



Nykommer på messe, men veteran i marked

Nordic Seaco fra Ålesund deltok i år for første gang på den store sjømat-messen i Kina. Og de stilte med daglig leder og eier Hogne Worren og salgsdirektør Robin Rasmussen. Kina er likevel ikke noe nytt marked for selskapet. Her har de vært aktive i 12 år med sitt hovedprodukt, sløyd og hodekappet hvitfisk i fryst tilstand.

Nordic Seaco har altså forsynt videreforedlingsbedrifter i Kina med frossen fisk i en årrekke, til liks med andre eksportører i Europa og USA. I følge Rasmussen er det i dag svært mange som driver med akkurat det samme i det kinesiske markedet. Han forteller at de derfor nå prøver å se om det er mulig å finne andre

nisjer i Kina, og om det for eksempel er mulig å selge ferdig foredlet vare her.

– Kina har en sterk voksende middelklasse, og det er stor etterspørsel etter marine proteiner blant disse. Landet har i dag press på sine egne fiskebestander. Når det gjelder oppdrettsvirksomheten, kan man stille spørsmål om hvor bærekraftig den er, slår Robin Rasmussen fast. Han legger samtidig

Robin Rasmussen på standen i Qingdao.

Det var ikke store utstillingen de hadde, men den lot ikke til å være mindre effektiv av den grunn. De var stort sett opptatt med interesserte besøkende hver gang vi passerte i løpet av de tre dagene messen varte.

til at de er godt fornøyd med messen, og at de har hatt mange besøkende på standen, både av eksisterende og nye kunder. Mye tyder på at selskapet også vil bli blant utstillerne i Dalian i november neste år.

Eksportøren fra Ålesund har i dag fire ansatte. Selskapet har eksistert siden 1996, og de har med andre ord feiret 15-års jubileum i år. Det var daglig leder Hogne Worren som i sin tid etablerte virksomheten sammen med det franske selskapet Cornic. De trådte ut i 2002, og Worren overtok som eeneier. Eksport av fryst vare fra torsk, hyse og sei står for det aller meste av omsetningen i Nordic Seaco. Og dette kommer de til å fortsette med.

Selskapet har et tett og godt salgssamarbeid med to kystfartøy, Bernt Oskar og Harhaug, for salg av deres fangst av hvitfisk. Og spesielt fokus har det vært mot hysa. En stor del av fangsten tas med snurrevad, og båtene har tanker for oppbevaring av levende fangst, med tanke på leveranser av sjøfrossen fisk av topp kvalitet. Kvalitetsstempelen blir aktivt brukt i markedsføringen, og i følge Robin Rasmussen kan de derfor tilby fisk som ligger tett opp til kvaliteten til den linefangede, noe som igjen er et fortrinn hos foredlerne i Kina og andre steder i verden.

Snurrevad har potensiale, men ofte sliter man med store variasjoner i kvalitet – fra det brillante til det heller dårlige. Dette har med mengden fisk som blir prosessert. Gjennom en rekke tiltak skal nivået heves.

Målet med samarbeidet har vært å bli mer markedstilpasset, noe som vil gi høyere pris og økt verdiskapning for rederne av de to fartøyene, og også større volum for eksportøren på litt sikt. Dette prosjektet har vært støttet av Innovasjon Norge, får Kystmagasinet opplyst hos Robin Rasmussen i Nordic Seaco. Det kan til slutt nevnes at selskapet i fjor hadde en omsetning på 71 millioner kroner. De opplever god vekst, og mye tyder på at det i år vil bli rundt 100 millioner i omsetning. ■