

The Arctic Caviar Company

Flaskehalsler i eksporten av skjell og kråkeboller fra Salten

Vinteren 2002-2003

**med forslag til løsninger for vinteren 2003-
2004**

Valen Utvikling A/S, 1. oktober 2003

Innholdsfortegnelse

Introduksjon	side 3
1 Introduksjon: Salten kråkeboller skjell lokalt marked	side 4
1:2 Skjell Høsting Testing Sentralanlegg Transport Institusjoner Produktutvikling	side 6
2 Ut av Salten	side 9
2:1 Markedet utad	
2:2 Konkurransen på Kråkebollemerket Internasjonalt Nasjonalt	side 10
2:3 Muligheter Land Vann Luft	side 11
3 Flaskehalsar Testing Flyplassen Forslag SAS Cargo Charter	side 13
4 Løsningsmuligheter: Sum	side 17
5 Kontaktinformasjon	side 18
6 Summary in English	side 19

Introduksjon: Transport og logistikk for kråkeboller og skjell fra Salten.

Salten Regionråd ga 12.5.2003 Valen Utvikling AS tilsagn om støtte til å utarbeide en prosjektrapport om transport og logistikk for kråkeboller og skjell fra Salten-regionen. Målet var å identifisere flaskehalsar og arbeide fram bedre logistikk-løsningar.

De primære markedene det her er snakk om er Sentral-Europa og Asia. I begge disse områdene konsumeres det mye sjømat, og man kan oppnå høye priser på mat av høy kvalitet. Markedet har også indikert priselastisitet og villighet til å prøve nye produkter. The Arctic Caviar Company gjennomfører høsten 2003 markedsutvidelse, både hva angår produkter, marked og kunder.

Rapporten er i flere deler. Del en handler om logistikk innad i Salten-regionen og de flaskehalsar som finnes der. I del to behandlar eksportdelen, det vil si transporten fra Salten til forbruker, primært i et utenlandsk marked. Rapporten omhandler to varegrupper, skjell og kråkeboller, og selv om de begge er villfanget og eksporteres levende (uforedlet) stiller de en del ulike krav. Skjell og kråkeboller vil bli behandlet i ulike grad transportrapporten igjennom, men det vil gjøres klart hvilken av de to varegruppene det er snakk om i hvert enkelt tilfelle.

Det skjell og kråkeboller har til felles er at de for å nå markedet i best mulig tilstand trengjer optimal behandling fra fangst og kort transporttid underveis til markedet. Transporten fra Salten foregår primært via luft (fly), land (truck/trailer eller jernbane) eller vann (båt), vi har i prosjektperioden undersøkt ulike løsningsar og sett på hva som fungerer best i forhold til varens krav.

En del konkret informasjon om navn, spesifikke beløp osv er holdt utenfor rapporten av hensyn til selskapets egen forretningsinteresse. Den som har behov for slik informasjon kan ta kontakt med Valen Utvikling direkte ved styreleder Roderick Sloan, se kontaktdetaljer i bunntekst og på side 17.

1: Introduksjon: Salten

Bakgrunn

Saltenregionen har stor utstrekning, både i areal og i strandlinje. Her finnes store mengder ville skalldyr og pigghuder, i tillegg ser vi konturene av en ny næring i produksjon av slike arter. Marked for sjømat fra Salten finnes over hele verden, både for ferske og frosne varer.

Aktører

Fisk: Flere større, lokale aktører, noen mindre. Både villfangst og oppdrett er store og tradisjonsrike næringer i regionen, spesielt akvakultur sees av mange som "fremtiden" i kyststrøkene. Fisk vil imidlertid ikke bli diskutert i denne rapporten.

Kråkeboller: I tillegg til the Arctic Caviar Company finnes et annet større selskap, Sea Uni Norway, som eksporterte kråkeboller. Sea Uni Norway startet sin virksomhet noe senere på året enn vi gjorde, men eksporterte i noe større kvanta.

Vi har fått vite at flere aktører planlegger å starte eksport av kråkeboller kommende vinter, så det vil bli større konkurranse både hva angår ressurser, logistikk og marked. Dette vil bli detaljert nedenfor.

Skjell: Skjellproduksjon i området er så godt som utelukkende basert på oppdrett, og da primært blåskjell. Det har vært stor satsing på skjellopprett, og vi ser anlegg i sjøen over hele området. Så vidt vi er informert har lite av dette nådd markedet ennå, og vi er også skeptiske til i hvilken grad de blåskjellene som blir produsert lokalt vil kunne gå inn som del av den høykvalitets profilen vi ønsker å satse på.

Belgiske grossister Valen Utvikling har vært i kontakt med var svært klare på at dyrkede blåskjell var totalt uinteressant for deres kunder, som stort sett er detaljister med gourmetmarkedet som base. Villfangede skjell oppnår helt andre priser, primært fordi dyrkede skjell anses å ha lavere kvalitet og mindreverdige smak. Det er ikke opp til oss å vurdere sannhetsgehalten i dette, men det er faktum at kundens oppfatning i svært stor grad er avgjørende for en vares markedsverdi. Sjømatmarkedet er i stor grad styrt av økonomiske interesser – pris i forhold til kvalitet er avgjørende – men fordi det dreier seg om smakspreferanser hos kunden kan et produkt som i utgangspunktet er konkurransedyktig tape fordi kunden ikke er interessert. Dette har i stor grad vært tilfelle med den norske oppdrettslaksen, som har fått et (ufortjent?) dårlig rykte på det europeiske markedet. Det er stor fare for at dette også kan skje med norske blåskjell, spesielt dersom noen underbyr priser eller selger skjell som ikke holder optimal kvalitet.

Hva angår ville skjell er interessen en annen, og våre kontakter har indikert at de kan oppnå høye priser for villfangede, eksklusive skjell av god kvalitet. En slik satsing kan også bidra til å etablere Salten som gourmetmatleverandør, og kan dermed hjelpe til med å skape et marked også for dyrkede skjell. Dette vil imidlertid kreve samordning av markedstilgang, markedsføring og en streng, selvpålagt kvalitetskontroll for å sikre at ikke mindreverdige varer ødelegger for kvalitetsinntrykket man søker å skape.

Lokalt marked

Salten:

Det lokale nærmarkedet har begrenset interesse. Hva fisk angår er markedet mer eller mindre mettet, det virker ikke som det er noe potensiale for markedstilgang der. Hva angår pigghuder og skalldyr er det en del interesse fra lokale restauranter og hoteller, men mer som "novelty", det har ikke vært noen interesse som kunne tyde på at dette vil bli et stabilt marked eller i noen grad lønnsomt. Vi har solgt en del kråkeboller til lokale kunder, og har da fått god respons, men kjøperne våre har indikert at de tror deres kunder igjen er skeptiske til produktet. Kråkeboller er jo ingen tradisjonell rett i Norge...

Norge:

Storbyene, her primært Oslo, Tromsø, Bergen og Trondheim, har et mulig marked. Oslo fremstår som det mest aktuelle, mest fordi fiskeflåten er begrenset og de ligger et stykke unna mulige leveringskilder. Dette kan likevel endre seg, høsten 2003 er Oslofjorden renere enn på lenge, og flere produsenter i Oslo ønsker å selge produkter fra nærområdet dersom disse holder ønsket kvalitet.

Det ble i fjor vinter (2002-2003) sendt en del kråkeboller fra Bodø til en japansk sushi-restaurant i Oslo sentrum, i tillegg sendte the Arctic Caviar Company omtrent 100 kg til kunder som ønsket noe spesielt til middagsselskaper osv. Rekrutteringen skjedde gjennom et nettverk, og vi anser ikke at det er store markedsmuligheter her, av samme grunn som for det helt lokale markedet.

1:2 Skjell:

Det har vært antydning, blant annet i en rapport om hjerteskjellforekomstene i Nordland, Troms og Finnmark, at produksjon av villskjell fra egen grunn og fra offentlig strender kan være en mulig binæring i landbruket. Det er imidlertid en del flaskehalsar som hindrer denne utviklingen.

For det første finnes det svært liten kunnskap om hva som faktisk finnes av ressurser, verken type, gjenvækt eller mengde, og dermed hvor stor beskatning bestandene kan tåle. Nordland og Salten ligger i randsonen for flere arter, og i det kalde men næringsrike vannet vokser en del arter saktere enn sammenlignbare arter i sydligere strøk. En grundig ressurskartlegging er dermed nødvendig for å sikre at man ikke overbeskatter eller i verste fall utrydde sårbare arter. En slik ressurskartlegging kunne også gjøre det klart hvor mye bestanden kan tåle og i hvilken grad det er en akseptabel gjenvækt etter høsting.

Samtidig er det interessant å se hvilke arter som har kommersielt potensiale, hva det finnes et marked for. Artene som finnes i Salten-regionens farvann er ikke de samme som i dag er vanlige på europeiske og asiatiske markeder, det er snakk om andre underarter og til dels ukjente arter i forhold.

Høsting

Et annet problem i forhold til å etablere småskala-høsting av ville skjell er at høstteknikkene som trengs for å høste kommersielle mengder skjell gjerne ressurskrevende eller ødeleggende for omgivelsene. En del metoder krever investeringer i teknikk eller maskineri som vil kreve større produksjon enn det som er sannsynlig for enkeltaktører som ikke har til hensikt å tre inn i næringen for alvor. En jordbruker som eier strandeiendom vil antakelig ikke tjene på slike investeringer. I tillegg kommer at mekaniserte høstemetoder ofte har negative konsekvenser, som overbelastning av ressursen og ødeleggelse av miljøet rundt. Særlig er overbeskatning en fare.

Skulle man velge ikke-teknologiske høstemetoder (som for hjerteskjell, som kan høstes med rake og bømme) blir arbeidet tidkrevende for høsteren. Metodene er ofte mer skånsomme for miljøet og bestanden, spesielt i og med at man er sikret en viss sortering on-site, man slipper problemet med at alt som finnes på lokaliteten samles inn og så må sorteres i etterkant. Dette er relativt sett tidsbesparende, og svært skånsomt for de plukkede skjellene og de som vrakes i første omgang.

Testing

En annen flaskehals i småskalaproduksjon av ville skjell er at testingen som må utføres før skjellene kan selges er relativt sett kostnadskrevende. Det er vanskelig å komme med eksakte tall og gevinstpotensiale uten å ha en konkret høstingssituasjon å forholde seg til, men det følgende er tallene etter de opplysninger vi har fått:

For hver høsting som gjøres må skjelltester utføres. For skjelldyrkere er situasjonen noe annerledes, de kan teste over et gitt tidsrom og slik få selve lokaliteten for skjellanlegget godkjent. Vi snakker også om helt andre kvanta, dette er dermed mindre interessant i denne sammenheng.

Skjellene testes for akkumulerte miljøgifter og en del bakterier. Disse akkumuleres i ulik grad i ulike skjellsorter, så det er ikke tilfeldig hva man tester. Ved plukking av alle arter kan testen utføres på blåskjell. Unntaket er stort kamskjell, ved plukking av denne arten må det utføres en PSP-test på denne arten. Hvis det ikke finnes blåskjell på lokaliteten kan man teste utvalgte arter, men testen er da kun gyldig for disse. For test plukkes 5 kilo skjell og leveres til preparering før videresending til spesiallaboratorium og testing der.

En slik test kommer på 4000 kroner, og er gyldig i 14 dager fra testtidspunktet, men da det tar en uke før man får svaret er reell tid kun en uke. Dette kan utvides noe, en vanntest tatt på rett tidspunkt etter skjelltest gir en utvidet gyldighetstid på inntil en uke, og gir en ekstrautgift på 1000 kroner. Dette må imidlertid gjøres dersom man ønsker kontinuitet på forsendelsene, hvis man utfører skjelltester etter regelverket dekker en vanntest opp ventetiden mellom at skjelltesten tas og godkjent resultat foreligger.

Hvis man går ut fra disse prisene betaler man altså 5000 kroner for en høstingstid på to uker, tre hvis man tar sjansen på å plukke før testen er godkjent. Tatt i betraktning at prisene

på skjell er forholdsvis lave – for hjerteskjell lå prisene vinteren 2002-2003 rundt 20 kr/kg – sier det seg selv at man må plukke og selge store mengder før det lønner seg å utføre slike tester. En mulig løsning her ligger i å opprette et sentralanlegg som kan fungere som en ”karantenestasjon” og spre omkostninger på flere produsenter.

Sentralanlegg

Tanken om å opprette et sentralanlegg for skjell i Saltenregionen har vært luftet tidligere, og foreslått lagt til Mørkvedbukta (i forbindelse med Høgskolens anlegg der), til Langstranda og til Valen. I motsetning til kråkebollene er det ingen problemer med å holde skjell i lengre tid før pakking og transport til markedet.

Småskalaprodusenter vil kunne levere skjell fra egen grunn (grunneier har rett til ressursene som finnes på egen strand ned til to meter under middels vannstand), dykkere kan levere det de måtte finne osv. Mottak kan skje ved at anlegget kjøper skjellene til den faste prisen som settes av Råfisklaget, provisjonssalg er ikke en mulig løsning etter loven.

I et slikt anlegg vil man kunne oppbevare skjell under kontrollerte forhold, og utføre skjell- og vanntester på optimale tidspunkt slik at skjellene holdes i perfekt stand og kostnadene holdes lave. Ved å lage et anlegg med oppbevarings- og oppforingskapasitet vil man også kunne sikre markedsadgang på beste mulige tidspunkt, slik at man for eksempel kunne levere store kvanta til markedet når etterspørselen er størst, og heller oppbevare skjell når det er liten etterspørsel og man hadde risikert å selge med tap.

Også for skjelldyrkere som produserer store kvanta kunne et slikt sentralanlegg vært en hjelp. Riktignok har de ikke samme problem med testutgifter i forhold til mengde de kan produsere i en testperiode, men for markedstilgang og pakking kunne det likevel vært praktisk å ha et sentralt anlegg.

Transport

Transport av skjell er relativt uproblematisk, det er stort sett snakk om trailertransport av store kvanta pakket i striesekker eller liknende. Det største problemet er den store avstanden til markeder i det sentrale Europa, i konkurranse med skjell som ikke har blitt transportert så langt vil skjell fra Salten tape på forringelse og levetid fra de kommer til grossist/detaljist på markedet.

Nøye planlegging og forhåndssalg er en mulig løsning på dette problemet. I forbindelse med etablering av et sentralanlegg ville det vært interessant å se på mulighetene for å opprette et ”salgslag” for villfangede og dyrkede skjell, som tidligere nevnt kunne en vel sammenkjørt salgsstrategi antakelig gi gode resultater for begge sider av næringen.

Institusjoner

Sentrale offentlige etater i forbindelse med produksjon av skjell blir Næringsmiddeltilsynet i Salten, laboratoriene som brukes til spesialtesting er i Trondheim eller i Ski. Disse er de samme som brukes til kråkebolleeksport, og vil bli diskutert i neste del av rapporten.

Produktutvikling

Det er store muligheter i markedet, i alle fall indikerer våre kunder at det er stor interesse i markedet for spesielle produkter som gourmetmat. Norge har et image som er fokusert på rent, kaldt, klart vann og sjømat, og dette kan brukes i markedsføringen av eventuelle nye produkter.

2 Ut av Salten

2:1 Markedet utad

Hva angår kråkebollemerket utgjør Europa og Asia omtrent 95% av det globale markedet slik det står i dag. De resterende 5% er stort sett emigranter fra disse områdene som har slått seg ned i resten av verden.

Globalt sett er Asia den største konsumenten av kråkeboller, med Japan som det største markedet fulgt av Korea og Kina. I Europa, som står for ca 10% av verdensmarkedet, er det Frankrike som er det største markedet, fulgt av Italia og Spania.

Vi valgte å fokusere markedsframstøtet mot Frankrike først, siden det er forholdsvis nært og siden vi gjennom kontakter allerede visste om potensielle kjøpere av kråkebollene vi ville selge. Dette valget har vist seg å være svært vellykket, vi er nå kjent på det franske markedet som leverandører av et kvalitetsprodukt.

Vårt andrevalg av marked var Belgia, siden det her finnes en liten men lukrativ sektor som vi ble anbefalt å prøve å komme inn i, siden den kunne lede oss inn på det italienske markedet. Vi vurderte risikoen som lav og fikk også innpass på det italienske markedet gjennom en grossist vi hadde gode erfaringer med å samarbeide med. Transportproblemer gjorde at vi valgte å ikke satse for fullt første sesong, men vinteren 2003-2004 regner vi med å søke å utvide på markedet i Venezia og Milano.

Vi har også vurdert å søke tilgang til markedene i Storbritannia og Tyskland. Likevel er hovedhåpet å også komme inn på det asiatiske markedet. Vi har kontakt med en asiatisk agent som er spesialist på gourmetsjømat og håper å komme oss inn på markedet. Det er imidlertid viktig å huske her at dette markedet er særdeles krevende, og at særlig transporten vil framstå som en særdeles trang flaskehals.

2:2 Konkurransen på kråkebollemarkedet

2:2:1 Internasjonalt

Den internasjonale kråkebolleindustrien er svært tøff. Aktører finnes i Canada, Chile, Amerikas Forente Stater (USA), Irland, Frankrike, Spania, Italia, Russland, Kina, Korea, Japan, Australia, New Zealand og nå også i Norge.

Som en av de ferskeste aktørene i det internasjonale kråkebollemarkedet har Norge en del fortrinn.

1. Den norske bestanden av ville kråkeboller har så langt ikke vært beskattet. Globalt sett er bestandene stort sett overbeskattet eller herjet av sykdom.
2. Kråkebollene man finner langs norskekysten holder en svært høy kvalitet, og er av en sort man i hovedmarkedene finner svært attraktiv.

Likevel er ikke disse fordelene nok til å gjøre norske kråkeboller til markedsledende. De primære motargumentene er følgende:

1. Arbeidskostnadene i Norge er svært høye, noe som gjør at det er vanskelig å konkurrere på pris med for eksempel chilenske kråkeboller.
2. Canada og USA har enklere markedstilgang til Asia logistisk sett, og har også en fordel i at de har flere transportselskaper som opererer på strekningene – konkurransen presser prisene ned.
3. I hovedmarkedene finner du ofte at et "hjemmelag" har fordel, forbrukeren vil tendere mot å velge et produkt fra eget land heller enn et som er importert.

Disse ulempene er imidlertid ikke nok til at man kan si at norske kråkeboller ikke har mulighet til å konkurrere på det internasjonale markedet. Vi mener at vi vinteren 2002-2003 viste at dette var mulig.

2:2:2 Nasjonalt

Som nevnt tidligere er det bare en annen stor aktør i markedet i Norge som også eksporterer fra Bodø. Antakelig vil dette utvides i løpet av kommende sesong, men vi har ikke helt holdbar informasjon om dette.

Så langt har konkurrenten valgt en annen strategi enn den vi har brukt, selv om vi så langt har satsset på de samme markedene. Vår konkurrent har gått gjennom agenter i en helt annen grad, og har heller ikke brukt egen stab til dykking. Han er dermed mer avhengig av hjelp utenfra for å få operasjonen til å fungere. De har heller ikke operert med en fast pris slik vi gjør, og har dermed vært er sårbar for variasjoner i markedet.

I tillegg er det en del aktører som satser på å fore opp villfangede kråkeboller og/eller oppdrette kråkeboller tilsvarende det som i dag gjøres med fisk. Vi har så langt fått tilbakemelding fra våre kunder om at de ikke ville være interessert i oppfødde og særdeles ikke oppdrettskråkeboller, men det er mulig at andre markedsaktører (kanskje spesielt på det asiatiske markedet) vil ha et annet syn på dette.

2:3 Muligheter

Transport over land:

Vei eller jernbane

De forskjellige skjellartene har svært forskjellige krav til hva som er optimal transportmåte, og dette må prøves nøye ut før man gjør endelige valg i oppstarten av en eventuell næring basert på salg av villfangede skjell. En del muligheter er beskrevet nedenfor. Vi har brukt sommeren til å innhente informasjon og til dels prøvd ut en del alternative transportveier, både for skjell og kråkeboller. En del detaljer er holdt utenfor rapporten av forretningsmessige grunner, men i hovedtrekk er funnene våre som her beskrevet.

Vivier-tanker brukes mye i frakt av levende varer på kontinentet. Det dreier seg om containere/tanker for våttransport. Det dreier seg om vanntanker med sirkulasjonspumper og enkel oksygenering/luftning. Vi har kun sett dem som fast installasjon på tankbiler, men det er teoretisk mulig å lage dem også for jernbanevogner, eventuelt kombinasjon.

Strekningsmessig kan vi si at vi vet at det brukes Vivier-tanker på strekningen Nord-Skottland – Sør-Spania, noe som tilsvarer strekket fra Salten til Midt-Europa.

En annen mulighet for veitransport er å sette opp et system for re-vanning med godkjente stasjoner underveis i transportkjeden hvor man kan tømme brukt vann på godkjent sted og deretter gjenfylle tankene med godkjent vann. Dette ville gi muligheten for nå det europeiske markedet med friske skjell i A-klasse, selv med bruk av re-vanningsstasjoner bare i Norge vil man kunne oppnå kvalitet tilsvarende den man ser på skjell som er fraktet fra nordlige del av kontinentet (Danmark).

Dette ville imidlertid kreve mye arbeid med godkjenning og testing, og tett samarbeid med veterinærmyndighetene. Det er likevel mulig at de investeringene dette ville kreve ville vært vel anvendt, også for blåskjelldyrkere ville dette kunne være et stort pluss.

Overrisling er også en mulighet, dette krever utvikling av større tanksystemer for overrisling i kombinasjon med den faktiske transporttanken. Anlegget vil likevel bli lettere enn tilsvarende kapasitets Vivier-tanker og er dermed interessant. Før man kan si noe konkret om nytteverdien av slike anlegg må de prøves nøye ut med henblikk på skjellkvalitet og levetid for de forskjellige artene.

For en del skjellarter vil riktig tørrpakking og kjøling gi lang holdbarhet med langt ”shelf life”, altså den tid de faktisk kan selges etter ankomst til detaljist, men dette vil kreve kort transporttid, riktig håndtering under transport og resultatet vil alltid gi kortere hylletid for grossist.

I blåskjellnæringen (dyrking) har man stort sett operert med frakt av store kvanta pakket i striesekker med henblikk på re-vanning og ompakking i Sentral-Europa. Dette har hatt varierende suksess.

I alle veitransportmulighetene som er nevnt over er både vei og jernbane stort sett mulig.

Vann:

Laksenæringen er i nedgang for tiden, så det er blitt antydning for oss at det kan bli mulig å bruke brønnbåter til transport på kortere og lengre strekk til transport av skjell og/eller kråkeboller. Fordelene med bruk av slike båter er at frakten blir forholdsvis billig og at man vil jobbe med folk som allerede er vant til å jobbe med levende cargo og de spesielle krav dette stiller. Det som brukes i dag er semi-lukkede systemer, åpne systemer som kan lukkes når forholdene krever det, men da bare for kortere tid. Brønnbåttransport til Europa vil imidlertid ta lang tid, så det kan bli nødvendig med en klargjøring av regelverket angående hvor og når man kan sirkulere og skifte vann i slike tanker.

Med enkle grep bør det kunne settes opp sirkulasjonssystemer som sikrer god vannkvalitet over lengre tid i et lukket system. Problemet er å få til et system hvor nitrogen

kan fjernes fra vannet, da levende organismer er svært følsomme for dette. I laksetransport unngår man så vidt som mulig dette problemet ved å sulte laksen før transport, men siden skjell er filterfødere kan de vanskelig sultes før transport med mindre man har tilgang til et sentralanlegg med kontrollerte forhold.

Viviertanker kan selvfølgelig også gå via containerskip, men også her blir transporttiden en faktor.

Frysecontainer vil alltid være en mulighet, men da må skjellet i alle fall delvis prosesseres i Norge, og da snakker vi ikke lenger om et like eksklusivt produkt. Kostnader er også en faktor her, norske arbeidskostnader tatt i betraktning er det lite trolig at produktet da vil ha en kvalitet som forsvarer den nødvendige prisen.

Luft:

Generelt kan man konkludere med at luftfrakt fortsatt framstår som det beste alternativet for små aktører med relativt begrensede kvanta, og vil bli behandlet i detalj på de følgende sidene. Imidlertid vil det for de fleste skjellarter og –produkter ikke lønne seg med flyfrakt med mindre dette inngår i en større forsendelse i charter-sammenheng, se side15-17.

Spesielt i forbindelse med det asiatiske markedet er flyfrakt den eneste reelle muligheten, med et mulig unntak for containerfrakt av frossen vare. Her vil imidlertid antakelig de store forskjellene i arbeidskostnad gjøre at produktet uansett ikke vil være konkurransedyktig.

3 Flaskehalsar

Flaskehalsene man møter i kråkebolleeksporten er primært av økonomisk og logistisk karakter. Ressursmessig møter man få hindringer, inntil videre er kråkebollene svært tallrike og av god kvalitet. Det er heller ikke noe problem å finne forsyningssteder som holder tilstrekkelig høy vannkvalitet.

De logistiske og økonomiske flaskehalsene for skjell og kråkeboller er i stor grad de samme og er svært innfiltret i hverandre, de vil derfor beskrives sammen nedenfor. I stedet vil inndelingen skje etter hvor i verdikjeden hindringene kan finnes, de beskrives her som ledd i kjeden fra produksjonssted fram til forbruker.

Testing:

Vanntesting og testing av råvaren (skjell og kråkeboller) følger oppsatte regler fra Næringsmiddeltilsyn og fiskeridirektoratet (lovverket). Reglene for skjell er svært klare og detaljerte, men for kråkeboller finnes det få retningslinjer å forholde seg til. Vi fant at kunnskapsnivået hos myndighetene (de forannevnte, samt tollvesenet) hva angikk testkrav og behov for dokumentasjon ved eksport av kråkeboller var svært mangelfullt. Vi måtte selv finne ut hva myndighetene i mottakerlandet krevde av oss, og i en del tilfeller fant vi at vi hadde blitt direkte villedet. Dette førte til ekstra utgifter og merarbeid, mye byråkrati som ellers kunne vært unngått ved at vi hadde fått riktig informasjon i utgangspunktet.

Vi ønsker her å understreke at vi også har fått svært god hjelp av lokale myndigheter, både hos næringsmiddeltilsynets laboratorier, på fiskeridirektoratet og hos tollvesenet har vi møtt stor velvilje og tålmodighet og fått mye god hjelp. En del har stilt opp for oss i langt større grad enn de strengt tatt var nødt til. Også hos fiskeridirektoratet i Bergen har vi fått utmerket service, men det er ikke mange som kan noe om temaet.

Forslag: Hadde det vært mulig å oppfordre de relevante etatene til å sette seg inn i regelverket, eventuelt utarbeide en liten ”veileder” for eksport?

I tillegg er det et problem at kostnadene ved testing av skjell og kråkeboller er høye. Hva angår kråkeboller er det relativt begrenset hva man faktisk må teste, så utgiftene står i forhold til profitten. For skjell, derimot, er kostnadene ved testing så høye at man må vurdere både tidspunkt og kvanta nøye før man setter i gang. For skjelldyrkere blir det snakk om store kvanta fra spesifikke lokaliteter, man kan dermed få lokaliteten godkjent og slik slippe billigere unna, se side 7 av rapporten

Flyplassen:

Vinteren 2002-2003 ble alle kråkebollene som ble sendt fra Bodø sendt med fly, og dermed via flyplassen. Sett under ett er det ingen tvil om at flyplassen i Bodø var den suverent største flaskehalsen i kråkebolleeksporten.

Av hensyn til kvaliteten på kråkebollene er det særdeles viktig at de når markedet så fort som mulig etter at de er tatt opp av vannet og pakket. Markedet i Rungis i Paris, som er markedet vi har handlet med i størst grad (og som også er markedsleder og et svært typisk fiskemarked) åpner klokken 22 om kvelden, og grunnet toll og transport i Paris må kråkebollene være der før klokken 15, helst i god tid før dette. Tidsmessig er det mest hensiktsmessig å sende kråkeboller fra Bodø tidlig om morgenen, med første mulige flyavgang til Oslo. Med senere avganger risikerer man at kråkebollene ikke kommer med riktig fly, hvis de kommer for sent til Frankrike kan de bli stående over natten hvis ikke kunden betaler overtidskostninger til toll og transportarbeidere.

I stedet blir vi pålagt store overtidskostnader i Bodø, fraktavdelingen på flyplassen åpner nemlig ikke før en time etter at første fly har gått. Vi har derfor blitt fakturert for overtidskostnader, og ukurant arbeidstid blir dyrt. Vi betalte 760,-/time vinteren 2002-2003, kommende vinter har vi fått anslått at det vil koste oss 1400,- å få dem til å åpne tidlig på en vanlig dag. Søndag må kunden (vi) betale for tre timer, og 1500,-/time. Dette er svært uheldig, da markedet i Paris natt til mandag er det klart beste.

Jeg kan jo også nevne at vi stort sett gjør all ”handling” (løfting, pakking og veing) selv, vi utgjør heller ikke her noen stor ekstrabelastning for flyplass-staben. Vår agent ligger i øyeblikket i forhandlinger med SAS om å få endret åpningstidene på flyplassen slik at dette tillegget faller bort, det vil ellers bli billigere for oss å gjennom vår agent bruke Air France som transportør enn SAS. Dette virker unektelig noe underlig, da arbeidet på Bodø flyplass uansett vil bli utført av de samme menneskene, men med Air France som offisiell transportør vil prisene bli de samme som de var forrige vinter.

Et annet stort problem med flytransporten er å få plass på flyene, det er til dels store kapasitetsproblemer. Cargoplass er begrenset i fly, de fleste flyene tar bare 4 tonn per flight. Selv et forholdsvis lite selskap som Valen Utvikling kan godt komme til å transportere 5-6 tonn skjell og kråkeboller per uke, og kundene vi arbeider med foretrekker å få dette som to leveranser per uke. Det kan da fort oppstå en situasjon hvor vi og en konkurrent ønsker å sende samtidig, noe som unektelig vill føre til transportproblemer.

Våre sendinger har i tillegg tredjeprioritet, etter passasjerbagasje og post. Vi opplevde flere ganger sist vinter at isoporkassene med levende kråkeboller ble stående igjen enten i Bodø eller i Oslo, eller at bare deler av sendingen kom med riktig fly. Vi fikk da ikke beskjed i tide til å informere kunden, mottakeren ble stående i Paris uten kråkeboller og uten noen forklaring. Dette er svært uheldig, både for oss økonomisk – selv med forsikring taper vi penger på å sende produkter som ødelegges underveis – og av hensyn til kundenes ønske om forutsigbare leveranser. Vi mistet en potensiell kontrakt i Italia fordi transporten rett og slett ikke lot seg garantere.

Rent bortsett fra de uheldige økonomiske og markedsmessige sidene ved slike problemer, er det svært negativt at kråkebollene skal bli behandlet slik. De transporteres levende, og vi betaler ekstra for å få lov til å frakte levende dyr. Likevel taes det tilsynelatende ingen hensyn til dette under transporten, de behandles ikke alltid som foreskrevet i transportdokumentene. Lengre transporttid fører til mye høyere mortalitet hos kråkebollene, noe som er vært uheldig for oss som ønsker å selge et høykvalitetsprodukt.

Dette er faktisk et spørsmål i seg selv, behandles kråkebollene generelt bra i transitt? Vi er noe usikre på dette, bl.a. har en av grossistene våre meldt at det er stor forskjell i mortaliteten på ellers like partier, noe som kan tyde på forskjellig behandling underveis. Dette kan være en følge av at flyplassene vi bruker er flyplasser som primært driver med passasjertrafikk, cargo har lav prioritet og personalet er ikke vant til å håndtere cargo med spesielle krav.

Manglende prioritering i transporten er særlig tydelig i forbindelse med høytidene. Jul er storsesong i sjømatmarkedet, men umulig å få sikre leveranser på grunn av stor passasjer- og postpågang. Høysesongene rundt høytidene betyr stort marked med stort inntjeningspotensiale, det kan bety mye for et lite selskap å tjene godt en intens periode, det kan gi en ”buffer” for magrere tider.

Forslag: SAS Cargo

Generelt kan man si at SAS Cargo kunne gjøre lurt i å tenke langsiktig, se muligheten for inntjening senere. Vi har opplevd at vi ved å gå gjennom agenter kan få bedre priser – i vårt tilfelle 16 kroner per kilo heller enn de 24 kr/kg vi opprinnelig ble avkrevd. Transportselskapene burde tilby bedre plass, samt mulighet for å eventuelt betale ekstra for garantert plass i høysesongen. Åpningstidsmulighetene og større fleksibilitet har jeg diskutert over, jeg tror de her har muligheten til langsiktig gevinst ved kortsiktig tap. Norske transportselskaper burde kunne senke prisene for å bli konkurransedyktig med Air France, som vi endte opp med å bruke da de ga oss en bedre pris selv om SAS fortsatt gjør halve jobben. Det har vært et uttrykt ønske for oss å bruke lokale aktører, men rent økonomisk sett har dette ikke vært mulig, prisforskjellen har rett og slett vært for stor.

Et enkelt tiltak som hadde gjort det enklere for oss hadde vært om det var mulighet for å få forhåndsvarsel om cargo-begrensninger, i den grad dette er mulig. Selv om vi går gjennom agent burde man kunne gi beskjed i forkant når slike problemer oppstår, selv noen timers varsel kan gjøre en stor forskjell i skadebegrensning.

Charter

Vi har også vurdert muligheten for å chartre fly for å frakte kråkeboller og/eller skjell til markeder i Europa. Også hvis vi benytter oss av chartrede fly til transporten må vi betale for handling på flyplassen, men det vil være noe enklere å tilpasse avgangstidene til flyplassenes åpningstider.

Etter anbud innhentet fra 3 forskjellige aktører har vi fått tilbud for 7 tonn fraktet som har variert fra 250.000kr (ca 35,70 kr/kg) til 150.000 (21,40 kr/kg) til 110.000 (15,80 kr/kg). Navn på tilbyderne ønsker vi ikke å offentliggjøre. Minst 7 tonn cargo (tilsvarende lastekapasiteten på vanlig brukte fly) er det minste man kan frakte for å gjøre det kostnadseffektivt, noe som er mer enn vi ønsker å sende i en omgang. Vi må derfor eventuelt kombinere med andre aktører eller utvide sortimentet hvis dette skal bli en reell mulighet.

Hva angår distribusjon på europeisk side er problemet å få tilgang til flyplasser som er strategisk vel plassert. Hvis man bruker ruteflygninger har man større valgmulighet hva angår flyplasser man sender til, og kan velge flyplasser som er hensiktsmessige for kunden. Som charteroperatør er det slik sett vanskelig å få tilgang til gode flyplasser, men det må understrekes at også annenklasser flyplasser kunne være aktuelt.

I tillegg vil det stort sett være snakk om cargo-flyplasser, som altså er vant til frakthåndtering i en annen grad enn flyplassene som primært håndterer passasjerer og deres bagasje. Også for fraktens del kunne dette dermed være en interessant løsning. Heller ikke videre transport fra slike cargoflyplasser er noe problem, da transportnettene innad i Europa er godt, både hva angår trailertransport og jernbane.

Hvis man skal utvide virksomheten i retning de asiatiske markedet er cargo charter meget aktuelt, siden det er begrenset lasteplass på passasjerflygninger også her. Også her vil det være snakk om relativt store kvanta frakt før det lønner seg, en eventuell samarbeidsløsning med andre sjømateksportører (for eksempel i en ikke-konkurrerende markedsnisje) ville da være en mulig løsning.

Det må med dette kunne fastslås at å chartre fly til transport av sjømat er en mulig utvidelse, men å arbeide fram løsninger med blikk på kombinasjoner og utleie av plass til andre aktører vil være både tid- og ressurskrevende. Det er mulig at dette kan være en mulig nisje for en spesialist, eventuelt i kombinasjon retur av andre typer varer til Salten fra Europa (frukt og grønnsaker nevnes som en mulighet), eller med begrenset passasjertransport.

4: Løsningsmuligheter - sum

I prosjektperioden har vi undersøkt diverse muligheter for transport av levende kråkeboller og skjell til våre markeder i Europa og med henblikk på en utvidelse mot markeder i Asia.

Innledende beskrives situasjonen i Salten, med fokus på muligheten for å sette i gang et sentralanlegg for skjell og kråkeboller i Bodø-området. Denne kunne fungere som en veileder og drahjelp for å få i gang en småskala-næring. Denne kunne bidra til å gi småbrukere i et landbruk i omstilling litt tilleggsinntekt, og kunne også gå inn i en generell markedsføring av Saltenregionen som produsent av høykvalitets matvarer, spesielt fra sjøen.

Hva angår transporten av sjømat fra Saltenregionen har vi undersøkt forskjellige muligheter; vi har testet land-, sjø- og luftbaserte transportmetoder. Ved en utvidelse av virksomheten, når mengden vi ønsker å transportere øker, vil en del land- og sjøbaserte muligheter være mer aktuelle siden de vil og en rimelig kostnadseffektiv transport av større kvanta. Charter av cargofly er også en mulig interessant løsning i fremtiden, både for Europa og ved en eventuell utvidelse mot Asia. Spesielt for sistnevnte framstår charter som eneste mulighet, den begrensede fraktekapasiteten på passasjerfly tatt i betraktning.

Siden vi fortsatt snakker om relativt små mengder, er flyfrakt på vanlige passasjerfly den så langt beste løsningen. Dette krever imidlertid at Bodø flyplass – som er den klart største flaskehalsen i transportkjeden – gjør en innsats for å komme næringen i møte. Vi har kommet med flere forslag i rapporten, men mer fleksible åpningstider og mer konkurransedyktige vil være det som ville ha størst effekt.

5: Kontaktinformasjon

Selskap: Valen Utvikling AS
Handelsnavn: The Arctic Caviar Company

Adresse: Burøyveien 2
N-8012 Bodø
Norway

Telefon: 0047 7551 0900
Telefaks: 0047 7551 9001

E-mail: arctic.caviar@spray.no

Dokumentkontrollinformasjon:
Forfatter: Lindis E. H. Sloan
Godkjennelse: Paal H. Koren

6: Summary in English

This report deals with the logistics around transport and export of sea urchins and seashells from Salten to markets in Europe and with a view to expanding into the Asian market.

Initially the situation in Salten is described, and the possibility of setting up a central plant for shells and sea urchins is suggested as a facilitating and mediating factor to encourage a small-scale industry. This could supplement farmers' incomes and also be used in a general marketing plan of the Salten region as a purveyor of high-quality foodstuffs, particularly from the sea.

In the transport of seafood from the Salten region, different options have been researched; land, sea and air-based transport methods have been tested. When business expands and cargo amounts increase, some road- or sea-based options may be interesting as they would provide fairly cost-effective transport for larger quantities. Another exciting option is chartering a plane to fly specialised cargo flights into Europe. For Asia this is also very interesting, as the limited cargo capacity on commercial flights make for problems.

However, since we are still talking about fairly limited amounts, flying as air cargo on commercial flights remains the better solution. However, this requires that the Bodø airport – by far the biggest bottleneck in the transport chain – make an effort to accommodate the needs of the industry. Several suggestions are listed above, with more flexible opening hours and more competitive prices being what would make the greatest difference.