag som er stort nok til å dekkja eit nødvendig minimum av faste kostnader.

## 10. Foreløpig budsjett med føresetnader

Basert på informasjon frå marknadsundersøkinga, rekneskap frå andre fiskebutikker og intervju med fleire som har drive tilsvarande verksemdar er det utarbeidd ei skisse til budsjett for ei verksemd i Norheimsund.

Nokre konklusjonar og føresetnader er tatt på førehand:

- Mottak for eige forbruk og samarbeid med Nordhordland Fisk AS
- Estimerte investeringar på 400.000 kr
- To og eitt halvt årsverk som kan gjera alt i verksemda.
- Omsetning av sjømat over disk på 47 tonn á 70 kr per kg i snitt med 54% dekningsbidrag
- Sal av 18,5 kilo heimelaga fiskekaker á 70 kr per kg kvar dag (i snitt).
- Sal av 10 kuvertar á 130 kr per stk kvar dag.

#### Budsjettskisse ordinært driftsår

	NOK
Omsetning fersk fisk	3 290 000
Omsetning ferdigmat	780 000
<b>Total Omsetning</b>	<b>4 070 000</b>
Råvarer fersk fisk	-1 495 455
Råvarer ferdigmat	-234 000
Emballasje	-36 000
<b>Total Råvarer</b>	<b>-1 765 455</b>
Lønn	-1 250 000
Husleige	-300 000
Straum	-100 000
Offentlege avgifter	-50 000
Rekneskap/revisjon	-60 000
Renovasjon	-18 000
Bil	-100 000
Diverse uforutsett	-52 800
Avskrivningar	-80 000
<b>SUM faste kostnadar</b>	<b>-2 010 800</b>
Finanskostnadar	-15 000
<b>Resultat</b>	<b>278 745</b>

Investeringsbehovet er antatt å vera 400.000 kr. Dette er avhengig av kva lokale verksemda kan etablerast i og kva som må gjerast for å få desse godkjende. I tillegg er det behov for kjølerom, frys, diskar, kafëmøblar, kjøken- og produksjonsutstyr. Ein del av dette kan kjøpast brukt. Vi har rekna med ein eigenkapital på 100.000 kr og 5% rente på lån. I budsjettet er ikkje underskot i oppstartsfasen teke med. Det er lønnskostnaden som er den største faste kostnaden og ein kan jobba dugnad eller ha redusert bemanning for å redusera tapet.

Mange av postane i budsjettskissa er usikre. Tala er ikkje så ulike dei vi finn for dei mindre verksemdene i tabell 2 i vedlegg til rapporten. Marginen ((salsinntekt-varekost)/salsinntekt) i dette budsjettet er på 56,6% noko som er høgare enn til dømes Trollkrabben med sine 53%. Årsaka til dette er ei lågare pris på fisken som kjøpast frå mottaket i forbindelse med levering på kai i Hardanger. Salstala er usikre både med omsyn til pris og mengde. Det vil truleg ta tid å innarbeida eit sjømatutsal og ein kan difor rekna med dårlegare omsetning i ein periode i oppstartsfasen.

## 11. Kritiske faktorar for prosjektet

Dei kritiske suksessfaktorane er diskutert i dei føregåande kapitla. Difor er dei her sett saman i ein tabell.

Verdikjede	Faktor	Kommentar
<b>Fiske</b>	Kontinuitet og bredde i råvaretilgangen	Planlegging av fisket slik at volumet er stort nok til produksjon/sal og henting til mottaket. Eventuelt frysing av fisk som supplement.
	Kvalitet på råvarer	Grunnlaget for å kunne ta ut meirpris i butikken og få god pris frå mottaket er ein høg kvalitet på fisken. Utgangspunktet for god kvalitet ligg hos fiskaren og i ei ubroten kjølekjede.
<b>Produksjon og butikk</b>	Tilgang på arbeidskraft	To-tre dyktige seljarar som også kan produsera fiskemat og enkle rettar kan vera vanskeleg å finna.
	Konsept	Butikk-konsept som vektlegg dei ressursane som er tilgjengelege til eikvar tid. Lokal fisk gir betre økonomi enn frisk frå grossist.
		Butikken må vera ein plass for oppleving og læring. Produktet er ikkje berre mat. Dette aukar verdiskapinga og mogelegheita for å auka kundegrundlaget og omsetninga.
	Vareutval	Samarbeid med ein eller fleire grossistar eller med fiskemottak for å supplera vareutvalet. Frysekapasitet.
	Eigenproduksjon	Etablering av eigenproduksjon av røykte og bearbeida produkt, eller samarbeid med små, lokale produsentar. Produksjonslokale, godkjenningar, kompetanse og arbeidskraft.
<b>Marknad</b>	Lokal marknad	Butikken må ha eit kundegrundlag som er stort nok og som er villeg til å betala det fisken og vidareforedla produkt kostar.
<b>Generelt</b>	Samarbeid	Samarbeid mellom fiskarane og mellom fiskarane og mottaket er ei kritisk utfordring.

	Lokale	For å få høg nok omsetning er det avgjerande at verksemda har ei attraktiv lokalisering, sentralt og med fine lokale.
	Samvirke	Skapa eit samvirke av menneske som er entusiastar og ønskjer å bidra til at verksemda overlever.
<b>Etablering</b>	Kapital	Ha tilstrekkelig medlemskapital til at nokon vil gå inn og bidra slik at verksemda kan etablere seg med godkjende lokale og nødvendig utstyr. Banklån til investeringar og arbeidskapital.

## 12. Tiltråding med eventuell handlingsplan for hovudprosjekt

Denne forstudien har vore lagt opp etter ein verdikjedetankegang. Arbeidet med forstudien har vore ein prosess og særleg løysinga i forhold til fiskemottak har utvikla seg etter kvart. Vi trur at synleg aktivitet i prosjektet kan vera viktig for å få interesserte med i eit samvirke som kan eiga verksemda og etablere butikkutsal med servering slik det er tenkt.

*Vi rår difor til at ein startar levering av fisk frå Hardanger til Nordhordland  
Fisk frå ein eller fleire kaiar i Hardanger.*

Slik kan ein få etablert eit godt samarbeid med fiskemottaket og begynna arbeidet med å få fiskarane til å ta opp att fisket i fjorden og arbeida med å få høg kvalitet på råstoffet. Dette vil òg bidra til å etablere eit samarbeid fiskarane imellom. Det er gjort avtale om prøvefiske i mars 2010.

Basert på rekneskapstal og intervju med representantar frå ei rekkje verksemdar som driv fiskeutsal og produksjon av fiskekaker o.a, vil det vera krevjande å skapa ei verksemd som kan ha økonomisk berekraft i Norheimsund. Verksemda må ha element av oppleving, læring og idealisme slik at den blir noko meir enn berre ei fiskedisk.

Sentralt i prosjektidéen står samvirketanken. Eit samvirke mellom produsentar og konsumentar vil vera ein unik konstellasjon som kan gje ei sosial og kulturell verdiskaping i tillegg til at medlemmane vil identifisera seg med verksemda og handla med ho.

*Vi rår difor til at ein startar planlegging av samvirket ved å utarbeida eit  
prospekt og forslag til vedtekter, samt finna dei lokale interessentane.*

I oppsummeringa av kritiske suksessfaktorar er faktorar relaterte til konsept og plassering av verksemda påpeikte.

*Vi rår difor til at ein startar utarbeiding av eit butikkonsept med mellom anna  
retningslinjer for opplevingsproduksjon, matproduksjon og marknadsføring.*

Ein bør vurderer å stifta samvirket med dei eldsjelene som i dag er involverte og søkja om midlar frå Innovasjon Norge til å utarbeida konseptet og den grafiske profilen. Dette kan bidra til å letta rekrutteringa av medlemmar når eit eigna lokale er tilgjengeleg. Denne vurderinga er basert på ei antaking om at medlemmane ønskjer å sjå verksemda i praksis og at det truleg er vanskeleg å få nok medlemmar til eit lite konkret prosjekt.

Plan for hovudprosjekt kan skisserast slik:

### **Formaliteter**

- Stifting av samvirket
- Utarbeiding av prospekt og profil dersom ein ikkje allereie har gjort det sjølve
- Finna lokale
- Rekruttering av medleamar
- Etablering av gode rutinar for styrearbeid og involvering av medlemmane
- Etablering av forplikande samarbeidsavtalar med leverandørar, kundar og andre samarbeidspartar

### **Praktisk**

- Tilpassing av lokala, godkjenningar
- Utarbeiding av meny og kalkylar
- Utarbeiding av rutinar for kvalitetskontroll, hygiene og økonomi
- Installera kjøken og kjøøl/frys

### **Marknadsføring**

- Etablera dei system som er naudsynte for verksemda
  - Nettside?
  - SMS-varsling av kundar
  - Facebook gruppe?
  - Historier og bilete frå fisket

I henhold til konklusjonane og dei kritiske suksessfaktorane over er det nokre føresetnader som må vera til stades for at ein skal gå i gang med eit hovudprosjekt og oppstart av ei verksemd med fiskeutsal og servering i Norheimsund;

1. Den første delen av verdikjeda, råvaretilgangen, må etablerast og fungera.
2. Det må vera lokal interesse og god forankring gjennom høg deltaking i samvirket.
3. Tilstrekkeleg medlemskapital og finansiering til å innreia lokala.
4. Verksemda må finna eit eigna lokale der plassering og kostnader relatert til bygningsmessige tilpassingar er avgjerande.

Kriterium nr. 1 inneber at dei lokale fiskarane etablerar eit samarbeid med Nordhordland Fisk AS og får dette til å fungera tilfredsstillande slik at råvaretilgangen er sikra. Dette vil bli avklart i forbindelse med prøvefisket i mars 2010.

Kriterium nr. 2 inneber at ei rekkje enkeltpersonar, organisasjonar og verksemder engasjerer seg og ønskjer å delta aktivt som eigarar og brukarar av verksemda i Norheimsund. Viktige deltakarar er heradet, lokale institusjonar, hotell og andre reiselivsverksemder og -prosjekt. Berre slik er prosjektet godt forankra og kan ha moglegheit for å lukkast med å vera økonomisk berekraftig. Slik vil også den sosiale og kulturelle verdiskapinga i prosjektet få gode vilkår.

Kriterium 3 fordrar eit prospekt som inneheld ei presentasjon av eit konsept for verksemda, forretningsplan med budsjett og eit forslag til vedtekter for samvirket.

Kriterium nr. 4 tilseier at ein ikkje kan starta verksemda utan det rette lokalet. Dersom det tek lang tid frå sameiget er stifta til verksemda kjem i gang, kan dette virka demotiverande på deltakarane. Det kan

difor vera betre å arbeida med forankring og mobilisering av potensielle deltakarar slik at ein lett kan kalla inn til stifting av sameiget når eit potensielt eigna lokale er tilgjengeleg.

**Referanseliste:**

Alf Albrigtsen; foredrag Marint Forum 17. Nov. 2009

**På internett:**

Marknadsrapport\_, norsk konsum av sjømat. Eksportutvalget for fisk, 2008:

<http://www.seafood.no/page?id=374> (5/12-2009)

Fiskeri- og Kystdepartementet om vern av kysttorsk:

<http://www.regjeringen.no/nb/dep/fkd/presSESenter/pressemeldinger/2008/vernetiltak-for-norsk-kysttorsk-i-2009.html?id=541147> (20/11-2009)

Fleire kjelder om sei som er påverka av oppdrett:

[http://www.aftenbladet.no/lokalt/655245/Lakseoppdrett\\_truer\\_seifisket\\_paa\\_kysten.html](http://www.aftenbladet.no/lokalt/655245/Lakseoppdrett_truer_seifisket_paa_kysten.html) 20/11-2009

[http://www.imr.no/filarkiv/2007/03/3.12.1\\_Seien\\_er\\_oydelagt.pdf/nb-no](http://www.imr.no/filarkiv/2007/03/3.12.1_Seien_er_oydelagt.pdf/nb-no) 20/11-2009

[www.pelletssei.no](http://www.pelletssei.no)

Rekneskapstal (unntatt Havfruen som må kjøpast på Brønnøysundregistra)

[www.proff.no](http://www.proff.no)

## 13. Vedlegg

### 13.1 Rekneskapstal frå fiskeutsal i Hordaland (AS)

Tal i heile kroner

Fisketorget Os AS			
RESULTATREGNSKAP	2008	2007	2006
Sum driftsinntekter	7 826 000	7 804 000	8 946 000
Margin	35,3%	32,8%	31,8%
Driftsresultat	128 000	184 000	105 000
Resultat før skatt	108 000	164 000	87 000
Årsresultat	77 000	117 000	61 000

Nye Havets Grøde AS					
RESULTATREGNSKAP	2008	2007	2006	2005	2004
Sum driftsinntekter	3 650 000	3 000 000	2 455 000	2 476 000	2 219 000
Margin	40,2%	40%	38,8%	45,5%	48,2%
Driftsresultat	-509 000	50 000	-243 000	196 000	158 000
Resultat før skatt	-513 000	40 000	-252 000	186 000	150 000
Årsresultat	-513 000	40 000	-218 000	105 000	93 000

Natlandsveien Fiskeutalg AS					
RESULTATREGNSKAP	2008	2007	2006	2005	2004
Sum driftsinntekter	2 949 000	2 661 000	2 634 000	2 569 000	2 629 000
Margin	39,9%	40,6%	38%	39,2%	39,1%
Driftsresultat	100 000	57 000	14 000	32 000	35 000
Resultat før skatt	110 000	60 000	13 000	31 000	33 000
Årsresultat	68 000	34 000	5 000	18 000	24 000

Trollkrabben AS					
RESULTATREGNSKAP	2008	2007	2006	2005	2004
Sum driftsinntekter	1 485 000	1 594 000	1 903 000	1 732 000	1 677 000
Margin	53,9%	52,9%	51,1%	52,5%	52,7%
Driftsresultat	75 000	50 000	-68 000	-50 000	-90 000
Resultat før skatt	67 000	23 000	-81 000	-63 000	-101 000
Årsresultat	67 000	23 000	-81 000	-63 000	-101 000

<b>Strandkaaien Fisk AS</b>					
<b>RESULTATREGNSKAP</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>
<b>Sum driftsinntekter</b>	13 857 000	13 538 000	13 036 000	12 593 000	11 735 000
<b>Margin</b>	41,1%	38,6%	39,1%	37,7%	37%
<b>Driftsresultat</b>	-57 000	88 000	284 000	-51 000	175 000
<b>Resultat før skatt</b>	-115 000	57 000	266 000	-63 000	167 000
<b>Årsresultat</b>	-87 000	39 000	196 000	-25 000	116 000

<b>Havfruen AS</b>					
<b>RESULTATREGNSKAP</b>	<b>2008</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>2004</b>
<b>Sum driftsinntekter</b>	2 982 655	1 905 189	2 075 687	1 728 992	1 733 993
<b>Margin</b>	46,3%	33,6%	33,6%	33,9%	40,4%
<b>Driftsresultat</b>	116 633	-96 984	25 090	-3 466	75 687
<b>Resultat før skatt</b>	108 607	-104 306	13 951	-15 752	59 725
<b>Årsresultat</b>	108 607	-104 306	13 951	-29 793	43 010

**Tabell 1**

*Tabellen viser rekneskapstall for fiskebutikker i Hordaland, samt Havfruen AS som nå er gått inn i Snorre Seafood AS. Tallene frå fiskebutikker som er drevet som enkeltmannsføretak er ikkje offisielle og derfor ikkje med. Margin er her (sal- varekost)/sal.*

# Fiskfråfjorden



Hardangerfjorden er eit unytta kulinarisk spiskammer. Fjorden er heim for mange artar som gjer seg tilgjengeleg for fangst på ulike tidar av året.

Dette skrivet skal gje deg eit oversyn over kva som finnst, marknad og trend, samt munna ut i ein invitasjon til eit nybrottsarbeide for kortreist, økologisk berekraftig, lønsam og sunn bygdamat til nye gleder for fastbuande og gjester.

Hardangerfjorden er verdas tredje lengste fjord. Frå munningen ved det farlege skjeret Bloksa til Sima under breen er det ei reis på nesten eit døgn i snekkefart. Frå vannspegelen og til botnen kan det vera nesten ein kilometer. Det tyder eit biologisk mangfald spreidd både vertikalt og horisontalt.

Lat oss byrja på stordjupet og arbeida oss oppover.

På 500 meter sym blålangen (bjørkelange). Ein framifrå fiskematfisk, og den store på 8-10 kg fantastisk til lutefisk. Og røykt er han i blåkveite-klasse! Litt grunnare er kvitlangan tallrik, saman med brosme. Desse to er tradisjonelt nytta lettsalta og kokt. Men smålange er steikt med skinnet på betre enn torsk. Og brosma er flott til grilling og fiskesuppe på grunn av den gode smaken av skaldyr og fordi kjøtet er fast. Det er fiskebitar i suppen!



Her vandrar Trollkrabben, Hardangerfjorden sin dverg-Kongekrabbe. Men likevel stor nok til å fylla nokre smørbrød. O Reka er velkjent og vert tråla i dei ytre delane av fjorden.

Og på litt grunnare vatn, rundt 200 meter er sjøkrepsen, den ekte scampi, kongereka, kjært born mange namn, meir talrik enn me trur.

Der garnfiskarane opererer er mangfaldet stort. Og volumet.

Størst er seien. Presentasjon unødvendig? Dei siste åra har seien blitt kjempeetterspurt som klippfisk.

Lyren er og talrik på ettervinteren, stor fisk egna fersk og som boknafisk. Mange hardingar spring lengst etter lyren.



Boknafisk treng kanskje ei forklaring etter kvart. Det er fisk som før våren vert for varm vert flekt og hengt rett til tork på ein turr plass i trekken i 14 dagar, vatna og servert

med gulrot- eller kålrotstappe, ertestuing og bacon. Himmelsk kulinarisk oppleving som bør få sin renessanse.

Hysa er mest brukt til fiskemat, men dagfersk hyse er koke og steikefisk for kjennarar. Røykt kolje er snadder for austlendingar og trøndarar.

Har eg glemt torsken? Nei, han er her heile året, men eg ville fyrst dra fram dei som ikkje er overvurderte.

Og roгна frå alle desse fire fiskeslaga er framifrå!

I garna kjem det òg breiflabb og steinbit, raudspette, lomre, kveite, piggvar. Lysing har alle ete som har vore i Spania og fått ”haik” som dagens! Til og med St. Peters fisk finn vegen til Hardanger no. Den lyt du betala 30 euro for i sør-Europa.

Me nærmar oss overflata.

Sild! Hardangerfjorden er full av sild! Symjande medisin.

Gastronomisk favoritt. Nubbe, lubbe, kubbesild. Spekesild, bøkling, krydret.

Sildesalat. Prøv denne oppskriften: Ta fersk bladsild og ei stor panne. Ta av hode og rens og vask godt. Rubb vekk råset. Vekk med blodrand langs ryggbeinet. Legg i 6% saltlake



natta over. Trekk silda – ha eit laubærblad i vatnet- til beina spriker. Då kan du pitla av kjøtet beinfritt. Ikkje bry deg om skinnet. Nypotet, setersmør, flatbrød. ”Sæl er den Mann som et seg mett på Sild, og ikkje Grisefett”, skreiv Sildakongen. Han kan livet lystig lova, han slepp å liggja sjuk i stova.

Om våren kjem makrellen. Til koking og steiking. Og når han blir feit til hausten, kaldrøykt eller varmrøykt, med mykje kverna pepar på.



Og på ettersumaren brislingen. Framifrå steikt eller kokt. Vald av toppkokken Hanne Frosta til Smak av Vestland. Men seinhaustes vert han stor og når sitt kulinariske høgdepunkt som ”ansjos” til julebordet. Ein tradisjon

som gjerne kan brytast, for meir appetittvekkjande smak finnst ikkje. Det må jo vera den perfekte forretten året rundt i ein kvar restaurant?

Hestmakrellen er heller ikkje å kimsa av. Prøv å steike han om du tykkjer makrell er for kraftig.

På hausten et raudkrabben seg full og det er tid for fest. I indre Hardanger er det ikkje tradisjon for det. Men det problemet kan løysast. Det er berre å henta eit tusental krabbe levande fra Bømlo og Sveio.

Oktober er humarmånaden. Kardianalen kunne vore talrik om alle fulgte reglane. Og det skal me jo gjera, ikkje sant?



Humaren på bilete har Noregsrekord, jamfør Havforskninga. Han vart fanga i brosmeteine utanfor Belsnes på 300 meters djup. Andre plass er 70 meter i Tysfjorden i Nordland.

Villaks og sjøaure har diverre teke seg ein pause. Men når oppdrettsindustrien får skikk på eige hus, vert dei blanke atter imellom oss og kan bli kokt og steikt, røykt og grava. Då kan me òg selja oppdrettsfisk med glede.

Har eg glempt noko? Blåskjel, kamsjell, glassvar, uer, pigghå, knorr. Alt dette er god mat, men ikkje alt er oppdaga enno.

## MARKNAD OG TREND

Minst tre trender løper saman i sjømat no. Helsetrenda er velkjent.

Sjømaten står for utviklingspotensialet i lokalmattrenda. Landbruket har gått i bresjen med lokalprodusert, gjerne økologisk mat. Men dei viktigaste produktområde byrjar å verta dekkja, nye produkt må fylla mindre og mindre nisjer.



Bøndene og lokalprodusentar i Hardanger har vore framifrå flinke. Homlagarden, Nøring, Tyssebotn, ciderprodusenter, Oikos Hardanger og andre har brøyta vegen. Difor er det naturleg at Hardanger vert eit pionerområde også på sjømatsida: Dei fastbundane forstår konseptet. Det oppstår synergieffektar. Området er rikt på turistar. Dei vil setja ekstra pris på ein sjømatsatsing fordi fiske, fangst og

sjømat er det som er nye store opplevingar for dei fleste av dei.

Hardangerfjorden er rik på sjømatressursar og kan metta mange ganger fleire enn dei som bur langs han. Maten vil vera kortreist med liten energiinnsats. Ein faktor som får større og større merksemd kvar einaste dag i samfunn på leit ut av krisa stordrift har skapt. Ein torsk frå Herand har eit lågare økologisk fotavtrykk enn dobbelfryst Stillehavstorsk filetert i Kina, som ein finn i frysediskane i Norheimsund. Og heilt sikkert betre på smak. Pris kan me konkurrera på.

## ETABLERING OG DRIFT

Initiativtakarane er fyrst og fremst motivert av skjæringspunktet mellom matkultur, tradisjon, miljøvenleg lokal ressursutnytting og berekraftig – både samfunnsmessig og økologisk - næringsliv. Sjå til Sør-Europa: Matkultur gjev eit rikare og stoltare liv på bygdane, ein god grunn til å bli buande når det urbane trekkjer. Ei verksemd skal gje eit trygt levebrød for tilsett og eigar. Men ikkje gjera aksjonærane storrik. Då er produkta for dyre. Me vil at også dei i samfunnet vårt som er fattige på pengar skal ha råd til helsesam og god sjømat.

Me tenkjer oss difor ei verksemd etablert etter Samvirkemodellen. Me ynskjer fiskarar, produsentar, tilsette og kundar velkomne som eigarar.

Me initiativtakarar har brei røynsle og stort kontaktnett innanfor områda fiskeri, omsetnad, verksemdsetablering og – leing. Me kan noko om handsaming av fisk, men er svake på kokkelering. Ein kokkefagleg entusiast er sær etterspurd!

Fyrste steg er å få tilgang til eit høveleg butikklokale. Me ser at med storleik, fastbuande og tilreisande peiker Norheimsund seg ut. Me har kontakt med utleigar til lokale med framifrå plassering. Det vil høve til lettare bearbeiding, samt sjømatutsal kombinert med ein sjømatkafe.

Samstundes må det formaliserast avtaler med fiskarar og andelskapital må reisast. Vidare må me knyta til oss interessentar som vil etablera røykeri og produsera tradisjonsfisk som lutefisk, ansjos og nubbesild.

Me ser for oss ein etableringstid på 3-6 månader frå tilgang til lokale er avtalefesta.

Men volumet som vert fiska er mange gonger større enn kva som kan omsetjast lokalt. Ei vurdering for nokre år sidan av potensialet på kvitfisk berre frå Kvinnherad og innetter konkluderte med 80 tonn

fisk pr. år! Dette vil som før verta førd ut av regionen til eit tradisjonelt fiskemottak.

Det er difor naturleg å ha ein strategi på å utvikla ein produksjonsverksemd for engrossal. I fyrste omgang vil kundane vera offentlege

institusjonar som har målsetjing om ein viss andel kortreist mat på menyen, samt lokale spesialbutikkar og HoReKa-marknaden.

Men Hardanger ligg svært strategisk til i høve til den store Austlandsmarknaden, med framifrå over-natta kjøletransport.

Me tek sikte på at fiskfråfjorden skal gje ringverknader i alle Hardangerkommuner som ynskjer det.



Dersom du vil ha fleire opplysninger eller allereie no har bestemt deg til å vera med på laget, kontakt

Sven-Helge Pedersen  
Granvin  
[sven@gisp.no](mailto:sven@gisp.no)  
Tlf. 95175308/  
56525375

Tore Bergum  
Ullensvang  
[torebergum@hotmail.com](mailto:torebergum@hotmail.com)  
Tlf. 53666124

Frode Strønen  
Jondal  
[fstronen@yahoo.no](mailto:fstronen@yahoo.no)  
Tlf. 95768949/  
53668868

### 13.3 Mogeleg produktspekter

Fiskfråfjorden sortimentliste Liste A: Butikkprodusert sortiment Liste B. Av lokal småskalaprodusent.

#### Liste A

##### Torsk

"levende"- bløgget samme dag  
sløyd og hodekappet  
fersk, i skiver  
fersk, filèt, m/skinn  
fersk, filèt, u/skinn  
Lettsaltet, m/skinn  
Lettsaltet og røykt, m/skinn  
Rogn, rå  
Rogn, kokt  
lever, rå

##### Sei

"levende"- bløgget samme dag  
sløyd og hodekappet  
fersk, i skiver  
fersk, filèt uten skinn  
Lettsaltet og røykt, m/skinn  
kvernet, til farseprodukt  
Rogn, rå  
Rogn, kokt  
lever, rå  
Seikarbonader

##### Lyr

"levende"- bløgget samme dag  
sløyd og hodekappet  
fersk, filèt u/ skinn  
Lettsaltet og røykt, m/skinn  
kvernet, til farseprodukt  
Rogn, rå  
Rogn, kokt  
Lyrkaker

##### Hyse

levende"-bløgget samme dag  
sløyd og hodekappet  
fersk, filèt uten skinn  
Lettsaltet og røykt, m/skinn  
kvernet, til farseprodukt  
Rogn, rå  
Rogn, kokt  
Hysekaker (uten om med smakstilsettere som ramsløk, purre, chili)  
Fiskepudding  
Fløtepudding

##### Lange

fersk, filèt m/skinn  
fersk, filèt u/ skinn  
lettsaltet m/ skinn  
Lettsaltet og røykt, m/skinn  
Rogn, rå  
Rogn, kokt  
Kaviar

##### Blålange

Lettsaltet og røykt, m/skinn

##### Brosme

fersk, filèt u/skinn  
Lettsaltet, m/skinn  
fersk, terninger til fiskesuppe

##### Rødspette

fersk, sløyd  
fersk, filèt

##### Kveite

fersk, skiver

##### Piggvar

fersk, sløyd  
fersk, filèt

Lomre m.fl.	fersk, sløyd fersk, filèt
Lysing	fersk, filèt u/ skinn
Breiflabb	hale, fersk hale, fersk, marinert kjake, fersk
Steinbit	fersk, filèt uten skinn fersk, filèt, marinert
Ål	lettsaltet, røykt (av 50 tonn forskningsfangst 2010, 6 kvoter i Hordaland)
Laks, oppdr.	fersk, hel fersk, skiver fersk, filèt uten skinn lettsaltet, kaldrøykt speket lettsaltet, varmrøykt lettsaltet, varmrøykt m/ krydder gravet
laks, vill	Som for Laks, oppdrett når naturen ikke er ødelagt lengre
Sjø-ørret	Som for Laks, oppdrett når naturen ikke er ødelagt lengre
Makrell	Rund fersk, filèt m/skinn lettsaltet, hel, kaldrøykt lettsaltet, filèt, varmrøykt lettsaltet, filèt, varmrøykt m/ krydder
Sild	Rund fersk, filèt m/skinn fersk, sløyd, lettsaltet speket Bøkling Sildesalater Sildekaker
Brisling	fersk, hel Ansjos Speket
Pigghå	fersk, filèt
Taskekrabbe	levende kokt, hel kokt, rensset Krabbeklør
Trollkrabbe	renset
Kreps	kokt, hel kokt, rensset
Hummer	kokt, hel
Reker	fersk
Blåskjell	Levende
Kamskjell	Kokt
Liste B	
Torsk	Boknatorsk lutefisk
Sei	gammelsaltet rødsei
Lyr	Boknalyr
Lange	lutefisk
Blålange	lutefisk
Brosme	lutefisk
Kveite	rekling
Sild	Nubbesild



# Fiskfråfjorden

## Forskrift for leveranse til Fiskfråfjorden

1. Vegn skal røktast i samsvar med offentlig forskrift. Det vil seie at alle garn skal røktast dagleg, unnateke breiflabbgarn som kan røktast kvar 2. dag. Det skal ikkje nyttast mindre fjordgarn enn 9 omfar.
2. Anna vegn vert røkta slik at optimal kvalitet vert sikra og at røktinga ikkje medfører unødig liing.
3. Fisk skal bløggast med kniv, ikkje hytt, omgåande ved ombordtaking. Han skal så blø ut i rennande sjøvatn i omlag 30 minutt. Han skal så sløyast og leggjast på is. Dersom det ikkje er forenlig med fisket, skal fisken usløgda i is til det høver å sløye dersom sjøvatntemperatur i dekksslange overstig 4 grader C.
4. Normalt skal kvitfisk leverast sløgda og hovudkappa. Anna vil bli bli avtalt særskilt.
5. Sjødaud fisk skal sorterast for seg og leverast i merka kasse/konteiner.
6. Sløyekniv skal reingjerast og oppbevarast i behaldar med raudsprit når ikkje i bruk. Buk- og nakkekutt frå bakteriehaldig kniv er den fremste årsaken til kvalitetsforringing ombord.
7. Skaldyr skal oppbevarast ombord i sirkulerande vatn.
8. Båt med leveringsavtale får gratis is i naudsynt mengd frå Fiskfråfjorden.no
9. Avvik frå leveransforskrift kan føre til prisreduksjon eller mottaksnekt.
10. Fiskfråfjorden har som mål og betale ”overpris” for optimal kvalitet.

### 13.5 Oversikt over gjennomførte møte og viktige avklaringar på telefon.

Kontakt	Organisasjon	Kommentar
Arnt Ove Skotnes	Fiskekroken	Fiskebutikk i Arken, Åsane Senter
Yngvar Aanesen	Risør Fiskemottak AS	Dagleg leiar, 12/01-2010
Marius Marczak	Kjøkkensjef på Hardangerfjord Hotell. Øystese	15/11-09
Marit Buttingsrud	Prosjektleiar Hardangermeny	15/11-09
Leif Bognøy	Nordhordland Fiskemottak AS	Dagleg leiar. 16/11-90
Kåre Husebø	Kjøkkensjef Augustin	Har drive familiens fiskebutikk i Sandviken. 18/11-09
Jørn Åge Stikholmen	Naustvik AS (tidl. Breivik)	Er grossist for Nordhordland Fisk og leverer mykje til hotell/restaurant. Samarbeider med Smak av Kysten 17/11-09
Marit Hjørnevåg	Daglig leder Hjørnevåg AS	Avklaring om mottak på telefon 18/11-09
Kristin Blaalid	Tidlegare daglig leder i Havfruen AS	Har drive Havfruen som hadde heile verdikjeda før dei ga opp. 23/11-2009
Rune Mjøs	Daglig leder Havets Grøde, Kjøttbasaren i Bergen	3/12-2009
Øystein Næss	Kokk på Jacobs mat og vinbar i Bergen	24/11-09
Otte Bjelland	IMR, Havforskningsinstituttet	Jobbar med prøvafiske i Hardangerfjorden. 8/12-2009
Karsten Austevoll	Daglig leder Inka AS	Har drive fiskemottak på Os. 10/12-2009
Geir Madsen	Dagleg leiar, Hardanger Fartøyvernsenter	Fleire møte
Eirik Sundal	Strandkaia Fisk AS, dagleg leiar	Ringt og spurt om økonomien hans i samband med rekneskapsanalysa.
Frode Pletten	Fiskehandlar på Stord	2/12-2009

Det Kongelige Selskap for Norges Vel

**Postboks 115, N - 2026 SKJETTEN**

**Telefon..... : 64 83 20 00**

**Faks ..... : 64 83 20 01**

**E-post..... : [norgesvel@norgesvel.no](mailto:norgesvel@norgesvel.no)**

**Nettsted ..... : [www.norgesvel.no](http://www.norgesvel.no)**

