

80 prosent av ordrene går sørover



Kun 20 prosent av leveransene til plattformene utenfor Nord-Norge kommer fra bedrifter i landsdelen. - Leveranser til olje og gass er et svært viktig forretningsområde for oss, sier fabrikkssjef i Nexans Rognan, Karl-Peter Johansen.

Side 6 og 7

Sterk vekst for oppdrettstorsk



Frykten for innføring av tollbarrierer er ikke hovedforklaringen til den kraftige veksten, sier adm. dir. i Norges sjømatråd, Christian Chræmer. Les også om Norcod som knekte koden for oppdrett av torsk.

Side 18 - 20

Norges Råfisklag sørger for at skrei er Skrei



Skreipatroljens Jonette Braathen og Ronje Berg kontrollerer kvalitetsmerket Skrei som har reist hele veien til Spanias største fiskemarked Mercamadrid. - Kvalitet er helt grunnleggende. Derfor er det viktig at vi jevnlig kontrollerer fisken vi sender ut av landet, sier Jonette Braathen.

Side 27



Større søkelys på Barentshavet

I TFO 2025 foreslår Energidepartementet å utvide TFO-området med 8 blokker i Norskehavet og 68 blokker i Barentshavet. Energi- minister Terje Aasland: - Tilgang på nytt, attraktivt areal er en bærebjelke i regjeringens politikk for å utvikle næringen videre. Derfor trenger vi stadig nye funn, og jeg setter nå i gang TFO 2025 med å sende forslag til utlysning på offentlig høring.

Les mer på side 4 og 5

Kun i Nordnorsk Rapport!

Gikk opp løypa



Tove Sørensen sto for mye av nybrottsarbeidet da hun etablerte Tromsø Villmarks-senter som en sentral motor i satsingen på vinterturisme.

Les mer på sidene 14 - 16

Topp 300-listen: Nord-Norges største bedrifter

Nordnorsk Rapport bringer deg i denne utgaven oversikten over de 300 største selskapene i Nord-Norge. Hvem er de, hva omsetter de for og hvor lønnsomt driver de? Mange ble overrasket i slutten av november i fjor da den tsjekkiske industrigrupperingen Sev.en Global Investments kom inn i som nye eiere av Celsa Nordic. Dette omfattet også virksomheten i Mo i Rana. Celsa er nr. 10 på vår liste over de største selskapene i nord.

Les mer på sidene 22 - 25



BAADER 444

Sløye- og hodekappemaskin

Kvalitet på sløyesnittet

- /// Perfekt hodekutt
- /// Perfekt sløyekutt
- /// Skånsomt uttak av innmat
- /// Kan benyttes som sløyemaskin eller sløye- og hodekappemaskin
- /// Stabil drift

BAADER ///

BAADER NORGE AS
Telefon +47 70 16 98 20
Epost SalesNO@baader.com
Web www.baader.com

Leder

Vinnerlodd for nord

Verden har våknet med utspill i øst og vest fra det som presumptivt skal være Norges viktigste allierte, USA. Utspillene har allerede fått innvirkning på vår forståelse av verdensordenen og egen sikkerhet. For Nord-Norge er det som skjer et vinnerlodd.

■ Nord-Norge har mye å tilby. Det er rikt på mineraler som det jaktes på av alle. USA har vist interesse for Grønland. Russerne har vist interesse for Svalbard. Det skal rustes opp. Det betyr

milliardinvesteringer og det må bety tilflytning til Nord-Norge. Stopp i olje- og gassleting er satt på vent.

■ I månedsskiftet januar/februar offentliggjorde regjeringen tildeling av olje og gass i en såkalt TFO-runde (tildeling i forhåndsdefinerte områder). Her ble Nord-Norge en vinner. Åtte leteblokker i Norskehavet og 68 leteblokker i Barentshavet foreslås lagt til i tildelingen i forhåndsdefinerte områder (TFO) for olje- og gassvirksomhet i neste runde. I TFO-områdene går forventede funnstørrelser ned. Det letes i stor grad etter mindre funn der det ikke er økonomisk forsvarlig med en egen selvstendig utbygging. Funn kan likevel være lønnsomme når de sees og bygges ut i sammenheng med andre funn og/eller kan utnytte eks-

isterende eller planlagt infrastruktur. Tidsriktig utforskning av disse områdene er derfor viktig. Nå er det tur for felt utenfor Nord-Norge.

■ Det er en erkjennelse av at mye mer må brukes på å ruste opp Norges evne til å ta vare på egen sikkerhet. Partiene på Stortinget ble i fjor høst enige om en langtidsplan for Forsvaret. Forsvarsbudsjettet for 2025 er på over 110 milliarder kroner og det skal brukes 3 prosent av BNP på forsvaret innen 2036. Det betyr 611 milliarder kroner ekstra på Forsvaret de neste 12 årene og til sammen 1.635 milliarder kroner innen 2036. Det var i fjor høst. Nå kan det bli enda mer med den nye realitetsorienteringen i Norge og i norsk sikkerhetspolitikk. En vesentlig del alle disse midlene kommer til å bli brukt

i Nord-Norge med utbygging av infrastruktur, øvelser, osv. Også Svalbard må kunne forsvares om det skulle bli nødvendig.

■ Jakten på mineraler er også i gang og Nord-Norge har svært mye av de sjeldne jordartene og mineralene verden skriker etter og som det jaktes på. Prosjektene må bare komme i gang og det må investeres milliarder av kroner. Det er for øvrig ikke bare i fjellene og på viddene en finner mineraler. Langs kysten og i norske farvann utenfor Nord-Norge er det ikke bare olje, gass og fisk - det er store mineralforekomster.

■ For å utnytte potensialet som ligger i nordnorsk mineralutvinning kreves raskere politisk saksbehandling og gjennomføringskraft. Vi tror og håper at politikerne forstår viktigheten av

raskere behandling av de prosjektene investorer og mineralindustrien ønsker å bygge ut. Fokus på mineralutvinning styrker nordnorsk næringsliv.

■ Den internasjonale interessen for nordområdene kan ha fått regjeringen til å våkne. I slutten av januar huset Tromsø konferansen Arctic Frontiers. Dette er en internasjonal konferanse med fokus på arktiske spørsmål. Konferansen hadde flere tusen tilreisende. Det er interessant at statsminister Jonas Gahr Støre, utenriksminister Espen Barth Eide og næringsminister Cecilie Myrseth viste sin tilstedeværelse. De kom ikke for å se på nordlyset eller benytte seg av trivelige Tromsø's restauranter og natte-liv. Realitetsoppvåkningen er et vinnerlodd for hele Nord-Norge.



Innhold

Nr. 1 - 2025

Generelt Fiskeri- og havminister Marianne Sivertsen Næss: – Jeg får til det jeg vil!	3	Industri Celsa Nordic: Kronglete vei til nye eiere	21
Speakers corner - olje og gass TFO 2025: Nytt søkelys på Barentshavet	4	Generelt De største selskapene i nord: Stort sett bra – anlegg unntaket	22
Olje og gass 80 prosent av ordrene går sørover Olje og gass er viktig for Nexans ASCO på offensiven i Sandnessjøen Ny opptur for Kimek AS En ny generasjon havbunnsløsninger – For få ringvirkninger FrP skal presse Høyre på Melkøya Nord-Norge styrker sin stilling	6 7 8 10 11 11 12 13	Fiskeri og oppdrett Vil du, så kan du De er dommerne i skjønnhetskonkurransen Spydspiss for sjømat Cape Fish med kongekrabbeforsøk Tollmurer er en kalkulert risiko Utstillere i kø til Lofotfishing På Lofotfishing møter vi kundene våre Mowi & Nova Sea: Frykt ikke - En tid for alt	26 27 28 32 33 34 35 36
Reiseliv Slik erobret Tromsø vinteren Ikke bare vinterturisme	14 16	Nytt fiskeforskningslaboratorium – fordi havet skal leve. Stavangerbaserte Mat-Kuling Vannbehandling AS vinner prestisjekontrakt i Sverige	38
Fiskeri og oppdrett Sterk vekst for oppdrettstorsk «Snøtorsk» skal bli den nye laksen	18 20		

Vi siterer

"Av alt levende er mennesket det eneste som drikker uten å være tørst, spiser uten å være sulten - og snakker uten å ha noe å si."
- John Steinbeck, amerikansk forfatter (1902-1968)

"Det bør bli mer behagelig på skolene. Innredet med tv, senger og sofaer tror jeg flere hadde vært mer på skolen. Jeg husker da jeg sovnet på pulten i timene. Det var ikke noe behagelig akkurat."
- Tommy Sharif, norsk butikkeier

"Noen ekteskap er skapt i himmelen, men der lages det også lyn og torden."
- Clint Eastwood, amerikansk skuespiller og regissør

Ekspeditøren

En forretning i Oslo ville ansette en ekspeditør og søkte i avisene etter en ny medarbeider. Også i Lofotposten. En person som het Martin, fra et sted her i nord, søkte og fikk jobben. Han reiste til Oslo og startet i jobben. Han var svært dyktig og sjefen likte han godt.

Etter noen måneder merket sjefen at de fleste som kom innom butikken spurte etter han Martin. En dag det var litt rolig i butikken begynte sjefen å snakke med Martin om dette og sa: Du kjenner mye folk du Martin, både kjentfolk og vanlige folk? Joda, han Martin måtte jo innrømme det.

Sjefen skulle være litt morsom og sa at da kjenner du vel også paven i Roma. Joda, han Martin kjente ham ganske godt.

Det er greit sa sjefen, dersom du kan bevise det så skal jeg spandere tur til Roma for oss, men hvis du ikke kan bevise det så må du betale turen.

Det var greit og en dag reiste de til Roma. De kom ut på Petersplassen hvor det var samlet flere tusen personer. Etter en stund kommer paven ut på balkongen og vinket til den jublende folkemasse.

Nå må du vente litt sa Martin til sjefen, og forsvant i folkemengden. En liten stund senere dukker Martin opp på balkongen sammen med paven. De omfavner hverandre som gode venner gjør når de møtes.

Martin ser utover folkemengden og får øye på sjefen som hadde falt om og lå på bakken. Martin fortet seg ned og da han kommer fram til der sjefen var, hadde folk fått ham på beina igjen.

Er du blitt syk spør Martin? Nei, men du skjønner at da du sto på balkongen sammen med paven, så pirka en amerikaner meg på skuldra og spurte: Kan du si meg hvem det er som står oppe på balkongen sammen med han Martin? Og da svimte jeg av.

**NORDNORSK RAPPORT**

ISSN 2535-793X

UTGIVER REDAKSJON	ANNONSER GRAFISK PRODUKSJON	ABONNEMENT ADRESSE
Utgiver Nordnorsk Rapport AS Ansvarlig redaktør Dag Danielsen Tlf. 48 42 94 72 dag@nnrapport.no Journalister Edd Meby Knut Ørjasæter Geir Johansen Bjørn Moholdt Jonas Ellingsen	Markedskonsulenter Mette Bårdsen Tlf.: 96 70 21 09 mette@nnrapport.no Layout / produksjon AADX Reklame Tlf. 911 69 930 post@aadx.no Trykk Amedia Trykk, Lillestrøm	Abonnement Tlf. 40 03 74 00 abo@nnrapport.no Årsabonnement kr 1800,- pr. år Postadresse Mikael Olsensveg 52, 9022 Krokeldalen Forretningsadresse Styrmannsveien 13, 9014 Tromsø Hjemmeside www.nordnorskrapport.no

Fiskeri- og havminister Marianne Sivertsen Næss: – Jeg får til det jeg vil!

Marianne Sivertsen Næss (51) har gjort lynkarriere på Stortinget, og er på kort tid blitt en av regjeringens sentrale politikere. Det overrasker mest henne selv.

Av – Bjørn Moholdt

– Jeg har aldri vært opptatt av karriere, sier hammerfestingen.

Det som for utenforstående kan virke som underspill vil være gjenkjennende for de som kjenner henne. Ærlig og oppriktig, personlig med masse empati.

– Folk skal vite hvem de har med å gjøre, understreker hun.

Hennes personlige historie er med og underbygger det.

Diplom for tombola

På overflaten er hun mild og imøtekommende, familiekjær og opptatt av stedet der hun kommer fra. Samtidig – under rektorfasaden – ligger det et engasjement som bobler til overflaten, særlig i saker som ligger hjertet – og hjemtraktene – nært.

– Tør du å være rebellen fra nord som taler sentralmakta midt imot? spurte en reporter henne for en tid siden.

– Jeg vil ikke nøle når jeg mener det er riktig.

Hennes historie forklarer trolig hvorfor. Marianne Sivertsen Næss kom til verden en marsdag i 1974, og ganske tidlig engasjerte hun seg både i idrett og lokal frivillighet. Som tombola til inntekt for Redd Barna. For sistnevnte vanket det sågar diplom for innsatsen.

Etter å ha vært innom flere idretter opp gjennom årene fokuserte Sivertsen Næss på fotballen, noe hennes fremtidige

mann også var opptatt av og spesielt god til, noe som kanskje var tungen på vektskålen?

Som mange andre på hennes alder fislet imidlertid sportskarrieren hen i ungdomstidens distraksjoner. Hun hadde så mye annet fore.

Skjellsettende opplevelse

Noen år senere, i et intervju i lokalavisen Finnmark Dagblad, avsløres en side ved henne som i likhet med andre folkekjære folkevalgte taler til den vordende politikernes fordel.

– Jeg kan være vimsete, var det oppriktige svaret til 22-åringen. Da var hun med en venninne på vei ut på en fire måneders turné jorda rundt.

– Men jeg får til det jeg vil! konkluderte hun samtidig overfor avisen, som sendte henne avgårde med kamera og notatblokk.

En selvforståelse som har fulgt

henne helt frem til disse dager, og som trolig også beredte grunnen for det folkeopplysningsarbeidet hun oppviser idag.

Verdensturnéen – blant annet til USA, Fiji, Australia og Thailand – har ifølge Sivertsen Næss «prega hele livet mitt».

Det er imidlertid en annen skjellsettende opplevelse i familien Sivertsen Næss som har vært toneangivende for hennes samfunnsengasjement. Mot slutten av 2003 tapte Mariannes fire år gamle datter kampen mot en svært aggressiv kreftsykdom. I perioden som fulgte utviste Sivertsen Næss en åpenhet som langt på vei har kommet til å definere henne som politiker.

Liker folk

På en egen hjemmeside knyttet til datterens kamp for livet delte hun opp- og nedturer, men også andre sider ved en sykdom som ikke bare rammer den det

gjelder, men en hel kjede av mennesker og institusjoner.

– Det er en sorg som aldri blir borte. Ved ulike anledninger blusser det opp. Da er jeg uten filter, uten beskyttelse og hud. Sånn er det bare, sa hun i et intervju for ti år siden.

En no-nonsense direktehet som Støre og Arbeiderpartiet utvilsomt har bitt seg merke i, og som først førte henne inn i lokalpolitikken og ordførerstolen i Hammerfest, deretter Stortinget og nå som statsråd.

Denne åpenheten har fulgt henne siden, ikke minst gjennom sosiale medier. Det kan være små drypp, som en familietur med mann og tre døtre til hytta, daglige oppdateringer som ordfører under pandemien, eller under et utenlandsoppdrag som fiskeri- og havminister.

Kjernen i det hun gjør er troen på mennesker, og stor arbeidskapasitet. Ifølge eget utsagn var



STARTEN: Marianne Sivertsen Næss var en populær ordfører i Hammerfest. Hun fikk særlig skryt for måten hun løste kommunen gjennom pandemien på. Foto: NFD / David Berg Tvetene

hun aldri politikeren i venninnejengen.

– Men jeg går «all in» i alt jeg gjør. Så liker jeg folk, er nysgjerrig, og sier ja til nye utfordringer, konkluderer hun.

At hun en dag sitter øverst ved kongens bord vil trolig bare overraske henne.



Kilder: Nordlys, Aftenposten, iFinnmark

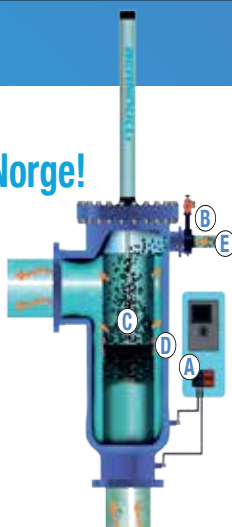
BERNOULLIFILTER

Det originale BernoulliFilter - solgt i 750 eksemplarer i Norge!

Et helautomatisk filter for ferskvann, sjøvann og prosessvæsker.

Filteret motvirker effektiv gjentetting og smuss på trykksatte system.

Teknologien i filteret utnytter Bernoullis prinsipp.



Ⓐ Spylesekvensen startes enten av en timer-installasjon eller av en differansetrykkvakt, før en blokkering av filterinnsatsen forårsaker vannreduksjon.

Ⓑ Rengjøringen starter ved at spyleventilen åpnes og større partikler spyles ut.

Ⓒ Under spylesekvensen føres en spesialformet disk montert på en pneumatisk sylinder inn i filterinnsatsen der den skaper et mellomrom mellom disken og filterinnsatsen.

Ⓓ Vannhastigheten øker lokalt rundt disken samtidig som det statiske trykket minskes i samsvar med Bernoullis prinsipp. Dermed frigjøres partikler som har festet seg på filterinnsatsen.

Ⓔ De løse partiklene forsvinner ut av filteret gjennom spyleutløpet.

Teknor
SYSTEM AS

Telefon 741 67 390 • www.teknor.no • norway@teknor.no



Basesjef Arctic Logistics Hammerfest Christer Håkon Josefsen, håper på flere store funn i Barentshavet. Her sammen med Hilde Rollesfsen Næss, Arctic Energy Partners. Foto: Arctic Energy Partners



Jeg setter nå i gang TFO 2025 med å sende forslag til utlysning på offentlig høring. Nye tildelinger og nye funn er en nødvendig forutsetning for å unngå et raskt fall i produksjonsnivået over tid, sier energiminister Terje Aasland. Foto: Energidepartementet / Agnete Brun

TFO 2025: Nytt søkelys på Barentshavet

Samtidig som TFO 2024 ble offentliggjort, ble også TFO 2025 lagt ut på høring av Energidepartementet. Forslaget inkluderer nye områder både i Barentshavet og Norskehavet.

Av – Kjell Giæver og
Kristiane Mauno Krystad

Dette melder Energidepartementet i en pressemelding.

Foreslår å legge til 76 nye blokker i TFO-området

Tradisjonen tro ble TFO-runden for 2024-tildelingene lagt fram av energiminister Terje Aasland under Sandefjordkonferansen. Samtidig ble også områdene for TFO 2025 lagt ut til høring av Energidepartementet.

- Tilgang på nytt, attraktivt areal er en bærebjelke i regjeringens

politikk for å utvikle næringen videre. Derfor trenger vi stadig nye funn, og jeg setter nå i gang TFO 2025 med å sende forslag til utlysning på offentlig høring. Nye tildelinger og nye funn er en nødvendig forutsetning for å unngå et raskt fall i produksjonsnivået over tid, sier energiminister Terje Aasland i pressemeldingen.

I TFO 2024 var det 9 lisenser på nordnorsk sokkel, hvorav én i Barentshavet. Aasland understreket at dette ikke betyr liten interesse for Barentshavet, da det pågår stor leteaktivitet der for tiden. I TFO 2025 foreslår

Energidepartementet å utvide TFO-området med 8 blokker i Norskehavet og 68 blokker i Barentshavet.

Har tro på fremtiden i Barentshavet

Direktør i Hammerfest Næringsforening Lars Bjørkli har tro på en lys fremtid i Barentshavet, men understreker viktigheten av forutsigbarhet for leverandørene på land.

- Det er viktig at det letes. Det skaper aktivitet og verdiskapning på land som har stor betydning for Hammerfest-samfunnet. Vi har tro på at fremtiden ligger

Arctic logistics Hammerfest

ALT INNEN LOGISTIKK

TOTALE LOGISTIKKLØSNINGER • Stort nettverk langs hele norskekysten • Lager inne/ute • Dypvannskai (ISPS godkj.) • Rådgivning • Personell / material koordinatore • ADR transporter • Bulkrelaterte transporter • Spesialtransporter (bred, lang, høy) • Faste ukentlige ruter (Vestlandet - Oslo - Alta - Hammerfest)	KRANVIRKSOMHET • Havnekraner • Lastebilkraner • Løftesystemer • Mobilkraner 0 - 100 tonn
NYHETER • Nå også containertransport med sidelaster inntil 30 tonn! • Vi tilbyr budbil / følgebil	

Fleksible base-, terminal- og logistiktjenester

ARCTIC LOGISTICS
HAMMERFEST

Petroleumsveien 20, 9610 Rypefjord • Mail: christer@arcticlog.no
Tel: 97 59 18 74 • Vakt: 40 16 55 33

Bunker Oil
DIN FREMDRIFT — VÅR DRIVKRAFT

Dekker hele kysten med bunkers og smøremidler til fiskeflåten

Oversikt over tankanlegg og produkter finner du på www.bunkeroil.no

Mobil
MARINE LUBRICANTS



Direktør i Hammerfest Næringsforening Lars Bjørkli mener utvikling i Barentshavet er en viktig del av norsk energipolitikk. Foto: Arctic Energy Partners

i Barentshavet, og at norsk energipolitikk kommer til å omhandle Barentshavet i årene som kommer. Det er viktig at det tilrettelegges for en forutsigbar aktivitet for aktører på kort og lang sikt, sier han i en kommentar til Arctic Energy Partners.

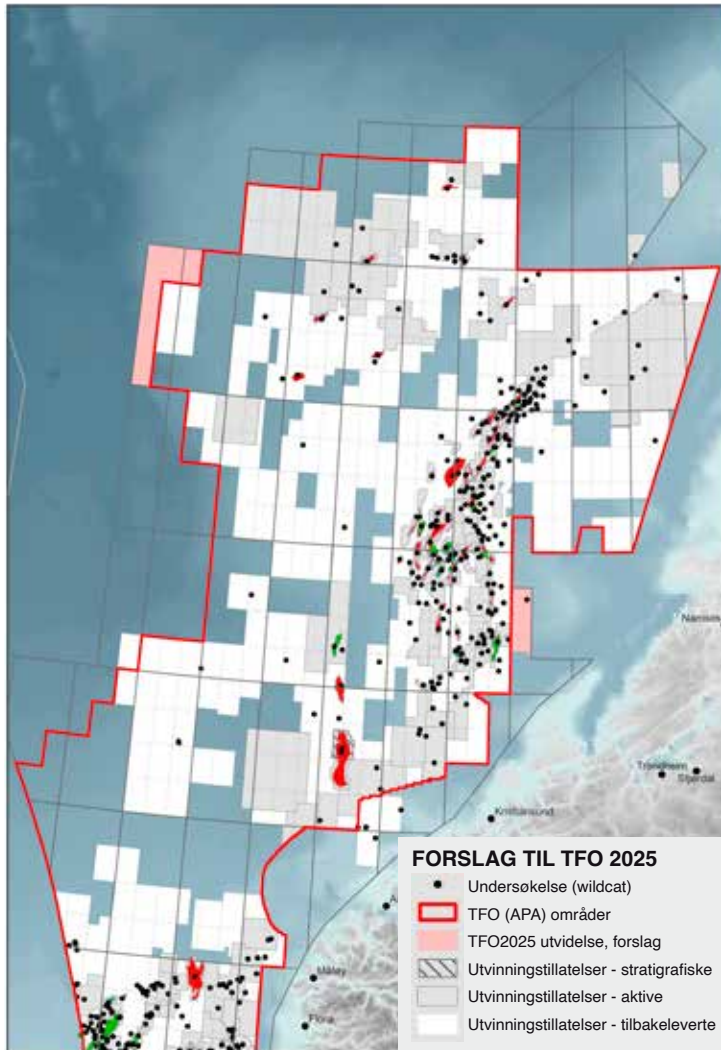
Klar for mer aktivitet

Den store leteaktiviteten merkes hos Arctic Logistics, tidligere ASCO-base i Rypefjord utenfor Hammerfest. De har kontrakt med Transocean som er en del av letekampanjen til Equinor og Vår Energi, og har faste mat- og kjemikalieleveringer ut til COSL, Transocean og Goliat. Basesjef Christer Håkon Josefsen er klar for mer arbeid og ønsker flere oppdrag velkommen.

- Leting er viktig fordi det genererer veldig mye prosjektarbeid for nyetableringer innenfor leverandørbransjen, som igjen kan gi permanente etableringer på sikt. Vi håper på flere store funn som gir muligheten for nye utbygginger for produksjon, som igjen vil sikre aktivitet, arbeidsplasser og oppdrag i regionen i lang tid fremover.

Forventer en langsiktig satsing i nord

Forbundet Styrke har over lang tid ivret for mer leting etter olje og gass i Barentshavet. Forbundsleder Frode Alfheim er glad for at regjeringen foreslår å utvide TFO-området i nord betraktelig.



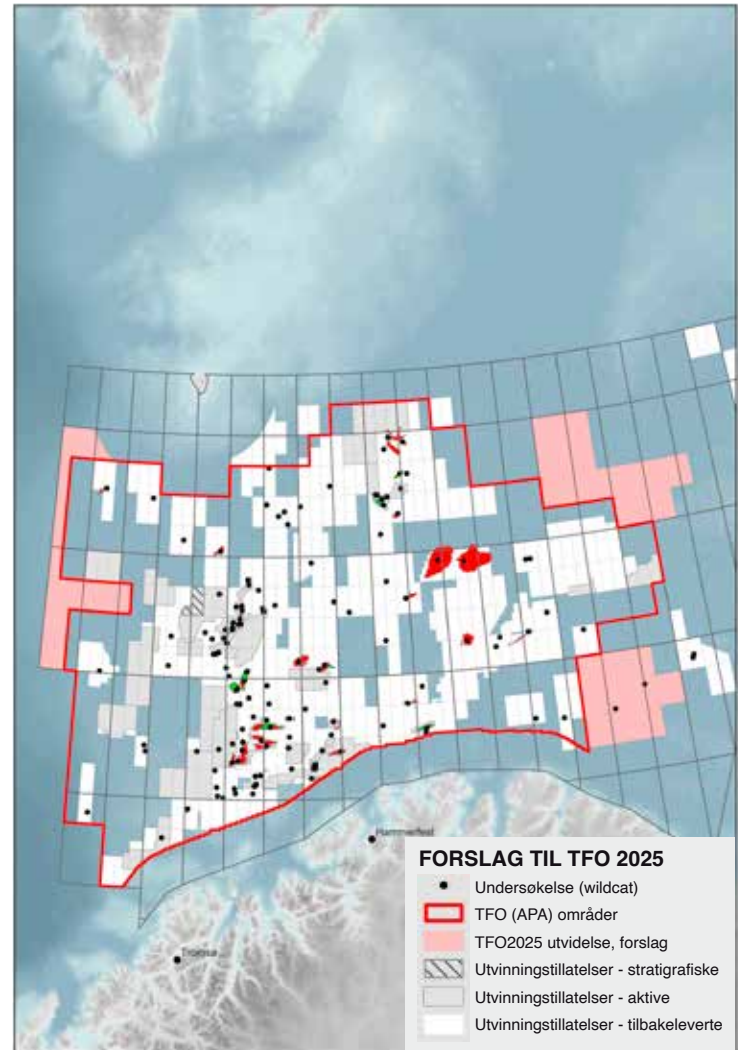
Forslag til TFO 2025 Norskehavet. Illustrasjon: Energidepartementet

- Det er i Barentshavet myndighetene mener det er størst sannsynlighet for å gjøre nye store funn. Nå har vi snart tømt skuffen for utbyggingsprosjekter på norsk sokkel. Vi må derfor lete mer og gjøre nye olje- og gassfunn som kan settes i produksjon, sier forbundsleder Frode Alfheim.

Han sier at mer leting i nord er

viktig for Europas framtidige energiforsyning, og påpeker at det også er god sikkerhetspolitikk å sørge for arbeidsplasser med gode inntekter i Finnmark. For et par år siden ba Alfheim operatørselskapene brette opp ermene og øke leteaktiviteten i nord.

- Jeg er fornøyd med at de har fulgt opp, og at leteaktiviteten



Forslag til TFO 2025 Barentshavet. Illustrasjon: Energidepartementet

i Barentshavet i dag er ganske høy. Men jeg forventer at satsingen er langsiktig, sier han.

Tildelinger i forhåndsdefinerte områder (TFO)

Årlig konsesjonsrunde omfatter de modne leteområdene på norsk kontinentalsokkel. Etter over 50 år med letevirksomhet omfatter TFO-ordningen i dag størstedelen av det arealet som

er åpnet og tilgjengelig på norsk kontinentalsokkel. TFO-rundene er viktige for å gi oljeselskapene påfyll av attraktivt areal på kontinentalsokkelen.

Departementet vil gjennomføre TFO 2025 i tråd med vanlig tidsplan. Det vil si utlysning første halvår med søknadsfrist i 3. kvartal 2025 og tildeling i januar 2026.



KIMEK GROUP

We have a strategy - it's called doing things!

Offshore, Industrial and Electrical services on top of the world

- Kimek har lange tradisjoner med leveranser av industrielle tjenester og service/vedlikehold til olje- og gassindustrien.
- Kimek er et av verdens nordligste verksteder for produksjon og vedlikehold av utstyr for olje og gass industrien og det grønne skiftet.
- Kimek har egen elektroavdeling med bred kompetanse innenfor industri og maritime elektroinstallasjoner.

www.kimek.com | +47 78 97 71 00 | post@kimek.com

NORDNORSK RAPPORT

NORD-NORGES NÆRINGSLEVEN

Ikke allerede abonnent?
Hvorfor ikke bare prøve et rimelig helårsabonnement?

80 prosent av ordrene går sørover

Bare 20 prosent av leveransene til plattformene utenfor Nord-Norge kommer fra bedrifter i landsdelen.

Av – Edd Meby

I 2023 var 94,4 prosent av leveransene til installasjonene i Nord-Norge fra norsk leverandørindustri, men bare 19,2 prosent av disse kom fra leverandører med adresse i Nord-Norge. Til sammenligning var lokal leveranseandel på 28 prosent i 2022. Den store nedgangen i leveranser fra nord skyldes at det i årene 2021 og 2022 var store ekstraordinære leveranser i forbindelse med reparasjonene som måtte utføres på Melkøya i etterkant av brannen i 2020. Dette går frem av Levert-rapporten, som kom i august 2024.

Petro-analyse

Levert-rapporten forteller om utviklingen, og gir en oversikt

over hvilke deler av næringslivet i Nord-Norge som har leveranser til petroleumssektoren. Prosjektet ledes av analyse-selskapet KPB i Bodø, og er finansiert av Equinor, Energi-departementet, Vår Energi, Wintershall DEA, Aker BP og Nordland fylkeskommune.

11,2 milliarder i 2023

I 2023 kjøpte operatørene av de fem installasjonene i Nord-Norge varer og tjenester for 11,2 milliarder kroner, og det var en økning på 200 millioner kroner sammenlignet med året før. Nordnorsk leverandørindustri leverte varer og tjenester til norsk petroleumssektor for 4,4 milliarder kroner, av dette 2 milliarder til installasjonene i Nord-Norge. Leveransene var i hovedsak relatert til ordinær drift, men også en del i forbindelse med investeringer forbundet med disse installasjonene. Prisveksten i norsk leverandørindustri mer enn doblet seg i årene 2022 og 2023 sammenlignet med de to årene forut, noe som betyr at det reelt

sett ikke har vært noen vekst i leveranser.

1700 årsverk

De fem installasjonene i Nord-Norge (se egen sak) bidro til 6400 årsverk i 2023, hvorav 26 prosent – eller vel 1700 årsverk - av disse er lokalt i Nord-Norge. De direkte årsverkene fordelte seg med nærmere 1000 årsverk internt hos operatørselskapene, og 2200 årsverk hos leverandører med direkte leveranser. Aktiviteten ga om lag 2100 indirekte årsverk som følge av kjøp av varer og tjenester hos underleverandører, i tillegg til 1100 årsverk som konsumeffekter. Beregningene for 2023 viste at 184000 årsverk i Norge sysselsettes av petroleumssektoren. 3,5 prosent av petroleumsårsverkene i 2023 kom som følge av aktiviteten ved de fem installasjonene i Nord-Norge.

2023 ble det nest beste året noensinne når man ser på omsetningsutviklingen for olje og gass i Nord-Norge. Levert-rapporten konstaterer at det ble

LEVERT-RAPPORTEN

- Nedgang i leveransene i 2023 kan knyttes til at arbeidet på Melkøya ble ferdigstilt i 2022.
- Omsetningen til leverandørene i Finnmark gikk totalt ned med over 1,1 milliarder kroner i 2023.
- I Troms var det vekst i leveranser på 35 prosent eller 158 millioner. Total omsetning var 616 millioner kroner, det høyeste nivå siden 2015.
- Leverandørene i Nordland fikk over 2 milliarder i omsetning, en økning på over 300 millioner kroner.
- Den nordnorske leverandørindustrien utgjør 1,6 prosent av den nasjonale, noe lavere enn i 2022 da andelen lå på 2,1 prosent.
- I 2023 var 1727 årsverk sysselsatt i nordnorsk leverandørindustri, en nedgang på 422 årsverk fra året før.
- Deterihovedsakfemregionersomstårforpetroleumsårsverkene i landsdelen; Hammerfest, Sandnessjøen, Bodø, Tromsø og Harstad.

Leveranser fordelt på regioner i Nord-Norge

- Tromsø og Nord-Troms: 216 millioner kr. og 137 årsverk.
- Alta: 18 millioner og 9 årsverk
- Hammerfest: 1682 millioner og 714 årsverk
- Kirkenes: 110 millioner og 74 årsverk
- Harstad: 399 millioner og 129 årsverk
- Vesterålen: 33 millioner og 57 årsverk
- Bodø: 705 millioner og 226 årsverk
- Sandnessjøen: 766 millioner og 251 årsverk
- Brønnøysund: 313 millioner og 30 årsverk
- Mosjøen: 60 millioner og 34 årsverk
- Mo i Rana: 126 millioner og 66 årsverk

eksportert olje og gass for hele 172 milliarder kroner. Nord-Norge har dermed styrket sin betydning i forhold til den nasjonale eksporten. I 2021 og 2022 utgjorde eksport fra

den nordligste landsdelen 10 prosent av den nasjonale eksportverdien. I 2023 steg den til 14 prosent. Dette er det høyeste nivå som noensinne har blitt målt.

5 installasjoner i nord

Dette er de fem installasjonene utenfor kysten av Nord-Norge:

Johan Castberg: Ligger i Barentshavet, omtrent 100 km nordvest for Snøhvit-feltet. Reservoarene inneholder olje med gasskappe, og forventede utvinnbare ressurser er anslått til 450-650 millioner fat oljeekvivalenter. Feltet er ventet å produsere i 30 år fremover.

Goliat: Ligger i Barentshavet, omtrent 85 km nordvest for Hammerfest. Goliat er utbygd med en sylindrisk flytende produksjons- og lagerenhet. Goliat produserer olje, som transporteres direkte til markedet med skytteltankskip. Utvinning skjer gjennom vanninjeksjon med ekstra trykkstøtte fra reinjisering av produsert gass.

Skarv: Ligger i Norskehavet rett vest for Brønnøysund.

Skarv ble påvist i 1998 og har siden 2013 produsert både olje og gass. Feltet er utbygd med et produksjons- og lagerskip (FPSO). Oljen fra Skarv fraktes med tankskip, mens produsert gass transporteres til Kårstø-terminalen gjennom en rørledning tilkoblet Åsgard Transport System.

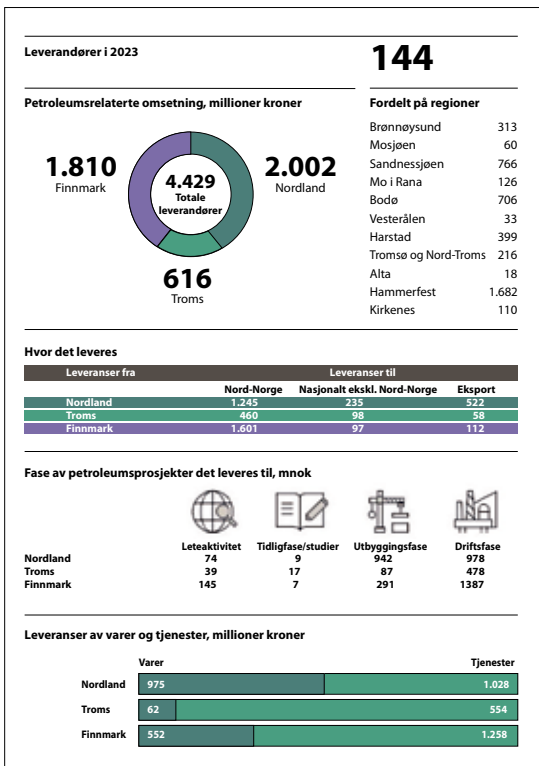
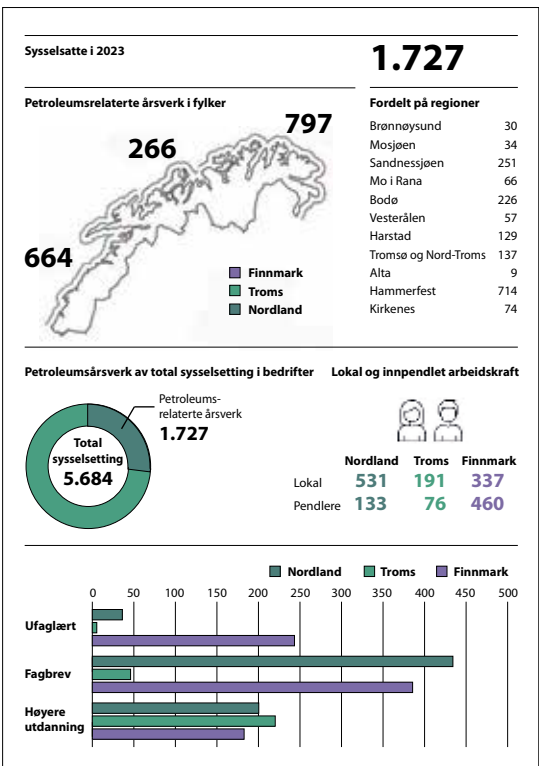
Norne: Ligger i Norskehavet rett vest for Sandnessjøen. Norne ble påvist i 1992 og bygd ut med et produksjons- og lagerskip (FPSO). Norne har siden 1997 produsert olje og utvidet til gassproduksjon i 2001. Nornefeltet er snart tomt for utvinnbar petroleum, men feltet fungerer i dag som feltcenter og infrastruktur for en rekke mindre felt i området.

Aasta Hansteen: Ligger helt nord i Norskehavet vest for Meløy og 120 km nordvest for

Norne. Produksjon på feltet ble igangsatt i 2018. Aasta Hansteen produserer i hovedsak gass som sendes gjennom gassrørledningen Polarled til Nyhamna-terminalen på Aukra utenfor Molde.

Snøhvit: Ligger i den sørlige del av Barentshavet, rundt 150 km. nordvest for Hammerfest. Aktiviteten knyttet til produsert gass og kondensat fra Snøhvit skjer på Hammerfest LNG. Selve Snøhvit-feltet er bygget ut

med undervannsinstallasjoner, og gass og kondensat sendes til Hammerfest LNG via en 160 km lang rørledning før det prosesseres og sendes med skip til markedet.





Olje og gass er viktig for Nexans



Nexans er en global aktør innen design og produksjon av kabelsystemer og har 30 ansatte på Rognan. Foto: Nexans

- Leveranser til olje og gass er et svært viktig forretningsområde for oss, sier fabrikkssjef Karl-Peter Johansen. Foto: Nexans

Fabrikken på Rognan har store kontrakter til petroindustrien.

Av – Edd Meby

Nordnorsk leverandørindustri leverte varer og tjenester til norsk petroleumssektor for 4,4 milliarder kroner, av dette 2 milliarder til installasjonene i Nord-Norge. En av disse leverandørene er kabelprodusenten Nexans på Rognan.

- Leveranser til olje og gass er et svært viktig forretningsområde for oss. Volumet kan variere, men det utgjør som regel mellom 30 og 60 prosent av det vi leverer herfra, sier fabrikkssjef Karl-Peter Johansen.

Global aktør

Nexans er en global aktør innen design og produksjon av kabelsystemer og kabeltjenester, med spesialisering innen sjøkabler og havvindmarkedet. I Norge har selskapet fabrikk i Halden, Langhus og på Rognan, og rundt 2000 ansatte over hele landet. Dette er verdens nest største kabelprodusent, med 25000 ansatte i 38 land. Nexans sin avdeling på Rognan leverer fiberoptiske kabler til olje- og gassnæringen og telecomselskaper, samt kontrollstrømkabler.

Elektrifisering

Nexans har flere ben å stå på, og forholder seg sånn sett til flere markeder der fiberoptikk og kraftoverføring er kritisk infrastruktur, med prosjekter innen olje og gass og fornybar energi, havvind og bølgekraftverk.

- Vi tenker både på hverdagen akkurat nå, og rigger oss for å være relevante også i fremtiden. Vi må alltid tenke på nye forretningsområder, sier Johansen.

Spesielt de siste fem årene har Nexans hatt sterkt fokus på elektrifisering og det grønne skiftet.

- Vi er allerede en stor leverandør til prosjekter innen havvind, og denne delen av vår virksomhet tror vi kommer til å vokse i fremtiden. I tillegg leverer vi til oppdrettsnæringen, og den elektrifiseringen og monitoreringen de jobber med.

Innovasjon smitter

En viktig konsekvens av den tette forbindelsen til krevende kunder innen olje og gass er trykket Nexans har på innovasjon. Selskapet er for eksempel den første kabelprodusenten i Norge som faser ut PVC og halogener i alle kabler til bruk i bygninger.

- Den innovasjonen vi har gjort og gjør til petroleumsbransjen har overføringsverdi til andre deler av vår virksomhet, og dette er et viktig parameter når vi tar våre beslutninger om investeringer, sier Johansen.

Samfunnsansvaret

I industriregionen Salten må Nexans, med sine 330 ansatte, regnes som en svært stor aktør – og i Saltdal kommune er det den desidert største private arbeidsgiveren. Det fører med seg et ansvar.

- Vi vet at vår aktivitet betyr mye og gir store ringvirkninger, både lokalt og regionalt. I løpet av de siste to årene har vi gjort ca. 50 nyansettelser. Vi tar inn lærlinger og motiverer ungdom til å velge vårt yrke og vi har egne program for ungdomsskoleelever, så vi er opptatt av samfunnsrollen, sier Karl-Peter Johansen.

Ringvirkninger

Han ønsker at Nexans skal

bidra i det store bildet, og at det skal synliggjøres også i innkjøpspolitikken til Rognanavdelingen.

- Ja, vi ønsker å handle lokalt der vi kan, og har en rekke leverandører her i området. Det er viktig både for å ha et levende lokalsamfunn rundt oss, men også fordi vi da reduserer klimaavtrykket. Vår virksomhet genererer nye lokale arbeidsplasser, for eksempel en liten bedrift som setter sammen tretromler som vi bruker. Tidligere kjøpte vi disse ferdig og fikk de transportert hit.

Mye til eksport

Olje og gass vil være en sentral del av Nexans virksomhet, selv om det er vanskelig å spå hvor lenge oljealderen vil vare.

Estimatene varierer sterkt, men Nexans investerer i utstyr og kompetanse for å være i forkant innenfor både gamle og nye forretningsområder. 70 prosent av alt som produseres på Rognan går til eksport, men olje- og gassmarkedet påvirkes av storpolitikk, kronekurs, krig og uro – momenter som ingen selskap kan påvirke.

- Hvor lang horisont har dere i ordreboken?

- Typisk ikke mer enn 12 måneder. Det er vi vant til, så det stresser oss ikke, men vi har alltid fokus på å vinne det neste prosjektet.



Kontakt din elektromontør!

Riktig kurs med Olorin skjermer

Distributør:
Reunion AS, Grini Næringspark 15, 1361 Østerås
Telefon: 67 15 70 60 / 901 52 835
E-post: ketil@olorin.no • www.olorin.com

YMEK

OPPLEV TEKNISK SERVICE I TOPPKLASSE MED YMEK AS
DIN PARTNER INNEN DEN BLÅ NÆRINGEN,
INDUSTRI OG ANLEGG

Hos YMEK AS setter vi kvalitet og pålitelighet i førersetet - la oss sikre at ditt prosjekt blir utført med presisjon og effektivitet!

Vi sikrer pålitelig drift og lang levetid på fartøyene dine gjennom våre omfattende tjenester, inkludert alt fra mindre reparasjoner til større overhaling. Vi tilbyr også prosjektering og levering av skreddersydde hydrauliske anlegg. Med moderne utstyr og høy kompetanse garanterer vi effektive og nøyaktige løsninger som holder systemene i topp stand.

Stol på YMEK AS for å holde båtene og hydrauliske systemer i full operativ stand!



WWW.YMEK.NO





- Vi er veldig aktive i det grønne skiftet og har som mål å være 100 prosent utslippsfritt selskap innen 2026, sier direktør i ASCO Norge, Runar Hatletvedt.
Foto: ASCO

ASCO disponerer 40.000 kvadratmeter areal i industriområdet på Horvnes i Sandnessjøen.
Foto: ASCO

Store kontrakter gir stor aktivitet og sikrer lokale arbeidsplasser.

Av – Edd Meby

ASCO er et verdensomspennende konsern med produkter innenfor logistikk og forsynings-tjenester, og er i Norge lokalisert i Tananger, Sandnessjøen, Oslo, Kristiansund og Farsund. Nylig ble en avtale med Aker BP inngått med en varighet til 2030, og inkluderes opsjoner som kommer i tillegg kan den

ha varighet til 2036. Tidligere forlenget Equinor sin avtale til 2027.

- Aker BP og Equinor er de to største avtalene ASCO har. Dette sikrer arbeidsplassene og muliggjør nye investeringer i Sandnessjøen. Det gir arbeidsro og langsiktighet, sier direktør i ASCO Norge, Runar Hatletvedt.

36 ansatte

ASCO Base Sandnessjøen ble etablert i 2009 og er en del av ASCO Norge AS. Selskapets aktiviteter er lokalisert i industriområdet på Horvneset.

ASCO sysselsetter 36 personer i Sandnessjøen og forsyner feltene Norne og Aasta Hansteen for Equinor, og Skarv med tilhørende satellitter for Aker BP. I tillegg forsyner ASCO Base Sandnessjøen øvrige operatorkunder som har leteprospekter på Nordlandssokkelen, samt leverandører i petroleumsindustrien og andre kunder som har behov for logistiktjenester.

Ringvirkninger

ASCOs produkter er innenfor logistikk og forsynings-tjenester, og bare avtalen med Aker BP skal ha en potensiell totalverdi på omkring 1 milliard kroner i avtaleperiodens første fem år. Slike kontrakter er bra for ASCO, men også for resten av lokalsamfunnet i Sandnessjøen.

- Vår egen omsetning i Sandnessjøen var i 2024 på 120 millioner kroner, men vi bidrar også med ringvirkninger til andre lokale bedrifter, som tar del i vår verdiskaping. Vi velger å være leietaker

hos Alstadhaug havn, i stedet for å eie arealer, og vi kjøper tjenester hos en rekke lokale underleverandører. Dette er viktig for oss. Vi ønsker å være en samfunnsaktør som bidrar til utvikling, og gi trygghet til annet næringsliv som vurderer å etablere seg i regionen, sier Hatletvedt.

Stort anlegg

Det gjelder for eksempel i det nyeste havne- og industriområdet på Horvnes, der ASCO sitt anlegg i Sandnessjøen ligger.

Der disponerer selskapet 40.000 kvadratmeter areal i direkte tilknytning til de tre offentlige kaiene. ASCO har gode fasiliteter for å støtte boreoperasjoner, og basen består av flere lagerbygg og ett mottaks- og ekspedisjonslager, inkludert pakkeplass for containere. Bygget er oppført med spesialtak for værbeskyttelse, og moderne innendørs lagerarealer - i tillegg til et nytt spesialbygg for oppbevaring av kjemikalier.

Fleksibel og grønnere

ASCOs tjenester er i dag rettet mye inn mot olje og gass, men kan egentlig brukes overalt, for eksempel innen oppdrett, industri og grønn energi.

- Vi er veldig aktive i det grønne skiftet og har som mål å bli et 100 prosent utslippsfritt selskap innen 2026. Vi ligger foran den tidsplanen, og forsøker samtidig å hjelpe våre kunder i å nå sine klimamål, sier Hatletvedt – som ikke er bekymret for noen umiddelbar nedgang i olje og gassaktivitet i nord.

- Vi tenker i et 20-30-års perspektiv. Europa trenger olje og gass fra Norge.

Kompetanse og utvikling

I denne utviklingen anser han at Sandnessjøen kan spille en viktig rolle.

- Her er det kompetanse og utvikling, og regionen har industriell kapasitet til å ta en sterk

posisjon innen for eksempel utviklingen av havvind, eller oppdrett til havs. ASCO har i dag 84 prosent av vår business innenfor olje og gass og 16 prosent på andre forretningsområder. Innen få år vil den fordelingen være endret til 75-25.

Er din bedrift opptatt av ringvirkninger i Nord-Norge?



Som medlem i Arctic Energy Partners får dere tilgang til et sterkt nettverk med over 240 leverandører og energiselskap. Bli medlem i dag!
www.arcticenergy.net

i samarbeid med



arctic energy
partners

25
1997-2022

Vår geografiske plassering gjør oss til en naturlig samarbeidspartner innen fiskeri, reiseliv og petroleum!



NORDKAPPREGIONEN
NÆRINGSHAGE®

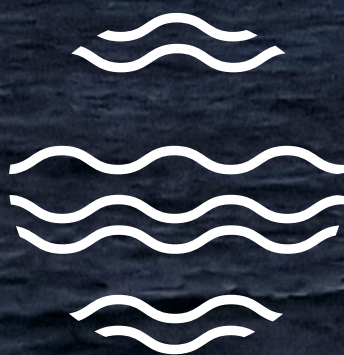
Telefon: 91 24 82 37 • Postboks 193 • 9751 Honningsvåg
nordkappnh.no • facebook.com/NordkappNH



ET HAV AV MULIGHETER

Det er store uoppdagede,
gjenværende ressurser på
norsk sokkel.

Vi ser frem til en ny og
spennende epoke, både for vår industri,
og for hele landet.



OFFSHORE NORGE

WWW.OFFSHORENORGE.NO

Ny opptur for Kimek AS



MERKEDAG: Det var en merkedag da den første Cap X-strukturen sto ferdig hos Kimek i 2017. Kontrakten med Equinor og samarbeidet med vestlandsbedriften CCB Subsea viste seg å være avgjørende for Kimeks videre eksistens, da all omsetning mot Russland falt bort i 2023. Foto: CCB Subsea.



RASK OMSTILLING: - Uten erfaringen og kompetansen fra Petroleumsnæringen ville vi stått på bar bakke i dag, sier Kimek-direktør Greger Mannsverk.

**Det så virkelig mørkt ut da Kimek AS mistet 70 % av omsetningen en maidag i 2023, som følge av sanksjonene mot Russland. Nå er hjørne-
steinsbedriften i Kirkenes tilbake i fint driv, takket være kontrakter mot
olje- og gass og det grønne skiftet.**

Av – Jonas Ellingsen

- Det har vært tøft, men i Kimek har vi klart å omstille oss til en ny hverdag. Vi har tatt tilbake ca. 75 prosent av omsetningen vi mistet, og er tilbake på samme antall ansatte som før. Nå søker vi etter flere ansatte. Det er en hyggelig situasjon, sammenlignet med hvor vi var for bare halvannet år siden, sier adm. dir. Greger Mannsverk til Nordnorsk Rapport.

Oppsigelser

Kimeks omsetning for 2024 ble rundt 120 millioner kroner, noe som er 20-30 millioner mindre

enn selskapet presterte i de beste årene forut for sanksjonene.

- Vi har likevel all grunn til å være fornøyd, sier direktøren, som måtte gå til det tunge skrittet å si opp et betydelig antall ansatte sommeren 2023. Kimek gikk inn i 2024 med kun 55 mann på jobb, 30 mindre enn normalt.

- Vi lette fortvilet etter nye markeder og oppdrag. Det var naturlig å henvende seg til CCB Subsea, som har kontrakt med Equinor, og som vi er så heldige å ha hatt et langsiktig samarbeid med. Det viste seg å være full klaff, sier Mannsverk. Han

er tydelig på at uten CCB og kontrakten med Equinor, hadde det vært mørkt i verkstedene i Kirkenes i dag.

Nytt fokus

Kimek AS ble stiftet i 1986, av Sydvaranger Gruve, som da var eid 99% av staten, og formålet med selskapet var å utføre oppdrag mot den sovjetiske flåten. Opp gjennom årene har ministere i tur og orden besøkt bedriften og gitt honnør for den viktige jobben Kimek gjorde i et næringssamarbeid mot Norges naboer i øst.

Krigen i Ukraina endret spille-reglene. Det er olje- og gass samt

det grønne skiftet som er viktig for Kimek AS nå, etter at kontraktene mot den russiske flåten falt bort nærmest over natten 12. mai 2023. I tillegg til bygging, ombygging og vedlikehold av brønnstrukturen "Cap-X" i samarbeid med CCB Subsea, er også Kimek i gang med bygging av sin første "Keeper", en ny generasjon havbunnsløsninger i regi av Equinor. Også denne i samarbeid med CCB Subsea.

Kimek har også hatt mye arbeid på hydrogen- og ammoniakkfabrikken i Berlevåg for Varanger Kraft og Aker. Her har Kimek utført både elektro, mekanisk og sveis.

I tillegg har selskapet hatt 25 mann utleid fra datterselskapet Kimek offshore til Aker Stord under byggingen av Johan Castberg. - Aker vet at vi har gode folk, så når de har jobb og trenger innleie er det også jobb til våre folk. Et hyggelig og konstruktivt samarbeid, sier direktøren.

NY VEKST: Kimek satser offensivt på lærlinger og rekruttering av nye ansatte. Her er tidligere lærling Måjjá Sofie Johnsen tilbake på jobb med fagbrevet i lomma. Foto: Kimek AS



Milepæl i 2017

Samarbeidet med vestlandsbedriften CCB Subsea i Ågotnes strekker seg helt tilbake til 2017. Da fikk de to selskapene kontrakt med Equinor om vedlikehold og ombygging av fem gigantiske såkalte Cap-X, nyutviklet utstyr som akkurat hadde blitt utprøvd i Equinors borekampanje i Barentshavet. I august 2019 fikk de to samarbeidende selskapene ny kontrakt på bygging av tre Cap-X for boring i Nordsjøen. På slutten av året kom det ny bestilling på nok en Cap-X, som skulle leveres våren 2020. Oppdrag for Norges desidert største selskap krevde at Kimek måtte gjøre en faglig oppgradering. Blant annet ble sveisere fra Kirkenes kvalifisert hos samarbeidspartneren Fabtech AS på Ågotnes. Det skjedde i henhold til Fabtechs godkjente sveiseprosedyrer.

Forutseende

Da Nordnorsk Rapport intervjuet Kimek-direktøren i 2020, var han mindre opptatt av kontraktens økonomiske verdi, men fremhevet at de hadde "stor betydning på flere områder".

- Dette er vårt første oppdrag med nybygging inn mot offshore-industrien, der Equinor er kunde. Kontrakten er utrolig viktig for Kimek, siden dette gir oss et nytt bein å stå på, la han til.

Når man fem år senere ser hvordan Kimek AS klarte å takle omstillingen i 2023, må man berømme Greger Mannsverk for å ha vært både fremsynt og taktisk. Det nye beinet har vært avgjørende for bedriftens videre eksistens.

SCALE PROTECTION



Reservoar- og scaleovervåking til oljeselskaper over hele verden

www.scaleprotection.com



HØYT TEMPO: Oversiktsbilde fra verkstedhallen i Kirkenes der nye CAP X-strukturer er under bygging. Foto: Kimek AS

En ny generasjon havbunnsløsninger

I samarbeid med CCB Subsea er Kimek i gang med å produsere den første "Keeperen" for Equinor.

Keeperen er en videreutvikling av Cap X, som Kimek har vært med på å produsere siden 2017.

Mens Cap X er et verktøy i borefasen, har Keeperen også funksjonalitet for å produsere olje og gass etter at funnet er gjort.

Det er fremdeles mange identifiserte funn og lovende prospekter på norsk sokkel, men mange av disse har

små volum. Equinor har med Keeperen utviklet et konsept for marginale feltutbygginger basert på deres velutprøvde Cap X-teknologi. Konseptet skal gi betydelige forbedringer innen kostnadseffektivitet, fleksibilitet, og installasjons-forenkling for subsea-brønner som kobles opp til eksisterende plattformer. Denne teknologien gjør det mulig å få ned tiden fra funn og til produksjon til bare to år.

- Produksjonen av keepere stiller store krav til organisasjonen og de ansatte, men vi er så heldige å ha mye gode folk. Nå er vi også i gang med å forsterke flere fagområder med nye ansettelser, sier Kimek-direktør Greger Mannsverk.



- For få ringvirkninger

Petroleumsloven er klar på at der det utvinnes ressurser skal det bygges samfunn. Men er det tilfellet for Nord-Norges del?

- Det er et betimelig spørsmål. Svaret må bli at landsdelen ikke har høstet ringvirkninger i nærheten av hva de kunne vært, mener Kimek-direktør Greger Mannsverk.

I Hammerfest går for eksempel folketallet ned samtidig som pendlingen øker. Lokalt eide bedrifter i Hammerfest omsatte i 2023 for beskjedne 36 millioner kroner til olje- og gassindustrien. Det er et stykke unna festtalene og forventningene til Melkøya-effekten.

Negative avgiftskutt

Greger Mannsverk har i mange år talt

for at festtalene underbygges av rammebetingelser og en reell vilje til å skape ny aktivitet i nord. Det er et ansvar som både må tas av myndighetene og selskapene. Han peker blant annet på at endringer i reglene for arbeidsgiveravgift har hatt motsatt effekt, og har slått negativt ut for blant annet Hammerfest.

- Høyre gjorde det mulig for sørnorske bedrifter å pendle inn i nullsonen uten å betale arbeidsgiveravgift. Dette gjør at selskapene ikke lenger har noe incitament for å prøve å få folk til å bosette seg i Hammerfest, siden avgiftskutt finansierer flybilletten. Det er en direkte subsidiering av sørnorske bedrifter. Kimek pendler på sin side sine arbeidere til Haugesund og Stord, og betaler full arbeidsgiveravgift, sier Mannsverk.

Lokale bedrifter står utenfor

- Når avgiftskutt gjør det billig å pendle, er rotasjonsarbeidskraft den billigste.

- Grunnen til at vi er der vi er nå, er at vi lærte oss olje- og gassbransjen trinn for trinn gjennom jobb for verftene på Aker Stord og hos Aibel i Haugesund. Gjennom samarbeidet med CCB Subsea fikk vi på plass de siste brikkene slik at vi kunne innfri strenge krav til kvalitet og leveringsfrister. Uten denne erfaringen og oppbyggingen av kompetanse ville vi ha stått helt på bar bakke i dag, sier Mannsverk til Nordnorsk Rapport i dag.

Oljealderen forlenget

En ny geopolitisk virkelighet har endret oppfatningen av mange ting. At Norges rolle som petroleumsnasjon var på hell, var det bred enighet om for ikke lenge siden.

Greger Mannsverk tror derimot at krigen i Ukraina har bidratt til å forlenge norsk olje- og gassvirksomhet med minst 30-40 år. Det betyr også at Kimeks kompetanse og beliggenhet er gull verdt i årene fremover.

- Man kan like eller mislike det, men det er et faktum. Ingen vil lenger ta sjansen på å lene seg på Russland som en stabil leverandør av petroleum, selv om Europa fortsatt kjøper olje og gass for milliarder fra Russland. Norges posisjon som petroleumsnasjon er styrket for mange år fremover, mener direktøren.

Vokser videre

Kimek-konsernet teller i dag rundt 125 ansatte, der ca. 85 ansatte jobber i produksjonen. Nå søker bedriften etter nye ansatte innen områdene sveis, elektro, overflate og økonomi, og har for tiden en annonsekampanje gående hos Amedia.

- Vi har mye gode folk, men nå trenger vi flere. Elektroavdelingen som teller ca. 25 mann, har blant annet blitt et stadig viktigere ben å stå på for oss. Avdelingen skal bygges opp videre og bli et nytt bein å stå, sier Greger.



Hvis man jobber 12 timers dager og 14-21, så får ikke de lokale bedriftene delta, siden de kan bare jobbe 8-timers dag. De blir i praksis avskåret fra å delta på store prosjekter i eget område, siden døgnet deles opp i to 12-timers skift. På 8-timers dager må man ha tre skift, og det setter man ikke inn. Dette er en reell problemstilling som politikerne enkelt kan gjøre noe med, mener Greger Mannsverk.

Honnør til Equinor

Han gir samtidig Equinor karakteren

"best i klassen" for å legge til rette for lokale bedrifter. Equinor hjalp Kimek til en kontrakt med Kværner under Snøhvit-utbyggingen. Her leverte Kirkenes-bedriften 140.000 timer innen sveising og rørarbeid - og fulgte etterpå med Kværner og Aibel sørover til nye oppdrag over hele landet. Basert på denne kompetansen og erfaringen har Kimek siden deltatt i alle de store utbyggingsprosjektene her til lands. Nå er det bygging av siste generasjons havbunnsløsninger for Equinor som setter fart på hjulene hos Kimek.



Vortex Wellbore Clean Out™



Vendor to major oil companies

Seashore Technology AS
 Address: Storåkeren 11, P.O. Box 3204
 Phone: +47 911 18 573,
 E-mail: post@seashoretechnology.no
 Zip: NO-9498, City: Harstad



www.seashoretechnology.no

FrP skal presse Høyre på Melkøya



Det ligger an til knallharde forhandlinger dersom de to partiene skal danne regjering.

Av – Edd Meby

Elektrifiseringen av Melkøya kan bli politisk sprengstoff hvis Høyre og Fremskrittspartiet vinner valget til høsten, og skal danne regjering. Høyre er kritisk, men vil ikke stoppe prosjektet. FrP er kritisk og vil stoppe det.

- Vårt mål er å stoppe elektrifiseringen av Melkøya, og det kommer til å være tema når vi går i forhandlinger med Høyre etter valget til høsten. Dessverre er Høyre mye enig med Arbeiderpartiet i klimaspørsmål, sier stortingsrepresentant Bengt Rune Strifeldt (FrP).

Helt urealistisk

Strifeldt peker på at næringslivet i hele Finnmark rammes når Equinor prioriteres opp på Melkøya.

- Mens regjeringen bruker Melkøya til å pynte på sitt klima-

regnskap, står næringslivet på vent. Kveiteoppdrett i Olderfjord får nei. Ny cruisehavn med landstrøm i Alta må stille langt bak i køen, og står dermed i fare for å miste tilskuddet fra Enova. Eksempelene står i kø, mener han – og legger til:

- Regjeringen har vært alt for optimistisk i sine beregninger. De er helt urealistiske. Vi vet av erfaring hvor lang tid det tar å bygge ut kraft i Norge, og det er enda mer problematisk her i Finnmark, der de samiske interessene står sterkt. For hver dag som går blir det vanskeligere og vanskeligere å drive næringsutvikling i Finnmark.

Mot elektrifisering

Heller ikke leder i Finnmark Høyre, Ståle Sæther, er særlig imponert over regjeringen Støre. Sæther er i dag varaordfører i Loppa kommune. Han var 1. nestleder i Troms og Finnmark Høyre fra 2018-2024 og er nå leder i Finnmark Høyre. Han representerer Finnmark i Høyres sentralstyre. Han kjempet mot elektrifisering av norsk sokkel under Høyres landsmøte i 2021, der de til slutt munnet ut i et kompromiss der Høyre gikk inn for å kunne vurdere elektrifisering - fra prosjekt til prosjekt. Da Melkøya kom opp fikk regjeringen støtte fra Høyre.

Altfor tregt

Sånn oppsummerer Sæther status for Melkøya, et prosjekt regjeringen Støre får mer og mer tyn for.

- Denne regjeringen har ikke lyktes i det hele tatt med å for-

valte det vedtaket Høyre var med på å støtte. Det er all grunn til å være misfornøyd. Dette er ikke noe kraftløft for Finnmark.

I 2023 ble det vedtatt at gassanlegget ved Hammerfest skal elektrifiseres. Samtidig ble det lovet at kraften til Melkøya skulle erstattes av tilsvarende ny kraftproduksjon innen 2030, og det er akkurat dette premisset Sæther mener regjeringen har sviktet på: - Regjeringen lovet økt kraftproduksjon og utbygging av nettet i Finnmark. Dette var forutsetningen for Høyres støtte. Vi ville ha havvind, landvind og lagring av karbonfangst, men ingenting av dette er realisert. Dette går altfor tregt.

Etter at Senterpartiet forlot regjeringen mangler det ikke på partier som er skeptiske til elektrifiseringen av Melkøya, men Ståle Sæther har ingen tro på at prosjektet vil bli stoppet.

- Det er jo tildelt konsesjoner, og å ta disse tilbake ville sende ut helt feil signal. Den kontakten jeg har med Høyres stortingsgruppe tilsier at vårt parti i alle fall ikke vil støtte noe sånt.

Tror ikke på FrP

Lederen i Finnmark Høyre ønsker altså ikke å skrote elektrifiseringen av Melkøya. Han vil ha mer fart.

- Vi styrer nå mot et stort kraftunderskudd i Finnmark. Vi må få bygd ut et større transmisjonsnett i Finnmark for å kunne utvikle fylket fremover. Nettet øst-vest i Finnmark er sprengt,

- Vi kommer til å sette makt bak vårt krav om å stoppe Melkøya, sier FrPs Bengt Rune Strifeldt. Foto: FrP

og dette er kritisk for utviklingen i øst sier han.

- Dere kan danne regjering med Fremskrittspartiet etter valget, og Frp vil stoppe prosjektet?

- Jeg tror ikke Frp vil stoppe Melkøya, for da stopper vi i realiteten Snøhvit fra å hente opp gass. Både Høyre og FrP ønsker å utvikle olje og gassnæringen i Nord-Norge, men stopper vi Melkøya vil det stoppe Snøhvit. Gjør Frp det, skjønner jeg ingenting. Det henger ikke på greip å stoppe Snøhvit 30-40 år før vi må.

Lover kamp

Men Bengt Rune Strifeldt legger allerede press på Høyre.

- Det er makta som rår, og jo større oppslutning vi får i valget, jo større gjennomslagskraft har vi får våre saker. Melkøya vil være en av de viktigste sakene som må diskuteres hvis vi skal danne regjering med Høyre og

vi kommer til å sette makt bak vårt krav om å stoppe Melkøya.

- Hvordan skal dere få dette til uten at Høyre mister ansikt?

- Høyre har nok investert prestisje i denne saken, men jeg kan ikke tenke meg at partiet sier nei til regjeringsmakt på grunn av denne saken. ▶▶

Velkommen til Fagskolen i Nord - Din vei til en lysende fremtid!

DRIFT AV HAVN - FORVALTNING, REGELVERK OG MARITIME OPERASJONER OPPSTART HØSTEN 2025!

Er du klar for å ta steget inn i en spennende og framtidrettet karriere? Fagskolen i Nord tilbyr et helt nytt og unikt deltidsstudium i Drift av Havn - Forvaltning, Regelverk og Maritime Operasjoner med oppstart høsten 2025!

Moderne Utdanning: Studiet er samlingsbasert og gir deg 15 studiepoeng per termin over to år. Du vil oppnå dybdekunnskap i havnesikkerhet, beredskap, IKT og IT-sikkerhet.

Relevante Ferdigheter: Lær å håndtere Havne og Farvannsloven, overholde IS-PS-regelverket, og arbeide med digitale kartløsninger. Bli ekspert i havneoperasjoner og styrk beredskapen.

Kompetanse for Framtiden: Studiet gir deg nødvendig kompetanse for å jobbe som saksbehandler eller mellomleder i havnemiljøet. Du vil også få innsikt i prosjektledelse, drift, vedlikehold av infrastruktur (FDVU), og offentlige anskaffelser.

Hvorfor velge Fagskolen i Nord?

Fremtidsrettet: Vår utdanning er designet for å møte kravene i en moderne havnevirksomhet.

Fleksibel Læring: Deltidsstudiet gjør det mulig å kombinere arbeid med utdanning.

Kvalitet og Relevans: Fagskolen i Nord er kjent for sin høye utdanningskvalitet og praksisnære tilnærming.

Fagskolen i Nord

www.fagskoleninord.no

WEINTECH
totalleverandør av sveisetekniske tjenester og inspeksjon

Welding and Inspection Technology AS har mer enn 25 års erfaring med sveiseinspeksjon og NDT, og har spesialkunnskap innen olje og gass, maritim og bygg og anlegg. Vi holder til i Harstad.

Vår kompetanse omfatter:

- NDT inspeksjon (alle metoder)
- Sertifisering av sveisere og sveiseprosedyrer
- Inspeksjon for klassing av skip
- EN 1090-oppfølgning
- Tilstandskontroll av tank og rørledninger

www.weintech.no | Telefon: 99 54 31 93 | Mercurveien 86, 9408 HARSTAD | E-post: tore@weintech.no



- Jeg tror ikke Frp vil stoppe Melkøya, sier leder i Finnmark Høyre, Ståle Sæther. Foto: Høyre



Nord-Norge styrker sin stilling

Nord-Norge har ifølge Kunnskapsbanken økt sin betydning for Norges petroleumsinntekter.

Av – Edd Meby

Eksporten av olje og gass fra Nord-Norge skjøt i været til 218 milliarder kroner i 2022, knuste tidligere rekorder og styrket regionens rolle i energisektoren. Det går frem av en rapport fra Kunnskapsbanken Nord-Norge. Rapporten viser at petroleumseksporten økte med enorme 110 milliarder kroner fra 2021 til 2022. Med andre ord; i 2022 ble det eksportert olje og gass fra Nord-Norge for 600 millioner kroner hver eneste dag gjennom året.

Jevn vekst

Kunnskapsbanken påpeker at produksjonen i landsdelen har hatt en jevn vekst i perioden 2011-2022, og i 2022 ble det registrert det høyeste nivået noensinne, med 27,8 millioner oljeeekvivalenter (mengden energi som frigjøres ved forbrenning av en kubikkmeter råolje). Produksjonen var tre ganger så høy i 2022 som i 2011. I denne perioden har installasjonene Skarv, Goliat og Aasta Hansteen blitt satt i produksjon, samtidig som nye felt har blitt knyttet til eksisterende infrastruktur.

275 milliarder

Ifølge Offshore Norge skal det i 2025 totalt investeres 275 milliarder kroner på norsk sokkel, og leteaktiviteten skal økes. Økningen i investeringene er på 4 prosent fra 2024, og gir store ringvirkninger. Investeringsaktiviteten i 2024 la grunnlag for over 100.000 sysselsatte. Den økte investeringsaktiviteten kommer av økt omfang på pågående utbyggingsprosjekter, i kombinasjon med økt aktivitet med tilleggsbrønner og produksjonsboring på felt som allerede er i drift.

Johan Castberg

Snøhvit og Goliat er de eneste feltene som er i drift i Barentshavet. De kom i produksjon i henholdsvis 2007 og 2016, og nå er det Johan Castberg-feltet mye dreier seg om. Gassen fra Snøhvit går i rørledning til landanlegget på Melkøya. Der blir gassen prosessert, nedkjølt til flytende gass (LNG) og fraktet til markedet med spesialskip. Produsert olje og gass fra Goliat går til en flytende produksjons-, lagrings- og losseinnretning (FPSO), der oljen prosesseres, stabiliseres og lagres for videre transport med tankskip. Gassen reinjiseres i reservoaret.

Økt betydning

Nord-Norge har ifølge Kunnskapsbanken også økt sin betydning for de nasjonale petroleumsinntektene. På ti år har sokkelen utenfor Nord-Norge forsterket sin rolle i den nasjonale produksjonen av olje og gass. I 2012 utgjorde produksjonen i landsdelen 3,9 prosent av totalen, ti år senere var dette økt til 11,9 prosent. Tilsvarende var 1,4 prosent av eksportverdien fra felt i nord i 2012. Dette nivået var på 11 prosent i 2022. Selskapene på fastlandet i Nord-Norge omsatte for om lag 470 milliarder kroner til sammen i 2022. Dette betyr at for hver krone som omsettes på land, eksporteres det olje og gass med en verdi på nær halvparten av dette.

Størst potensiale

Barentshavet har det største potensialet for olje og gass av de tre havområdene, mener Offshore Norge. Nær halvparten av de antatt uoppdagede ressursene på sokkelen ligger i Barentshavet. Nettstedet Energi og klima er imidlertid kritisk til denne teorien.

«Sokkeldirektoratets høye tall for uoppdagede ressurser i Barentshavet viser bare en del av bildet. For det første inkluderer tallene uoppdagede ressurser i områder som ikke er åpnet for petroleumsvirksomhet, og som trolig aldri vil bli det. I tillegg tar

ikke tallene hensyn til det som kanskje er den viktigste faktoren for om ressurser faktisk vil bli utvunnet: Lønnsomhet».

Optimisme

Andre er mer optimistiske:

- Det er tatt mange gode grep for å komme fram til der vi er i Barentshavet i dag, og vi har nå mulighet til å legge et godt fundament for videreutvikling av også denne delen av norsk sokkel», sa Torgeir Stordal, direktør for Sokkel-



Saipems Scarabeo 8: Riggeren var i 2024 på Wisting-feltet med borejobb for Equinor. Foto: Eni

direktoratet i sitt innlegg på Barentshavskonferansen i fjor.

Feltet vil skape høy og langvarig aktivitet med store ringvirkninger for Hammerfest og Nord-Norge. Wisting er

den neste store utbyggingen i Barentshavet som kan bidra med ny infrastruktur.



made in Germany

HÜRNER
SCHWEISSTECHNIK

Tysk kvalitet på sitt beste!

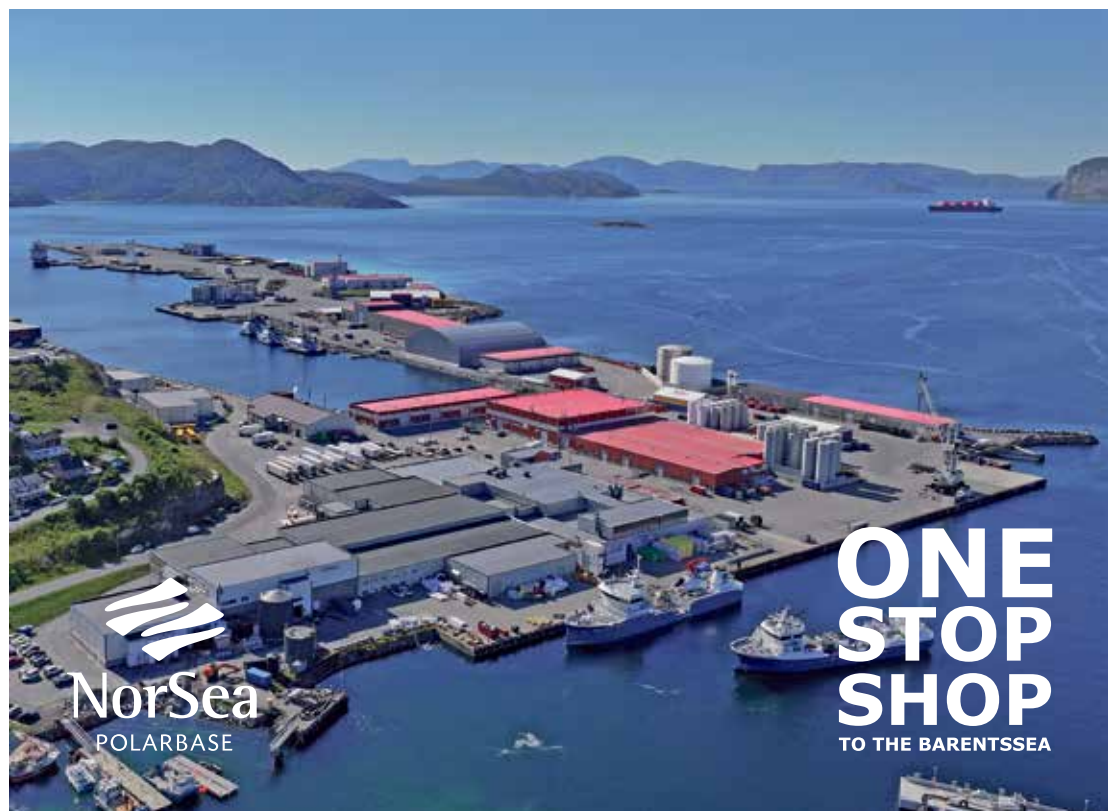
Maskiner og utstyr for enkel, pålitelig og effektiv bearbeiding av alle typer plast og membraner.

heatsupply.no

Hovedkontor: Tlf. 962 01 001 | Avd. Vestland Tlf. 458 68 588 | Avd. Nordland Tlf. 468 15 833

QUALITY CONTROL

AUTORISERT SERVICE SENTER



Slik erobret Tromsø vinteren

På kort tid har Tromsø blitt et av de mest populære vinterreisemålene i Europa. Det har gitt en solid økonomisk opptur for ishavsbyen – samt endel hodebry.

STERK VEKST: Fargespillet over himmelen på vinteren har bidratt til et reiselivseventyr i nord mange lenge var lunken til. Foto: Gaute Bruvik/www.nordnorge.com

Tekst – Bjørn Moholdt

– Æ va sterk i trua!

Så fremtiden

Tove Sørensen (66) var ikke i tvil. Fra begynnelsen av 1990-tallet drev den lidenskapelige hundekjører et hundepensjonat på Kvaløya noen kilometer utenfor sentrum av Tromsø. At hun kunne leve av å ta med gjester ut i naturen hadde ikke streift henne. Så fikk hun en henvendelse om hun kunne ta med et par briter ut på tur.

– Det ble en aha-opplevelse, minnes hun.

For da hun så den nærmest hysteriske gleden gjestene følte og ga uttrykk for skjønte hun at det lå en forretningsmulighet i å ta folk med ut i vintermørket, i en slede bak et hundespenn – under nordlyset.

– Utfordringen var å få andre med på idéen, forteller hun.

Selv var hun ikke i tvil – vinterturismen var fremtiden.

Så ikke muligheten

Fra en beskjeden start med ett hundespenn for rundt 35 år siden ble Tromsø Villmarkssenter en motor i utviklingen av vinteropplevelser i Troms-regionen. Før pandemien hadde Tove rundt hundre ansatte fra hele verden og 300 hunder.

Siste året før pandemien omsatte Tromsø Villmarkssenter for 52 millioner kroner – med syv millioner i overskudd.

– Det tok helt av, sier hun. Men det skjedde ikke over natten, eller uten sverdslag. Reiselivet i Tromsø og resten av Nord-Norge på den tiden var fokusert på sommerhalvåret.

– Utlendingene som kom denne veien frem til rundt år 2000 var i hovedsak interesserte i Midnattsola og Nordkapp, forklarer Trond Øverås.

Øverås leder NordNorsk Reiseliv, et selskap i hovedsak eid av de tre nordnorske fylkene som har som formål å «etablere og videreutvikle Nord-Norge som et bærekraftig helårs reisemål». Organisasjonen han leder jobber tett med Innovasjon Norge, en organisasjon som for 30 år siden ikke helt så det Tove så – at vinteren var en potensiell gullgrube for reiselivet.

– Det første året med vintergjester dro vi inn 60 000 kroner, forklarer hun.

Verken banker eller Innovasjon Norge så ikke helt hvordan hun skulle få folk til å sitte i en kald hundeslede i vintermørket.

– Det var lenge en kamp for å få en forståelse for mulighetene, sier Tove.

Gikk opp løypa

Underveis fikk hun noe hjelp fra Innovasjon Norge. Den snakkesalige Tove snakket nok representantene for myndighetene litt i senk. Bankene var fortsatt skeptiske.

– Joda, jeg liker å snakke, men det er jo grunnet i entusiasmen og gleden over å vise frem den fenomenale naturen. Den har jeg fortsatt, understreker hun.

Etterhvert fikk hun også Hurtigruta med på trua, men det store gjennombruddet lot vente på seg.

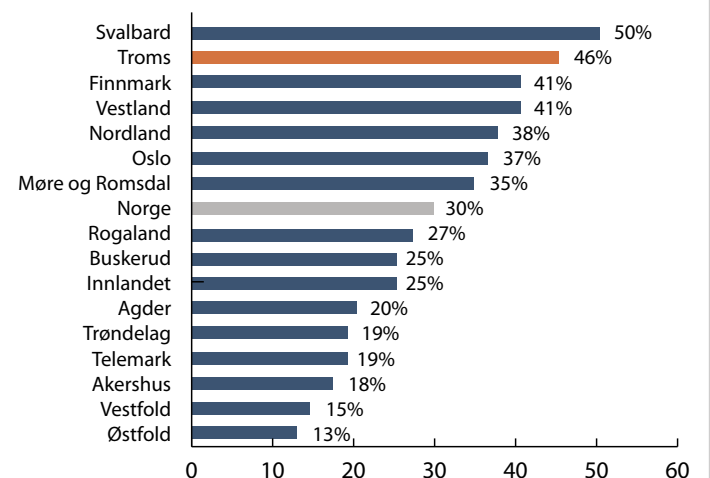
– Gradvis bygde vi opp produktet vårt. Som de første ble det et betydelig nybrottsarbeide. Vi gikk opp løypa, forklarer Tove.

Så – i 2008 – skjedde det noe som skulle forandre alt.

– Frem til da hadde vi strategisk jobbet frem vinteren, blant annet gjennom Top of Europe (forløperen til NordNorsk Reiseliv), forklarer Øverås.

Det skjedde ikke minst gjennom å invitere utenlandske turoperatører til nordområdene. På den tiden jobbet Øverås for Hurtigruta, som i 2008 lanserte vinnerkonseptet «Hunting the Light».

Utenlandshandel på hoteller og camping i fylkene og Svalbard i 2023



Kilde: SSB

Næringslivets foretrukne kraftleverandør på Sør-Helgeland



BINDAL KRAFTLAG

Telefon: 75 03 19 00
post@bindalkraftlag.no
www.bindalkraftlag.no

Vi vil frigjøre tid for deg, ved å gjøre regnskapet papirløst. Ønsker du å starte virksomhet, ta kontakt.



VSK Regnskap AS

Torsvågveien 2107, 9136 Vannareid
Tlf.: 77 74 97 60 • E-post: post@vskas.no
www.vskas.no/regnskap



GIKK OPP LØYPA: Tove Sørensen sto for mye av nybrottsarbeidet da hun etablerte Tromsø Villmarkssenter som en sentral motor i satsingen på vinterturisme. Foto: Bjørn Moholdt



SPREDNING: – Det ligger en strategi bak der vårt fokus er å spre trafikken ut fra Tromsø til andre steder i nord, sier administrerende direktør i Nord-Norsk Reiseliv, Trond Øverås. Foto: NordNorsk Reiseliv

Sammen med en annen på mange måter skjellsettende hendelse skulle jakten på nordlyset få fart på vinterbesøket.

Nordlysbølgen

For samme året som Hurtigruten lanserte sitt konsept tok den kjente «nordlysjegeren» Kjetil Skogli med seg den verdenskjente tv-profilen og divaen Joanna Lumley med ut på tur. De skulle jakte på lyset som mange rundt om i verden muligens hadde hørt om, men trolig bare sett på tv.

De fant det de jaktet på, og vel så det. Tidlig i mars ble Lumley filmet under et fargeflimmer i grønt, hvitt, rosa og dyp fiolett

som under første visning på BBC ble sett av over seks millioner tv-seere.

Realiseringen av en barndomsdrøm for Lumley – som hun trolig ikke var alene om – ble et eneste langt reklame-fremstøt ikke bare for nordlyset, men hele Nord-Norge.

– Det tv-programmet ble et tidsskille, mener Øverås.

Tove samstemmer. Lumley fikk opp øynene til millioner av mennesker verden rundt, ikke bare britene, samt de bevilgende myndighetene i Norge – og andre aktører som ville kaste seg på nordlysbølgen.

Samme år kom den første direkteruten fra London til Tromsø. Den varte riktignok bare noen måneder, men besøket vokste. Før det rundt 2014 aksellererte for alvor.

Denne vinteren går det 37 direkteruter fra utlandet til Tromsø, fra 26 reisemål.

Seks milliarder kroner i forbruk og sterk Airbnb-vekst

Det siste tiåret har økningen i reiselivet i Troms – hovedsakelig Tromsø-regionen – vært på 200 prosent. I 2023 var det samlede forbruket av de tilreisende på over seks milliarder

kroner, som igjen gir grunnlag for 5 100 sysselsatte.

– I hovedsak har veksten kommet på vinteren, sier Øverås. Selv om ringvirkningene av den sterke veksten i besøket sprer seg noe utover i distriktene er den mest merkbar i Tromsø. Det er hit de aller fleste flyr inn.

– Tromsø har vært på ballen en stund, men vi kan ikke si det samme om distriktene, sier Tove, som håper de følger opp, for det ligger mange muligheter i hele fylket etter hvert som besøket skruer seg ytterligere til, og presset på Tromsø øker.

For vekstsmertene har allerede begynt å melde seg. Byens hoteller er til tider sprengfulle, med en beleggsprosent på godt over 90-tallet i de travleste periodene. Snittallet for februar i fjor i hele Troms var på 74 prosent, som var tretti prosentpoeng over landsgjennomsnittet.

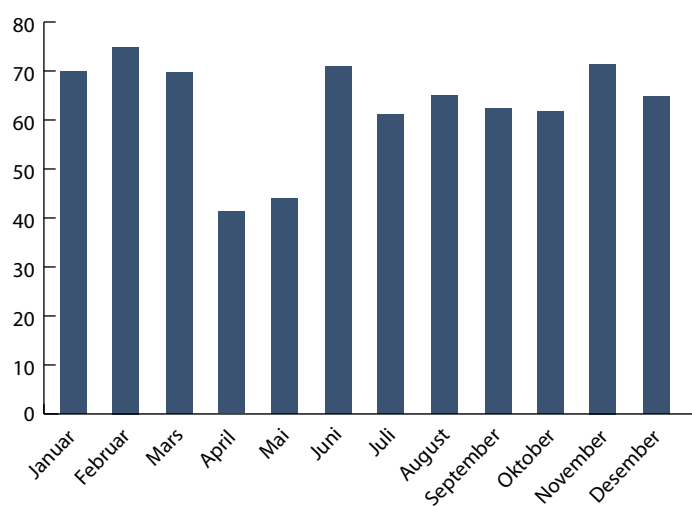
I tillegg har Airbnb vokst dramatisk. I 2016 var det kun 96 000 gjestedøgn på utleieplattformen, men i perioden frem til 2023 økte antallet med 660 prosent – til 729 000.

Lang strategi

Mange mener Tromsø ikke har klart å holde tritt med den dramatiske økningen i trafikken. Konfettien etter feiringen av utvidelsen av Tromsø lufthavn Langnes hadde knapt lagt seg før kritikken meldte seg om at kapasiteten allerede var sprengt.

Forts. neste side

Den månedlige kapasitetsutnyttelsen på hotellrom i 2023 i Troms

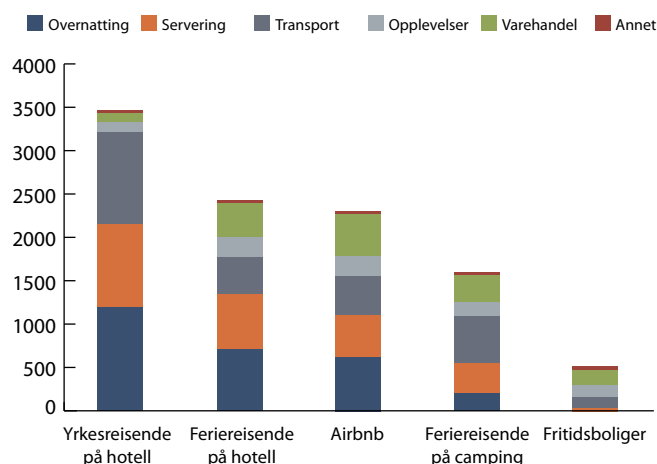


Kilde: SSB

Sammen. Fremover.



Gjennomsnittlig døgnforbruk blant turistgrupper fordelt på forbrukskategorier i 2023 i Troms.



Kilder: Innovasjon Norges Turistundersøkelse og TØI; SSBs overnattingsstatistikk og satellitregnskap; Menons regnskapsdatabase.

Forts. fra forrige side

– Hastigheten i veksten har vært så stor at knapt noen kunne forutsett dette, sier Øverås. Han mener bransjen må ha is i magen.

– Noen snakker om Barcelona-tilstander, men vi er på ingen måte der idag, understreker Øverås, som snarere ser mulighetene som byr seg.

– Det ligger en strategi bak der vårt fokus er å spre trafikken ut fra Tromsø til andre steder i nord, konkluderer han.

Tove Sørensen tror også markedet vil roe seg, og spre seg mer ut over til andre deler av landsdelen. Som Alta.

Her skulle den første direkte-ruten fra Frankfurt lande i år, men ble skjøvet på til neste år. I tillegg har Evenes meldt seg på som innfallsport fra Helsinki.

– Nøkkelen for utviklingen i nord er samarbeid, landsdelene og landene imellom. Får vi det til har vi svært gode tider i møte, konkluderer «sjefen» for nordnorsk reiseliv.

Vel og merke så lenge tilbyderne av opplevelsene kjenner sin besøkelsestid.

– Det er der slaget kommer til å stå, konkluderer Tove Sørensen.

Med et forsprang på 35 år er det rådet verdt å lytte til.



Ikke bare vinterturisme

Reiselivet i Troms fylke sto for en verdiskaping på 2,5 milliarder kroner i 2022, som er omtrent fem prosent. Landsgjennomsnittet er 4,2.

Ser man på sysselsettingen utgjør reiseliv i Troms 11 prosent. Utenom offentlig forvaltning utgjør den hele 16,2 prosent. Det er desidert størst i landet. Nummer to er Oslo på 13,8 prosent.

Antall sysselsatte i reiselivet i Troms er 6600. I Tromsø alene over 4000 direkte eller indirekte (2023).

Jevn fordeling

Totalt har antall gjestedøgn i fylket økt med én million fra 2016 til 2023, noe som tilsvarer en årlig gjennomsnittlig vekst på fem prosent. Airbnb har stått for 63 prosent av den totale økningen i antallet gjestedøgn med en vekst på 633 000 gjestedøgn mellom 2016 og 2023.

Airbnb er med det også segmentet som har økt mest. Imidlertid har det vært vekst i samtlige segmenter i regionen.

Blant disse har camping bidratt mest med 178 000 gjestedøgn fra 2016 til 2023, tilsvarende en vekst på 67 prosent. Cruise har økt med 115 000 passasjeranløp, men har hatt en større relativ vekst i perioden på 120 prosent.

Både Airbnb og hotell har mange besøkende i vintermånedene, men opplever et fall på våren før antallet igjen øker i sommermånedene. 55 prosent av alle gjestedøgn på hotell og camping befinner seg i sommermånedene, mot 67 prosent nasjonalt. Det betyr at Troms i større grad enn andre regioner har en jevn fordeling av turister gjennom året.

Hotell viktigst

Av de reisende er det yrkesreisende på hotell som har det høyeste forbruket. Disse bruker i snitt i underkant av 3470 kroner per døgn i Troms. Fritidsbolig-turistene har det laveste døgnforbruket, med

520 kroner. Dette skyldes blant annet at de ikke har forbruk knyttet til overnatting.

Det hersker dog usikkerhet rundt tallene, der SSB oppgir at selvrapportert forbruk kan være en feilkilde i seg selv. Tallene er fra 2019, men har blitt inflasjonsjustert og harmonisert med SSBs satellitregnskap, samt SSBs overnattingsstatistikk og Menons regnskapsdatabase.

Feriereisende på hotell står for den høyeste inntekten, og 32 prosent av det totale forbruket blant tilreisende i 2023. Deretter kommer Airbnb-turister og yrkesreisende på hotell. Disse gruppene står henholdsvis for 28 og 22 prosent av totalt forbruk.

Fritidsbolig- og cruiseturistene bidrar minst av segmentene, og utgjør henholdsvis fire og tre prosent av forbruket.

Det totale forbruket til tilreisende tilsvarer om lag 6,1 milliarder kroner.

Kilder: Menon Economics, SSB



VELG
PROSESSBÅT.

Alltid sanitærslakt - økt biosikkerhet.
Ingen transportdødelighet - forbedret fiskevelferd.
Redusert miljøavtrykk.

Over 12 års erfaring med S&B på merdkanten.



kjetil@napier.no / 906 49 083
kaare@napier.no / 995 52 554

► Det siste tiåret har økningen i reiselivet i Troms – hovedsakelig Tromsø-regionen – vært på 200 prosent.

Abonner på

**NORD-
NORGES
NÆRINGS-
LIVSAVIS**

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



BERGHANSEN

150 år

Den 25. januar 1875 kunngjorde Ole Berg-Hansen i Morgenbladet at han ville motta last og passasjer ved «Christiania havn eller nærmeste sted hvor sjøisen møter åpent farvann». Denne annonsen representerer Berg-Hansens beskjedne start – på det som i dag har blitt Norges største og eldste reisebyrå.

Eksistensgrunnlaget vårt handler om akkurat det samme som det gjorde i 1875. Vi hjelper folk å komme seg dit de skal på en trygg og behagelig måte.

Vi er genuint opptatt av å gi våre kunder gode reiseopplevelser. Vi liker å gi gode anbefalinger og det lille ekstra – før, under og etter reisen. Vi forteller kunder hvor de kan bo,

Norges beste kundeservice i kategorien «reise»

I Berg-Hansen har vi alltid hatt som mål å sørge for at kundene våre føler seg ivaretatt gjennom hele reisen. Derfor er vi utrolig stolte over å motta prisen for Norges beste kundeservice i kategorien reise! Vi vil takke våre fantastiske kunder for tilliten og alle våre medarbeidere for deres engasjement og innsats!

Kåringen er basert på Kantars kundesentermåling, KS Indeks, med cirka 40.000 intervjuer hvert år.

Berg-Hansen Nord-Norge betjener det nordnorske markedet på jobb-reiser, samt Møter & Events for offentlig og privat næringsliv

ringe oss 24/7, 365 dager i året. Vi er her for deg!

= Smart

Våre digitale løsninger og dyktige folk, sørger for en enkel og effektiv reisehverdag!

Hvorfor reisebyrå?

Vurderer du å inngå en reisebyrå-avtale? Eller er du på utkikk etter et nytt reisebyrå? Her svarer vi på noen av de vanligste spørsmålene rundt bruk av reisebyrå

Hvorfor bruker bedrifter reisebyrå?

Svært mange bedrifter benytter reisebyrå i forbindelse med jobb-reiser. Hovedårsaken er at man ønsker å spare tid og penger. Du vil garantert gjøre begge deler, så lenge du velger riktig reisebyrå.

Hva får jeg med en reisebyråavtale?

Vi bistår våre kunder med absolutt alt knyttet til reise. Basisproduktet som alle kundene våre får er:

- Reiseportalen Webgate, hvor du kan bestille fly, hotell, leiebil og tog, både i inn- og utland. Webgate har også en mengde andre viktige funksjoner.

- Appen vår, for å kunne bestille, endre og avbestille når du er på farten. Velger du å motta varslinger i appen, får du relevante push-meldinger som flyforsinkelser, gateinformasjon, varsel om uroligheter på din destinasjon m.m. Den blir garantert din uunnværlige reisevenn!

Hvordan sparer jeg penger?

Ved å benytte et reisebyrå samles alle reiser på ett sted, og dermed får bedriften full oversikt over alle kostnader knyttet til reise. Reise-kostnader er for mange bedrifter den høyeste utgiftsposten etter lønn, og derfor er det behov for å ha kontroll og oversikt. Vi har et veldig godt rapporteringsverktøy, hvor du selv kan gå inn og hente ut all relevant reisedata – inkludert miljøregnskap. Når bedriften har full innsikt i alle kostnader knyttet til reiser, kurs og konferanser, kan man analysere bestillingsadferden til de ansatte.

Tas det gode valg når flybilletten bestilles? Hva slags flybilletter benyttes – restriktive eller fleksible? Hvor mye endrer vi egentlig? Bestiller vi i god tid, slik at vi får de rimeligste prisene, eller venten vi helt frem til avreise? Vi garanterer at bedriften din vil spare penger på å gjøre denne analysen og iverksette forbedringstiltak sammen med oss.



Hvordan sparer jeg tid?

Når alt er samlet på ett sted, bruker du vesentlig kortere tid på eksempelvis å sammenlikne produkter og priser.

Dine personlige data er trygt ivaretatt hos oss – som betyr at du slipper å registrere navn, kontaktinformasjon, passdetaljer og betalingsmåte hver gang du bestiller. Systemene våre husker hvor du reiste sist, og hjelper deg med å effektivisere bestillingstiden din.

Har bedriften din valgt faktura som betalingsmåte for reiser, er også reiseoppgjøret gjort unna i en fei. Til andre utlegg som taxi, mat og kjøregodtgjørelse, kan du benytte vår superenkle utleggs-løsning. Ha den lett tilgjengelig på mobilen, så er reiseregningen din ferdig utfylt i det du går over dørstokken hjemme. Det blir ikke mer effektivt enn det!

Hvordan blir jeg kunde?

Hvis du føler deg trygg på Berg-Hansen og ønsker å inngå en reisebyråavtale med oss allerede nå, så kan du signere vår standard lisensavtale. Hvis du er usikker, eller ønsker skreddersøm, kom i kontakt med våre eksperter nå.

Energy, Resources & Marine (ERM)

Berg-Hansen har over 30 år med kompetanse og erfaring innenfor ERM-reiser. Vi tilbyr markedsledende digitale verktøy, og håndterer reiser både i Norge og internasjonalt.

Erfaring og ekspertise

Våre erfarne ERM-rådgivere har spesialkompetanse innenfor reisebestilling, behov, restriksjoner og muligheter knyttet til ERM-billettene.

Effektive verktøy

Vi tilbyr digitale verktøy for håndtering av crew-skifter, bestilling og billettering, samt automatisk utstedelse av «Letter of Guarantee».

Trygghet på reisen

Vi er tilgjengelige 24/7, hele året. Vi tilbyr lokale eksperter og dedikerte ERM-team, og du har Norges største reisebyrå i ryggen.

EGNE billetter

Vi tilbyr Marine & Offshore-billetter i både Norge og internasjonalt. Billettene er fleksible, refunderbare og tidvis 20-50 prosent billigere.

Møter & Events

Berg-Hansen Nord-Norge har også et eget team som jobber kun med Møter & Events. Vi skreddersyr unike



Eirik Munkvold, administrerende direktør i Berg-Hansen Nord-Norge

opplevelser og møter mellom mennesker, som inspirerer og engasjerer.

Event

Vi har lang erfaring med å planlegge og gjennomføre arrangementer som inspirerer og skaper uforglemmelige øyeblikk.

Konferanser

Våre prosjektledere og produsenter er eksperter på å formidle fag med engasjerende opplevelser.

Digitale arrangementer

Vi hjelper deg med å utforme hybride opplevelser, eller heldigitale konferanser og events i alle størrelser.

Firmagrupper på tur

Med nærmere 150 års reiselivserfaring, sørger vi for unike og minnerike firmaturer i både inn- og utland.

Firmafester

Sommerfest, kickoff, julebord eller husfest – teambygging er kanskje viktigere enn noen gang. Vi lager fester med verdiforankring.

Møterom

Ledermøter, avdelingsmøter, kurs, workshops og seminarer. Vi finner møterommet som passer for deg og dine behov.

...

Berg-Hansen er sertifisert gjennom ISO 9001 (kvalitetsledelse), 14001 (Miljøledelse) og sertifisert gjennom Miljøfyrtårn.

Ønsker du mer info om Berg-Hansen Nord-Norge AS så ta kontakt med oss på:

Telefon: 75 800 800 spør etter salgsavdelingen
Mail: nordnorge@berg-hansen.no

For mer informasjon, besøk vår hjemmeside: www.berg-hansen.no



hvor de kan spise, hva de kan gjøre. Vi setter også gjerne sammen hele turen, så kunden slipper å lete seg frem til den beste turen på egenhånd, og heller kan bruke tiden på å jobbe eller med familien.

Våre kunders reiser er vårt ansvar, vi har beredskap og 24 timers service, enten de skal på jobbreise, gruppetur, konferanse eller ferie. Vi liker å hjelpe kundene å ta bærekraftige valg der det er mulig, som for eksempel å ta toget istedenfor å fly, bo på miljøvennlige hotell, leie el-bil, eller ha telefonkonferanse istedenfor å reise.

Berg-Hansen Nord-Norge AS er et selvstendig selskap med nordnorske eiere og en del av Berg-Hansen-kjeden gjennom en franchiseavtale. I år feirer Berg-Hansen-kjeden 150 år, og vi er utrolig stolte over å være en del av denne tradisjonsrike historien.

Berg-Hansen Nord-Norge formidler reisebyrå-tjenester for rundt 800 millioner i året. Vi er ett Nordnorsk reisebyrå med 48 engasjerte medarbeidere fordelt på 6 avdelinger, Mo i Rana, Bodø, Sortland, Harstad, Tromsø og Alta. Våre verdier er:

Engasjert, Modig, Ansvarlig

Alle i Berg-Hansen går på jobb for å gi kundene service i verdensklasse, samtidig som vi har det gøy på veien. Vi har opparbeidet oss en unik posisjon gjennom omfattende digitalisering og høy reisefaglig kompetanse.

Jobbreiser

Derfor bør du bruke et reisebyrå på jobbreiser

Reisebyråene har vært til stede for de reisende i lang tid, og det skal de fortsette å være. De reisende trenger nemlig et stødig reisebyrå å forholde seg til, som sørger for en enkel, effektiv og trygg reisehverdag!

Smarte jobbreiser

For mange består arbeidshverdagen av å reise. Som jobbreisende flyr du, kjører tog, leier leiebil og bor på hotell. Vi ser deg og dine behov, og vårt mål er at du skal bruke så lite tid på reiseadministrasjonen som mulig, og mer tid på det du verdsetter mest.

Hva kan vi gjøre for din bedrift?

Når du er på jobbreise, er det trygt å ha et reisebyrå i ryggen. Med effektiv teknologi og dyktige reiseeksperter lokalisert over hele landet, sørger vi for at du er ivaretatt både før, under og etter reisen.

Lønnsomt

Føl deg trygg på at vi gjør vårt ytterste for å spare bedriften din for unødvendige kostnader.

Effektivt

Lokal, global eller offshore? Du kan enkelt bestille reiser online og via våre reiseeksperter.

Trygt

Skulle det skje noe uventet, kan du



- Selv om frykten for innføring av tollbarrierer gir en viss uro i markedet, er ikke dette hovedforklaringen til den kraftige veksten, sier administrerende direktør i Norges sjømatråd, Christian Chrøner. Foto: Norges sjømatråd

Sterk vekst for oppdrettstorsk

Norsk oppdrettstorsk tar markedsandeler når det blir mindre villfisk i markedet.

Av – Edd Meby

For fersk oppdrettstorsk økte eksportvolumet 37 prosent nå i februar, viser de ferske tallene fra Norges sjømatråd. Det ble

totalt eksportert 1.514 tonn, og eksportverdien økte 69 prosent, til 102 millioner kroner. Oppdrettstorsken utgjorde 26 prosent av den totale eksportverdien av fersk torsk fra Norge i februar.

Dette er en solid vekst etter en rekordmåned i januar der fersk oppdrettstorsk økte eksportvolumet med 26 prosent, til 1.337 tonn, og eksportverdien

økte 56 prosent, til 92 millioner kroner.

- Oppdrettstorsk utgjorde 35 prosent av eksportverdien av fersk torsk i januar. Det er den høyeste andelen oppdrettstorsk noensinne i en januarmåned, sier sjømatanalytiker Eivind Hestvik Brækkan i Norges sjømatråd.

Stort fall for fersk torsk

• Norge eksporterte 4.815 tonn

fersk torsk til en verdi av 398 millioner kroner i februar.

- Verdien falt med 65 millioner kroner, eller 14 prosent, sammenlignet med samme måned i fjor.
- Volumet falt med 35 prosent.
- Danmark, Nederland og Spania var de største markedene for fersk torsk i februar.

Mindre torsk

Selv om landingene av fersk

Krevende for tørrfisknæringen

Vinteren 2025 er svært vanskelig for tørrfisknæringen, med nedgang både i verdi og volum:

- Norge eksporterte 320 tonn tørrfisk til en verdi av 103 millioner kroner i februar
- Verdien falt med 8 millioner kroner, eller 7 prosent, sammenlignet med samme måned i fjor
- Volumet falt med 18 prosent
- Italia, Kroatia og USA var de største markedene for tørrfisk i februar

- En kraftig økning i råstoffpriser har skapt betydelig usikkerhet om det er mulig å oppnå en tilstrekkelig pris på tørrfisken ute i markedene. Det er derfor usikkert hvor mye tørrfisk som vil bli produsert i år, sier sjømatanalytiker Eivind Hestvik Brækkan i Norges sjømatråd.



Marine Fabrication as

TOIMIL MARINE

Kraner

- Folde kraner 1Tm – 90Tm
- Teleskop kraner 2Tm- 185Tm
- JIB Knuckle boom Kraner
- Spesial / Custom

Foldekraner
Fra kr.
310.000,-



Hydraulikk Aggregat

- 150 L tank - 11KW - 20Lm
- 150 L tank - 22KW - 40Lm
- 200 L tank - 30KW - 50Lm

HPU
Fra kr.
82.000,-









Vi tilpasser utstyret etter deres behov! Ta kontakt:
Post@marinefabrication.no
+47 400 06 993

www.marinefabrication.no

Størst økning til USA

USA hadde størst verdivekst i februar, med en økning i eksportverdi på 548 millioner kroner, eller 52 prosent, sammenlignet med samme måned i fjor. I årets første to måneder har dermed verdiveksten til USA vært på 985 millioner kroner.

- Februar var tidenes beste eksportmåned til USA. Det er først og fremst økt verdi for laks, snøkrabbe, kongekrabbe, ørret og makrell som har bidratt til det.

Selv om frykten for innføring av tollbarrierer gir en viss uro i markedet, er ikke dette hovedforklaringen til den kraftige veksten, sier administrerende direktør i Norges sjømatråd, Christian Chrøner.

torsk tok seg godt opp i løpet av måneden, falt volumet med over 30 prosent sammenlignet med februar i fjor.

- Lavere landinger kombinert med en norsk landindustri som kjemper en stadig tøffere kamp om råstoff for produksjon av filet, saltfisk, klippfisk og tørrfisk, bidro til en kraftig nedgang i eksportvolumet av fersk villtorsk i februar, sier sjømatanalytiker Eivind Hestvik Brækkan.

Forutsigbarhet selger

Kommunikasjonsdirektør Martin Skaug i sjømatrådet vurderer markedsituasjonen for norsk oppdrettstorsk slik:

- Nedgangen i kvoter på villtorsk bidrar til å løfte etterspørselen etter oppdrettstorsk. Samtidig er det viktig for oppdrettsnæringa å finne egne segmenter i markedene for torsk, slik at de ikke blir for sårbare for det som forhåpentligvis blir en framtidig økning i kvotene på villtorsk, sier han til Nordnorsk Rapport.

- Vi vet at det jobbes på flere områder med å løfte etterspørselen etter oppdrettstorsk, blant annet inn mot rått konsum. Forutsigbar og jevn tilførsel gjennom hele året er også noe mange innkjøpere finner attraktivt, og kan bidra til å løfte etterspørselen etter oppdrettstorsk. Produksjonsvolumet av oppdrettstorsk er imidlertid fremdeles såpass lavt at det i svært liten grad bidrar til å dempe nedgangen i den globale tilførselen av torsk. Vi forventer om lag 20.000 tonn produsert i år, mot en global fangst av atlantehavstorsk på om lag 700.000 tonn.

Fortsatt vekst

Oppdrettstorsk hadde et godt år i 2024, med en økning i volum og verdi. I fjerde kvartal utgjorde oppdrettstorsk over halvparten av eksporten av fersk torsk. Mesteparten av volumet går til transitt- og bearbeidingsmarkedet i Nederland, før den reeksporteres til andre markeder. Også for oppdrettstorsk er Spania et av Norges viktigste markeder, med stabil direkteeksport målt i volum i fjor.

- Vi opplever en god interesse hos supermarkedene. Oppdrettstorsken bidrar til å sikre jevn tilførsel av fersk torsk hele året, slik at spanjolene kan nyte norsk torsk også utenfor skreisesongen, sier Holvik.

Sterk volumvekst for laks

Høyere sjøtemperaturer og mindre vintersår har gitt økte slaktevolum og en høyere kvalitet på fisken sammenlignet med i februar i fjor.

- Det er underliggende vekst i det kinesiske markedet. I tillegg har norsk laks tatt markedsandeler, blant annet fordi det er mer tilgjengelig stor laks fra Norge. Det kinesiske laksemarkedet vokser spesielt sterkt i dagligvarehandelen, sier Norges sjømatråds utsending til Kina, Sigmund Bjørge.

- Norge eksporterte 89,77 tonn laks til en verdi av 9,1 milliarder kroner i februar
- Verdien økte med 185 millioner kroner, eller 2 prosent, sammenlignet med samme måned i fjor
- Det er en vekst i volum på 14 prosent
- Polen, USA og Frankrike var de største markedene for laks i februar



Beste Vannkvalitet Garantert, Med Produkter Fra Egen Fabrikk



Ozonering med on-line kvalitetsmåling



CO² lufting



Trommelfilter

Proteinskimmer, dokumentert
av NIVA som beste på partikler
fra 0,8-50my

MAT-KULING AS 
matkuling.com 
info@matkuling.com 
(+47) 90 86 53 01 

«Snøtorsk» skal bli den nye laksen

Det nye norske torske-eventyret er i gang.

Av – Edd Meby

Å avle frem en torsk tar i overkant av to år, fra egg til en voksen fisk på opp mot fire kilo. Etter tre måneder er den fremdeles bare 2-3 gram. Oppdrett av torsk i Norge har gått i bølger, og avl har hele tiden vært en utfordring.

- Den første oppdrettstorsken tidlig på 2000-tallet var ikke helt klar for livet i merdene, forklarer markedssjef og driftsdirektør i Norcod, Chris Guldberg.

Knekte koden

Men offentlig og private finansierte avlsprogram ga til slutt resultater og rundt 2018-2019 kom sjette generasjon oppdrettstorsk. Torsken viste roligere adferd i merdene, og nye selskaper så dagens lys – deriblant Norcod som ble stiftet i 2018. Norcod produserte sin første fisk i 2020. Koden var knekt både biologisk og industrielt, og det var endelig mulig å produsere en robust torsk. I 2024 produserte Norcod 8400 tonn oppdrettstorsk i sine fem oppdretts-anlegg.

Tre anlegg i Nordland

Selskapets hovedbase er i Trondheim. To av anleggene ligger i Trøndelag, mens de tre andre ligger i Frosvika i Meløy



Meløy-anlegget til Norcod i Meløy har en produksjonskapasitet på 3600 tonn. Foto: Norcod

Norsk oppdrettstorsk skal nå markedsføres offensivt som en allsidig matfisk i utlandet. Foto: Norcod



sør for Bodø der den første fisken ble slaktet i 2022, og to anlegg ligger i Nesna kommune, Labukta og Bjørnvika som ble etablert i 2023.

- På Nesna har vi i dag 18 ansatte og i Meløy er det ni ansatte, så dette er viktige lokasjoner for Norcod. Produksjonen vil alltid variere noe, men kapasiteten er 7200 tonn på Nesna og 3600 på Meløy, opplyser Guldberg.

Robust verdikjede

I andre kvartal 2024 kunne selskapet rapportere om en betydelig økning i inntekter, med en omsetning på 86 millioner kroner, en økning på 121 prosent fra 39 millioner kroner i andre kvartal

i 2023. Samtidig reduserte selskapet driftsunderskuddet til 47 millioner kroner, en forbedring på 34 prosent fra 71 millioner kroner i andre kvartal 2023. I 2025 er nok økt markedsadgang noe av det aller viktigste, sier Guldberg.

- Vi har produktet. Nå handler det om å etablere et marked, men vi er forberedt på å vokse sakte. Vi skal få på plass en robust verdikjede. Oppdrettstorsk er tilgjengelig hele året, og kompletterer villtorsken, som er sesongfiske. Vi leverer god kvalitet og det er en økt etterspørsel.

Spania viktig marked

Sirena er Norcods danske salgsapparat, men Chris Guldberg har også direkte kontakt med markedet og snakker med kundene. Norges Sjømatråd er også en viktig samarbeidspartner og nylig var Norcod på besøk i USA sammen med sjømatrådet. Cod Cluster er også en viktig samarbeidspartner.

- Det tar tid å jobbe seg inn med et nytt produkt, men vi ser allerede fremgang fra 2023 til 2024, og har tro på at denne fremgangen skal fortsette også i 2025, mener han.

- Hvor er de viktigste markedene?

- Spania er et viktig marked for oss, men oppdrettstorsk gjør det også bra Storbritannia og Frankrike. Vi ser store muligheter i USA, Kina og Japan.

Allsidig fisk

Chris Guldberg legger ikke skjul på at Norcod lar seg inspirere av suksessen norsk laks har hatt ute i verden, og legger vekt på torskens anvendelighet, en delikat fisk med mild smak og som er lett å tilberede.

- Den kan kokes, grilles, stekes, røkes og passer godt til sushi og sashimi, i tråd med moderne forbrukertrender. Oppdrettstorsk bidrar til at fiskehandlere, restauranter og dagligvarebutikker over hele verden kan få jevnt høy kvalitet, god tilgjengelighet og garantert levering 12 måneder i året. Det gjør torsken, som i dag er et sesongprodukt, vesentlig mer interessant for flere.

Hvit som snø

Å bygge en merkevare er møysommelig arbeid, og det er viktig å skille seg ut. Derfor har Norcod brukt betegnelsen «Snow Cod» for å skille oppdrettstorsk fra villtorsk og lykkes med en premium posisjonering.

- Hvis noen får en assosiasjon til laks av det begrepet, så er det bare en fordel for oss, men vi kaller ikke torsk for «hvit laks». Vi har mye å lære av laksenæringen. Vi bruker sosiale medier, vi lager brosjyrer og merker kassene våre med «Snow Cod» - og vi deltar på viktige sjømatmesser verden rundt. Ved å spille på Norges sterke posisjon som sjømatnasjon skal vi gjøre oppdrettstorsken mer kjent ute i verden, sier Chris Guldberg i Norcod.

TOBIAS

Lengde: 795 cm
 Bredde: 695 cm
 Dypgående: 110 cm
 Motor: 2 x 170-400 hk
 Diesel eller elektrisk framdrift

Tobias Bått AS - 5943 Austrheim - tlf. 56169079 - mail@tobias.no
www.tobias.no

Celsa Nordic: Kronglete vei til nye eiere

Mo Industripark har rikelig med arealer.
Foto: Mo Industripark

Mange ble overrasket i slutten av november i fjor da den tsjekkiske industrigruppering Sev.en Global Investments kom inn i som nye eiere av Celsa Nordic. Dette omfattet også virksomhetene i Mo i Rana med vel 450 ansatte.

Av – Knut Ørjasæter

Det har i lang tid vært kjent at morselskapet til Celsa Nordic, det spanske Celsa stål-konsernet, hadde store økonomiske problemer. Lave priser, dårlig etterspørsel etter korona-nedstenging og lavere aktivitet i bygg- og anleggsmarkedene generelt, gjorde at Celsa konsernet slet og gikk på giganttap.

Allerede i september 2023 mistet den spanske Rubiralta-familien kontrollen over Celsa-konsernet. Celsa var da Spanias største familieeide konsern. Kreditorerne overtok. Kreditorerne overtok med dette også det som er en av Europas største stålprodusenter med en rekke stålverk i Europa og salgskontorer over hele verden.

Salg av virksomheter utenfor Spania kom raskt opp som en løsning for å bedre økonomien og som kunne gi kreditorerne penger tilbake. Celsa UK, Celsa Nordic og Celsa Polen ble lagt ut for salg. De norske virksomhetene har vært eid av spanske Celsa siden 2006 da de kjøpte virksomheten av finske Rautaruukki. Før dette har også Elkem vært eier.

De som var nær på omstillings- og salgsprosessen mente spesielt Celsa Nordic ville bli enklest å selge. Det var et selskap med verdi, uten stor gjeld, og med tilgang til gunstige strømpriser. Det ble spekulert på om ikke Emsteel, et

stålkonsern med sete i De forente arabiske Emirater skulle kjøpe. Men i november ble det klart at tsjekkiske Sev.en Global Investments trakk det lengste strået og kjøpte Celsa UK og Celsa Nordic, men ikke Celsa Polen.

Pris på 7 milliarder

Transaksjonen medfører at vel 2.700 ansatte av i underkant av 10.000 arbeider under nye eiere, hvorav i underkant av 1.000 var i Celsa Nordic der 450 ansatte holder til i Mo i Rana. Partene har ikke ønsket å gå ut med hva den tsjekkiske grupperingen betalte. Spanske medier har likevel antydnet en samlet pris på 600 millioner euro eller nærmere 7 milliarder kroner. Pengene vil brukt på å nedbetale gjeld og styrke balansen.

De siste tilgjengelige regnskapstallene viser at armeringsstål-virksomheten i Mo i Rana ikke har vært en del av økonomiproblemene til Celsa-konsernet. I 2023 hadde armeringsstål-virksomheten en omsetning på 4,7 milliarder kroner, et driftsresultat på 315 millioner kroner og et resultat før skatt på 371 millioner kroner. Valseverket, Celsa Steel Service AS, tapte imidlertid penger, minus 94 millioner før skatt av en omsetning på i underkant av 1,3 milliarder kroner. Etter det Nordnorsk Rapport erfarer blir 2024 noe dårligere enn 2023. Dette grunnet et generelt svakt bygg- og anleggsmarked.

Den norske virksomheten baserer seg på gjenvinning av skrapmetall. Årlig

gjenvinnes vel 700.000 tonn. Dette tilsvarer cirka 2 Eiffeltårn i uken. Det gjør Celsa Armeringsstål til Norges største gjenvinningsbedrift. Bedriften produserer armeringsstål og billets, med jern- og stålskrap som viktigste råstoff.

Hvem er de nye eierne?

Sev.en Global Investments er en tsjekkisk familieeid investeringsgruppe. De investerer i en rekke sektorer med generelt fokus på kraftproduksjon og utvinning av naturressurser. Videre har de konsentrert seg om investeringer i selskaper som sliter med kapitalmangel eller med finansiering, nettopp slik situasjonen er for det spanske Celsa-konsernet. Sev.en Global Investments har som primærstrategi å gå inn som eiere, og unntaksvis slippes andre inn. Typisk investering for gruppen er investeringer på mellom 500 millioner og 1 milliard

euro. Tilsammen har gruppen over 20 milliarder kroner under forvaltning.

I forbindelse med oppkjøpet uttalte de nye eierne at de spesielt likte at Celsa Nordic har en fullt integrert produksjonskjede som omfatter alt fra innsamling av skrapmetall, prosessering og produksjon av ferdige stålprodukter skreddersydd for byggesektoren. De framhevet videre at Celsa Nordics virksomhet er drevet av fornybar vannkraft.

- Gjennom dette oppkjøpet vil stålindustri bli en del av kjerneporteføljen til Sev.en Global Investments, uttalte administrerende direktør Alan Svoboda da overtagelsen ble kjent.

Han viste videre til at integreringen av Celsa stålverk vil styrke Sev.en Global Investments mangfoldige portefølje ved å integrere en samlet produksjonskapasitet på to millioner tonn stålprodukter årlig med 1,2 millioner tonn i Storbritannia og resten i Norge.

Selskapet sier at de fokuserer på forbedring av drift og innføring av nye strategier som skal sikre virksomhetene bærekraftig fremtid.

Formelt overtar de nye eierne Celsa Nordic 1. april. Når vi spør ledelsen om det er kommet signaler fra de nye eierne for driften i Norge, får vi kort svar:

- Det er for tidlig å gå ut med.



Tid for vinterens opplevelser



Med fiber fra Aksa går du ikke glipp av årets store sportsbegivenheter eller familiens favorittserie!

AKSA
Hjem

Celsa har et mål om nullutslipp i 2050, og i Mo Industripark får selskapet god tilgang til grønn, norsk kraft.
Foto: Mo Industripark



De største selskapene i nord: Stort sett bra – anlegg unntaket

De største nordnorske private bedriftene gjør det ganske bra. Ser en på de siste tilgjengelige regnskapstall vi har fått ut fra Forvalt.no, viser det en vekst i selskapenes driftsinntekter på ganske nøyaktig 20 prosent fra 2022 til 2023. Sjømatnæringen gjør det bra enten det er oppdrett eller fiske. Det er langt mellom selskapene som går med minus.

Av – Knut Ørjasæter

Ikke overraskende er det bygg- og anleggselskapene som sliter. Vi ser at Nord-Norges største selskapsgruppering, Consto Holding konsernet, tapte over 350 millioner kroner på driften av en omsetning på over 10 milliarder kroner. Det er bare skandale-batteribedriften Freyr som taper mer i absolutte tall.

Med sete i Tromsø er Consto-gruppen et av landets ledende konsern innenfor bygg og anlegg. Consto er landsdekkende og har i tillegg byggevirksomhet i Sør-Sverige. Konsernet har mer enn 1.300 årsverk i Norge og Sverige. Det finnes imidlertid unntak i bygg og anleggsbransjen. I Alta har eksempelvis Jaro AS sitt hovedkontor. Bedriften leverer betong og betongelementer og har tosifrede lønnsomhetstall

i prosent. Slik lønnsomhet er ganske vanlig i oppdrettsnæringen med noen andre virksomheter i tillegg.

Tallene som kommer frem i vår oversikt er tall fra 2023 og historiske. Hvordan ser næringslivet på fremtiden?

Nord-Norges største bankgruppering SpareBank1 Nord-Norge står bak Kunnskapsbanken

Nord-Norge. Selv sier banken at Kunnskapsbanken er en del av deres samfunnsansvar.

Gjennom innsamling og behandling av data og informasjon ønsker banken på denne måten:

- å tilgjengeliggjøre reell og uheldet kunnskap som bidrar til at landsdelen går i samme retning
- å maksimere effekten av kunnskapsbasert og bærekraftig verdiskaping for landsdelen
- å styrke næringslivet, offentlig sektor, utdanningssektoren og andre beslutningstakere gjennom relevante kunnskapsgrunnlag og fakta

Forventninger fremover i nord-norsk næringsliv

Hvert halvår legger Kunnskapsbanken frem et Konjunkturbarometer/ Forventningsbarometeret for Nord-Norge sammen med andre samarbeidspartnere. Dette har de gjort siden 2019. Kunnskapsbanken blir til i sam-

arbeid med ulike kunnskapsleverandører. Perioden etter 2019 har vært preget av mye uro og økonomisk usikkerhet: Pandemi, rentehevinger, og utfordringer knyttet til både inflasjon og for bransjer avhengig av import - en svak kronekurs. Fremover ser utforingene ut til å øke.

Formålet med Forventningsbarometeret har vært å avdekke hvilke fremtidsutsikter næringslivsledere har for egen bedrift, bransje og landsdelen generelt og mer spesifikt:

- Hvordan vurderer bedriftene den økonomiske utviklingen de siste tre månedene – og forventningene 12 måneder frem i tid?
- Her legges det vekt på bedriftenes lønnsomhet og investeringsvilje, deres syn på arbeidsmarkedet, konsekvensene av klimarisiko og EU-taksonomien.

De 300 største virksomhetene i Nord-Norge								
Nr.	Konsernregnskap 2023	Selskap	Driftsinntekter	Driftsresultat	Resultat før skatt	Lønnsomhet	Kommune	Virksomhet
1	Ja	CONSTO HOLDING AS	10 407 596	-354 544	-372 972	-7,1	Tromsø	Utleie av egen eller leid fast eiendom ellers
2	Nei	ALCOA NORWAY AS (omorganisert i 2022)	9 921 000	503 000	429 000	6,2	Vefsn	Produksjon av primæraluminium
3	Nei	BIOMAR AS	9 823 358	470 600	500 530	14,7	Øksnes	Produksjon av fôrvarer til husdyrhold
4	Ja	HATI HOLDCO AS (eier blant annet Torghatten og Bastø fergene)	8 256 543	624 611	-212 050	6,0	Brønnøy	Innenlandske kysttruter med passasjerer
5	Ja	TROMS HOLDING AS	5 733 843	911 722	760 126	9,3	Tromsø	Handel med elektrisitet
6	Nei	CERMAQ NORWAY AS	5 642 223	2 450 951	2 659 309	28,5	Steigen	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
7	Nei	ASKO NORD AS	5 476 521	76 735	75 824	8,6	Tromsø	Engroshandel med bredt utvalg av nærings- og nytelsesmidler
8	Ja	FLYCO AS (Widerøe)	5 215 045	-202 761	-302 107	3,4	Brønnøy	Lufttransport med passasjerer
9	Ja	IHB INVEST AS	4 836 168	1 365 213	1 340 383	17,1	Hadsel	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
10	Nei	CELSA ARMERINGSSTÅL AS	4 690 076	314 834	371 067	10,0	Rana	Produksjon av jern og stål
11	Nei	NOVA SEA AS	4 515 158	1 075 609	1 533 925	19,5	Lurøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
12	Nei	WIDERØE'S FLYVESELSKAP AS	4 494 103	-102 475	-146 057	3,0	Bodø	Lufttransport med passasjerer
13	Nei	NORDLAKS SALES AS (omorganisert i 2022)	4 359 671	51 223	49 031	16,4	Hadsel	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
14	Ja	COOP NORD SA	4 187 328	119 810	54 066	3,8	Tromsø	Butikkhandel med bredt vareutvalg med hovedvekt på nærings- og nytelsesmidler
15	Nei	ISHAVSKRAFT AS	4 077 916	154 060	135 974	9,5	Alta	Handel med elektrisitet
16	Ja	NERGÅRD AS	4 043 446	280 380	199 228	6,0	Tromsø	Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk
17	Ja	SALTEN AQUA AS	3 914 415	95 094	76 385	8,3	Fauske – Fuosso	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
18	Nei	NORDLAKS HAVBRUK AS	3 723 557	366 868	384 063	4,2	Hadsel	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
19	Nei	POLAR QUALITY AS	3 605 909	65 768	64 273	15,7	Bodø	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
20	Nei	NOVA SEA HAVBRUK AS	3 245 215	867 508	877 090	21,9	Lurøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
21	Ja	COOP NORDLAND SA	3 243 053	126 709	74 823	5,1	Bodø	Butikkhandel med bredt vareutvalg med hovedvekt på nærings- og nytelsesmidler
22	Ja	YVE AS	3 235 092	19 076	5 201	1,0	Narvik	Handel med elektrisitet
23	Nei	LERØY AURORA AS	3 124 138	447 586	615 405	12,6	Tromsø	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
24	Ja	OCCASIONE BY OLAISEN AS	3 106 629	1 446 939	1 613 424	26,0	Lurøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
25	Ja	LEONHARD NILSEN & SØNNER - EIENDOM AS	3 086 159	-9 410	-11 045	3,7	Andøy	Utleie og leasing av bygge- og anleggsmaskiner og -utstyr
26	Nei	LERØY AURORA SJØ AS	3 003 517	652 137	668 089	17,8	Tromsø	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
27	Ja	HOLMØY HOLDING INVEST AS	2 856 150	934 970	835 974	14,2	Sortland	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
28	Nei	THE QUARTZ CORP	2 651 153	1 360 342	1 413 976	47,1		Produksjon av super ren kvarts- mineraler
29	Nei	NORDLAKS OPPDRETT AS	2 436 490	170 104	168 242	6,1	Hadsel	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
30	Ja	NORDLY HOLDING AS	2 116 566	92 723	98 935	13,7	Vestvågøy	Engroshandel med sykepleie- og apotekvarer
31	Ja	PITANCIA AS	2 116 566	104 017	115 932	14,4	Vestvågøy	Engroshandel med sykepleie- og apotekvarer
32	Nei	GRIEG SEAFOOD FINNMARK AS	2 107 766	580 968	563 032	18,7	Alta	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
33	Nei	LEONHARD NILSEN & SØNNER AS	2 068 277	67 930	77 327	9,2	Andøy	Bygging av bruer og tunneler
34	Nei	TORGHATTEN NORD AS	2 020 724	352 529	245 246	10,5	Tromsø	Innenlandske kysttruter med passasjerer
35	Ja	HELGELAND KRAFT AS	1 984 684	467 378	388 079	8,7	Vefsn	Distribusjon av elektrisitet
36	Ja	NORDVIK GRUPPEN AS	1 956 399	31 663	-17 246	2,8	Bodø	Vedlikehold og reparasjon av motorvogner, unntatt motorsykler
37	Nei	RANA GRUBER ASA	1 932 039	764 275	627 886	48,0	Rana	Bryting av jernmalm
38	Ja	KONGSBERG SATELLITE SERVICES AS	1 897 055	415 779	415 738	17,6	Tromsø	Satellittbasert telekommunikasjon
39	Nei	HOLMØY HAVBRUK AS (omorganisert i 2022)	1 846 363	817 882	777 027	55,3	Sortland	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
40	Ja	KVARØY INVEST AS	1 767 064	33 639	-49 597	1,7	Lurøy	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
41	Nei	NERGÅRD SEAFOOD AS	1 659 747	19 086	10 076	9,0	Tromsø	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
42	Ja	STIM AS	1 610 345	89 351	95 547		Vestvågøy	Engroshandel med sykepleie- og apotekvarer
43	Nei	PEAB BYGG AS	1 605 893	-19 796	141 120	24,9	Tromsø	Oppføring av bygninger
44	Nei	CERMAQ NORWAY SALMON AS	1 570 971	454 106	385 059	6,2	Steigen	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
45	Nei	NORDVIK AS	1 545 885	17 600	8 336	6,0	Bodø	Vedlikehold og reparasjon av motorvogner, unntatt motorsykler
46	Nei	BIL I NORD AS	1 541 105	11 262	3 483	4,1	Vågan	Detaljhandel med biler og lette motorvogner, unntatt motorsykler
47	Ja	BRØDRENE KARLSEN HOLDING AS	1 497 934	283 706	282 011	14,6	Senja	Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk
48	Nei	DAGLIGVARE GRUPPEN TROMSØ AS	1 468 049	16 932	22 933	5,5	Tromsø	Butikkhandel med bredt vareutvalg med hovedvekt på nærings- og nytelsesmidler
49	Ja	TED ENDRESEN HOLDING AS	1 449 337	62 106	6 135	6,1	Øksnes	Hav- og kystfiske
50	Nei	FRAM SEAFOOD AS	1 403 661	17 963	11 871	6,6	Bodø	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
51	Nei	FINNFJORD AS	1 371 846	711	-50 783	7,8	Senja	Produksjon av ferrolegeringer
52	Nei	COOP FINNMARK SA	1 350 082	86 617	96 586	10,1	Alta	Butikkhandel med bredt vareutvalg med hovedvekt på nærings- og nytelsesmidler
53	Ja	CORRENTE HOLDING AS	1 349 317	24 599	24 755	34,6	Tromsø	Utleie av egen eller leid fast eiendom ellers
54	Nei	ICE FISH AS	1 347 850	23 699	18 623	35,0	Tromsø	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
55	Nei	ARVA AS	1 343 110	518 608	386 789	7,7	Bodø	Distribusjon av elektrisitet

Rapporten er ment å gi et bredt bilde av tilstanden for nordnorsk næringsliv, og hvilke endringsprosesser som gjør seg gjeldende.

Dette skriver Kunnskapsbanken Nord-Norge i siste utgave:

Høstens resultater viser at 56 prosent av bedriftene opplever at utviklingen har vært 'som forventet'. Samtidig mener 31 prosent at situasjonen har forverret seg, mens 13 prosent ser en bedring. Selv om flertallet anser situasjonen som ventet, er det flere som rapporterer negative avvik enn positive. Blant de som forventer endringer i lønnsomhet, forventer 31 prosent vekst, 30 prosent nedgang, og 22 prosent regner med status quo.

De fleste forventningsbarometrene har naturligvis avdekket betydelige bransjeforskjeller over tid. Vårens undersøkelse viste at situasjonen var mest bekymringsfull innen bygg og anlegg, hvor over 40 prosent rapporterte dårligere resultater enn forventet. Dette

var også en markant økning sammenlignet med høsten 2023. Samtidig har bransjen over tid rapportert om en utfordrende situasjon, hvor resultatene har vært dårligere enn forventet.

Utviklingen har vært negativ i løpet av 2024, med en økning i konkurser innen bygg og anlegg i Nord-Norge. Dette skyldes hovedsaklig færre igangsatte boligprosjekter og redusert byggeaktivitet. Boligbyggingen har også falt markant, med nesten 30 prosent lavere aktivitet i andre kvartal sammenlignet med samme periode enn året før.

Bygg og anlegg, samt fiskeri og tjenesteyting rapporterer noe bedre resultater, selv om nesten én av fire bedrifter fortsatt melder om dårligere økonomiske resultater enn forventet, sammenlignet med én av tre på tvers av alle bransjer.

Industrien, som tidligere var mest positiv, opplever nå at én av fem

bedrifter har dårligere resultater, ofte på grunn av økte kostnader. Varehandelen fremstår som den svakeste bransjen det siste kvartalet, med 45 prosent av bedriftene som melder om dårligere økonomiske resultater enn forventet.

Det som nå skjer med ny amerikansk president i sjefsstolen har nok ingen forutsett. Økt satsning på forsvar og sikkerhet vil ganske sikkert bidra til bedring for bygg og anleggsektoren som har slitt en stund.

Tabellen på de 300 største selskapene er rangert etter om-

setningstallene for de sist tilgjengelige regnskapstall, for regnskapsåret 2023, som ble offentliggjort av Brønnøysundregistrene i oktober 2024.

Disse selskapene nevnt under har avvikende regnskapsår, og leverte som de eneste selskapene i tabellen regnskapstall for 2024. Dette er 2024-tallene deres:

Nr. 6 i tabellen er CERMAQ NORWAY AS i Steigen med: Driftsinntekter på 5,17 milliarder kroner. Resultat før skatt var på 1,54 milliarder. Driftsresultat 1,37 milliarder. Lønnsomhet/

totalkapitalrentabilitet på 19,7 %.

Nr. 44 i tabellen er CERMAQ NORWAY SALMON AS i Steigen med: Driftsinntekter på 7,8 milliarder kroner. Resultat før skatt var på 1,42 milliarder. Driftsresultat 1,72 milliarder. Lønnsomhet/totalkapitalrentabilitet på 20,6 %.

Nr. 119 i tabellen er AVINCIS AVIATION NORWAY AS i Tromsø med: Driftsinntekter på 683,9 millioner kroner. Resultat før skatt var på -158,6 millioner. Driftsresultat -73,4 millioner. Lønnsomhet/totalkapitalrentabilitet på -6,4 %.

LEVERANDØR AV SIKKERHETSSTYRINGS-SYSTEM

Web-baserte vedlikeholdssystem for den minste fiskeflåten og oppdrettsnæringen. Alt i en APP - på nettbrett og smartelefon.



Stakkevollvegen 65, 9010 Tromsø
Epost: post@sirkel-vs.no
Telefon: 475 54 200 - Mobil: 900 21 538

56	Nei	WIDERØE GROUND HANDLING AS	1 327 396	5 266	-2 962	2,6	Bodø	Andre tjenester tilknyttet lufttransport
57	Nei	LERØY NORWAY SEAFOODS AS	1 310 164	-211 281	-207 619	-25,6	Tromsø	Frysing av fisk, fiskefileter, skalldyr og bløtdyr
58	Ja	NORDKRAFT AS	1 304 821	756 266	697 529	11,1	Narvik	Handel med elektrisitet
59	Ja	KRÆMER AS	1 298 138	87 962	61 738	6,4	Tromsø	Engroshandel med bredt utvalg av nærings- og nytelsesmidler
60	Ja	HARILA INVEST AS	1 269 541	27 621	-12 273	2,8	Vadsø	Hovedkontortjenester
61	Ja	GIGANTE HAVBRUK AS	1 268 971	197 029	221 503	13,4	Bodø	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
62	Nei	FERROGLOBE MANGAN NORGE AS	1 267 174	44 669	65 634	3,1	Rana	Produksjon av ferrolegeringer
63	Ja	MYRE EIENDOM AS	1 232 550	13 312	-11 107	4,2	Øksnes	Utleie av egen eller leid fast eiendom ellers
64	Nei	KARLSØYBRUKET AS	1 209 481	42 115	5 637	7,0	Karlsøy	Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk
65	Nei	LOFOTEN VIKING AS	1 177 725	131 867	157 090	20,4	Værøy	Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk
66	Nei	POLAR KRAFT AS	1 151 670	51 699	45 966	10,2	Narvik	Handel med elektrisitet
67	Ja	SALTENS GRUPPEN AS	1 147 140	58 245	45 777	8,9	Bodø	Rutebiltransport utenfor by- og forstadsområde
68	Nei	ECONOR AS	1 142 197	-27 806	-30 098	-8,9	Tromsø	Oppføring av bygninger
69	Ja	ELLINGSEN SEAFOOD HOLDING AS	1 137 981	483 613	468 098	24,6	Vågan	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
70	Ja	TEKNISK BUREAU ENGROS AS	1 128 174	22 466	5 591	4,4	Tromsø	Produksjon av maskiner og utstyr til nærings- og nytelsesmiddelindustri
71	Ja	ECONOR HOLDING AS	1 123 037	28 117	10 593	4,1	Tromsø	Hovedkontortjenester
72	Nei	ELLINGSEN SEAFOOD AS	1 120 295	427 125	433 641	30,0	Vågan	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
73	Ja	KRAEMER MARITIME HOLDING AS	1 109 291	51 576	51 445	18,7	Tromsø	Engroshandel med bredt utvalg av nærings- og nytelsesmidler
74	Nei	KRAEMER MARITIME AS	1 109 291	31 018	31 906	12,3	Tromsø	Engroshandel med bredt utvalg av nærings- og nytelsesmidler
75	Ja	KRONSTEINGRUPPEN AS	1 089 850	7 389	1 211	3,0	Sortland	Oppføring av bygninger
76	Nei	SJØFRISK NORGE AS	1 079 053	44 839	44 838	36,9	Vestvågøy	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
77	Ja	DALMO HOLDING AS	1 061 518	82 937	66 767	15,2	Rana	Bearbeiding av metaller
78	Nei	NORDLAND HAVFISKE AS	1 054 030	223 122	198 584	17,6	Vestvågøy	Hav- og kystfiske
79	Nei	LKAB NORGE AS	1 025 183	113 783	69 584	4,5	Narvik	Lasting og lossing
80	Ja	ELEKTRO AS	1 010 907	36 003	37 448	6,3	Bodø	Elektrisk installasjonsarbeid
81	Ja	SJYBOL AS	979 105	302 720	320 748	15,6	Lurøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
82	Nei	LOVUNDLAKS SJØ AS (omorganisert i 2022)	978 091	312 228	287 089	27,3	Lurøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
83	Nei	KVARØY SALMON AS	976 474	9 213	693	18,0	Lurøy	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
84	Ja	MAGNE ARVESEN & SØNNER AS	966 107	257 014	206 524	12,6	lbestad	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
85	Ja	ITEAM AS	940 856	46 275	20 727	8,6	Narvik	Forvaltning og drift av IT-systemer
86	Ja	MIMIR HOLDCO AS	940 856	46 126	20 577	8,6	Narvik	Forvaltning og drift av IT-systemer
87	Nei	PRESTFJORD AS	875 756	87 697	61 946	4,6	Øksnes	Hav- og kystfiske
88	Nei	NERGÅRD HAVFISKE AS	862 937	183 411	122 246	9,2	Tromsø	Hav- og kystfiske
89	Ja	KRONSTEIN ENTREPRENØR AS	847 639	38 320	38 966	22,9	Sortland	Oppføring av bygninger
90	Nei	HARILA AS	810 523	12 909	7 786	6,0	Vadsø	Detaljhandel med biler og lette motorvogner, unntatt motorsykler
91	Nei	SVEVIA NORGE AS	796 797	-14 640	-16 169	-7,0	Vefsn	Bygging av veier og motorveier
92	Ja	HAALAND HOLDING AS	796 105	5 759	-73 362	-4,0	Rana	Elektrisk installasjonsarbeid
93	Ja	GUNVALD JOHANSEN HOLDING AS	794 264	-39 404	-71 260	-3,2	Bodø	Oppføring av bygninger
94	Ja	SALTEN KRAFTSAMBAND AS	789 060	445 487	454 754	7,4	Fauske – Fuossko	Produksjon av elektrisitet fra vannkraft
95	Nei	STÅLE NILSEN SEAFOOD AS	781 496	24 776	18 191	14,8	Øksnes	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
96	Ja	KERNEL AS	777 521	-124 293	-122 686	-10,8	Bodø	Konsulentvirksomhet tilknyttet informasjonsteknologi
97	Ja	ERLING LUNDBERGS HOLDING AS	773 020	180 922	224 403	16,1	Gratangen	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
98	Nei	BOREAL SJØ AS	766 863	137 243	-17 455	4,7	Hammerfest	Innenlandske kystruter med passasjerer
99	Ja	ODD HOLDING AS	761 821	291 728	263 922	18,6	Salangen	Eiendomsforvaltning
100	Ja	GEM HOLDING AS	752 799	19 134	16 412	18,4	Tromsø	Engroshandel med drivstoff og brensel
101	Nei	MARINE SUPPLY AS	740 319	4 940	976	19,7	Tromsø	Engroshandel med drivstoff og brensel
102	Nei	SALAKS PRODUKSJON AS	734 011	266 044	249 045	23,1	Salangen	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
103	Ja	GUNNAR KLO HOLDING AS	731 953	134 624	122 701	17,1	Øksnes	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
104	Nei	BR KARLSEN SALES AS	731 878	3 728	2 579	4,0	Senja	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
105	Nei	FINNMARK HAVFISKE AS	730 951	150 698	130 188	11,5	Hammerfest	Hav- og kystfiske
106	Nei	SKS PRODUKSJON AS	727 083	420 067	412 563	15,2	Fauske – Fuossko	Produksjon av elektrisitet fra vannkraft
107	Nei	FLAKSTADVÅG LAKS AS	726 011	254 161	242 049	35,8	Senja	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
108	Ja	VARANGER KRAFT AS	725 033	208 458	138 414	7,3	Vadsø	Distribusjon av elektrisitet
109	Nei	NOFIMA AS	720 694	-5 928	7 062	2,1	Tromsø	Annen forskning og annet utviklingsarbeid innen naturvitenskap og teknikk
110	Nei	HURTIGRUTEN SJØ AS	712 866	1 473	2 395	3,1	Sor-Varanger	Innenlandske kystruter med passasjerer
111	Nei	KVARØY FISKEOPPDRETT AS	706 124	5 339	-36 546	0,8	Lurøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
112	Ja	SEAFOOD INVEST AS	703 597	212 300	198 233	24,4	Vestvågøy	Hovedkontortjenester
113	Nei	NORDIC LAST OG BUSS AS	692 545	45 418	36 897	16,3	Vågan	Vedlikehold og reparasjon av motorvogner, unntatt motorsykler
114	Nei	HELGELAND KRAFT STRØM AS	691 961	131 204	140 275	24,9	Vefsn	Handel med elektrisitet

De 300 største virksomhetene i Nord-Norge

Nr.	Konsernregn- skap 2023	Selskap	Driftsinntekter	Driftsresultat	Resultat før skatt	Lønnsomhet	Kommune	Virksomhet
115	Nei	BRØDRENE KARLSEN AS	690 462	2 385	935	2,5	Senja	Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk
116	Nei	LOFOTPRODUKT AS	686 828	14 769	16 394	12,8	Vestvågøy	Bearbeiding og konservering av fisk og fiskevarer ellers
117	Nei	NORDLAKS PRODUKTER AS	683 997	83 501	107 771	14,5	Hadsel	Bearbeiding og konservering av fisk og fiskevarer ellers
118	Nei	LOFOTEN SJØPRODUKTER AS	683 963	211 483	191 147	23,6	Vestvågøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
119	Nei	AVINCIS AVIATION NORWAY AS	666 343	-108 887	-135 033	-9,7	Tromsø	Ambulansetjenester
120	Nei	LINEA AS	663 820	155 330	104 839	6,9	Vefsn	Distribusjon av elektrisitet
121	Nei	EVRY CARD SERVICES AS	662 228	126 309	126 687	40,1	Rana	Forvaltning og drift av IT-systemer
122	Nei	KLEIVA FISKEFARM AS	658 570	222 903	219 043	28,0	Ølvestad	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
123	Ja	KAPNORD AS	655 526	11 018	18 524	7,3	Bodø	Annen forskning og annet utviklingsarbeid innen naturvitenskap og teknikk
124	Ja	NORDASFALT AS	641 617	28 385	23 639	9,8	Bodø	Bygging av veier og motorveier
125	Nei	NORGES SJØMATRÅD AS	640 036	-5 244	6 626	3,3	Tromsø	PR og kommunikasjonstjenester
126	Ja	NORTHERN LIGHTS HOLDING AS	638 514	192 595	192 341	25,1	Tjeldsund	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
127	Nei	WILSGÅRD FARMING AS (omorganisert i 2023)	629 434	222 939	222 939		Senja	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
128	Nei	GILDESKÅL FORSKNINGSSTASJON AS	625 811	216 698	218 201	35,4	Gildeskål	Tjenester tilknyttet hav- og kystbasert akvakultur
129	Nei	DIPS AS	620 146	11 401	15 420	4,4	Bodø	Konsulentvirksomhet tilknyttet informasjonsteknologi
130	Ja	RAISE GRUPPEN HOLDING AS / World AS	618 676	-29 284	-46 904	-7,3	Bodø	Frisering og annen skjønnhetspleie
131	Ja	MIKALSEN-INVEST AS	618 197	8 067	4 469	9,2	Hammerfest	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
132	Nei	SCANFISH NORWAY AS	618 197	8 067	4 469	9,2	Hammerfest	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
133	Nei	ENTREPRENØR HARALD NILSEN AS	618 033	47 185	49 010	22,1	Alta	Oppføring av bygninger
134	Nei	POWEROFFICE AS	614 314	262 429	276 699	49,4	Bodø	Utgivelse av annen programvare
135	Ja	EGIL KRISTOFFERSEN & SØNNER AS	613 359	152 022	179 786	11,5	Bø i Nordland	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
136	Nei	SULLAND TROMSØ AS	610 075	21 252	18 077	12,3	Tromsø	Detaljhandel med biler og lette motorvogner, unntatt motorsykler
137	Nei	TEKNISK BUREAU AS	609 691	7 394	5 954	4,8	Tromsø	Detaljhandel med biler og lette motorvogner, unntatt motorsykler
138	Ja	HARALD NILSEN HOLDING AS	609 376	47 844	50 089	18,8	Alta	Oppføring av bygninger
139	Nei	LETSEA AS	604 667	26 209	20 134	9,7	Dønna	Annen forskning og annet utviklingsarbeid innen naturvitenskap og teknikk
140	Nei	LNS OCEAN AS	585 510	-10 419	-8 715	20,0	SVALBARD	Skipsmegling
141	Ja	SUFI AS	555 143	42 386	11 013	12,1	Flakstad	Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk
142	Ja	WILSGÅRD FISKEOPPDRETT AS	551 009	4 981	10 071	2,5	Senja	Bearbeiding og konservering av fisk og fiskevarer ellers
143	Nei	POLARFEED AS	545 902	20 961	15 020	13,3	Vestvågøy	Tjenester tilknyttet hav- og kystbasert akvakultur
144	Ja	CELSA NORDIC AS	542 143	30 672	21 707	6,1	Rana	Produksjon av jern og stål
145	Nei	SISO ENERGI AS	538 941	425 225	318 783	9,8	Sørfold	Produksjon av elektrisitet fra vannkraft
146	Ja	NORFRA AS	536 598	15 762	7 380	17,1	Tromsø	Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk
147	Nei	COAST TROMSØ AS	534 724	8 604	8 435	22,6	Tromsø	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
148	Nei	LNS CLEARING AS	533 408	31 968	20 870	58,3	Andøy	Engroshandel med drivstoff og brensel
149	Nei	FISKERI- OG HAVBRUKSNÆRINGENS FORSKNINGS-FINANSIERING AS	517 520	-19 915	21 372	2,0	Tromsø	Offentlig administrasjon tilknyttet næringsvirksomhet og arbeidsmarked
150	Ja	BODØ ENERGI AS	515 433	-15 285	74 922	5,4	Bodø	Bygging av anlegg for elektrisitet og telekommunikasjon
151	Nei	GRATANGLAKS AS	511 275	91 913	109 388	14,4	Gratangen	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
152	Nei	NORDKRAFT MAGASIN AS	510 180	306 115	286 562	17,6	Narvik	Produksjon av elektrisitet fra vannkraft
153	Nei	SORTLAND ENTREPRENØR AS	498 866	29 243	30 932	20,5	Sortland	Oppføring av bygninger
154	Nei	AKVAFUTURE AS	497 768	125 630	108 865	20,9	Brønnøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
155	Ja	AURORA AS	493 896	52 882	35 061	23,4	Senja	Hovedkontortjenester
156	Ja	STELLA POLARIS AS	493 896	52 899	35 078	23,4	Senja	Frysing av fisk, fiskefileter, skalldyr og bløtdyr
157	Nei	NORFRA EKSPORT AS	492 269	8 682	7 819	61,8	Tromsø	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
158	Ja	PER MOLUND INVEST AS	491 921	19 649	4 552	4,9	Tromsø	Detaljhandel med biler og lette motorvogner, unntatt motorsykler
159	Nei	STELLA POLARIS NORWAY AS	487 747	-402	-5 516	22,2	Tromsø	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
160	Nei	SELØY SJØFARM AS	486 036	152 233	135 850	21,6	Herøy i Nordland	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
161	Ja	JAKO HERØY AS	485 887	152 688	137 108	20,0	Herøy i Nordland	Kjøp og salg av egen fast eiendom
162	Nei	NORTHERN LIGHTS SALMON AS	482 690	157 726	161 816	35,9	Tjeldsund	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
163	Nei	NOR SEAFOOD AS	482 670	127 650	125 546	41,7	Senja	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
164	Nei	SERVICENORD ENGROS AS	474 710	10 647	10 340	9,3	Harstad	Engroshandel med bredt utvalg av nærings- og nytelsesmidler
165	Ja	CONCEPT EIENDOM AS	474 229	52 957	22 033	7,0	Senja	Utvikling og salg av egen fast eiendom ellers
166	Ja	ARNØY LAKS AS	463 281	91 179	91 625	18,2	Skjervøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
167	Nei	MOMEK SERVICES AS	447 267	1 306	-283	1,3	Rana	Bearbeiding av metaller
168	Ja	LUDWIG MACK AS	446 546	26 626	16 754	6,6	Tromsø	Utleie av egen eller leid fast eiendom ellers
169	Ja	WILLIAM EIENDOM AS	445 922	22 109	-31 258	1,3	Tromsø	Oppføring av bygninger
170	Nei	HELGELAND SMOLT AS	445 009	87 389	58 871	7,5	Gildeskål	Produksjon av yngel og settefisk i ferskvannsbasert akvakultur
171	Ja	HÅLOGALAND RESSURSSKAP IKS	444 080	32 264	20 266	5,8	Narvik	Innsamling av ikke-farlig avfall
172	Nei	TROMS KRAFT PRODUKSJON AS	441 195	363 456	345 605	18,6	Tromsø	Produksjon av elektrisitet fra vannkraft
173	Nei	M3CARGO AS	436 400	13 060	12 939	30,8	Porsanger - Pors- ångu - Porsanki	Lufttransport med gods
174	Nei	ØYFISK AS	434 679	149 800	142 330	25,1	Øksnes	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
175	Nei	KOBBVÅGLAKS AS	434 249	198 061	214 680	29,3	Herøy i Nordland	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
176	Nei	MACKS ØLBRYGGERI AS	430 950	23 382	13 091	6,4	Tromsø	Produksjon av øl
177	Nei	TROMSØ SEAFOOD AS	428 324	15 642	14 634	65,9	Tromsø	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
178	Nei	SVOLVÆR SEAFOOD AS	415 765	-869	-5 023	10,5	Vågan	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
179	Nei	HELGELAND PLAST AS	410 332	-3 555	-9 494	0,1	Rana	Produksjon av halvfabrikater av plast
180	Nei	ØSTBØ AS	407 927	27 703	25 358	12,4	Bodø	Sortering og bearbeiding av avfall for materialgjenvinning
181	Ja	ØIJORD & AANES AS	407 489	80 199	80 064	14,7	Rana	Eiendomsforvaltning
182	Ja	BAKST HOLDING AS	405 503	-16 351	-27 112	-7,8	Rana	Produksjon av brød og ferske konditorvarer
183	Nei	HELGELAND KRAFT VANNKRAFT AS	403 553	174 301	115 435	6,7	Vefsn	Produksjon av elektrisitet fra vannkraft
184	Nei	NORDLAKS SMOLT AS	400 005	139 193	120 356	13,2	Hamarøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
185	Ja	ANLEGG NORD AS	389 988	19 895	19 259	13,7	Alta	Grunnarbeid
186	Ja	KHHK HOLDING AS	383 494	10 138	8 309	15,8	Tromsø	Utleie av egen eller leid fast eiendom ellers
187	Ja	ØKSHEIM R AS	382 871	74 462	77 670	10,4	Saltødal	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
188	Nei	NORANETT AS	382 304	150 545	129 638	9,9	Harstad	Distribusjon av elektrisitet
189	Ja	IRIS SALTEN IKS	381 758	21 589	17 381	5,9	Bodø	Innsamling av ikke-farlig avfall
190	Ja	NOFI AS	381 530	42 938	35 662	12,1	Tromsø	Reparasjon av annet utstyr
191	Nei	HURTIGRUTEN SVALBARD AS	380 679	11 587	15 788	8,1	SVALBARD	Drift av hoteller, pensjonater og moteller med restaurant
192	Nei	GUNVALD JOHANSEN BYGG AS	367 285	-75 916	-80 562	-24,1	Bodø	Oppføring av bygninger
193	Nei	FLØYLIA AS	365 604	33 535	33 520	7,7	Tromsø	Utvikling og salg av egen fast eiendom ellers
194	Ja	THE NORWEGIAN TRAVEL COMPANY HOLDING AS	365 524	-10 344	-84 387	1,0	Tromsø	Transport med taubaner, kabelbaner og skiheiser
195	Ja	KURTH OLSEN & SØNNER AS	365 078	112 644	125 121	20,6	Ølvestad	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
196	Nei	SØRROLLNESFISK AS	365 078	111 549	115 738	25,8	Ølvestad	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
197	Nei	ARCTIC CATCH AS	359 165	16 242	15 706	35,9	Vardø	Bearbeiding og konservering av fisk og fiskevarer ellers
198	Ja	LYDER FISK AS	357 950	6 545	2 410	8,1	Lebesby	Hav- og kystfiske
199	Nei	STØTTFJORD HOLDING AS (omorganisert i 2022)	355 395	353 251	369 215	180,1	Bodø	Hav- og kystfiske
200	Nei	EDELFAARM AS	355 327	78 184	61 653	14,2	Saltødal	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
201	Nei	LNS SPITSBERGEN AS	353 279	8 204	6 556	5,6	SVALBARD	Grunnarbeid
202	Nei	NORDLANDSBUSS AS	350 276	25 857	14 537	8,6	Bodø	Rutebiltransport utenfor by- og forstadsområde
203	Ja	BINN AS (etablert i 2022)	345 070	18 773	17 038	7,8	Bodø	Produksjon av betong-, sement- og gipsprodukter ellers
204	Ja	FALCH SVOLVÆR AS	344 513	22 341	-3 368	5,8	Vågan	Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk
205	Nei	SULLAND BODØ AS	341 164	7 490	7 536	8,4	Bodø	Vedlikehold og reparasjon av motorvogner, unntatt motorsykler
206	Nei	BARENTS NATURGASS AS	337 558	71 012	84 424	36,8	Hammerfest	Engroshandel med drivstoff og brensel
207	Ja	MYKLEVOLD HOLDING AS	334 765	23 924	17 067	13,0	Narvik	Uspesifisert engroshandel

208	Ja	URE INVEST AS	328 921	84 744	65 328	15,1	Vestvågøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
209	Nei	HAMMERFEST INDUSTRIFISKE AS	328 344	112 255	117 128	45,8	Hammerfest	Hav- og kystfiske
210	Nei	GUNVALD JOHANSEN HANDEL AS	327 386	-6 652	-9 234	-3,4	Bodø	Butikkhandel med bredt utvalg av jernvarer, fargevarer og andre byggevarer
211	Ja	NORTH COAST AS	325 899	-1 731	-2 633	-0,8	Senja	Hovedkontortjenester
212	Nei	ITEAM 1 AS	325 518	23 446	25 416	15,3	Narvik	Forvaltning og drift av IT-systemer
213	Ja	AS OSCAR SUNDQUIST	325 327	2 920	-4 190	1,6	Sør-Varanger	Grunnarbeid
214	Ja	MO INDUSTRI PARK AS	322 905	47 826	-2 054	3,8	Rana	Produksjon av industrigasser
215	Nei	SYKEHUSINNKLJØP HF	318 909	-31	162	0,2	Vadsø	Alminnelige somatiske sykehus
216	Ja	VESTERÅLEN HAVBRUK AS	317 541	-40 836	-61 858	-5,5	Øksnes	Bearbeiding og konservering av fisk og fiskevarer ellers
217	Nei	HOLMØY MARITIME AS	315 814	9 849	-3 985	1,8	Sortland	Lagring
218	Ja	REMIKS MILJØ PARK AS	315 642	16 528	10 187	4,3	Tromsø	Utleie av egen eller leid fast eiendom ellers
219	Nei	FREYR BATTERY NORWAY AS	314 611	-537 520	-451 709	-19,5	Rana	Produksjon av batterier og akkumulatorer
220	Ja	ARONNES EIENDOM AS	314 559	9 486	4 834	5,1	Alta	Detaljhandel med biler og lette motorvogner, unntatt motorsykler
221	Nei	NERGÅRD SILD AS	314 384	3 753	396	2,0	Senja	Frysing av fisk, fiskefileter, skalldyr og bløtdyr
222	Nei	NORSK BOLIGUTVIKLING AS	314 223	49 216	36 529	13,5	Senja	Utvikling og salg av egen fast eiendom ellers
223	Nei	ARNE SJULE AS	312 462	16 187	17 354	21,1	Rana	Engroshandel med bredt utvalg av nærings- og nytelsesmidler
224	Nei	MÅLSELV MASKIN & TRANSPORT AS	308 758	48 037	54 056	24,2	Målselv	Grunnarbeid
225	Nei	ISQUEEN AS	308 724	74 545	59 850	14,9	Vestvågøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
226	Nei	HEPRO AS	308 723	12 410	4 900	12,9	Saltdal	Produksjon av medisinske og tanntekniske instrumenter og utstyr
227	Nei	PTG KULDETEKNISK AS	308 466	7 630	9 154	7,3	Tromsø	Kuldeanlegg- og varmepumpearbeid
228	Ja	SANDHEI HOLDING AS	306 773	29 922	26 529	20,7	Rana	Reparasjon av maskiner
229	Nei	SKJOLDNES HAGE AS	305 739	-11 499	-11 500	-4,9	Tromsø	Utvikling og salg av egen fast eiendom ellers
230	Ja	LE-GRUPPEN AS	305 450	1 215	-3 978	0,7	Vestvågøy	Uoppgitt eller utilstrekkelig oppgitt virksomhet
231	Nei	EIMSKIP NORWAY AS	303 159	9 584	84 147	50,0	Tromsø	Spedisjon
232	Nei	ALTA MOTORSENTER AS	301 755	4 207	2 750	4,4	Alta	Detaljhandel med biler og lette motorvogner, unntatt motorsykler
233	Nei	PEAB UTBYGGING AS	301 698	-1 117	-11 016	0,1	Tromsø	Utvikling og salg av egen fast eiendom ellers
234	Nei	VERVET AS	299 451	37 815	19 292	3,0	Tromsø	Kjøp og salg av egen fast eiendom
235	Ja	PERPETUUM AS	299 420	61 457	60 383	19,3	Tromsø	Innsamling av farlig avfall
236	Nei	EIDSFJORD SJØFARM AS	299 282	7 697	-14 447	1,4	Sortland	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
237	Ja	LOFOTKRAFT AS	298 745	136 569	80 536	5,1	Vågan	Distribusjon av elektrisitet
238	Nei	SAGA FISK AS	296 123	8 412	1 414	19,9	Vågan	Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk
239	Nei	M NORDVIK AS	295 942	-33 654	-34 527	-39,2	Bodø	Vedlikehold og reparasjon av motorvogner, unntatt motorsykler
240	Ja	BULLDOZER MASKINLAG AS	294 341	24 543	2 379	8,3	Sortland	Grunnarbeid
241	Nei	BENCHMARK GENETICS SALTEN AS	292 670	81 366	62 956	12,3	Sørfold	Produksjon av yngel og settefisk i hav- og kystbasert akvakultur
242	Nei	JARO AS	292 187	25 712	21 949	13,3	Alta	Produksjon av betongprodukter for bygge- og anleggsvirksomhet
243	Ja	HOKLAND HOLDING AS	289 951	18 198	12 494	5,7	Harstad	Hovedkontortjenester
244	Nei	NERGÅRD FISK AS	289 488	-21 333	-7 610	-0,7	Senja	Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk
245	Nei	WENBERG FISKEOPPDRETT AS	288 083	68 872	66 753	13,0	Fauske – Fuosko	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
246	Nei	HK CREW AS	287 982	40	15	0,1	Hammerfest	Innenlandske kystruter med passasjerer
247	Nei	KALFARVEIEN FJELLSIDE AS	287 541	3 748	4 078	2,3	Tromsø	Utvikling og salg av egen fast eiendom ellers
248	Nei	BÅTSFJORDBRUKET AS	285 304	-18 900	-23 559	-13,5	Båtsfjord	Frysing av fisk, fiskefileter, skalldyr og bløtdyr
249	Nei	SVEBJØRN AUTO AS	284 705	11 800	9 103	15,2	Narvik	Vedlikehold og reparasjon av motorvogner, unntatt motorsykler
250	Nei	TEKNISK BUREAU HARSTAD AS	283 380	721	-2 317	0,8	Harstad	Vedlikehold og reparasjon av motorvogner, unntatt motorsykler
251	Nei	FROST KRAFTENTREPRENØR AS	282 288	-5 436	-7 315	-4,2	Bodø	Bygging av anlegg for elektrisitet og telekommunikasjon
252	Ja	YTTERSTAD HOLDING AS	282 135	72 148	60 371	6,5	Lodingen	Hav- og kystfiske
253	Ja	NORDIC-HOTELLENE AS	282 088	106 295	77 291	10,6	Harstad	Utleie av egen eller leid fast eiendom ellers
254	Nei	BINDALSSMOLT AS	281 747	102 619	68 171	21,8	Bindal	Produksjon av yngel og settefisk i ferskvannsbasert akvakultur
255	Ja	LIAN'S AS	280 654	4 792	1 307	2,7	Målselv	Hovedkontortjenester
256	Ja	STUPFORSMO AS	280 348	6 849	4 866	12,9	Rana	Annen forretningsmessig tjenesteyting ikke nevnt annet sted
257	Nei	HARILA MOTOR AS	279 135	-8 452	-12 167	-5,7	Vadsø	Vedlikehold og reparasjon av motorvogner, unntatt motorsykler
258	Nei	ELEKTRO BODØ AS	278 937	13 469	15 276	11,8	Bodø	Elektrisk installasjonsarbeid
259	Nei	GUNNAR KLO AS	278 169	-7 679	-11 637	-7,0	Øksnes	Bearbeiding og konservering av fisk og fiskevarer ellers
260	Nei	BARENTS NETT AS	276 373	79 951	43 684	6,1	Vadsø	Distribusjon av elektrisitet
261	Nei	ELMEA AS	275 907	126 751	94 473	6,6	Vågan	Distribusjon av elektrisitet
262	Ja	HHO - GRUPPEN AS	275 358	60 262	21 528	4,8	Rana	Utleie av egen eller leid fast eiendom ellers
263	Ja	OR BERGERSEN HOLDING AS	273 358	18 507	14 131	10,2	Bø i Nordland	Grunnarbeid
264	Nei	ØKSFJORD FISKEINDUSTRI AS	273 274	4 743	4 249	19,5	Loppa	Engroshandel med fisk, skalldyr og bløtdyr
265	Ja	JM HANSEN HOLDING AS	273 178	15 874	19 370	12,6	Tromsø	Elektrisk installasjonsarbeid
266	Ja	T. G. K. HOLDING AS	270 634	83 501	33 543	6,3	Vågan	Hav- og kystfiske
267	Ja	KRANSVIK KYSTFISKE AS	270 634	83 815	32 106	6,3	Vågan	Hav- og kystfiske
268	Nei	HAVØYSUND FISK AS	270 447	-12 555	-19 161	-9,5	Måsøy	Bearbeiding og konservering av fisk og fiskevarer ellers
269	Ja	YMBER AS	269 527	147 722	109 272	8,4	Nordreisa	Distribusjon av elektrisitet
270	Nei	NERGÅRD SØRØYA AS	269 060	9 297	8 698	13,7	Hasvik	Produksjon av saltfisk, tørrfisk og klippfisk
271	Nei	ØKSNES ENTREPRENØR AS	268 490	-14 062	-21 973	-6,8	Øksnes	Oppføring av bygninger
272	Ja	PK STRØM HOLDING AS	265 984	6 598	2 899	3,5	Saltdal	Hovedkontortjenester
273	Ja	BIRGER JR AS	265 580	38 436	-933	2,7	Bodø	Hovedkontortjenester
274	Nei	DAHL FISKERI AS	265 580	38 329	12 189	2,6	Bodø	Hav- og kystfiske
275	Nei	SELSØYVIK HAVBRUK AS	265 063	94 768	93 277	28,9	Rødøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
276	Ja	STATSHUSET AS	265 063	94 224	88 911	22,1	Rødøy	Produksjon av matfisk, bløtdyr, krepsdyr og pigghuder i hav- og kystbasert akvakultur
277	Ja	RØM HOLDING AS	264 519	9 807	4 311	3,2	Tromsø	Grunnarbeid
278	Nei	BAKEHUSET NORD-NORGE AS	262 046	3 078	3 572	5,5	Tromsø	Produksjon av brød og ferske konditorvarer
279	Nei	NORDIC PHARMA INC AS	260 597	50 128	33 874	16,8	Tromsø	Produksjon av raffinerte oljer og fett
280	Nei	LIAN'S CARAVAN & FRITID AS	259 588	4 743	2 319	3,1	Målselv	Detaljhandel med andre motorvogner, unntatt motorsykler
281	Ja	P KARLSEN INVEST AS	259 430	5 109	5 309	12,6	Vestvågøy	Hovedkontortjenester
282	Ja	JOHNSEN & CO AS	257 292	1 467	37	1,1	Bø i Nordland	Butikkhandel med audio- og videoutstyr
283	Ja	ØKSNES ENTREPRENØR EIENDOM AS	255 226	-11 012	-23 135	-4,9	Øksnes	Utleie av egen eller leid fast eiendom ellers
284	Ja	FAGERNES HANDELSSTED AS	255 177	9 423	6 462	5,2	Narvik	Engroshandel med papir og papp
285	Nei	NOTABENE ENGROS AS	255 133	4 639	4 983	6,8	Narvik	Engroshandel med papir og papp
286	Nei	IMTAS PROSJEKT AS	253 975	23 299	21 751	25,2	Rana	Reparasjon av maskiner
287	Ja	VÓNIN REFA AS	251 203	16 888	10 914	7,5	Senja	Produksjon av tauverk og nett
288	Ja	KEF AS	249 478	7 403	2 804	8,0	Narvik	Produksjon av kjøtt- og fjørfevarer
289	Nei	KURAAS AS	249 478	4 850	250	4,8	Narvik	Produksjon av kjøtt- og fjørfevarer
290	Ja	SKARSFJORDEN HOLDING AS	248 914	82 994	41 316	7,0	Meløy	Hav- og kystfiske
291	Nei	PK STRØM AS	248 720	3 627	1 181	2,6	Saltdal	Bygging av vann- og kloakkanlegg
292	Ja	SØRHEIM HOLDING AS	248 567	82 873	41 244	7,0	Meløy	Hav- og kystfiske
293	Ja	JR LERBUKT HOLDING AS	247 622	19 320	-24 426	2,4	Loppa	Hav- og kystfiske
294	Nei	OTTAR BERGERSEN & SØNNER AS	247 139	1 635	1 599	1,9	Bø i Nordland	Grunnarbeid
295	Ja	HERMES HOLDING AS	240 421	21 985	-22 098	3,1	Loppa	Hav- og kystfiske
296	Nei	THE QRILL COMPANY AS	238 907	39 545	-3 716	7,7	Vestvågøy	Hav- og kystfiske
297	Ja	ANDRÉ AS	235 609	15 531	2 541	4,6	Bodø	Produksjon av varer av metalltråd, kjetting og fjærer
298	Nei	ROALD MADSEN AS	220 070	6 139	4 144	3,1	Tromsø	Grunnarbeid
299	Ja	STORE NORSKE SPITSBERGEN KULLKOMPANI AS	188 198	57 418	40 439	4,4	SVALBARD	Bryting av steinkull
300	Ja	ALTA KRAFTLAG SA	171 281	28 379	35 768	4,1	Alta	Distribusjon av elektrisitet

Kilde: Forvalt og selskapene

i. a. = Ikke aktuelt

Vil du, så kan du

Flere jenter gjør som Lina (19) – de blir fiskere.

Av – Edd Meby

Ferske tall fra fiskeridirektoratet forteller at stadig flere jenter blir fiskere, men fremdeles er det litt uvanlig:

- Jeg merker jo at folk reagerer når jeg forteller at jeg skal bli fisker, og det er litt dumt at det skal komme som en overraskelse. Denne jobben kan jenter gjøre like godt som gutter, sier Lina Emelia Rist Østeig.

Lærling på havet

19-åringen fra Stamsund er inne i sitt første år som lærling på kystbåten den 45 meter lange «Meløyfjord». Siden hun mønstret på har mannskapet på åtte vært på fiske utenfor Finnmark og på makrellfiske ved Shetland.

Veien til å bli fisker er to år på Naturbruk og Fiske og fangst på Vest-Lofoten videregående, og så to år i lære. Hun er eneste jente i klassen og eneste jente ombord. Sommeren 2026 er hun klar til å gå ut i yrkeslivet. Målet er fast plass på båt. Hvis ikke kan hun jobbe som vikar til det byr seg en åpning.

Vil du, så kan du

Hverdagen ombord på «Meløyfjord» er den samme for Lina Emelia som resten av mannskapet.

- Vi setter og trekker nota, pumper fisken ombord, bløgger, vasker og reparerer bruk. Her er det ingen forskjellsbehandling. Jeg gjør akkurat det samme som de andre. Man trenger ikke være stor og sterk i en sånn jobb. Vil du så kan du, men selvsagt; noen ganger gir jeg litt ekstra fordi jeg er jente og vil vise at det ikke skal bety noe, smiler hun.

Flere kvinner

Andel kvinnelige fiskere har



▶ Veien til å bli fisker er to år på Naturbruk og Fiske og fangst på Vest-Lofoten videregående, og så to år i lære.

Lina Emelia Rist Østeig er eneste jente i klassen på Naturbruk og Fiske og fangst på Vest-Lofoten videregående skole, lærling på kystbåten "Meløyfjord" og eneste jente om bord. Sommeren 2026 er hun klar til å gå ut i yrkeslivet. Målet er fast plass på båt.



- Jeg gjør ikke dette for pengene, men lønna er jo veldig god – og det er fint for meg som har lyst til å komme meg tidlig inn i boligmarkedet, sier Lina Emelia.

steget jevnt over mange år. Fiskeridirektoratet melder at det i 2024 var registrert 501 kvinner med fiske som hovedyrke, og dette utgjør 5,3 prosent av totalt antall heltidsfiskere. Fordelt på alder var det flest kvinnelige heltidsfiskere i aldersgruppen 20-29 år i 2024 med 26 prosent. Det vil si at antallet kvinner fremdeles er lavt, men økende. I 2022 var det registrert 436 kvinner med fiske som hovedyrke, og tallet har steget jevnt de senere år:

2023: 485
2019: 329
2016: 273
2013: 250
2010: 263

Heier på jenter

For Lina var det ingen selvfølge å bli fisker, selv om faren er i samme yrke.

- Men jeg merker mer og mer underveis i utdanningen at dette er riktig valg for meg.

- Hva tror du er årsaken til at flere jenter vil bli fiskere?

- Jeg vet ikke helt, men jeg tror nok det er viktig med forbilder. Når noen jenter ser at andre jenter velger yrket, så tror jeg det er motivasjon. Det er viktig at jenter skjønner at vi faktisk kan

gjøre denne jobben og jeg synes vi skal heie på jenter som blir fiskere, sier stamsundjenta.

God lønn

Men i den grad jenter skulle trenge ekstra motivasjon er lønna i læretiden ganske grei.

- Jeg gjør ikke dette for pengene, men lønna er jo veldig god – og det er fint for meg som har lyst til å komme meg tidlig inn i boligmarkedet, sier hun – og legger til:

- Noe av det fineste med denne jobben er miljøet om bord. God turnus og mye fri er også noe jeg setter pris på.



SONIC
KAIJO DENKI

Sonic Kaijo Denki SCS-60

- ⊙ Avansert småsonar passer i 8" rør.
- ⊙ 360° småsonar med full stabilisering på sending/mottak.
- ⊙ Eneste småsonar med 512 elementer.
- ⊙ Høy uteffekt, smal stråle og god skilleevne.
- ⊙ Ingen elektronikk i svinger, gjør kostnadene ved uhell betydelig lavere.



MOLTECH

"For the optimum catch"

sales@moltech.no - www.moltech.no



Ståle Nilsen Seafood AS



Våre hovedprodukter kommer fra frossen bunnfisk fisket i Nord-Atlanteren.

Vi har et nært samarbeid med Norske og øvrige rederier i Nord-Atlanteren, som er våre hovedleverandører.

Ståle Nilsen Seafood AS er en del av kangamiut Gruppen, som har sitt hovedsete i Danmark.

Ikke nøl med å kontakte oss hvis du trenger en pålitelig leverandør av frossen fisk.



Ståle Nilsen Seafood AS
Storgata 7, Postboks 494, 8430 Myre
Telefon: +47 76 11 95 20
E-mail: sn@snseafood.no
Hjemmeside: www.snseafood.no

Ståle Nilsen Seafood AS



NORDNORSK
RAPPORT

NORD-NORGES NÆRINGS- OG LIVS-
AVIS

Annonser i
Nordnorsk Rapport!

Skreipatruljen til Norges Råfisklag sørger for at skrei er Skrei.

Av – Edd Meby

Skrei er et annet ord for torsk som vandrer, og henviser til den lange distansen som skreien årlig svømmer fra Barentshavet ned til norskekysten for å gyte. Distansen på flere tusen kilometer som denne atletiske fisken legger bak seg, gir musklene til en toppidrettsutøver. Den lange svømmeturen bygger styrke og spenst som gir en ekstraordinær

Skreipatruljens Jonette Braathen og Ronje Berg kontrollerer kvalitetsmerket Skrei som har reist hele veien fra Nord-Norge til Spanias største fiskemarked Mercmadrid. Skreien var utmerket. Foto: Kristoffer Lorentzen



De er dommerne i skjønnhetskonkurransen

kvalitet på fiskekjøttet. Derfor er det ikke all torsk som har lov å kalle seg skrei.

Det er altså kun den beste av den beste kvaliteten som kan merkes som Skrei – med stor S. De som passer på denne eksklusive merkevaren er Jonette Braathen og hennes kolleger i ressurs- og miljøavdelingen i Norges Råfisklag – også kalt Skreipatruljen.

- Kvalitet er helt grunnleggende dersom vi skal få kundene i resten av verden til å velge akkurat norsk sjømat. Derfor er det viktig at vi jevnlig kontrollerer den fisken vi sender ut av landet, sier Braathen.

- Merkevaren Skrei gir en høyere pris i markedet, spesielt tidlig i sesongen, og da er det mange krav som skal innfris, sier hun.

Det er kun lov å kvalitetsmerke mellom 1. januar og 30. april. Kvalitetsmerket Skrei skal garantere kunden en fisk som er snøhvit og fast i kjøttet, blank i skinnet, som har god holdbarhet og er plettfri. For å oppnå dette må behandlingen følge strenge kvalitetskrav gjennom hele verdikjeden, fra hav til bord. Den skal være like fin og fort-

satt fersk når den kommer frem til hovedmarkedene i Europa som den var da den ble dratt opp fra fiskefeltene i Nord-Norge.

For å få lov til å pakke kvalitetsmerket Skrei må fiskemottakene forplikte seg til kravene i standarden, og være godkjent av Norges Sjømatråd.

- Når vi er på kontroll, så åpner vi eskene med skrei og sjekker kvaliteten. Vi måler temperatur og størrelse, og sjekker at fisken er fast og blank. Den skal heller ikke ha merker etter redskap. Skreien skal presenteres i butikkene nedover i Europa og da handler det mye om presentasjon og det visuelle inntrykket. Den må ikke bare smake godt, den må

se lekker ut. Dette er jo en slags skjønnhetskonkurranse, smiler Jonette Braathen.

Fra nyttår til påske reiser kontrollørene rundt på uanmeldte kontroller, på bedrifter i Nord-Norge når de likevel er ute på ressurskontroll, men også på det viktige omlastningspunktet i Danmark.

Det er Norges Sjømatråd som eier merkevaren skrei, mens Råfisklaget er en uavhengig kontrollør. Kvalitetsmerket Skrei har eksistert siden 2007, og ble startet som et samarbeid mellom Norges Sjømatråd, som da het Eksportutvalget for fisk, fiskekjøperne og Norges Råfisklag. Jobben med å utvikle merke-



En vanlig vinterdag på kaia et sted i Nord-Norge når den nordøstarktiske torsken fiskes og leveres. Kvalitet og mengde kontrolleres av fagfolk i Norges Råfisklag (gul vest). Foto: Arne Magne Andersen, Norges Råfisklag



Den aller fineste skreien plukkes ut, pakkes og merkes med kvalitetsmerket – da er det også viktig at fisken er nedkjølt mot null grader. En kvalitetsmerket Skrei har en garantert holdbarhet på 12 dager. Foto: Lillian Hansen, Norges Råfisklag



Dersom skreien hadde små skader som var usynlig da skreien ble pakket, begynner disse å vises etter noen dager. Siden Skreipatruljen startet sine kontroller i 2007 har de sjekket flere titalls tusen fisk. Foto: Ronje Berg, Norges Råfisklag

varen startet Sjømatrådet med tilbake i 1998.

Skrei skal pakkes etter «Norsk standard for kvalitetsmerket Skrei», men Braathen legger ikke skjul på at kontrollørene finner litt av hvert på sine turer.

- Noen brudd finner vi jo. Som oftest kommer det av at intern opplæring er for dårlig. De som

pakker fisken kjenner ikke godt nok til kravene for merkevaren. Men de som tar snarveier, tar vi med én gang. Skreipatruljen mottar stadig tilbakemeldinger fra fiskemottakene som pakker kvalitetsmerket Skrei om at de er takknemlig for jobben vi gjør, og tilbakemeldingene vi gir, for å opprettholde den høye kvaliteten.





PREPLAST

INDUSTRIER AS



Samlestokker med uttrekk for optimal flow. Produksjon av bend, grenrør, T-rør og kryss inntil 1200 mm. Speilsveis opp til 1600 mm!

6440 Elnesvågen - Tlf. 71 26 65 50 - www.preplast.com

Spydspiss for sjømat



Der det er norsk sjømat – der er Norges Sjømatråd.

Av – Edd Meby

Norges Sjømatråd er markedsorganisasjonen som jobber sammen med den norske sjømatnæringen for å øke verdien av norsk sjømat – både i etablerte og nye markeder verden over.

Statsaksjeselskap

Rent formelt er sjømatrådet et statsaksjeselskap eid av Nærings- og fiskeridepartementet, og finansieres gjennom en lov-pålagt avgift på eksport av norsk sjømat. Selskapet har hoved-

kontor i Tromsø og 15 kontorer i utlandet. Selskapets rundt 80 ansatte jobber med markedsadgang, markedsinnsikt, markedsføring, PR og beredskap. Merkevaren «Seafood from Norway» er en felles plattform som den norske næringen bygger videre på i sitt markedsarbeid. Den bygger på historien om sjømatnasjonen Norge, artene og sjømaten fra Norge.

USA er prioritert

Selv om sjømatrådet satser bredt og innsatsen er fordelt på de rundt 30 markedene selskapet investerer i, må også sjømatrådet spisse sine ressurser.

- Vi tar utgangspunkt i det planverket vi har, og hvor vi har hatt tilstedeværelse over tid – landene vi har kontorer i. Her er det med tung tilstedeværelse i Europa. Så har vi 5-årsplaner, hvor sentral- og øst Europa vil bli vektlagt tyngre, forteller kommunikasjonsdirektør Martin Skaug til Nordnorsk Rapport.

- Tatt i betraktning vekst de siste årene og potensial fremover står også USA høyt på listen over prioriterte markeder. Også hjemmemarkedet her i Norge, vil under Godfisk-paraplyen få høyere prioritet som følge av den negative konsumtrenden vi har hatt de siste årene.

God fart i 2025

Sett utenfra har både forvaltning av sjømatressursene, kvaliteten på norsk sjømat og markedsføringen vært en eneste lang suksesshistorie. I 2023 ble det satt eksportrekord i med 172 milliarder kroner og ny rekord med 175 milliarder i 2024. Selv om volumene varierer har verdiskapingen vært enorm, med norsk laks som den store driveren, sammen med torsk og makrell. Og selv med global usikkerhet og lavere kvoter på torsk, så eksporterte Norge sjømat for 15,3 milliarder kroner i januar 2025. Det er en økning på 1,9 milliarder kroner, eller 14 prosent, sammenlignet med samme måned i fjor.

Lager scenarier

Den spente politiske situasjonen, og en eventuell verdensomspennende handelskrig er dårlig nytt for et lite land som Norge, som baserer seg på fri handel.

Hvordan forbereder Norges sjømatråd seg på en global handelskrig?

- Vi utfører vårt oppdrag som lyttepost for en samlet sjømatnæring. Vi følger med på gjeldende regelverk for eksport

- Vi har båtlift som løfter inntil 140 tonn
- Vi kan utføre alle reparasjoner som trengs!

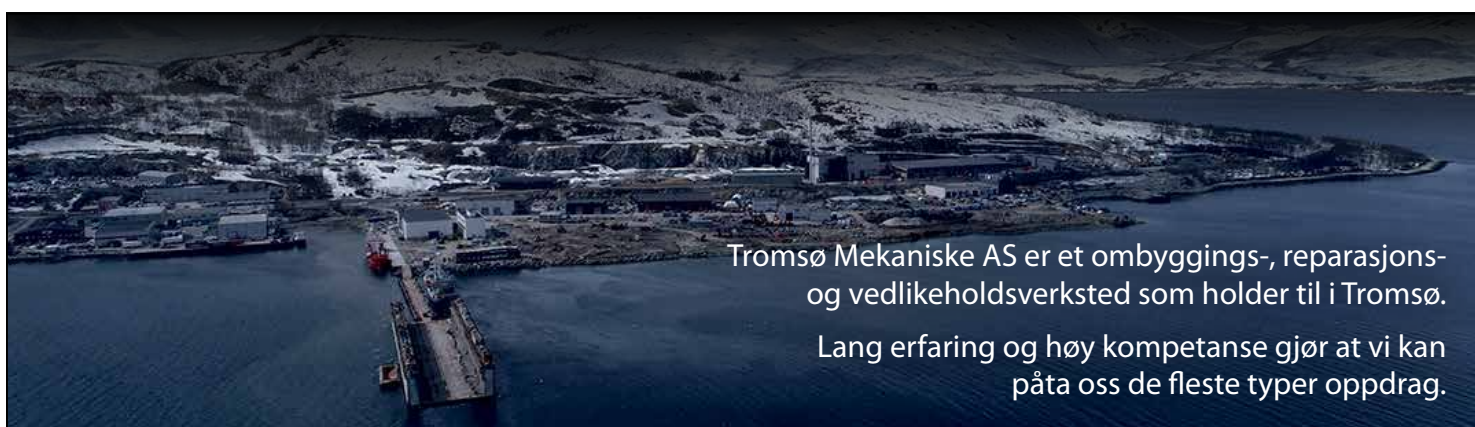
TJENESTER

- Reparasjon og vedlikehold
- Utstyrsleveranser
- Prosjektlevering

Ta kontakt med oss for avtale om ditt neste verkstedopphold



Botnhamnveien 821 • 9373 Botnhamn
Tlf. 77 84 86 00
post@botnhamn.no • www.botnhamn.no



Tromsø Mekaniske AS er et ombyggings-, reparasjons- og vedlikeholdsverksted som holder til i Tromsø.

Lang erfaring og høy kompetanse gjør at vi kan påta oss de fleste typer oppdrag.



www.tromsomekaniske.no • Tlf.: 77 66 26 10 - Ringveiein 111 • 9018 Tromsø



På fiskemarkeder i Spania er norsk sjømat et populært innslag, og Norges Sjømatråd er en aktiv markedsfører av norske produkter. Foto: Edd Meby

Torsk og tørrfisk har alltid vært solide eksportartikler, men ingen vet hvordan skyhøye torskepriser vil slå ut på eksporten. Foto: Edd Meby

og import, overvåker mediebildet, gjør scenariotekniker på hva som kan skje med vareflyten dersom ulike tollsatser og mottiltak innføres, for å nevne noen eksempler, sier Martin Skaug.

- Hvor er de nye markedene for norsk sjømat?

- I den grad vi kan kalle det «nye markeder», så ser vi som nevnt et potensial både i Øst-Europa, deler av Asia og i Afrika.

Dropper dyr torsk

For Nord-Norge er det avgjørende at sjømatrådet lykkes i sitt markedsarbeid, kanskje spesielt på torsk og laks.

- Høye priser og lavere volum er en stor utfordring i verdikjedene for torsk, både for industrien i Norge og aktørene i utlandet. Eksempelvis ser vi i Fish & Chips-industrien i England at flere forsøker å bruke alternative arter. Også i Portugal er det svært utfordrende for portugisisk industri å få tilgang til fryst eller saltet torsk for klippfiskproduksjon, sier Skaug – og legger til:

- Høye priser gjør også at torsk for mange er i ferd med å endres fra å være hverdagsmat til å bli en mer eksklusiv rett. Med den laveste forventede fangsten av atlantehavstorsk noensinne vil vi naturlig nok også få en nedgang i konsum i takt med nedgangen i fangst.



Fakta: Norges Sjømatråd

- Hovedkontoret er i Tromsø, hvor omtrent 50 medarbeidere jobber i fagavdelinger og støttefunksjoner for sjømatnæringen og markedene.
- Sjømatrådet har utsendinger i 15 land og gjør markedsinvesteringer i 27 land verden over.
- Sjømatrådet er en del av regjeringens virkemiddelapparat for næringsfremme i utlandet, Team Norway, og er i de fleste markeder samlokalisert med utenriksstjenesten og Innovasjon Norge. Utsendingene har diplomatstatus.
- Sjømatrådet har avtaler med lokale PR- og mediebyrå som bidrar med verdifull lokalkunnskap og fagekspertise i markedene norsk næringsliv investerer i.

ASCO NORGE AS TOTAL LOGISTIKK LEVERANDØR

Leveranser til alle industrier



TANANGER - FARSUND - SANDNESSJØEN - KRISTIANSUND - GARDERMOEN
ASCOWORLD.COM

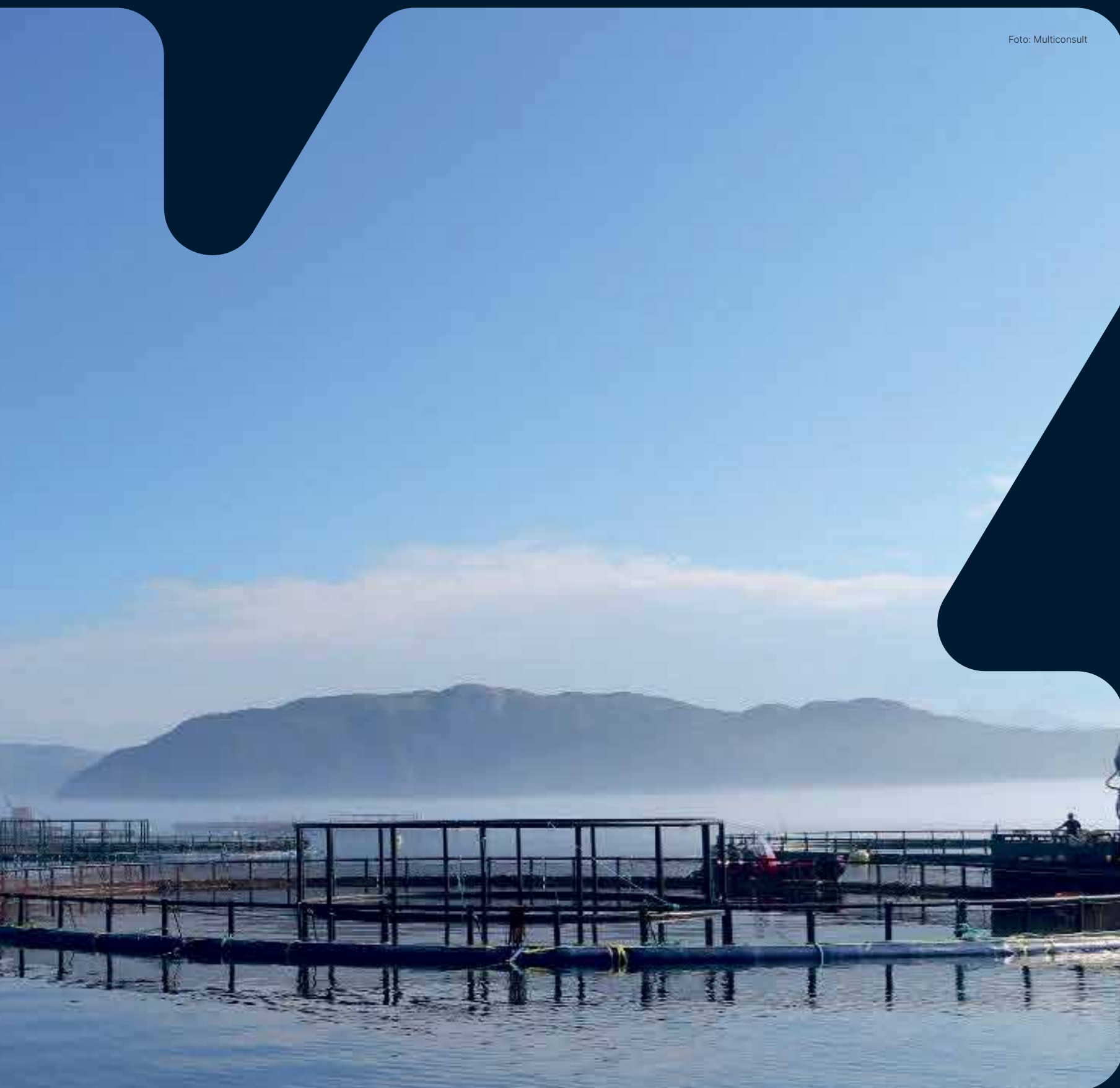


For oss handler det ikke bare om å designe akvakulturanlegg.
Det handler om å sikre mat til verdens økende befolkning.

Tenk stort.

multiconsult.no

Foto: Multiconsult



Multiconsult

Cape Fish i Honningsvåg samarbeider nært med Nofima om forsøk på å føre opp kongekrabbe. – Et flott eksempel på godt samarbeid mellom forskning og industri, sier daglig leder for Cape Fish, Bjørn Ronald Olsen.



Krabben føres opp i store kar inne i Cape Fish sitt anlegg. Foto: Grete Lorentzen

De samarbeider om å føre opp kongekrabbe. Fra venstre Anette Hustad i Nofima, salgssjef Erlend Johnsen i Cape Fish og forsker Grete Lorentzen i Nofima. Foto: Geir Johansen

Cape Fish med kongekrabbeforsøk

Av – Geir Johansen

Dette er en videreføring av det arbeidet som Nofima har drevet under prosjektnavnet «Helt

konge». Det går enkelt sagt ut på å ha krabber som er under kommersiell størrelse i kar og så føre dem opp slik at de vokser opp og kan selges i et marked som bare etterspør kongekrabbe mer og mer.

– Vi har gjennom flere år hatt et godt samarbeid med Cape Fish, og det falt naturlig for oss at vi ved denne bedriften kan videreføre prosjekt «Helt konge», sier forsker og prosjektleder Grete Lorentzen i Nofima.

Resultater i august

Hun sier at bedriften har tilrettelagt godt slik at man nå kan drive med føring i større skala enn man har gjort til nå i prosjekt «Helt konge». Oppføring ved bedriften startet i november 2024.

– I august 2025 vil det foreligge viktige resultater. Vi vil da kunne se om det oppsto nye

problemstillinger, om vi har tilført riktige mengder med før, om tetthet i karene har vært passende, om skallskifte har gått som planlagt. For man kan nå føre opp kongekrabbe i en større skala enn man til nå har gjort, og ikke minst – hvor mye krabben har vokst og hvilken kjøttfylde de har, sier hun.

For salg

Erlend Johnsen er salgssjef ved Cape Fish.

– Det blir jo spennende å følge disse forsøkene. Gjennom prosjektet sitt har Nofima gjort et godt og solid grunnarbeid, og vi er selvstendig interessert i å finne ut av om oppføring av krabbe kan resultere i et produkt som vi kan selge i markedet. Ved vårt anlegg har vi forsøkt å tilrettelegge for forsøket best mulig, og vi er selvstendig i løpende kontakt med Nofima om prak-

tiske sider ved dette, sier Erlend Johnsen.

Enorm vekst i etterspørsel og pris

Han kan fortelle om ei rivende utvikling markeds- og prismessig for kongekrabben.

– I begynnelsen når jeg startet i mitt arbeid her i 2012 betalte vi 80 kroner pr. krabbe til fisker. Nå betaler vi 5-600 kroner pr. krabbe. Etterspørselen har bare økt og økt opp gjennom årene, og nå er det slik at USA er vårt viktigste marked, sier Johnsen.

– Et flott eksempel på godt samarbeid mellom forskning og industri, sier daglig leder for Cape Fish, Bjørn Ronald Olsen. Han leder en bedrift som er å regne for en pionérbedrift når det gjelder krabben. Ved anlegget i Storbukt begynte han å ta imot kongekrabbe i 2007, og krabben har vært viktig fundament for suksessbedriften han og hans medarbeidere har bygd opp.

– Forskerne har kommet frem til sine resultater, og vi benytter nå dette praktisk gjennom å videreføre forsøket, sier han.



VELKOMMEN TIL VESTVÅGØY KOMMUNE

lofotenhavn.no
havn@vestvagoy.kommune.no
tlf: +47 416 55 920

NORGES SJØMATRÅD

Sammen med hele sjømatnæringen skal vi vinne verden for norsk sjømat.

Les mer om våre tjenester på www.seafood.no



Tollmurer er en kalkulert risiko

Norsk fiskerinæring har i flere måneder forberedt seg på tollmur fra USA.

Av – Edd Meby

Det er ikke første gang toll tas i bruk i internasjonal handel, og Trump har vært så tydelig i sine trusler at resten av verden har hatt god tid på seg til å tenke gjennom mottiltak.

- Den usikkerheten som har kommet de siste ukene har vi forberedt oss på. Likevel er rystelsene litt kraftigere enn vi hadde trodd og det må vi møte med godt samarbeid, sier Christian Chrøner, sjef i Norges Sjømatråd om Trumps trusler om 25 prosent toll på handel med EU.

Hemmelige planer

Flere medier verden over har rapportert at EU brukte fjoråret til å utforme hemmelige planer for hva EU vil gjøre dersom president Trump gjorde alvor av sine toll-trusler mot europeiske varer og tjenester, hvilke han nå ser ut til å gjøre. Men som alltid med den amerikanske presidenten; det er vanskelig å avgjøre hva som er trusler for å forhandle seg til bedre markedsadgang og økonomiske gevinster for USA, og hva som blir reell politikk.

Fra april

Europa puster med magen når det gjelder Trump, og EU vil uansett følge de globale handelsreglene, slik de opprettholdes av Verdens Handelsorganisasjon (WTO). Det er ikke bare EU Donald Trump ønsker å ramme med høye tollsatser. Både Canada og Mexico vil, ifølge

USAs president, få 25 prosent toll, i et forsøk på å hindre udokumentert innvandring og fentanyl-smugling over grensene. I regjeringsmøtet onsdag 26. februar uttalte Trump at den nye tollsatsen mot EU vil gjelde fra 2. april i år.

Holder kontakt

I mellomtiden forsøker norske myndigheter etter beste evne å ivareta interessene til norsk eksport. Fiskeriminister Marianne Sivertsen Næss deltok nylig i en podcast i regi av sjømatrådet, og sa der blant annet:

- USA er vårt viktigste marked utenom EU, og svært viktig for produkter som laks og snøkrabbe. Vi jobber hele tiden bredt med markedstilgang og følger situasjonen tett. Kontakt med USA er høyt prioritert.

Kalkulert risiko

Ellingsen Seafood i Skrova i Lofoten er en stor nordnorsk produsent av laks. Selskapet har konsesjon for 4 millioner smolt i året, og har anlegg i seks kommuner i Nordland. Daglig leder i Ellingsen Seafood, Line Ellingsen, er også styremedlem i Sjømat Norge, og hun har lenge forberedt seg på mulige tollmurer:

- Det er vanskelig å forberede seg på tollmurer, men tollbarrierer er en kalkulert risiko i vår bransje - til enhver tid. Vi har opplevd å bli utestengt fra USA og Russland tidligere. Det meste av norsk laks går til eksport.

Det er ikke bare EU Donald Trump ønsker å ramme med høye tollsatser. Både Canada og Mexico vil, ifølge USAs president, få 25 prosent toll. I et regjeringsmøte nylig uttalte Trump at den nye tollsatsen mot EU vil gjelde fra 2. april i år. Foto: Gage Skidmore / Flickr.com

Derfor er det svært viktig at vår regjering til enhver tid har fokus på markedsadgang.

USA ikke viktigst

Usikkerhet synes å være det eneste sikre akkurat nå, også i sjømatnæringen. Norge har flere alternative markeder for sjømat. Det er vekst i eksporten til USA, men Europa er fremdeles det viktigste markedet. Dersom EU ikke kan eksportere like mye norsk bearbeidet fisk til USA, blir det verre. På den annen side, mindre fisk fra USA til EU kan betyr mer norsk fisk til EU. Kina kan også komme til å trenge mindre norsk fisk

til å bearbeide og eksportere til USA. Hvis tollmurene kommer. Verste scenario er en fullskala handelskrig. Det vil svekke økonomien i mange land, og det er dårlig nytt for eksklusiv og høyt priset norsk sjømat.

Økonomisk selvmord

- Dette er i nærheten av et økonomisk selvmord, men i tillegg påfører det også den andre parten betydelige ulemper, sier sjef-økonom Harald Magnus Andreassen i Sparebank 1 Markets til E24 om Trumps varslede EU-toll.

Andreassen mener det eneste norske eksportbedrifter kan



Fiskeriminister Marianne Sivertsen Næss: - USA er vårt viktigste marked utenom EU, og svært viktig for produkter som laks og snøkrabbe. Vi jobber hele tiden bredt med markedstilgang og følger situasjonen tett. Kontakt med USA er høyt prioritert. Foto: NFD / David Berg Tvetene

gjøre, er å vente og se. Tollmurer mener han vil dempe investeringslysten i næringslivet.

- Det vil være nok til at økonomien påvirkes bare i løpet av noen måneder. Det er den umiddelbare negative effekten.





SENJA KOMMUNE

Norges største fiskeri- og havbrukskommune
– et hav av muligheter

www.senja.kommune.no

Stor på sjømat, reiseliv og industri

Målt i verdiskaping innen fiskeri, akvakultur og fiskeindustri er Senja Norges største sjømatkommune. Kommunen er også den femte største industrikommunen i Nord-Norge med sitt store antall sysselsatte i denne næringen.

I tillegg foregår det en stor utvikling innen reiseliv i regionen og kommunen. Senja er også på topp 10 blant landsdelens kommuner når det gjelder reiseliv målt i sysselsetting og verdiskaping.






Følg oss på




Utstillere i kø til Lofotfishing

Lavere torskekvoter slår ikke negativt ut for fiskerimessen i Lofoten.

Av – Edd Meby

Allerede før jul var messen i Kabelvåg fullbooket. Det er rekordtidlig.

- Interessen har vært veldig bra. Vi er for så vidt alltid fullbooket,

men vanligvis skjer ikke det før i januar. Vi stengte påmeldingen tre uker før jul til årets messe, sier en meget fornøyd messegeneral, Arne Walter Mørch.

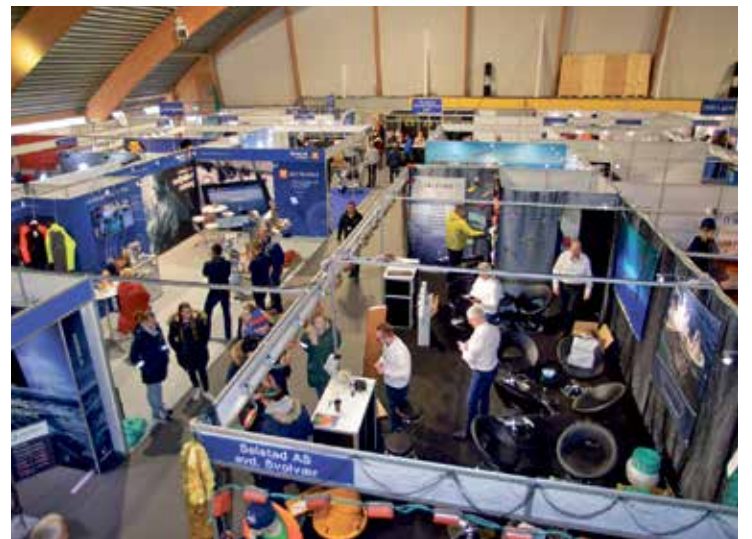
20. - 22. mars

Han kan allerede konstatere at usikkerheten i fiskerinæringen, som har oppstått på grunn av lavere torskekvoter, ikke påvirker interessen fra utstillerne. Som vanlig er det utstillere på venteliste når innspurten starter

mot årets Lofotfishing 20. - 22. mars.

- Vi har mange utstillere som kommer tilbake år etter år. Når de har funnet sin favorittplass i messehallen, så gir de den aldri fra seg, smiler Mørch.

- Vi har utstillere fra hele Nord-Norge og Vestlandet, og i år har vi også 12 nye utstillere som aldri har vært hos oss før. Det er vi veldig fornøyd med.



Lofotfishing arrangeres 20. - 22 mars og messen i Kabelvåg er blitt et attraktivt møtested for bransjefolk. Foto: Våganavisa



Med Arne Walther Mørch som sjef har Lofotfishing utviklet seg til å bli en av de beste i landet. Foto: Våganavisa

Fiskeredskaper - Arbeidstøy - Løfteutstyr - Fortøyning

Alt av utstyr til kystfiskeflåten og havbruksnæringen



NOTHUSET

Havnegt. 11 • 8800 SANDNESSJØEN
Telefon 75 04 06 16 • E-mail: post@nothuset.no

Fyller hotellene

Han er daglig leder i selskapet Lofotstand AS som står som arrangør av Lofotfishing. Messen legger beslag på to idrettshaller i Kabelvåg. Lokale idrettslag og musikkforeninger i Svolvær og Kabelvåg utfører rigging, billett-salg og driver kafé i forbindelse med Lofotfishing, og tjener

gode penger. Og hotellene er smekkkfulle, forteller Mørch.

- Våre utstillere fyller alle hotell-er og gir enorm omsetning til restaurantbransjen, og vi får noe tilbake i form av penger fra disse bransjene.

Rekord i 2023

De pengene er en del av det økonomiske resultatet for en messe som alltid har gjort det godt. I 2023 satte Lofotfishing omsetningsrekord med 5,6 millioner kroner, og et ordinært resultat på 1,5 millioner kroner.

Samme resultat hadde Lofotstand i 2023, slik at egenkapitalandelen nå er på bunnsolide 85,2 prosent. Selskapet eies av rundt 20 lokale aksjonærer fra Lofoten, der Lofotstand selv er største aksjonær med 23,5 prosent. Daglig leder Arne

Walter Mørch eier selv 7,88 prosent.

Statssekretær åpner

Lofotstand ønske å utvikle messen, og drar gjerne på andre messer for å se og lære. I det siste har Mørch og andre besøkt Norfishing i Trondheim og en stor fiskerimesse på Island.

- Det er viktig å komme seg ut, både for å gjøre nye erfaringer, markedsføre oss og snakke med kunder, mener Mørch.

Lofotfishing pleier som regel å ha storfint besøk, så også i 2025. Fiskeriminister Marianne Sivertsen Næss var opptatt, men sender i stedet sin statssekretær Kristina Hansen for å åpne årets messe. Direktør i Fiskeridirektoratet, Frank Bakke Jensen er gjenganger på messen, og kommer også denne gang.



FRØYSTAD

www.froystad.no

Kontakt oss:
Tlf.: 70 30 06 90
Mail: salg@froystad.no

Isolerte plastkar
1000L, 660L, 460L, 380L, 310L

Innfrysingsbrett
for singelfrysing av fisk

LOFOTFISHING

- Det er selskapet Lofotstand AS som står som arrangør av fiskerimessa LofotFishing.
- Ideen om en egen internasjonal fiskerimesse i Nord-Norge ble lansert i 1998.
- I 1999 ble LofotFishing 1 arrangert i Kong Øysteins Hall i Kabelvåg.
- Siden har det vært nye internasjonale fiskerimesser hvert andre år.
- LofotFishing er blitt et viktig samlingspunkt for fiskere, oppdrettere og utstillere som får utvekslet erfaringer og vist frem sine produkter.
- Lofotfishing trekker 4000 - 5000 besøkende og har ca. 5000 kvm. utstillingsareal.



Til venstre: Fiskeflåten er de viktigste kundene til Lorentzen Hydraulikk i Kabelvåg. Foto: Lorentzen Hydraulikk

Til høyre: De senere år har selskapet investert 25-30 millioner i nytt maskinverksted og sveisehall. Foto: Lorentzen Hydraulikk



På Lofotfishing møter vi kundene våre

Møtet med kundene er det viktigste for Lorentzen Hydraulikk når bedriften er på Lofotfishing.

Av – Edd Meby

Lorentzen Hydraulikk i Kabelvåg trenger bare flytte seg noen få meter fra havna og bort til idretts-hallen for å være med på Lofotfishing. Bedriften er da en gjenganger på en messe som startet tidlig på 1980-tallet, den gang med det lokale idretts-laget som arrangør.

- Besøket på Lofotfishing er godt og vi har alltid hatt utbytte av messen, og ser ingen grunn til ikke å delta, sier John Sverre Lorentzen.

Sitte på utstilling

Han var daglig leder i bedriften inntil han overlot sjefsstolen til sønnen Rolf Lorentzen i 2021. Rolf er dermed tredje generasjon Lorentzen ved roret. John Sverre har nå ansvaret for markedsjobbingen i bedriften som har 24 ansatte.

- Jeg har fått klar beskjed fra sjefen at jeg skal være med på Lofotfishing, og sitte der på utstilling, men jeg gleder meg, smiler han.

- På messen møter jeg mange gamle kjente og kan slå av en trivelig prat. Det er noe av det viktigste med å være med. Vi har kuttet ut NorFishing i Trondheim, men Lofotfishing skal vi være med på.

Tradisjoner

Helt siden 1923 har Lorentzen Hydraulikk vært leverandør av produkter og tjenester for kystflåten. Det startet med reparasjoner av motorer og utviklet seg raskt til produksjon av motorer, hvalkanoner og harpuner. Anlegget til Lorentzen ligger strategisk til i Kabelvåg, med 30 meters kai med 4 meters dybde, der selskapet utfører installasjoner og servicearbeid. Bedriften har hele norskekysten som



Lorentzen Hydraulikk er fast innslag på Lofotfishing hvert eneste gang. Foto: Lorentzen Hydraulikk

nedslagsfelt, men leverer også utstyr til Færøyene, Island og Sverige. I dag produserer selskapet det meste innen hydraulisk utstyr, og i tillegg kraner for fiskeindustrien og oppdrettsnæringen. Dette er den største leverandøren av dekkstutyr langs kysten.

Fiskerne investerer

Lorentzen tar med seg fem ansatte og en del av varene sine på stand i år, blant annet en linevinsj og en ny garnhaler, og bruker dessuten video til å fortelle kundene hva bedriften har å by på.

- Før var vi veldig opptatt av å selge og vi hadde store rabatter, men de senere år er det blitt viktigere å bygge merkevaren. Men fremdeles selger vi.

- Hvordan er det med investeringslysten til fiskerne når kvotene går ned?

- Prisene har jo gått opp med 40 prosent og fiskerne fisker godt på andre fiskeslag, så det virker ikke som om de holder så mye igjen på investeringene.

Investert 30 millioner

Dermed er markedet stabilt for Lorentzen Hydraulikk AS. Driftsinntektene har økt kraftig de senere år, og selv om marginene kan svinge, så blir det overskudd av det.

- 2024 ble et greit år, selv om vi kunne hatt et bedre resultat. Vi gjorde mye produktutvikling i fjor, og det koster. De senere år har vi investert 25-30 millioner kroner i nytt maskinverksted og sveisehall, så vi har rustet oss for fremtiden.



For kystens verdier

Telefon: 77 66 01 00
www.rafisklaget.no



Mowi & Nova Sea: Frykt ikke - En tid for alt

Frykt og usikkerhet – mange Nova Sea-ansatte og innbyggere på Lovund har sterke følelser etter at Olaisen-familien selger seg ut av Nova Sea der Mowi nå overtar. Men er det mye å frykte?

Av – Knut Ørjasæter

Olaisen familien har vært med å bygge opp samfunnet på Lovund til et bærekraftig samfunn og et hyggelig sted å bo. De har bidratt til å bygge opp en sterk lokal selvfølelse og stolthet. Det har også gitt ansatte og innbyggere et emosjonelt eierskap til bedriften og utviklingen av et lite sted som Lovund. Rundhåndede bonuser når det går bra, forsterker denne emosjonelle tilknytningen.



STOLT EIER: De tre barna til gründeren Steinar; Aino (50), Maria (48) og Håkon (42), får nærmere 1,3 milliarder kroner å rutte med etter salget blir ferdigstilt. Oppgjøret i forbindelse med oppkjøpet fordeles med 30 prosent i Mowi-aksjer og 70 prosent i kontanter. Her eldste i søskenflokket, Aino Olaisen. Foto: Nova Sea AS

Er det noe å frykte?

Mowi er verdens største oppdrettsselskap og er en stor, seriøs aktør. Fisken, merdene og konsesjonene blir der de er, selv om de skifter eiere. I tillegg er mye fremtid sikret lokalt på Lovund gjennom en investering på mellom 2,2 og 2,3 milliarder kroner i et nytt supermoderne slakteanlegg.

Verdiene og anleggene ligger lokalt selv om beslutninger fremover blir gjort lengre borte. Det medfører større avstand til de lokale virksomhetene og når beslutninger skal tas blir det med flere strategiske vurderinger enn før. På kort sikt vil det neppe skje store forandringer verken i Nova Sea-virksomhetene eller på Lovund. Nova Sea og Mowi har dessuten en lang historie sammen og har samarbeidet godt. De kjenner hverandre godt. Mowi kommer ikke inn som en ny eier som skal revolusjonere og snu opp-ned på alt.

Et større perspektiv

Det har vært forsket en del på norske familiebedrifter, blant annet på BI av professor emeritus Øyvind Bøhren og Janis Berzins. I Norge er syv av ti norske bedrifter er familiekontrollert. Dette er ikke ulikt andelen for resten av Europa. De to fant videre i sine undersøkelser, som riktignok er fra noen år tilbake, at i Norge blant alle bedrifter står familiebedrifter for 33 prosent av sysselsettingen, 22 prosent av omsetningen og 13 prosent av eiendelene. Uansett hvordan vi måler betyr derfor familiebedriftene mye for norsk økonomi.

Familiebedrifter er i gjennomsnitt mindre enn andre. De er også mer arbeidsintensive og mindre kapitalintensive. Den typiske familiebedriften omsetter for i underkant av 5 millioner kroner, har tre til fire ansatte og eiendeler for i overkant av 3 millioner kroner. Dette betyr ikke at alle familiebedrifter er små. De ti prosent største omsetter for minst 30 millioner kroner eller mer. De ti største omsetter til sammen for flere hundre milliarder kroner. Øverst troner Norgesgruppen som i 2023 omsatte for 112 milliarder kroner.

Enkelte forskere hevder at «familie» og «bedrift» er karakteristikk som per definisjon er i konflikt. «Familie» er en enhet man inngår i eller er født inni, enten man vil eller ikke. Tilknytningen varer livet ut der det også legges andre og emosjonelle føring på beslutninger. En «bedrift» er på den annen side en kapitalistisk institusjon, styrt av rasjonelle beslutninger og meritokratiske prinsipper.

Utstyr til oppdrettsnæringen

Vi kan levere et bredt utvalg av maskinert / prefabrikkert utstyr i PE-plast til oppdrettsnæringen:

- Samlestokker
- Avløpskasser / munker
- Innløpsrør
- Opphengsystem for leppefiskskjul
- Holdemerder for leppefisk og lignende

Utstyr til fiskerinæringen

Astorplast AS har hatt mange jobber på båter innen fiskerinæringen. Vi utfører jobber innen:

- Produksjon av røropplegg
- Montering av røropplegg
- Montering av Lyng aktuatorventiler
- Produksjon og montasje av perforerte plater til dørk og avsiling i lasterom, sugetreker i rom og mottaksbinge.



Astorplast

Tlf.: 70 08 78 80 • www.astorplast.no • post@astorplast.no
Mjølstadnesvegen 20 • 6092 Fosnavåg

Den mest kostnadseffektive beskyttelse

Vi varmforsinket tårnet på Nordlyskatedralen i Alta



Varmforsinkingsgryten



Varmforsinking foregår i faste anlegg med store bad. Stålet forbehandles og dyppes deretter i flytende sink. Etter nedkjøling kan stålet umiddelbart tas i bruk.

- I motsetning til maling og el-forsinking, der belegget blir liggende utenpå stålet, vil sink og jern reagere med hverandre og danne en jern-/sinklegering ved varmforsinking. Dette medfører at overflaten blir mer motstandsdyktig mot mekanisk slitasje og mot skader i belegget.

Stålet får dermed en vedlikeholdsfri korrosjonsbeskyttelse i mange tiår. Det finnes eksempler på stål som ble varmforsinket for over hundre år siden, og som fremdeles er rustbeskyttet og fullt anvendelig.

Komplett leverandør av festemateriell for stålbygg samt fundamenter til lysmaster.

Dimensjoner:

- Lengde opp til 11,5 m dobbeldypp
- Bredde 1,5 m
- Dybde 1,7 m

GALVANO
INDUSTRI AS

Farvikveien 4 - 8 • 8207 Fauske
Telefon: 97 42 21 53 • www.galvano.no

Familiebedrifter og særtrekk

Det viktigste særtrekket med familiestyrt bedrifter er at de ikke styres helt som andre bedrifter. Mest fremtredende er at familieeide bedrifter har sterk eierstyring og en forvalterrolle. Du "eier" ikke bedriften. Du forvalter verdiene og bedriften for neste mann og neste generasjon som skal overta. Dette er ikke ulikt det som har vært i ryggraden til norske familieeide gårdsbruk. Forvalter du din skjerv godt, har du noe å gi videre til neste mann. Salget av Nova Sea til Mowi innebærer at Olaisen-familien har gitt fra seg denne forvalterrollen.

Å være majoritetseier er ikke det samme som å være aktiv eier. En familie kan selv velge hvor aktivt den vil være deltagende i styre og daglig ledelse. Det som imidlertid kjennetegner familiebedrifter er et aktivt eierskap.

Forskning viser blant annet at familiebedrifter har et sterkt konsentrert eierskap. I over halvparten av familiebedriftene er familien eneeiere. Selv i de ti prosent største bedriftene med minoritetseiere, sitter fortsatt familien i gjennomsnitt med 80 prosent av aksjene. Altså ikke helt ulikt det som har vært situasjonen i Nova Sea før salget.

Minoritetseiere er unntaket, ikke regelen.

De store eierandelene gir familien sterke insentiver og stor makt på generalforsamlingen til å styre slik de ønsker. Selv i store bedrifter med minoritetseiere, er familiens eierandel ofte så stor at den har lite å vinne på å spise av lasset. Verdiene samles i virksomheten og deles ikke ut til aksjonærene som en ofte ser i børsnoterte selskaper med sterkt aksjonærpress for å dele ut utbytter.

I snitt fant forskerne at i familiebedrifter er familien styrerepresentert i 90 prosent og innehar alle styreplassene i 83 prosent av tilfellene. Styrelederjobben har familiene i 70 prosent. Det gir sterk eierstyring med kort vei mellom generalforsamling og styrever. Styremedlemmene eier i gjennomsnitt 76 prosent av aksjene.

Med andre ord, familiedominansen i generalforsamlingen går rett inn i styreverrommet. Avstanden blir minimal mellom eiere og styret.

Familiedominansen går også inn i ledelsen. Et familiemedlem er daglig leder i 85 prosent av tilfellene. Eierskap, styre og ledelse går som hånd i hanske.

Eierstyring gjelder forholdet mellom eierne, styret og ledelsen. Jo tettere kobling, desto mindre er avstanden mellom bedriftens eierskap, strategi og drift. Denne avstanden er oftest stor i bedrifter som ikke er familiekontrollerte, særlig når de er børsnoterte. Alle disse særtrekkene har vært dominerende i Nova Sea.

Maktmisbruk overfor minoritetsaksjonærer viser seg å være en sjeldenhet.

Fordeler og ulemper

Det er både fordeler og ulemper med en kombinasjonen av eiere, styremedlemmer og toppledere fra familien. Normalt vil familien ha sterke insentiver til å jobbe hardt mot samme mål. Eierne kan dessuten ha en langsiktighet, taus kunnskap, utholdenhet og sosiale bånd seg imellom som forsterker bedriftens prestasjonsevne.

Disse egenskapene finner en sjelden i andre bedrifter. Særlig i de børsnoterte, der eierne oftest er mange, små, kortsiktige, ukjente for hverandre og fraværende i styret. Daglig leder har da ofte en ubetydelig eierandel og samtid stor makt og innflytelse.

Ulempen med familiedeltagelse i alle styringsorganer er at det rekrutteres fra en liten gruppe kandidater. Fordelen ved sterkt familieengasjement kan derfor ha sin kostnad i svakere kompetanse og sterk avhengighet av nøkkelpersoner.

Oppsummert:

Fordeler:

Korte beslutningsveier

- Trygghet
- Stabilitet
- Lojalitet
- Langsiktighet
- Soliditet

Utfordringer:

- Liten endringsvilje
- Mangel på strategisk tydelighet
- Utfordringer knyttet til profesjonalitet

Vurderingene som familien Olaisen har måtte foreta i forkant av salget av farens livsverk blir:

- Har bedriften vokst fra den kompetansen man selv besitter?
- Er andre eiere bedre skikket til å føre virksomheten videre med det som er av utfordringer?

- Er et spesielt familie-engasjement og ansvar viktig for videre drift og utvikling?

- Orker en å stå i det videre og er andre i familien klare til å ta ansvaret som følger med fremover.

- Når blir utvanningen av familiemedlemmers eierandel så liten, følelessmessig eller økonomisk, at de vil ha midler under egen kontroll, i stedet for aksjer låst fast i en familiebedrift? Det har vært grunnlaget for oppsplitting av en rekke familiebedrifter, spesielt om det dreier seg om "fattige" eiere i en rik bedrift. Dette skjer oftest ved generasjonsskifter der stadig flere familiemedlemmer blir sittende som passive eiere uten å delta aktivt i den daglige driften, eller der kun få familiemedlemmer er aktive i den daglige driften.

Et veldrevet familieselskap med god balanse mellom familieansvar og bedriftsansvar har vist seg å etablere lønnsomt verdigrunnlag som få andre selskaper har muligheten til. Familiedominans over generasjoner skaper et fundament for sterke verdier og tillit som naturlig overføres til både kunder og ansatte. Det finnes flere større norske virksomheter i denne kategorien, eksempelvis Jotun, Norrøna, Reitan-gruppen, Laerdal Medical, Salmar, Mack, Aass med flere.

Familiebedrifter drives gjerne etter verdier som enhver organisasjon trenger for å overleve. Beslutninger styres ikke av behovet for kortsiktig gevinst, men av et ønske om å skape verdi i flere generasjoner. Risikoevnen i en familiebedrift måles derfor på om en beslutning vil bidra til langsiktig, kontra kortsiktig verdiskaping. Familiebedriften har mulighet til å ta beslutninger som i utgangspunktet ikke vil være lønnsomme, men

som man mener vil være strategisk riktige for selskapet. Det er akkurat denne mekanismen som gir familieeide virksomheter en konkurransefordel som bedrifter med krav til kvartalsvis lønnsomhetsutvikling ikke har. Her er vi tilbake i den omtalte forvalterrollen.

Kort om Nova Sea historien & oppkjøpet

I 1972 startet lærerne Steinar Olaisen og Hans Petter Meland Nova Sea. Selskapet het den gang Lovund Sjøprodukter. Etter noen år trakk Meland seg og etablerte på sin side Lovund Laks. Nova Sea ble etablert i 1985. Til å begynne med dreide produksjonen seg om pakking og filetering av sei, produksjon av kvitlaksfarse, slakting og pakking, samt eksport av laks.

Selskapet er i dag en av de største nordnorske produsentene av oppdrettslaks med nærmere 30 produksjonsbaser langs Helgelandskysten. Steinar Olaisen døde i 2011 og barna overtok kontrollen. Nova Sea-eierskapet til familien Olaisen ble liggende i Vigner Olaisen AS.

Vigner Olaisen AS har 52 prosent av Nova Sea aksjene. Mowi hadde allerede før oppkjøpet 43 prosent av aksjene i Nova Sea. Andre aktører satt med 5 prosent. Oppkjøpet av Vigner Olaisen for 7,4 milliarder kroner gir Mowi 95 prosent av Nova Sea. Med direkte og indirekte eierskap.

De tre barna til gründeren Steinar; Aino (50), Maria (48) og Håkon (42), får nærmere 1,3 milliarder kroner å rutte med etter salget blir ferdigstilt. Oppgjøret i forbindelse med oppkjøpet fordeles med 30 prosent i Mowi-aksjer og 70 prosent i kontanter.





Carboline Norge har gleden av å presentere det nyeste produktet i Carbolines omfattende produktspekter - Carboguard AQP, en løsemiddelfri maling, utviklet unikt for brønnbåt med lastetanker for levende fisk, samt fiskebåter med RSW-tanker.



Carboguard®AQP

Kostnadseffektivt og slitesterkt belegg

Spesielt utviklet for lasterom i brønnbåt og RSW-tanker.

- » Løsemiddelfri
- » Meget god slitestyrke, og lang levetid
- » 1-2 strøkssystem. Direkte-på-metall (DTM)
- » Kan også benyttes med holdingprimer
- » Høy kjemikalieresistans
- » Neddykket service etter 24 timer ved 20°C
- » Hurtigherdende
- » Gir en vedvarende blank overflate
- » Enkelt vedlikehold med hurtigtørkende rep kit



Carboline Norge AS
Postboks 151 Midtun
5843 Bergen - Tlf.: 55 52 59 00 www.carboline.no

Nytt fiskeforskningslaboratorium – fordi havet skal leve

Stavangerbaserte Mat-Kuling Vannbehandling AS vinner prestisjekontrakt i Sverige



Østersjøen er et unikt hav, nesten helt innelukket og med varierende saltholdighet fra nord til sør.

Det biologiske mangfoldet i Østersjøen er truet av overfiske, miljøgifter og klimaendringer. Behovet for tiltak og kunnskap for å snu den negative utviklingen er stort.

– Vi etablerer derfor et nytt forskningslaboratorium, det første og største i sitt slag i Østersjøregionen, sier Konrad Stralka, administrerende direktør i stiftelsen BalticWaters.

Fra et tidligere prosjekt på Gotland med oppdrett av torsk for utsetting i det fri, hadde vi kontakt med Mat-Kuling Vannbehandling i Stavanger.

Bjørn Dørum som er eier og hans team av RAS-eksperter med formell utdannelse og operativ erfaring løste oppgaven på Gotland på en fremragende måte.

Det var derfor en naturlig del av vår satsing å invitere dem inn for å presentere deres løsninger.

Innovasjon og forskning over grensen

Østersjøen er et unikt hav, nesten helt innelukket og med varierende saltholdighet fra nord til sør. Over årtusener har arter tilpasset seg det spesielle miljøet, hvor mange lever på grensen av hva de kan håndtere. Men det som gjør havet unikt, gjør det også sårbart for forstyrrelser. Eutrofiering, klimaendringer, miljøgifter og overfiske legger stort press på Østersjøens plante- og dyrearter.

– Fisket etter østersjøtorsk har vært forbudt i flere år og statusen for sild og brisling er bekymringsfull. Hvis vi ikke gjør alt vi kan nå, kan disse fiskeartene snart møte samme skjebne som torsken, sier Konrad Stralka.

Visjonen er å skape samarbeid på tvers av fag og landegrenser, der det nye laboratoriet fungerer som et knutepunkt for innovasjon og forskning. Her vil det være infrastruktur og ressurser som trengs for å kunne gjennomføre banebrytende studier og teknologiutvikling.

– I laboratoriet vil det være mulig å utforske kaldtvannsfiskearter, som sild, piggvar og torsk, i alle livsstadier – fra egg til voksen fisk. Arbeidet ved laboratoriet skal også bidra til å utvikle nye

Fakta: BalticWaters

BalticWaters er en stiftelse med ett enkelt mål: at havene våre lever. Stiftelsen driver opinionen, gjennomfører prosjekter og støtter forskning for vår generasjon og frem-

tidige generasjoner. Fiskeforskningslaboratoriet er stiftelsens hittil største investering. Den bygges i Studsvik Tech Park utenfor Nyköping og forventes å stå klar i 2025.

Fakta: Mat-Kuling Vannbehandling

Selskapet ble stiftet i 2020 av Bjørn Dørum som kom fra lederstilling og medeier i Enwa vannbehandling, der som visekonsernsjef, som han var med å grunnlegge for ca 30 år siden.

Markedet for RAS var i sterk endring og Mat-Kuling satset mye på teknologiutvikling. Selskapet har i dag en portefølje av komplett vannbehandlingsutstyr til RAS. Mat-Kuling er etablert med egne kontorer i 4 steder i Norge, Frankfurt, Barcelona, Delaware USA, Izmir Tyrkia, hvor også

en hypermoderne fabrikk ble innviet for et år siden, samt Dubai og Riyadh. I Norge er Sjømat fra oppdrett ca 4 % av total verdensproduksjon.

Selskapet har kontrakter under bygging for leveranser i 2024 og 2025, flere steder i Norge, England, Scotland, Canada, USA, Australia, New Zealand, Indonesia, Saudi, Dubai, Oman, Abu Dhabi, Færøyane, Island, Finland, Sverige, Tyrkia, Aserbajjan, Belgia, Holland og Danmark. Et omfattende samarbeid med de store utbyggerne av oppdrettsanlegg mulig-

gjør en omfattende aktivitet med noen få direkte ansatte. Vi er på mange måter en «One stop Shop» for vannbehandling til RAS.

Mat-Kulings Team er et ungt og særs kompetent miljø og bedriftsstrukturen er på mange måter unik i internasjonal sammenheng og med sterke sosialdemokratiske ledelsesprinsipper som nok er nøkkelen til suksessen. Selskaper hadde budsjett på totale kontraktsinngåelser i 2024 på 244 millioner kroner.

FOSEN AS

TOTALLEVERANDØR AV OLJE OG FILTER

Vårkampanje på olje og filter hele mars

NSL Hydra Power 32/46 HLP	20L 29,90	Fat 27,90
NSL Hydra Power Plus 32/46 HVLP	20L 32,50	Fat 30,90
NSL Tidal Power SXP 10W-40 E6/E9	20L 52,90	Fat 49,90
NSL Tidal Power HDX 10W-40 CI-4/E7	20L 46,90	Fat 44,90
NSL Tidal Power HDX 15W-40 CI-4/E7	20L 42,90	Fat 41,90
NSL Transmisjon Power 80	20L 44,50	Fat 43,50
NSL Chain Saw Power 100	20L 32,90	Fat 30,90

Pris pr. liter eks.mva/miljøavgift (2.62 pr. liter)
Med forbehold om sluttsoilgte produkter

- » Vi tilbyr alt av olje og filter til gode nettoppriser
- » Har også næringsmiddelgodkjente oljeprodukter
- » Teknisk support og oppfølging
- » Leverer i hele landet - fraktfritt over gitte volum

Telefon: 47 96 47 03 / 47 96 47 92
post@fosen-as.no | www.fosen-as.no

10. - 12. oktober var messen Future Fish arrangert i Izmir hvor Mat-Kuling har sin nye fabrikk. I den anledning var en stor gruppe av Mat-Kuling's kunder invitert til fabrikkbesøk, fagforedrag og moro.



teknikker og metoder for bærekraftig landbasert fiskeoppdrett samt støtte utsettinger for å hjelpe fisken i havet til å komme seg, sier han.

Første spadetak ble tatt i midten av august og fiskeforskningslaboratoriet skal stå klart høsten 2025. I tillegg til å huse BalticWaters storskalaprojekt ReCod – utsetting av småtors i Østersjøen, blir det god plass til forskere og bedrifter fra hele verden som ønsker å jobbe med Østersjøens kaldtvannsfisk.

Sammen for et levende hav

Allerede før byggestart ble det innledet samarbeid. Axfood er blant annet en langsiktig samarbeidspartner.

– Investering i forskning er nødvendig for å kunne sikre en langsiktig og bærekraftig mat-forsyning av fisk fra Østersjøen for fremtidige generasjoner, sier Åsa Domeij, leder for bærekraft i Axfood.

– Gjennom partnerskapet ønsker vi å være



Konrad Stalka, daglig leder av BalticWaters.
Foto: Elin Andersson

en del av løsningen for å snu den negative utviklingen og styrke Østersjøens biologiske mangfold, fortsetter hun.

Og flere samarbeid er velkomment.

– Støtte fra bedrifter og institusjoner hjelper oss ikke bare å drive og utvikle forskningsprosjektene våre, men også å sikre en bærekraftig fremtid for Østersjøen. Dette er en unik mulighet for bedrifter til å vise sitt engasjement for miljøet og være en del av en større endring, sier Konrad Stralka og avslutter:

– For det er ikke en eneste aktør som skal snu den negative utviklingen i havet – det er mange til sammen.



salsnes Filter™

Filter for akvakulturnæringen

- Slamhåndtering
- Brønnbåt
- Notvaskerier



salsnes-filter.com • firmapost@salsnes-filter.no



Medaljen eneste bakside

...er å ikke få den.

I Norge har over 240 000 arbeidstakere fått Medaljen for lang og tro tjeneste av sin arbeidsgiver.

Det er en personlig og verdig anerkjennelse av minst 25 år i samme bedrift.

Ønsker du å hedre en ansatt på din arbeidsplass?

Send søknad på medaljen.no

SKARV: FREMTIDENS OLJE- OG GASSHUB I NORSKEHAVET

Aktivitetsnivået i Skarvområdet vest av Helgeland er rekordhøyt, med full produksjon, oppgradering på Skarvskipet og leteboring i nærområdet.

På land bidrar et betydelig antall nordlandsbedrifter med varer og tjenester til Skarv, og i Sandnessjøen bygges store undervannsmoduler til Skarv satellittprosjekt.

Vi er stolte over det vi får til sammen med våre lisenspartnere, alliansepartnere og nære samarbeidspartnere på Helgeland og i Nordland.

Sammen utvikler vi Skarv til fremtidens olje- og gasshub i Norskehavet - og en sentral leverandør av gass til Europa i mange år til.