

RUBIN-konferansen 2007

Marine biprodukter – utfordringer, perspektiver og kommersialisering

Stjørdal 7. og 8. februar 2007

**Landbasert sløying og sortering av biprodukter. Bra for fisker, bra for bedriften og bra for biproduktene!
Mottaksanlegg for rundfisk i Mehamn**

Oddvar Jensen
Norkyn Seafood AS
Holmevn. 25
9970 Mehamn

Bakgrunn for at vi gikk i gang med rundfiskprosjektet:

Mehamn var den plassen på Finnmarkskysten som først innførte sløying på sjøen på 70 tallet, og vi hadde med dette en del erfaring å se tilbake på.

Vi ønsket å ta fatt på denne utfordringen av flere grunner.

Vi hadde i mange år snakket om alt råstoffet som ble kastet, og ikke minst at vi lå så nært fiskefeltene, og hadde mulighet til å få råstoffet på land 1-5 timer gammelt.

Vi kunne med å starte et rundfiskmottak få et større volum gjennom fabrikken, slik at vi fikk flere produkter å dele de faste kostnadene på.

Vi så at ilandbragt råstoffmengde neppe ville øke, og dette kunne være et tiltak som kunne gi større volum og bedre kapasitetsutnyttelse på anlegget.

Hvis vi kunne tilby fiskerne bare å bløgge på sjøen, og komme med rund på land, ville dette være et meget viktig konkurransefortrinn.

Et moment vi også hadde med i tankene var at våre fiskere trengte en lettere hverdag, da de ror i et værutsatt område.

De som oss blir ikke noe yngre med årene.

Skjebnen ville at Erna Solberg ga en ekstra ramme til Innovasjon Norge, og vi fikk en pott av dette på kr 1,8 til å gjennomføre prosjektet, samt at vi selv måtte skaffe 1,2 mill.

I samarbeid med RUBIN, Melbu Systems as og Innovasjon Norge, har vi funnet en akseptabel teknisk løsning på de utfordringer vi stod overfor.

Bra for fisker :

Selv den største pessimisten er blitt en varm tilhenger av det nye mottakssystemet. Den eldste aktive fiskeren hos oss er 71 år, og han sier han skal holde på til han er 90 år på grunn av denne "revolusjonen" som han kaller det. Han berømmer bedriften for dette tiltaket.

Alle fiskerne er glad for det arbeidet de sparer på et urolig dekk, men det spekuleres litt om hva vi tjener på opplegget, og når de får ta del i denne inntekten.

Når det gjelder fiskerne er det meste bare positivt.

Bra for bedriften:

Foreløpig har det ikke gitt den store avkastningen, da man tross alt har investert over 3,0 mill.

Vi har stor tro på at vi får mer fisk pga opplegget, men dette vil jevne seg ut, da mange garantert kommer etter og gjør de samme investeringene.

De ansatte var i utgangspunktet de som var mest skeptisk, da de forbinder sløying med tungt og grisete arbeid.

Sløye-opplegget som vi har montert er delvis mekanisk og manuelt.

Hode kappes med maskin, buk sprettes manuelt og sortering av biprodukter foretaes manuelt.

Det fine med systemet er at ingen trenger å løfte på fisken fra den går inn på linjen til den er i kassen.

Dette gjør sløyeoperasjonen svært lite belastende, og vi får alle fragmenter sortert i båser, som igjen er tilsluttet en vekt.

Den største utfordringen er at fisken kommer opp alle dager i uken og alle tider på døgnet, og vi har store utfordringer på å kunne sløye til alle døgnets tider.

Det kreves flexible medarbeidere for å kunne bli rundfiskbedrift.

Vi har klart det så langt, men det må forskes på det å holde kvaliteten på råstoffet og biproduktene, slik at en kan få til en mer industriell prosess.

Bruk av slush is vil stå sentralt i denne prosessen.

Vi håpet på å få skattefunn på det å finne ut hvorledes vi skal håndtere denne problematikken, men fikk dessverre avslag da Forskningsrådet kalte prosjektet produktutvikling, og vi synes dette var merkelig.

Bra for biproduktene.

Så langt tar vi vare på hoder, mager, lever, rogn og isele
Neste utfordring er galleblære og tarmer.

Markedsføringsinnsatsen må rettes mot alle biprodukter, og en må finne anvendelse for tarmer og galleblære.

Hvis vi skal lykkes med å få flere til å ta de nødvendige investeringer, må vi finne marked for alle biproduktene.

Vi bør snarest forlate ordet biprodukter, og gå over til å markedsføre det som det er, god og proteinrik mat fra havet.

Mange er skeptisk til å gå i gang, da det har brent seg på et eller annet biprodukt de trodde de hadde salg for, og så ble det til dyrefor og tapte penger.

Med et godt salgsarbeid og god kvalitet på produktene kan vi unngå slike blemmer i framtiden.

Takk for oppmerksomheten.