

Martin Øvrebø er COO og en av gründerne i eksportselskapet *Coast Seafood*. I snart 25 år har Coast solgt norsk laks - både konvensjonell og økologisk - på det internasjonale markedet. De siste årene også pelagisk fisk og nå står hvitfisken for tur.



COAST
www.coast.no

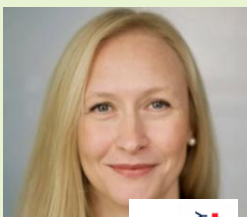
Arne Hjeltnes er reklamemann, programleder, forfatter og sjømatentusiast. Han er også initiativtaker og medeier i *Norwegian Fish Company*, som gjennom datterselskapet *Finnmark Fisk* driver fiskemottak og filetfabrikk i Mehamn i Gamvik kommune.



Finnmark Fisk

www.norwegianfishcompany.no

Renate Larsen har jobbet med sjømat i 20 år. Først i hvitfisksektoren og så mange år i laksenæringa. Sist som leder for Lerøy Aurora før hun i 2016 tiltrådte som adm. direktør i *Norges Sjømatråd*. Finansiert av næringa sjøl, har Sjømatrådet en rekke viktige oppgaver relatert til marked i et bredt bransjespekter.



NORGES SJØMATRÅD
SEAFARM NORWAY
www.seafood.no

Henvendelser vedrørende seminaret kan rettes til Linda Lien på **951 08 738** eller på e-post adm@profilgruppa.no

Henvendelser vedrørende Husøydagan 2019 kan rettes til Stina Uteng på **977 19 031** eller på e-post stina@brkarlsen.no

Seminaret er åpent for alle interesserte. Det er ingen påmelding eller deltageravgift, men for at vi skal ha plass, mat og kaffe til alle, ber vi om at folk går inn på facebook-arrangementet *Bærekraftig Marked* og krysser av dersom de vil delta. Etter seminaret håper vi at så mange som mulig tar turen til Ainarsia og til Husøydagens egen fiskerestaurant – *SALTFESKEN* – for å spise en god middag, etterfulgt av pubkveld med gruppa *Sjydrefs*.

Medlemmer i Profilgruppa som ønsker koordinering av transport, middag eller overnatting i forbindelse med seminaret, bes ta kontakt med sekretariatet på adm@profilgruppa.no



Rutetider ferge MaLangenforbindelsen fredag 23. august:

- Fra Brensholmen 08.45 (ank Botnhamn 09.30/på Husøy 10.00)
- Fra Brensholmen 10.45 (ank Botnhamn 11.30/på Husøy 12.00)
- Retur fra Botnhamn 18.00, 20.00 og 21.30



I samarbeid med Husøydagan 2019 inviterer Profilgruppa og Sjømatklyngen Senja til

Åpent fagseminar i Husøy Samfunnshus

Fredag 23. august kl. 14.00 – 18.00

(Servering av fiskesuppe fra kl. 13.00)



tema **Bærekraftig
MARKED**

Husøydagan sparkes i gang med et innholdsrikt fagseminar om bærekraftig produkt- og markedsutvikling i sjømatnæringa. Seminaret vil belyse flere viktige problemstillinger og utfordringer som næringa står overfor.

Risikerer vi å bli utkonkurrert eller «utsertifisert»?

Stadig flere etterspør dokumentasjon på at sjømaten vår er fisket eller produsert, bearbeida, emballert og transportert til markedet på en bærekraftig måte. Bærekraftig produkt – og markedsutvikling betyr at hele sjømatkjeden, fra havet til matbordet, må utvikles og omstilles på en måte som gjør at vi kan drive med dette i uoverskuelig tid framover. Sertifiseringsordninger for bærekraft blir mer omfattende for hvert år og stiller kvalitetsfremmende krav både til enkeltaktører, bransjegrupper og til næringa som helhet. God kvalitet på eget produkt er ikke lengre tilstrekkelig og sjømatprodusenter som ikke imøtekommer kundenes sertifiseringskrav, risikerer å tape konkurransekraft og markedsområder, både for seg selv og andre.

Har vi alle tatt inn over oss konsekvensene av sertifiseringsregimet og hvilken makt det egentlig representerer? På hvilke områder er det tilstrekkelig å feie for egen dør, og hvor er vi helt avhengig av at alle tar ansvar for å opptre på en bærekraftig måte?

Markedsarbeid rød og hvit fisk – er det samme greia?

Det å selge laks og torsk er to forskjellige ting og markedsarbeid knytta til oppdrett og villfanga, fersk, frossen og bearbeida sjømat er på mange måter helt ulike verdener. Samtidig ser stadig flere sjømataktører synergier i det å drive med både rød og hvit fisk, og forutsetningene for å kunne bruke opparbeida markeds kunnskap, erfaring og markedsapparat på kryss og tvers av bransjegruppene, er absolutt tilstede.

Hva tenker de som nå satser for fullt på å tilby «begge deler», om akkurat dette? Hva kan laksenæringas markedskompetanse tilføre hvitfisknæringa og vice versa? Hvilken markedsverdi ligger det i å være en mer komplett leverandør av sjømat, ved å kunne tilby både laks og hvitfisk?

Utnytter vi hvitfiskmarkedet på en bærekraftig måte?

Tilgangen på råstoff i den norske hvitfisknæringa styres i stor grad av et naturlig landingsmønster hvor man utnytter sesongen, følger fiskens naturlige vandringer og tar den på land når den er best tilgjengelig og mest verdifull. Men landingsmønsteret påvirkes også av sentrale reguleringer som har til hensikt å utvide sesongen og sørge for at det landes hvitfisk over en større del av året, blant annet for å sikre råstoff til industrien.

Hva er markedspektivet knyttet til de to hovedlinjene fiske i sesong eller spre fisket utover året? Vi ønsker å se nærmere på markedsmessige fordeler og ulemper med de ulike vinklingene, og veie disse opp mot bærekraft i et bredt spekter. Hvordan bør vi innrette oss på dette området for at det skal lønne seg på lengre sikt - økonomisk, miljømessig og sosialt – for flest mulig?

Seminaret legger opp til god dialog mellom bedriftene i Profilgruppa, Sjømatklyngen Senja og et knippe utvalgte, interessante innledere:

Svein Ruud er konsernsjef i *Norway King Crab*. Selskapet har vært banebrytende og er markedsledende på eksport av levende krabbe fra Finnmark til hele verden, med sine unike system for kvalitet, sporing og bærekraftig transport.



www.nkc.no



Trond Rismo er bransjeansvarlig for torsk i *Norges Sjømatråd*. Med erfaring fra kvalitetsarbeid og markedsføring av hvitfisk, har han god kjennskap til utviklinga av kvalitetsmerket SKREI og oppbygginga av et marked for denne merkevaren.



www.seafood.no/skrei



Rode S. Rønning-Hansen fra *Advokatfirmaet Rønning-Hansen* har over flere år vært kåret til en av Norges beste sjømatadvokater. Han er styreleder i *Primex Norway* som i 2018 etablerte Europas mest moderne og automatiserte filetfabrikk, på Myre i Vesterålen.



ADVOKATFIRMAET
RØNNING-HANSEN

www.r-hansen.no

PRIMEX
NORWAY
www.primexnorway.no