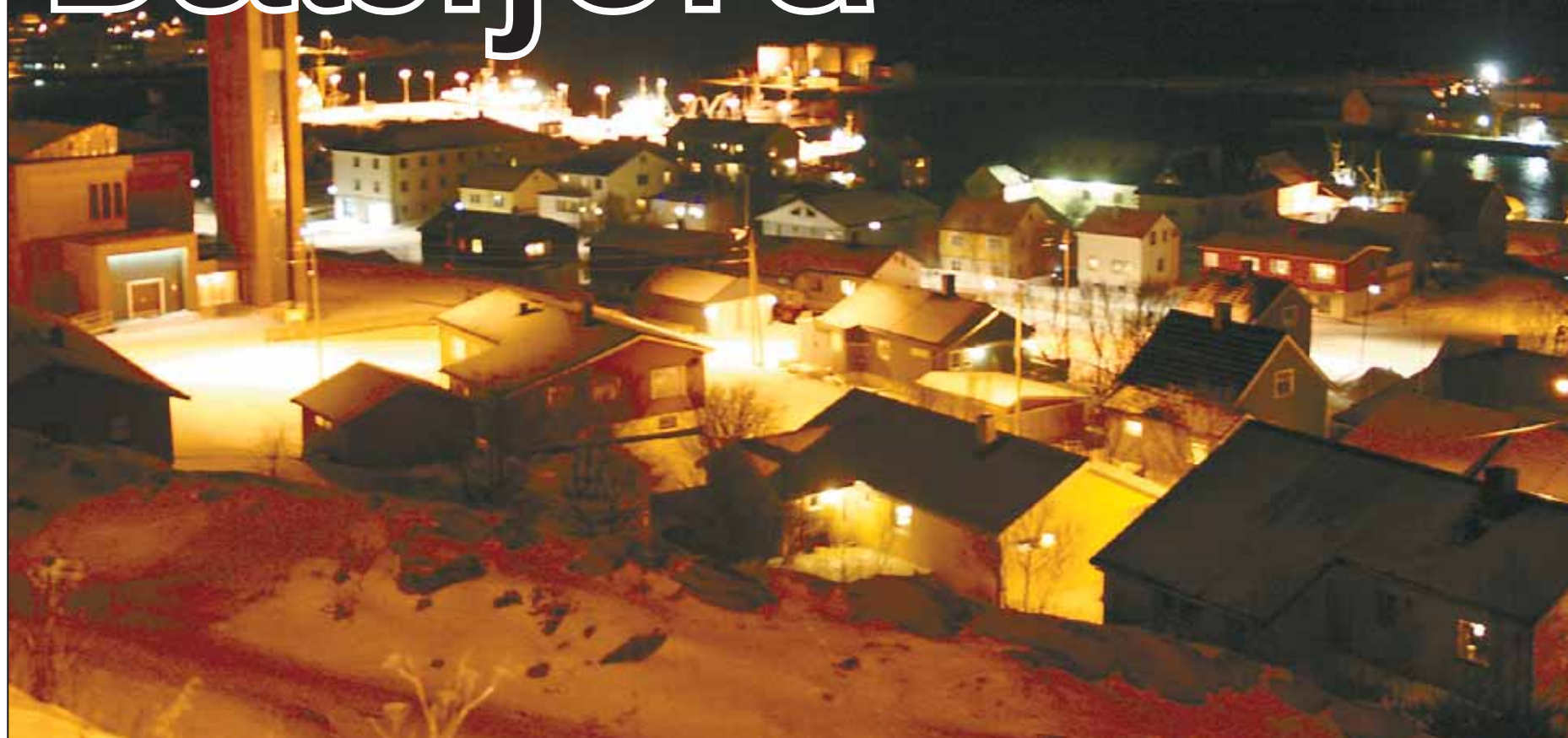


BÅTSFJORD – FREDAG 26. NOVEMBER 2010



Fiskerihovedstaden Båtsfjord

Foto: Bjørn Hildonen



Vi er gått inn i årets mørkeste periode, men i Båtsfjord kommune er det stadig flere næringslivsledere og gründere som sørger for mer og vedvarende «lys i husan». I dagens Båtsfjordmagasin «speiler» vi noe av det positive som skjer i kommunen, og blant annet presenterer bedriftsledere som er målrettet – og ikke minst – er store optimister og har tro på kommunens framtid.

– Båtsfjord er best



Helene Jakobsen.

Ønsker å videreføre



Gunn Marit Nilsen.

– Ingen 7. far i huset



Einar Sørnes.

Eneste i landsdelen



Line Leistad.

Erobrer nye markeder



Rune Johansen og Ronald Wærnes.

Etterlyser unge gründere



Ronny Isaksen, Sean Miller, Stig-Ove Eriksen, Mirian Michelsen og Ståle A. Olsen.

Angrer ikke



Liss-Åse Andreassen og Wenche Jørgensen.



Ett år er gått

Da har det gått 1 år siden jeg ble ordfører i Båtsfjord. Et hektisk og spennende år som har gått fort. Arbeidsoppgavene har vært allsidige. Jeg har brukt året på blant annet fylkeskommunal tannhelseplan, som heldigvis ble endret fra det opprinnelige forslaget. Politiet og spesielt ressursbruken har jeg også rettet søkelyset på.

I mai måned var fiskeri- og kystminister Lisbeth Berg-Hansen på besøk hos oss. Blant temaene vi tok opp med ministeren var bifangstordningen. I september var så kystordførerne i møte hos fiskeriminister. Vi gav deretter et skriftlig innspill til økt lønnsomhet i fiskeindustrien, etter ønske fra ministeren. Flere av forslagene ble realisert og da spesielt økt innblandingsprosent av torsk i bifangstordningen.

Pasientreiser er fortsatt under lupen, søppel og bil/scooter - vrakfjerning er godt i gang. Her må jeg benytte anledningen til å takke alle som har tatt i et tak og til alle de som har gitt meg tips og ideer.

Så startet vi i år det vi kaller Temakvelder for voksne på Skansen. Her har vi våre barn og unge i fokus, og de utfordringene det kan medføre. Vi har til nå tatt for oss grensesetting og rus, og da spesielt narkotika. Politiet har deltatt med både foredrag og fysisk vist oss narkotika og brukerutstyr. Dette har vi fått kjempegode tilbakemeldinger på, så neste temakveld blir 2. desember kl 1800. Denne gangen snakker vi blant annet om; Hvor tidlig barn blir preget av opplevelse/ miljø? Foredragsholder denne runden blir psykolog Per Føyn

Denne uken skal jeg i møte med dekningsdirektøren i Telenor. Her vil jeg ta opp manglende dekning langs Fv 891 og områdene Ordo og Adamsdalen. Det er innspill fra innbyggerne som gjør at jeg har bedt om dette møtet. Tilbakemeldingene fra møtet blir jeg å legge ut på Smånytt (ordførers side på hjemmesiden til kommunen).

Neste uke blir det tidligere utsatte vindkraftmøte satt. Statoil har laget en ny plan for Hamnefjell vindkraftanlegg på bakgrunn av tidligere innkomne innvendinger. Dette er en av årsakene til at jeg er veldig optimist hva dette angår, og mener dette på sikt vil bidra positivt til Båtsfjordsamfunnet.

Så er endelig Statens vegvesen i gang med reguleringsplanen for veien mellom gamle Toppen kolonial og Neptun. Denne er ferdig i løpet av 2011. Deretter vil det bli lagt fortau og satt opp gateløp, samtidig som kommunen bytter ut det gamle vann og avløpsnett. Denne jobben skal være ferdigstilt i løpet av 2013.

Nå for tiden jobbes det mye med budsjettet. Rådmannen har plikt til å legge frem et budsjett som går i balanse. Det har han også gjort, med mange tøffe kuttforslag som resultat. Det er nå vi politikere må prioritere. Kanskje vi må vurdere planene med nytorget. I månedsskiftet får vi en pekepinn over kostnadene ved og eventuell bygge om skolene og barnehagene. Muligens må vi vurdere disse planene også. Dersom noen av innbyggerne har innspill til budsjettet så ta kontakt med meg eller andre politikere.

Til sist vil jeg benytte sjansen til å ønske alle sammen ei riktig flott førjulstid. Siden sist jul har vi faktisk fått to nye forretninger i sentrum og jeg håper vi alle er flinke til å gjøre mest mulig av julehandelen her i Båtsfjord.

Hilsen Gunn Marit

Ønsker å videreføre Omstillingsprogrammet

Båtsfjord kommune nærmer seg slutten av sitt fireårige omstillingsprogram. Nå søker kommunen om å utvide programmet med ytterligere to år. I følge Innovasjon Norges mal for videreføring varer vanligvis en omstillingsperiode i seks år.

På slutten av 1990-tallet var det stor aktivitet i Båtsfjord. I 1997 var det 2622 innbyggere i kommunen, og hadde fire hjørnesteinsbedrifter i full produksjon. I 2003/2004 gikk to av bedriftene konkurs. Dette førte til tap av rundt 300 arbeidsplasser samt en dramatisk nedgang i folketallet. Fra 1997 til 2009 ble innbyggertallet redusert med hele 548 personer.

Opprettet næringshage

- Da den negative trenden satte inn hadde ikke Båtsfjord kommune egen næringsavdeling, og etableringen av Linken Næringshage ble i 2005 et av prosjektene kommunen utviklet gjennom «ERNA-midlene». Næringshagen ivaretar i dag næringsutviklingsarbeidet for Båtsfjord kommune. I samarbeid med Finnmark fylkeskommune (FFK) og Innovasjon Norge jobbet kommunen med å få omstillingsstatus. Seint på året i 2007 kom vedtaket fra FFK og omstillingsarbeidet begynte. Planverket for omstillingsperioden ble imidlertid ikke godkjent av kommunestyret før i april 2008, sier ordfører og leder av dagens omstillingsstyre, Gunn Marit Nilsen.

Organisering

Omstillingsarbeidet er organisert ved at kommunen ved kommunestyret er øverste beslutningsorgan i planverk- og økonomisaker. Styret innvilger/avslår søknader til programmet, jobber med planverk og strategi, rapporterer til kommunestyret og igangsetter egne prosjekter som konferanser, informasjonsarbeid etc.

En arbeidsgruppe sammensatt av styreleder og prosjektleder kan også innvilge/avslå mindre søknader og skal rapportere til styret. Prosjektlederansvaret er lagt til Linken Næringshage. Valg av Linken Næringshage som prosjektleder har sammenheng med selskapets funksjon i



OMSTILLING: - Vi håper å kunne forlenge omstillingsarbeidet fram til 2014, sier ordfører Gunn Marit Nilsen.

Foto: Bjørn Hildonen

Båtsfjord som utviklingsaktør. Rundt 40 bedrifter/organisasjoner er i dag knyttet til næringshagen, som fungerer som et «nav» for næringsutvikling i Båtsfjord.

Strategisk plan

Kommunestyret vedtok i april 2008 en strategisk plan med visjonen om at kommunen innen 2028 skal ha 3000 innbyggere. - I dag har vi valgt fire satsingsområder. Det er fiskeri, leverandørindustri og reiseliv/turisme. Det er også satt måltall for hvor mange arbeidsplasser som skulle være generert i denne perioden. Hvert år er det også utarbeidet en egen handlingsplan som spesifiserer hvilke målsetninger en skal oppnå ut i fra den overordnede

strategiske planen for hele perioden. I handlingsplanen for 2010 har vi tatt inn et ekstra satsingsområde – Handelsstanden. Det legges også større vekt på marked og kompetanse i denne handlingsplanen. Da det kan være vanskelig å få fram konkrete tall på «nye arbeidsplasser» er dette byttet ut med å se på antall prosjekter innenfor de forskjellige satsingsområdene. Å summere antall arbeidsplasser må en se på over lengre tid. Blant annet for at mange prosjekter/prosesser, som settes i gang gjennom dette programmet ikke lar seg måle hvert enkelt år, sier Gunn Marit Nilsen, som håper kommunen får økonomisk støtte til å forlenge omstillingsarbeidet til 2014.

Bedrifter som er støttet

Følgende bedrifter er etablert (under etablering) med støtte fra omstillingsprogrammet*:

- Dyrkorn Båtsfjord
- Wenches Klær og sko
- Ishavsbruket
- Norway Sea Urchin
- Studiesenteret
- Barentshavet Fisk
- Norwegian King Crab
- Marine Biprodukter
- Nordfjord Fish
- Lines Lighthouse

* Støtten fra omstillingsstyret har i mange tilfeller ikke vært kritisk for oppstarten/gjennomføring av prosjekter, men i enkelte prosjekt helt avgjørende for prosjektets utvikling og bedriftens etablering.

– Vi snur kysten

Utgiver: Båtsfjord kommune v/ordfører Gunn Marit Nilsen

Koordinering / tilrettelegging: Linken Næringshage AS v/Ronny Isaksen

Redaksjonelt: Bjørn Hildonen **Layout:** Sixtein Larsson

Grafisk produksjon / trykk / distribusjon: Dagbladet Finnmarken





JJ Minnes at jeg velvillig fikk leie en hest for én krone og 65 øre per time. Selv tok jeg tre kroner i timepris. Så det ble noen kroners fortjeneste på min første betalte jobb.

Einar Sørnes



INGEN PENSJONIST: - Så lenge helsa holder nekter jeg å pensjonere meg, sier den snart 77 år gamle samfunnsengasjerte Einar Sørnes. Foto: Bjørn Hildonen

– Er ingen 7. far i huset

– Jeg vil ikke være noen 7. far i huset. Nå får sønnen min, Torfinn, ta seg av firmaet ElektroNord. Så får jeg sysle med det jeg nå liker best, driften av eiendomsselskapet Sørnes Eiendom AS.

- For tiden arbeider jeg med prosjektering av det elektriske anlegget i det nye oppvekstsenteret i Varangerbotn, et anbud på nærmere 5 millioner kroner, sier en imøtekomende og blid Einar Sørnes.

Den utdannede elektroingeniøren, forretningsmannen og politikerne nekter å være pensjonist, til tross for at han i januar fyller 77 år.

Ingen pensjonisttilværelse

- Hvorfor skal jeg pensjonere meg. Har ikke tid til å sitte stille. Og så lenge helsa holder og jeg trives med det jeg gjør, da går jeg på arbeid hver dag. Ikke fordi jeg må, men fordi det er blitt en livsstil. Men jeg fikk et støkke for vel 20 år siden. Det var «pumpa» som sviktet. Ble operert og føler meg i dag i god form. Hver søndag går jeg en 10-12 kilometer lang tur. Forsøker å holde meg i brukbar form, men er skikkelig sliten etter disse søndagsturene. Men så lenge helsa holder nekter jeg å pensjonere meg. Det har da ingen hensikt å sette seg i godstolen, og bli der, sier han med en viss alvor.

Da han fikk hjerteproblemer kom beskjeden fra sykehuset om at det var lang ventetid for operasjon. Men det aksepterte ikke installatøren. Han forlangte å få reise til et

anerkjent sykehus i utlandet som ikke hadde venteliste, og det med en gang.

- Legen sa et operasjonen i utlandet ville koste meg nærmere 100.000 kroner. Da sa jeg at prisen ikke spilte noen rolle. Nettopp har jeg kjøpt ny bil som kostet flere hundre tusen kroner. Så hvorfor skulle jeg da ikke betale et langt lavere beløp for å bedre livskvaliteten.

Legen ble overrasket over min argumentasjon. Det hører med til historien at jeg fikk operasjon her i landet, uten noe betydelig ventetid.

Minimal skolegang

Einar Sørnes kan nok i dag betegnes som båtsfjording, men oppveksten var i Neverfjord i Kvalsund kommune, der han så dagens dags lys første gang. Da krigen brøt løs gikk det også utover skolegangen.

Kun tre års folkeskole fikk han. Grammatikk viste han knapt hva var før han begynte på folkehøgskolen i Skaidi i 1950.

Høsten 1944 måtte foreldre med sine åtte barn, med 10-åringen Einar som den yngste, evakuere til Harstad, noe han fortsatt minnes i dag.

- Vi reiste tilbake i 1946. Da var alt nedbrent. Noen av mine søsken reiste til Namdal og der kjøpte de skog. Ikke bare vi, men de fleste andre som kom til nedbrente hus manglet bygningsmaterialer. Brødrene mine hogg skog, sagd og høvlet før det ble lastet om bord i ei frakteskute og sendt nordover. Dermed fikk vi bygd hus.

- Husker at jeg i 1947, som 13 åring, fikk min første lønnet jobb. Fikk leid en hest som jeg brukte til blant annet frakt av bygningsmaterialer. Minnes at jeg velvillig fikk leie en hest for én krone og 65 øre per time. Selv tok jeg tre kroner i ti-

mepris. Så det ble noen kroners fortjeneste på min første betalte jobb.

Til Båtsfjord i 1963

Som så mange andre så Einar Sørnes verdien av å ta utdanning. Han meldte seg på en rekke NKS-kurs (Norsk korrespondanseskole). Han begynte på folkehøgskolen i Skaidi, med navnet Svanvik Folkehøgskole. I 1951 kom han inn på den toårig elektrolinja ved yrkesskolen i Kirkenes. Eksamen tok han i løpet av ett år. Gikk læretiden i Hamnerfest og ble her til 1954. Da fikk han jobb hos installatør Svendsen i Berlevåg. Har jobbet han til 1960. Da kom han inn på elektrolinja ved teknisk skole i Trondheim. I 1962 ble han uteksaminert som elektroingeniør og fikk jobb i Sør-Varanger.

- NATO hadde startet oppbygging av boliger på Hesseng og de trengte en elektroinspektør. Den jobben fikk jeg. Året etter fikk jeg forespørsel fra Per Løvberg, som den gang jobbet i kraftlaget, om jeg ikke kunne etablere meg i Båtsfjord. Jeg tenkte over tilbudet. Fant ut at jeg skulle si ja, og 17. januar 1963 etablerte jeg mitt eget installasjonsfirma her i Båtsfjord. Her var det nemlig stor aktivitet og mangel på installatører. På det tidspunktet var jeg ganske så blakk, men fikk låne 3000 kroner av min bror for å komme i gang.

Den gangen var det nok av arbeid og det var mangel på installatører, ikke bare i Båtsfjord, men også mange andre steder i østfylket, sier firebarnsfaren Einar, som giftet seg i 1965.

Ekspansjon

For Sørnes Elektro gikk det meget bra – og firmaet ekspanderte med

blant annet etablering i Kirkenes. Det var for så vidt tilfeldig.

- Frydenlund, som nettopp hadde overtatt turisthotellet i Kirkenes, kontakten meg. Han ønsket at jeg skulle gjøre en jobb på hotellet som var under ombygging og utvidelse. Jeg tok oppdraget. I sentrum av byen var en ledig tomt. Daværende rådmann i Sør-Varanger, Simon Henriksen fortalte meg at jeg kunne søke om å få reist eget bygg på den ledige sentrumstomt. Jeg var interessert og fikk oppført et tre etasjers bygg som sto ferdig i 1977/78. Det var ikke vanskeligheter å skaffe leietakerne i de arealene vi ikke hadde behov for, sier Sørnes.

Men han stoppet ikke med Kirkenes-etableringen. Han så at det var grunnlag for en avdeling i Tana. Og her var han etablert i 1981. Året etter fikk han en forespørsel om å overta en etablert installasjonsforretning i Lakselv. Han som eide firmaet døde og enken ville avvikle. Einar Sørnes sa seg villig til å overta. Seinere ble det også avdeling i Karasjok og Kautokeino. Sistnevnte avdeling ble nedlagt for om lag 11 år siden. Også avdelingen i Lakselv og Kirkenes er historie, men Sørnes-bygget i Kirkenes består, som en del av hans eiendomsselskapet. Planene er nå å bygge på en ny etasje i sentrumsbygget, om det er interessante leietakere. For øvrig vil et stort areal bli ledige i bygget når tannklinikken flytter ut. Antakelig i løpet av neste år.

- Jeg har aldri vært redd for å arbeide. Og mine etableringer har vært vel funderte. Men jeg har også opplevd konkurs. Det skjedde i kjølvannet av en stor industrikonkurs her i Båtsfjord. Vi hadde store summer utestående. I en måned var in-

stallasjonsforretning stengt grunnet konkursen, før vi var i gang igjen. Så ble eiendomsselskapet etablert, og for sju år siden ble den navnebyttet, fra Sørnes Elektro AS til ElektroNord AS, med hovedkontor i Båtsfjord og avdeling i Tana og Karasjok. Og det er sønnen Torfinn Sørnes (44) som nå styrer elektrofirmaet med om lag 10 ansatte.

Også ordfører

Allerede i 1954 sluttet Einar Sørnes seg til Arbeiderpartiet. Da han kom til Båtsfjord engasjerte han seg i partiarbeid. Fikk en rekke verv. I 1968 ble han valgt til kommunens varaordfører, og overtok ordførervervet etter O. M. Nakken i august 1975. Vervet hadde han til desember samme år. Fra 1. januar året etter overtok for øvrig Arne Gundersen ordførervervet.

Einar Sørnes har også hatt plass i fylkestinget, og var en priode nestleder i fylkeskommunenes helse- og sosialstyre, med Helmer Mikkelsen som leder.

I dag er han varamedlem til kommunestyret og sitter i kommunens teknisk styre.

- Politikk har alltid opptatt meg. Og jeg har mine meninger. For eksempel er jeg ikke enig i organiseringen av næringsutviklingsarbeidet. Jeg mener at kommunen selv skulle hatt en næringsavdeling ledet av en nærings sjef. I dag er det Linken Næringshage som tar seg av denne delen av arbeidet, noe jeg mener ikke er riktig. En nærings sjef som har opparbeidet seg gode og nære kontakter med næringslivet i kommunen er mye bedre enn dagens ordning. En oppegående nærings sjef tror jeg alle ville vært tjent med, sier Einar Sørnes, som slett ikke har tenkt på pensjonere seg.



UTSALG: Interiørutsalget er veldig godt mottatt, har Jan-Eirik Grønberg (t.v.) og Jan Holmgren registrert etter få ukers drift.

Alle foto: Bjørn Hildonen



GASELL: Jan Holmgren fikk i 2009 Gasellbedrift-beviset.

JJ Jeg valgte å bli og startet for meg sjøl. Minnes at omsetningen det første året var rundt 300.000 kroner.

Jan Holmgren

Endelig i tidsmessige lokaler

Etter en heller kummelig tilværelse de siste årene, uten store muligheter til ekspansjon, har nå Båtsfjord Rør AS kommet inn i tidsmessige lokaler. - Vi er storforntøyd, både med de store utstillingslokalene og ikke minst, beliggenhet, sier Jan Holmgren (64).

Da det tidligere Coop-bygget i sentrum av Båtsfjord ble lagt ut for salg la Jan Holmgren inn bud. For 2 millioner kroner sikret han seg den 400 kvadratmeter store bygget og eiendomsselskapet Båtsfjord Rør Eiendom AS ble etablert. Forleden åpnet selskapet en 300 kvadratmeter stor interiør- og gaveforretning.

Flere avdelinger

- I forretningen har vi etablert flere avdelinger, og har fått stor utstillingsplass for et stort spekter innenfor interiør. Her er også en gaveavdeling og ikke minst, en egen kaffeavdeling. Den er overraskende nok blitt meget populær. Allerede etter noen få ukers drift merker vi at publikum setter pris på den nye forretningen. Omsetningen har vært upåklagelig. Blant annet har vi solgt mye baderomsutstyr, også moderne ikke-plasskrevende badstuer. Jo, både jeg og resten av staben er fornøyd, sier Holmgren.

Han har selv en tilbaketrunket

rolle. Nå er et svigersønnen Jan-Eirik Grønberg (42) som har overtatt ledelsen av selskapene.

Lagerplassen er fortsatt noe begrenset, men det er allerede gitt kommunal tillatelse til å utvide nyforretning med et større varelager. I tillegg har han lagerplass i lokalene firmaet nå har flyttet ut fra. Den tidligere forretningen skal ikke selges, med er langt ut til eie.

Tilbake til Båtsfjord

Jan Holmgren er opprinnelig fra Kvalsund. Etter rørleggerutdanning i Alta tok han lærlingtiden i Hammerfest. Ble så ansatt i et større rørleggerfirma i Alta. Firmaet fikk et stort oppdrag ved den nye skolen som var under bygging i Båtsfjord. Blant de rørleggerne som dro til Båtsfjord i 1964 var også Jan Holmgren. År etter var arbeidene ved skolen ferdig og firmaet dro.

- Jeg valgte å bli og startet for meg sjøl. Minnes at omsetningen det første året var rundt 300.000 kroner. I 1969 opprettet installatør Einar Sørnes en rørleggeravdeling. Jeg sa ja til å jobbe der, men valgte i 1971 å dra til Alta. To år seinere la Sørnes ned sin rørleggeravdeling og jeg forlot Alta i 1973 for igjen å starte for meg selv i Båtsfjord. Og her er jeg blitt, noe jeg aldri har angrep på. Nå når driften er overlatt til min svigersønn, som for øvrig har mesterbrev, er min tilværelse blitt mindre stressende, sier en Holmgren.

I 2002 kjøpte han et bygget sentralt i Båtsfjord, ved den tidligere telegrafstasjonen. Her etablerte han først varelager, seinere i 2007, en liten interiørforretning. Men han oppdaget fort at det var behov for



BESTYRER: Ann Kristin Grønberg bestyrer forretningen med et stort varespekter.

større plass, ikke minst til en tidsmessig forretning.

Gasellbedrift

Myndighetene innførte 1. juli i år nye krav til blant andre rørleggerbedrifter. Kravene er meget strenge, og Båtsfjord Rør AS er eneste i Båtsfjord med godkjenningen.

- Med denne godkjenning vil publikum være garantert faglig utført arbeid. Dette anser jeg som svært betryggende for kunden. Skulle det for eksempel oppstå en vannlekkasje vil forsikringsselskapet først forsikre som om arbeidet er utført av et godkjent firma. Er så ikke tilfelle vil det bli avkorting i forsikringsbeløpet, i verste fall blir det ikke foretatt forsikringsutbetaling, sier rørleggermesteren.

Båtsfjord Rør AS har hatt en svært positiv økonomisk utvikling de siste årene. Da Berlevåg ble uten rørlegger etablerte firmaet en avde-

ling i Berlevåg. Minst to ganger i uke pendler fagfolk fra Båtsfjord til Berlevåg.

- I dag har vi en stab på sju rørleggere, to av rørleggerne har svennebrev, to har mesterbrev og vi har to lærlinger. I tillegg bestyrer min datter Ann Kristin utsalget. Omsetningen har vi nærmest fordoblet.

Den ligger nå rundt 8 millioner kroner. Den økonomiske utviklingen førte også til at Båtsfjord Rør AS i 2009 av DN (Dagens Næringsliv) ble Gasellbedrift. Denne utmerkelsen satt vi alle stor pris på, og den forplikter, sier Jan Holmgren som ser lyst på framtidens utvikling.



IDEELL: Beliggenheten til Båtsfjord Rør er ideell, midt i sentrum av Båtsfjord.

Klart for kråkeboller

Går alt som planlagt vil første parti kråkeboller sendes fra det nyetablerede selskapet Norway Sea Urchin AS i Båtsfjord før årsskiftet. Det meste er nå klart for mottak ved det tidligere Neptun-bruket.

I om lag ett år har prosjektleder ved smoltanlegget til Polar Seafood, Mattis A. Tangeraas (23) og Rune Berntsen (39) arbeidet med kråkebolleprosjektet, og har etablert det nye selskapet. Rune Berntsen, som har fullført en Bachelor-oppgave om nettopp kråkebolleproduksjon ved høyskolen i Bodø, er også leder av prosjektet som er igangsatt i Båtsfjord.

Store ressurser

Også Tangeraas har studert i Bodø. Her kom de i kontakt med hverandre. Da Tangeraas for to år siden ble tilsatt som prosjektleder ved Polar Seafood AS, samtidig som han avsluttet sin Bachelor-oppgave, kom ideen for ett år siden om å satse på kråkeboller i Båtsfjord. Tangeraas er fortsatt prosjektleder i Polar Seafood, og har ingen planer om å slutte med settefiskproduksjon.

– Settefiskproduksjonen er spennende, men det å kunne ha kråkeboller som hobby er en av grunnene til at jeg blir i Båtsfjord, sier Tangeraas, og innrømmer at det er Berntsen, med kone og barn i Fauske, som er grunnen til at vi er der vi er i dag. Polar Seafood, Polarpor og Linken Næringshage skal også ha skryt



PIONERER: De kan karakteriseres som pionerer i Øst-Finnmark på kråkebolleproduksjon, Rune Berntsen (t.v.) og Mattis A. Tangeraas.

Foto: Inge Wahl

for at selskapet i dag er etablert og snart i gang med produksjonen.

Store ressurser

Forprosjektarbeidet og driftskonseptet er nærmest avsluttet. Nå skal de to pionerene realisere nybrottsarbeidet med oppdrett og salg av kråkeboller.

I fjordene i Finnmark er det store kråkebollerressurser. En av de beste fjordene er nettopp Båtsfjorden.

Et dykkerteam skal engasjeres for å hente pp ressursen.

– Undersøkelser viser at kråkebollen er av meget høy kvalitet. Den inneholder ikke parasitter, som har vært et problem andre steder der det har vært forsøk på kommersiell utnyttelse av ressursen. Det vi skal gjøre er å ta kråkebollen på land og føre dem opp i spesielle rennekår på Neptun-bruket. Her blir kråkebollene avklimatisert og oppfôret i opptil åtte uker. Så blir

det pakkes og sendt til mellomlagring hos Norway King Crab i Bugøyenes, sier Tangeraas.

Utfordring

En av de største utfordringene har vært på logistikk og markedsføring. Det er nå løst gjennom et samarbeid med Norway King Crab. Bugøyenes-selskapet er tungt inn på det asiatiske markedet med kongekrabbe.

– Gjennom samarbeidet får vi

sendt kråkeboller sammen med kongekrabbe til et stort marked. Kråkebollen har også lang holdbarhet. En frakttid på opp til 30 timer er helt greit, sier Berntsen.

Vekten på kråkebollen som skal ut på markedet ligger på rundt 70-80 gram. Kiloprisen er beregnet til et sted mellom 80 og 120 kroner. Det første året er det beregnet en produksjon på rundt 15.000 kilo.

Ønsker nye investorer

– I årene som kommer står vi foran store investeringer i utvidelse av smoltanlegget. Vi regner med at en nærmere tredobling av kapasitet betyr totale investeringer på vel 30 millioner kroner. I dag har vi en egenkapital på ca. 7 millioner kroner.

Nå søker vi etter investorer for å kunne realisere utbyggingen, sier daglig leder for Polar Seafood AS, sier Arnt Albertsen.

Det var i 2005 at Polar Seafood i Båtsfjord ble stiftet. Selskapet sikret seg det tidligere yngel- og smoltanlegget knyttet til Neptun-bruket.

Nærmere 3 millioner smolt

Anlegget er nå renoveret og modernisert med den fremste teknologien innenfor smoltproduksjon. Polar Seafood, som er verdens nordligste smoltanlegg, ønsker å profilere seg som en natur- og miljøvennlig virksomhet i Båtsfjord. I år har anlegget levert 163.000 smolt til oppdrettsanlegg her i fylket.

Nå står utvidelsene for tur, og første trinn er en totalkapasitet på ca 1,5 millioner smolt per år. – Vi får inn egg som vi klekker

under naturlige forhold og temperaturer som vi siden fører gradvis over i et nytt og moderne resirkuleringsanlegg, når utbyggingstrinn 1 er ferdigstilt. Når vi leverer smolten ønsker vi at den har en vekt på rundt 100 gram. Målsettingen er at smolten kommer opp i 125 gram når den leveres. For øvrig går det 14 – 15 måneder fra egg til smoltlevering. I dag har anlegget vårt en kapasitet på mellom 40 og 50 tonn biomasse, noe som betyr en kapasitet på om lag 500.000 smolt. Går alt som planlagt leveres smolten i mai/juni neste år, sier Arnt Albertsen.

Innen 2015 er det meningen at produksjonen er opp mot 3 millioner smolt. Det betinger imidlertid en betydelig utvidelse av anlegget.

Stor underdekning

Når anlegget er fullt utbygd vil de totale investeringene ha kommet

opp mot 60 millioner kroner. Og med den utviklingen det er innenfor oppdrettsnæringen, vil behovet for kvalitetssmolt være meget stort i årene som kommer. I Finnmark er det tre smoltanlegg. I tillegg til Polar Seafood sitt anlegg er det anlegg i Hammerfest og Lebesby, nærmere bestemt i Friarfjord.

Her i fylket har det de siste årene vært satt ut om lag 18 millioner smolt. I 2008 ble det produsert nærmere 7 millioner laksesmolt ved de to anleggene som da var i drift. Det er i dag 90 konsesjoner for lakseoppdrett her i fylket, men alle konsesjonene er ikke i drift. Nå har også myndighetene tillatt en produksjonsøkning på 5 prosent, noe som igjen betyr at underdekningen av kvalitetssmolt vil være betydelig.

Industrielt næringscluster

I Neptun Maritime Næringspark har man etter hvert fått stor aktivitet, og det er for første gang siden 1980-tallet lys og drift på kaia, filén og kontorlokalene.

På kaia driver Norwegian King Crab, som Norges eneste, med be-



«FRISKE» PENGER: Daglig leder av Polar Seafood i Båtsfjord, Arnt Albertsen ønsker «friske» penger til en betydelig utvidelse av smoltanlegget.

Foto: Bjørn Hildonen

arbeiding av biprodukter fra krabbeproduksjon. På filéen har det nyetablerede selskapet Norway Sea Urchin AS begynt å innrede lokalene til kråkebolleproduksjon, mens man i tredje etasje har et kontormiljø for en rekke selskaper.

Alle selskapene i Neptun Mariti-

me Næringspark tilhører marin sektor, og fordelene med å ha disse samlet er mange. Sammen kan bedriftene løse de utfordringene de står ovenfor og hjelpe hverandre videre, og utveksle kompetanse på mange ulike områder.



– Båtsfjord er best



INTERESSEN: Helene Jakobsens store interesse er hest og hestesport. Her sammen med konkurransehesten «Oliver».

Etter endt videregående skole dro Helene Jakobsen (26) fra Båtsfjord til Steinkjer for å studere husdyrfag ved høyskolen. Med seg hadde den hesteinteresserte jenta hesten «Oliver». Men oppholdet ble kortvarig. – Jeg fant meg ikke til rette. Måtte bare hjem igjen.

Og her blir jeg. Båtsfjord er best, sier hun smilende.

Og smile gjør hun ofte, jenta som er lidenskapelig hesteelsker, aktiv 4H-medlem og er i dag blant de beste rytterne vi har her i fylket, med dressur som spesialitet.

Stort hestemiljø

I dag er det om lag 30 hester i Båtsfjord fordelt på tre staller. Hest og hestestall er blitt en av de store interessene blant de unge.

– Min første hest fikk jeg som ti-åring. Det var en araberhoppe. Da begynte jeg også å konkurrere. Og interessen har ikke avtatt, tvert imot. Den er bare blitt større med

årene. Hesten jeg har i dag, «Oliver», hentet vi for sju år siden i Uppsala. Den er i dag 14 år gammel og min tredje konkurransehest. For øvrig har vi her i Båtsfjord et meget godt hestemiljø. Om ikke lenge begynner vi byggingen av en ridehall på 40 ganger 20 meter, noe om uten tvil vil føre til enda større hesteinteresse. Nå kan ikke ridehallen tas i bruk før til våren. Årsaken er at gulvflaten ikke kan legges i vinterkulde. Selv er jeg også ride trener, hovslager og deltar i barne- og ungdomsarbeid der hestene står sentralt, forteller hun med ekte entusiasme.

De siste årene har hesteinteres-



ANBEFALER: – Jeg har ingen problemer med å anbefale de unge til en framtid i fiskeindustrien, sier Helene Jakobsen.

Foto: Bjørn Hildonen

sen skutt fart i Finnmark. Flere steder i fylket er det bygd store ridehaller, og det arrangeres en rekke konkurranser rundt i fylket. For 14 dager siden deltok Helene i en konkurranse i Hammerfest. Hun kom hjem med svært gode plasseringer, andre og fjerdeplass.

Anbefaler industrien

Hun er til daglig å finne på Båtsfjord-bruket. Tok i fjor fagbrev og har nå gjennom flere kvalitetskontrollkurs og er leder for et team på seks personer ved Båtsfjord-bruket som kontinuerlig arbeider med kvalitetskontroll og matsikkerhet.

– Både Båtsfjord-bruket og Norway Seafood her i Båtsfjord ligger

i fremste rekke når det gjelder kvalitetskontroll og matsikkerhet. Det er et arbeidet som blir høyt prioritert, og et krav for å kunne konkurrere på det internasjonale markedet. For Båtsfjord skal være i front, noe vi også er i dag, sier Helene.

Selv begynte hun på Båtsfjord-bruket allerede mens hun gikk i grunnskolen. Skoleferiene tilbrakte hun på fileten, og tjente penger til å kunne drive med hestesport.

– Det er mange myter om det å arbeide i fiskeindustrien. Vi har eksempler på at de unge advares mot yrket. Jeg er ikke enig. Yrket er spennende og her er karrieremuligheter for dem som vil. Arbeidsmiljøet er også blitt langt bedre de sis-

te årene, og så tjener vi rimelig godt. Når også råstofftilgangen langt på vei er forutsigbar, da har jeg ingen problemer med å anbefale unge til å satse på en yrkeskarriere innenfor fiskeindustrien her i Båtsfjord. Jeg angrer i alle fall ikke på mitt yrkesvalg. I tillegg, og det er viktig, her i Båtsfjord er det et allsidig og pulserende organisasjons og foreningsliv. Ingen behøver å kjede seg på fritiden, sier Helene Jakobsen som i alle fall ikke har et kjedelig øyeblikk, verken på jobb eller i fritiden. Og nærmest hver eneste ettermiddag og kveld er hun å finne i hestestallen eller på ridebanen.

Ønsker flere nyskapere

Inkubator Nord er et prosjekt for utvikling og drift av en distribuert Inkubator i Finnmark. Prosjektperioden er fra 1. januar 2007 til utgangen av 2011. – I dag har vi rundt 14 bedriftseiere med i ordningen, og vi ønsker flere gründere, sier styreleder Arve Tannvik.

Bedriftene som er kommet med i ordningen finner vi i Båtsfjord, Alta, Hammerfest, Kirkenes, Vardø og Vadsø. I Båtsfjord er det i dag én bedrift som er med i ordningen. Tidligere har det vært fire bedrifter som har fått «starthjelp» fra Inkubator Nord.

Støtte til gründere

Initiativet til prosjektet kommer fra partnerselskapene; Kirkenes Næringshage, Hermetikken Næringshage, Vadsø, Linken Næringshage, Båtsfjord, Hammerfest Næringshage og Origo i Alta. Hver av disse selskapene er vertskap for sin lokale inkubator. Prosjektet er støttet av Finnmark fylkeskommune og

SIVA. Disse finansierer prosjektet sammen med initiativtakere.

Inkubator Nord er et tilbud til gründere om støtte i arbeidet med å kommersialisere forretningsideen. SIVA's inkubator-konsept baserer seg på en tro på at gründere som tilknyttes ordningen er innovativt, har en god idé og et utviklende miljø. Særlig gjelder dette ideer som tar høyde for fornyelse og har et stort markeds- og lønnsomhetspotensial.

Inkubator Nord tilbyr et aktivt og innovativt utviklingsmiljø, faglig støtte og løpende oppfølging i utviklings- og etableringsarbeidet. Det gis også tilbud om

veiledning og kompetanseutvikling. I tillegg er det tilgang til gode nettverk for vekst og nyskaping.

Stiller krav

Inntaket av bedrifter/gründere i Inkubator Nord foregår etter flere prinsipper og føringer.

– Det kan kanskje virke som et nåløye å komme med, men egentlig er mulighetene store. Men det stilles krav om at deltakeren har stor tro på potensialet til egen bedrift, og ikke minst, er innstilt på fornyelse og omstilling. Det er også et ønske at gründeren satser litt ekstra.

– Kravene vi setter er blant annet stor vilje til fornyelse, at det er vekstpotensial, kompetanse og evne til å gjennomføre sitt prosjekt og at gründeren har en viss finansiering. Vi har blant annet gitt støtte til bedrifter som satser på sjømat og reiseliv/turisme. For øvrig har vi et budsjett for Finnmark på 2 millioner kroner, og har absolutt plass til flere gründere, sier Arve Tannvik.



FLERE: – Vi ønsker å støtte gründere gjennom Inkubator Nord, sier styreleder Arve Tannvik.

Foto: Finnmarken



Håper på nytt kvoteår

– Nå har myndighetene hevet innblanding av torsk fra 30 til 49 prosent. Det er noe vi har argumentert for lenge. Det neste må bli en forandring på kvoteåret, med start 1. september. Men jeg innser at det ikke er enkelt, sier fiskekjøper Kjell-Olaf Larsen (68) i Båtsfjord.

Han får støtte av linefisker Einar Frismo (59) fra Herøy kommune på Helgeland. Siden 1981 har han hvert år kommet til Båtsfjord med sin 63 fots store banklinefartøy «Bjørnsvik» og et mannskap på fem. Ofte blir det inntil tre turen til Båtsfjord i løpet av året.

– Båtsfjord har en utmerket havn og vi blir særdeles godt mottatt her ved Båtsfjordbruket, hvor vi også disponerer en leilighet, sier Frismo.

Ny kvoteregulering

I flere år har Båtsfjord Handelsstand Fiskerigruppe, som ledes av fiskekjøper Kjell-Olaf Larsen, argumentert for en ny kvoteregulering der ett av de viktigste elementer er forandring av kvoteåret.

– Høstfiske er nesten borte da kvotene tas opp gjennom et kappfiske i vinter- og vårmånedene. En del av kvantumet går også ubearbeidet ut på markedet på grunn av overfisket og begrenset produksjonskapasitet. Med en flytting av kvoteåret vil landindustrien få mer forutsigbarhet i produksjonen som nesten kun baseres på ferske produkter. Med forandring av kvoteåret vil vi kunne betjene markedet hele året med ferske kvalitetsprodukter samt opprettholde sysselsettingen og sikre kompetansearbeidsplasser, sier Larsen.

Han innser at det kan være vanskelig å flytte kvoteåret blant annet fordi det innebærer forhandlinger med andre nasjoner og deres forvaltningssystem.

– Om vi nå sier at dette er en tapt sak ser vi for oss andre alternativ til flytting av kvoteåret som eksempelvis innføring av industrikvoter, sier fiskerigruppas leder.

Klar fordel

For industrien er det en klar fordel at innblandingsprosenten ble høynet, noe som også vil gi både flåten og industrien bedre forutsigbarhet. Samtidig er regelverket blitt forandret med hensyn til avregningen i forhold til innblanding. Det er også for mange vanskelig å finne fiskefelt der torskeinnblanding var under 30 prosent.

Det var begynnelsen av måneden at myndighetene tillot en høyere innblandingsprosent. Men fordi avgjørelsen kom seint er det mange «fremmedfiskere» som ikke drar nordover, noe industrien i Båtsfjord merker – og beklager.

– Forleden så jeg i avisene et leserinnlegg fra Båtsfjord Ap som kan tolkes dit hen at det er partiet, gjennom sine innspill, som ene og alene har fått gjennomslag for å



ENIG: Det er enig, fiskekjøper Kjell-Olaf Larsen (t.v.) og banklinefisker Einar Frismo om at kvoteåret må flyttes og en heving av bifangstinnblanding er fornuftig. Begge foto: Bjørn Hildonen

heve bifangstinnblanding fra 30 til 49 prosent. Det får så være, fiskerigruppe har imidlertid i lang tid presset på for å heve grensen. Blant annet skrev vi i juli i år til Fiskeri- og kystdepartementet at bifangstordningen for så vidt fungerer, men ikke er forutsigbar nok for Finnmark, og må derfor høynes. I begynnelsen av oktober ble igjen departementet tilskrevet. I brevet blir det blant annet pekt på det uheldig at bifangstprosenten ennå ikke er forandret. Derfor må departementet snarest vurdere spørsmålet, da vi også er kjent med at store mengder torsk innenfor 30 prosentgrensen dumpes, sier Kjell-Olaf Larsen.

Riktig av fiskerigruppa

I brevet heter det også at fartøy i Troms og Nordland ligger klar for høstfiske utenfor Finnmark, men som kontinuerlig vurderer om rammene for dette bifangstfiske blir oppjustert.

Tidligere i høst ble så bifangstkvoten økt fra 6500 tonn til 9000 tonn, noe ikke minst industrien er tilfreds med.

– Det som fiskerigruppa her i Båtsfjord har pekt på er helt riktig. Også vi vurderte å vente med å dra nordover. Vi valgt imidlertid å dra hit til Båtsfjord i håp om at innblandingsprosenten ble hevet. At bifangstgrensen nå er satt til 49 prosent er fornuftig. I så måte har Kjell-Olaf og fiskerigruppa gjort en kjempejobb gjennom sine argumenter og langvarige press overfor myndighetene. Hvorvidt flere fremmedfiskere nå setter kursen nordover er usikkert da det er så seint på året. For øvrig er jeg ikke tilhenger av bifangstordningen. Den er for oss nærmest blitt en tvangstrøye. Jeg er også av den oppfatning at det beste ville vært om kvoteåret starter 1. september, sier Einar Frismo som regner med å være i Båtsfjord til ut i desember.



TIL BÅTSFJORD: Hvert år, mange ganger tre ganger i året, setter Einar Frismo med banklinefartøyet «Bjørnsvik» kursen mot Båtsfjord.

POLAR SEAFOOD AS



Smolten Benny og de ansatte i Polar Seafood AS takker for året som er gått, og ønsker alle en

God Jul og et Godt Nyttår



Følg smolten Benny på Facebook





Eneste i landsdelen

og Hun er en av ni i landet som har den høyeste utdanningen i tankefeltterapi. Har etablert selskapet Bli glad' og tilbyr terapi, tankefeltterapi (TFT).

– Behandlingsformen kan sammenlignes med akupunktur. Forskjellen er at her benyttes lett fingerbanking mot akupunkturpunkter på kroppen, i motsetning til akupunktur der en bruker nåler, sier Line Leistad fra Båtsfjord, eneste i landsdelen med lisens for å drive denne spesielle form for terapi.

Tankefeltterapi er nok ukjent for mange, men denne behandlingsformen er langt fra ny. Dette er gammel viten fra Østen, som også brukes i akupunktur. Men i stedet for å sette nåler og «punktere» huden, bruker man i TFT akupressur, det vil si lett fingerbanking mot energipunktene. Disse spesielle akupunkturpunktene er koblet til ulike, negative følelser.

Metoden som nå brukes er utviklet av Dr. Roger Callahan fra USA, klinisk psykolog med 50 års erfaring.

Lang utdanning

I 1997 tok Mats J. Uldal TFT til Norge. Han har bakgrunn som spesialist innen idrettspsykologi og mental trening og han har arbeidet i næringslivet i mange år, med emnet topp-prestasjonstankegang. Han har utdannet de aller fleste av de TFT terapeutene som nå er utdannet i Norge, Sverige og Danmark.

Da Line Leistad fikk høre om tankefeltterapi ble hun svært nysgjerrig på behandlingsmetoden. Dermed sa hun opp sin faste jobb i Båtsfjord og satser 100 prosent på denne behandlingsformen.

– Før jeg fikk lisens måtte jeg gjennom en relativ lang og kostbar utdanning på Mats Uldal Internationale School of TFT (MUIS) og TFT Akademiet. Totalt har det kostet meg om lag 150.000 kroner. Fra november 2008 startet jeg så egen praksis. I dag har jeg kontor her i Båtsfjord og har faste behandlingsdager i Kirkenes, Vadsø, Alta, Hammerfest og Tana. Og pågangen av pasienter har økt jevnt og trutt. I Alta har jeg i dag ventetid. Årsaken er nok den at de som har vært gjennom behandlingen er fornøyd, da øker interessen for den form for behandling jeg kan gi. Og TFT-behandlingen er en rask og



ENESTE: Line Leistad (t.v.) er eneste i Nord-Norge med autorisasjon til og gi tankefeltterapi. Her er det Jane Andreassen som får behandling. Foto: Inge Wahl

smertefri metode for å bli kvitt negative følelser. Blant annet kan jeg behandle de som har fobier, flyskrekk, traumer, angst og depresjoner, men også avhengigheter, sier Leistad, som tidligere er utdannet marinbiolog.

Ikke timer, men minutter

De som er utdannet for å kunne praktisere tankefeltterapi tar i bruk kombinasjoner fra vitenskapene akupressur, kinesiologi og kognitiv terapi, ved at man stimulerer punkter på kroppens energibaner, det er 14 i tallet, med lett fingerbanking etter et bestemt mønster. Dette gjøres mens man tenker på det man har negative følelser for. Etter få minutter kan ubehaget være betydelig redusert. Med videregående utdanning i faget kan hun teste hvilke behandlingspunkter klienten trenger og dermed gi en mer optimal behandling. Dette er ikke mulig om man kun har grunnkurs i TFT

– Nå er det slik at jeg ikke selger antall timer, men derimot minutter. Behandlingen strekker seg normalt over 300 minutter og prisen er 4500

kroner. Oftest trenger man ikke bruke en hel time til behandlingen, kan skje bare 20 minutter og det trekkes fra tidskontoen. Slik sparer kunden penger og jeg tid. Timeprisen er for øvrig 850 kroner om man ønsker timer. Mellom 70 og 90 prosent av mine klienter kan fortelle om en vesentlig bedring i løpet av behandlingstiden. Så er det slik at de som har vært til behandling også lærer teknikken og kan praktisere behandling selv. Den første timen bør være sammen med klienten, men bare klienten vet hvor punktene er, kan behandling over telefon være like bra, da sparer man reise, og det virker, sier Line.

Allsidig bedrift

Line Leistad har en allsidig bedrift. Hun arrangerer også kurs i å tenke

positivt. Gjennom kurset lærer deltakerne å bli bevisst negative tanke-mønstre og hvordan endre tankegangen fra negativt til positiv i løpet av en kurstid på fem timer. Videre arrangeres Sanseguiding. Her lar man sansene utforske et vilt og vakkert landskap på en guidet tur, fra to til seks timer.

– Så arrangeres også kurs i kostholdsveiledning, da jeg er kursinstruktør i BraMat-kurs, sier Line Leistad, som er registrert tankefeltterapeut og medlem i organisasjonen NLH (Norges Landsforbund av hømøopraktikere).

Hva er TFT

Tankefeltterapi (TFT) går ut på å fokusere på de negative følelsene samtidig som man banker lett med fingertuppene på akupunktur-

punkter på kroppen. Metoden stimulerer kroppens eget reparasjonssystem.

Benyttes blant annet mot:

- Traumer
- Panikk/angst anfall
- Sorg og kjærlighetssorg
- Skyldfølelse
- Avhengighet
- Fobier
- Lese og skrivevansker
- Stress
- Sinne/sjalusi
- Tvangstanker/lidelser
- Mange typer fysiske smerter
- Konsentrasjonsvansker
- Depresjon
- Seksuelle problemer
- Samlivsproblemer
- Hyperaktivitet
- Tannlegeskrekk

Anbefaler

En av de mange som har fått tankefeltterapi hos Line Leistad er Jane Andreassen. – Jeg har bare positive erfaringer etter behandlingen. Derfor har jeg ingen betenkeligheter med å anbefale behandlingsmetoden, sier Andreassen.

Hun har selv blitt interessert i tankefeltterapi, og har tatt grunnkurs i denne behandlingsformen.

Behandling fikk hun i sin tid hos Line Leistad da angsten for å kjøre bil ble for påtrengende. Etter behandlingen tok det ikke lang tid før angsten var borte.

– Det merkelige var at behand-

lingen virket etter kort tid. Hva som egentlig skjedde vet jeg ikke, men at behandlingen hjalp meg er sikkert. Og jeg kjenner til mange andre som har opplevd det samme, sier Jane Andreassen med stor overbevisning.

Som lærer for noen år siden, etter at hun hadde tatt grunnkurs i tankefeltterapi, fikk hun anledning til å utprøve behandlingsformen på en elev som hadde dysleksi. Etter noen behandlinger med tankefeltterapi kom resultatet. Eleven viste påfallende bedringer i sin leseferdighet. Det høres utrolig ut, men slik er det bare.

– Behandlingen er enkel. Så enkel at de som lærer seg teknikken kan bruke den på seg selv. Har brukt metoden mange ganger på meg selv når tankesettet er negativt. Skulle ønske at flere med eksempelvis angst eller



HJELPER: – Jeg har erfart at tankefeltterapi hjelper, sier Jane Andreassen. Foto: Bjørn Hildonen

depresjoner forsøker metoden. For det hjelp, selv om mange i utgangspunktet er svært skeptisk, sier Jane Andreassen.



Båtsfjord Rør AS

Butikken er full av gaveartikler for både store og små

post@baatsfjordror.no





SVERIGE: Slike diskur bruker Rune Johansen i Sverige når han presenterer og demonstrerer sjømat fra Båtsfjord. Foto: Privat



OPTIMIST: Rune Johansen (t.v.) og Ronald Wærnes ser optimistisk på framtiden for Barents Seafood.

Erobrer nye markeder

Produkter fra Barents Seafood er i ferd med å erobre nye markeder. Gjennom Barents Gross AS i Sverige er sjømatprodukter fra Båtsfjord nå å finne i ICAs forretninger i Norrbotten. – Nå ønsker vi å gå videre i Sverige, sier daglig leder ved Barents Seafood AS, Ronald Wærnes.

Produktene er meget godt mottatt og ledelsens potensialet i et større marked.

Det er Rune Johansen fra Båtsfjord som har etablert firmaet Barents Gross AS i Piteå. Han besøker

nå blant annet kjøpesentra i Norrbotten med produkter fra Barents Seafood.

Han sier at mulighetene på det svenske markedet er stort.

Stort svensk marked

– Her i Norrbotten er det om sommeren tusenvis av nordmenn på ferie. Anslag viser til sammen 500.000 ferierende. Nå kan de også få sjømat av høyeste kvalitet fra Båtsfjord. Det være seg fiskekaker, fiskeboller, fiskeburdere, fiskegrateng, salt- og røykte/røykt fisk. På kundebesøk i forretninger sørger jeg også for at publikum får smaksprøver. Vi blir også veldig godt mottatt og er i dag inne i seks store ICA-forretninger som har et kundegrunnlag på 200.000 mennesker. Et forsiktig anslag i dag viser en månedsomsetning opp mot 700 kilo ferdigprodukter fra Barents Sea-

food, sier Rune Johansen med stor entusiasme.

Det var mange som var skeptisk da det i 2006 ble kjent at Ronald Wærnes og Rune Pettersen, som begge i en årrekke har arbeidet i den tradisjonelle filetindustrien - og har parallelt med arbeidet tatt høyere utdanning - hadde etablert selskapet Barents Seafood og investert i utstyr for produksjon av sjømatprodukter. Vel ett år seinere var de i full produksjon, i lokaler som tidligere huset Havprodukter. Men det er ikke til å legge skjul på at de fikk en tung start. En utfordring var også finansiering. De ga imidlertid ikke opp, selv om selskapet i 2008 tapte 1 million kroner, året etter var det røde tallet 600.000 kroner. I dag ser eierne at det de gjorde var riktig. Driften vil i år gå med balanse - og neste år kommer overskuddet.

Barents Seafood har råstoffkjøpsavtaler med begge filetfabrikkene i Båtsfjord. Over 90 prosent av råstoffet hentes lokalt, noe som gir særdeles høy og forutsigbar kvalitet, samt gunstig logistikk.

– I produksjonen satser vi utelukkende på førsteklases råvarer, og det får vi levert daglig. Vi er den eneste produsent i Norge som kan dokumentere at våre produkter virkelig inneholder råvarer tatt i Barentshavet. I dag har vi seks produktvarianter og har som mål at selskapets vekst skal skje på egenutviklede produkter hvor vi benytter oss av vårt eget varemerke. Nå skal vi utvide produktvarianter, med blant annet fersk filet som basis, sier Wærnes.

Nye kontrakter

Barents Seafood AS har avtaler med flere større og mindre kunder i Nor-

ge. Per i dag selger selskapet, med bakgrunn i produktporteføljen, hovedsakelig til grossistledet.

– Vi er inne i fem av østfylkets seks Rema-forretninger. Nå jobber vi med å få på plass egne frysediske i forretningene. Går alt som planlagt vil vi før årsskiftet ha dratt på land tre-fire nye store leveringsavtaler. Får vi avtalene i havn, vil vi måtte øke kapasiteten betydelig, det kan vi gjøre med dagens utstyr. En følge av nye kontrakter vil også bety økt stab, sier Ronald Wærnes, som legger til at Barents Seafood, som første i Nord-Norge, er tatt opp i prosjektet Matinkubator i Tromsø og jobber for å komme inn i det som betegnes som Kulinarisk teater, et nytt og spennende matprosjekt.

I dag er det seks ansatte som står for en årlig produksjon på om lag 450 tonn ferdigvare.

EVENTYRLIG for konsernet ProBio

I juni 2007 ble det i Båtsfjord åpnet en ny bedrift, ProBio, en bedrift som har hatt en nærmest eventyrlig utvikling. Selskapet har spesialisert seg på kosttilskuddsprodukter, der omega-3 er sentralt.

ProBio som ble etablert i 2000 og har med base fra hovedkontoret i Tromsø, har utviklet seg til å bli ledende i Europa innen produksjon av høykvalitets omega-3 produkter. I 2008 gjennomførte ProBio ASA to strategiske oppkjøp som medførte at konsernet dessuten ble en betydelig produsent av legemidler til det europeiske markedet.

Enorm utvikling

Selskapet har i løpet av de siste tre årene utviklet mer enn 2000 unike produktformuleringer. Selskapets kundeportefølje består av over 200 ledende merkevareeiere innen kosttilskudd og legemidler i et internasjonalt marked.

I Båtsfjord er det produksjonslinjer for pakking i konsumentforpakninger (blister, boks, flasker etc.), produk-



UTVIKLING: Rolf Libakken leder kostholdsbedriften i Båtsfjord.

Foto: Inge Wahl

sjon av harde kapsler (med pulverinnhold), samt ConCordixTM-teknologien. Den nye ConCordiTM-linjen har en kapasitet på ca. 200 - 250 millioner dagsdoser ved 5 døgn drift.

Første kommersielle produksjon

av ConCordixTM ble levert i desember etter at man hadde brukt fire måneder på testing og innkjøring av den nye teknologien. Totalt har man investert 18 millioner kroner i den nye ConCordixTM-linjen.

ConCordixTM er et revolusjonerende nytt konsept for levering av Omega-3 og andre kosttilskudd. Den nye ConCordix-teknologien kan levere en kombinasjon av vann- og oljeløselige ingredienser i form av en tyggbar solid dose. Produktet er mykt og lett å tygge, kan gis ulik fasong og kan se ut som vingummi (godteri). Dette har klare fordeler for forbrukere, spesielt barn og eldre som ofte har vanskeligheter med å svelge kapsler eller tabletter. Produktene smaker og lukter godt, og gir full dagsdose av Omega-3.

Datterselskap

Ayanda AS, et datter- og driftsselskap av ProBio ASA, har inngått avtale med Nycomed Pharma AS om lansering og distribusjon av Ayandas produktkonsept ConCordixTM innen apoteksektoren i Norge. Nycomed blir eksklusiv distributør av ConCordixTM i norske apotek, og lansering vil skje via Nycomeds egne varemerker.

Ayanda satser i første omgang på eksklusiv og solid lansering i partner-

skap med ledende merkevareeiere i Europa og Nord-Amerika. Nycomed er den andre kontrakten som er inngått, mens flere kontrakter forventes signert i løpet av de nærmeste ukene.

Parallelt med lanseringen av ConCordixTM innen kosttilskuddssektoren arbeider Ayanda dessuten med aktuelle partnere for å anvende teknologien som ny leveringsform for legemidler. Ayanda AS har brukt mer enn NOK 30 mill på å utvikle og patentere denne teknologien. I anleg-

get i Båtsfjord, med sine 16 ansatte, er det blant annet investert 10 millioner kroner i nytt datautstyr.

Ayanda AS har produksjonsanlegg i Båtsfjord og Andenes, Falkenhagen i Tyskland og i Seinäjoki i Finland. ProBio ASA har hovedkontor, samt forsknings- og utviklingsavdeling i Tromsø.

Konsernet ProBio ASA omsatte for 239 millioner kroner i 2008 og forventer sterk vekst i perioden 2009 - 2012.



trond@bise.no



Markeds- muligheter i nord

I Båtsfjord samles fagfolk innenfor reiseliv og fiskere til en stor konferanse 1. og 2. desember. Fokus settes på markedsmuligheter i nordområdene, med vekt på Finnmark generelt og Båtsfjord spesielt.

Ansvarlig for konferansen, Jarle Nilsen ved Opplæringskontoret for kyst-Finnmark og Studiesenteret, kan presentere et omfattende program.

Bredt anlagt

Det er første gang en så bredt anlagt konferanse er lagt til Båtsfjord. – Under konferansen får vi et innblikk i muligheter for dem som driver med reiseliv og turisme samt fiskeindustrien her i fylket. Hovedtema vil være å se på hvilke muligheter vi har i dag og hvordan disse best kan utnyttes i et mer langsiktig perspektiv. Gjennom konferansen kan vi alle få en større forståelse for markeds mekanismer og viktige suksessfaktor i markedsarbeidet, sier Nilsen.

Han håper at konferansen kan føre til nye relasjoner med aktører i den enkelte bransje, større fokus på egen innsats og mer målrettet bruk av ressurser for markedsføring av både egen virksomhet og egen person.

Reiseliv

Konferansen åpnes av Båtsfjord første stortingsrepresentant, Frank Bakke Jensen.

– Vi har fått en rekke gode foredragsholdere. Konferansens første dag er viet reiseliv og turisme. Foredragsholdere er Kristen A. Ellingsen

Hovedtema vil være å se på hvilke muligheter vi har i dag og hvordan disse best kan utnyttes.

Jarle Nilsen

fra Høgskolen i Finnmark. Hans fagområder er blant annet markedsføring. Videre vil Anja Christensen fra Innovasjon Norge komme med synspunkter om hva Innovasjon kan bidra med i markedsarbeidet. Beate Juliussen fra Nordnorsk Reiseliv tar for seg den nye markedsvaren Nord-Norge, og hvordan den kan benyttes for å tiltrekke seg flere turister, og den finske turoperatøren Harri Taavetti fra Oulo skal fortelle om det enorme interessen for fugleturisme, der Finnmark har unike muligheter. Dagen avsluttes med idédugnad, forteller Jarle Nilsen.

Fiskeri

Andre dag er avsatt til fiskerier, der markedsdirektør fra Eksportutvalget for fisk, Terje Martinussen innleder. Hans team er hvordan Finnmark kan utnytte mulighetene i det norske markedet. Så følger Innovasjon Norge, uten at det er bestemt hvem som kommer. Direktør i Fiskeri- havbruksnæringsens landsforening (FHL) Geir Ove Ystmark skal orientere om strategiske utfordringer for sjømatnæringsen og Christen Mordal, som kanskje kjenner det russiske sjømatmarkedet best, skal fortelle hvilke muligheter det er for norsk sjømat i det enorme russiske markedet.

– Det er lagt opp til en bred og faglig interessant konferansen. Det er heller ingen deltakeravgift og konferansen på Polar Hotell er åpen for alle interesserte, sier Jarle Nilsen.



INVITERER: Daglig leder for Opplæringskontoret for kyst-Finnmark, Jarle Nilsen, inviterer til en bredt anlagt reiselivs- og fiskerikonferanse i Båtsfjord. Foto: Bjørn Hildonen

Midt i sentrum av Båtsfjord

Båtsfjord Brukt AS



Velkommen
til julehandel

Sunkost Båtsfjord

Gaver trekkes hver dag
fra vår adventskalender.

Åpningstider:

Man./Tirs./Ons./Fre. fra kl. 09.30 til kl. 16.00

Tors. fra kl. 09.30 til kl. 17.00 og

Lør. fra kl. 10.00 til kl. 14.00

Tlf. 78984136 vi sender postpakker.

eiverik@online.no



Båtsfjord Havn K/F

Postboks 74
9991 BÅTSFJORD
Telefon: 78 98 55 10
Telefaks: 78 98 38 60

havnesjef@batsfjord.havn.no

Aktiv frivillighetssentral

Oppgavene står nærmest i kø for Båtsfjord Frivillighetssentral's daglige leder, Ståle A. Olsen (25). – Det er en rekke oppgaver jeg nå skal gå i gang med, sier Olsen.

Han overtok ledelsen av sentralen i august måned. Selv har han i fem år vært knyttet til NATO-stasjoner i Belgia og Tyskland.

Under høstens TV-aksjon hadde frivillighetssentralen i Båtsfjord en sentral kommunal rolle.

– Nå skal jeg i gang med prosjektet Partnerskap for folkehelse. Det er fylkeskommunen som står bak dette prosjektet, med fokus på bedring av folkehelsen. For Båtsfjord kommune er det avsatt 55.000 kroner til prosjektet for inneværende år og jeg regner med midler også neste år. Her arbeider jeg mot lag/foreninger som vil stå sentralt i arbeidet med å bedre folkehelsen. Så skal det arbeides med det fylkeskommunale omdømmeprojektet «En Beat av Finnmark». Fylkeskommunen har også satt sammen en gruppe som blant annet skal oppsøke studiesteder for å markedsføre fylket, sier Olsen.

Han arbeider også med å få en autorisert turistinformasjon i Båtsfjord. Hvordan den skal organiseres er ennå ikke avgjort.

– Så er jeg med i en prosjektgruppe som har en sentral rolle i Ungkubator. Vår oppgave er å få



OPPGAVER: Daglig leder av Båtsfjord Frivillighetssentral, Ståle A. Olsen har mange store oppgaver.

Foto: Bjørn Hildonen

ungdom til å realisere en forretningsidé, styrke bolysten og drive en positiv omdømmebygging. Jeg

har også nære relasjoner til alle lag/foreninger i kommunen, sier den nye lederen av Frivillighets-

sentralen, som eies av Båtsfjord kommunen.

I Øst-Finnmark er det i dag tre

slik sentraler. I tillegg til sentralen i Båtsfjord finner vi Frivillighetssentral i Vadsø og Kirkenes.

Advokatene

Første mandag er hver måned har innbyggerne i Båtsfjord anledning til fri rettshjelp. Det er Edel Olsen (46) og Bjørn Tore Steffensen (42) fra advokatfelleskontoret Advokatene i Vadsø som kan tilby inntil én time gratis juridisk bistand.

I 2007 ga Justisdepartementet Båtsfjord, etter en kommunal søknad, godkjenningen for ordningen med fri juridisk bistand. Tilsvarende ordning har også Vardø og Sør-Varanger fått, etter søknad. I tillegg er det en spesiell ordning for Indre Finnmark.

Nærmere 70 saker

Den enkelte kommune, som har fått innført ordningen med fri rettshjelp til alle, får et årlig tilskuddsbeløp på 100.000 kroner.

Advokat Edel Olsen sier alle kommuner kan søke departementet om å innføre ordningen. Hvorfor ikke flere kommuner har søkt kjenner hun ikke til, selv om erfaringene fra Båtsfjord viser at det

er behov for en slik juridisk bistandsordning.

– Alle kan motta hjelp. Vi har også gitt hjelp til næringsdrivende i Båtsfjord. Men det meste handler nok om familierett, arv, skifte, skilsmisse og barnefordelingssaker. I tillegg kan vi gi råd i arbeidsrettssaker, forsikringssaker, trygderett etc. Nå må det understrekes at det kun gis råd. Skal saken føres videre må den enkelte skaffe seg advokat på vanlig måte, sier Edel Olsen.

Årlig blir det gjennom ordningen i Båtsfjord behandlet mellom 60 og 70 saker. I 2008 ble det behandlet 62 saker. 16 av sakene klienter kom med ble tatt videre opp i rettssystemet med advokathjelp. De andre sakene ble løst på stedet eller klienten valgte å droppe videre forfølgning.

Gjeldsrådgivning

Mange kommer også med sine gjeldsproblemer.

– Vi kan selvsagt gi råd, men det finnes gjeldsrådgivning ved kommunens sosialkontor. Er noen kommet i en stor gjeldssituasjon anbefaler vi at de tar kontakt med sosialkontoret som nok vil kunne gi hjelpe. Det forekommer også at ektefeller, som er i en kritisk fase, sammen oppsøker oss. Og i enkel-



GIR BISTAND: Advokatene Bjørn Tore Steffensen og Edel Olsen gir gratis juridisk bistand til innbyggerne i Båtsfjord.

Foto: Bjørn Hildonen

te tilfeller blir problemene deres løst før timen er omme, sier Olsen som oppfordrer klienter til å ta kontakt med Bjørn Tore Steffensen, som også er eiendomsmekler, eller henne før en av dem har sin besøksdag i Båtsfjord.

I likhet med Edel Olsen har

Bjørn Tore Steffensen også en fortid som jurist ved fylkesrådmannens kontor i Vadsø. Begge har også praktisert hos Vadsø-advokat Arnor Ilstad før de fikk advokatgodkjenningen.

Høsten 2005 sluttet begge ved kontoret til advokat Ilstad. Det

gjorde også advokat Håkon Glomsaker. Alle tre valgte å opprette et advokatkontorfellesskap; Advokatene. Glomsaker har forlatt Vadsø til fordel for en direktørstilling i Norsk Automobilforbund (NAF).



Oppstart utsatt

For vel ett år siden ble selskapet Ishavsbruket AS etablert i Båtsfjord. Selskapet tar sikte på skall-dyrproduksjon, med krabbe som råstoffbasis. – Alt har ikke gått som planlagt, sier daglig leder, Hans Marius Nordberg.

Produksjonsstart, slik det ligger an i dag, vil ikke skje før våren 2011.

Bak selskapet står russisk investorer med produksjonsanlegg blant annet i Japan og hovedkontorer i Seattle i USA.

Tilstedeværelse

I fjor investerte selskapet 4,5 millioner kroner da de kjøpte lokalene isoporfabrikken Styro Nord forlot da fabrikken flyttet til Tana. Disse lokalene, som utgjør 1700 kvadratmeter, var den nyeste delen av det tidligere Nils H. Nilsen-anlegget. I tillegg har Ishavsbruket kjøpt den eldste delen av det tidligere ærverdige fiskeindustri-anlegget, for 4,7 millioner kroner. Det er også investert 2,7 millioner kroner i produksjonsutstyr. Det som ikke er på plass er innfrysingsutstyr.

– Hovedårsaken til forsinkelsen er at det meste av kapitalstrømmen har vært øremerket kjøp av bygningssmasse. Kjøpet av Nils H. Nilsen-bruket har vært vårt hovedfokus for å kunne nå målsettingen for tilstedeværelse her i Båtsfjord. Den økonomiske situasjonen er nå slik at vi jobber med å sette i stand fa-



UTSATT: – Oppstarten av Ishavsbruket er utsatt. Produksjonen kommer nok ikke i gang før våren 2011, sier daglig leder for Ishavsbruket AS, Hans Marius Nordberg. Foto: Bjørn Hildonen

brikken, men dog ikke med den framdriften som var ventet da vi startet, sier Nordberg.

Stor kapasitet

Ishavsbruket har inngått avtale med en aktør som skal leie gammelbrygga. Så jobbes det med diverse

utbedringer på anlegget slik at lokalene får næringsmiddelgodkjenning, forhåpentligvis i januar/februar.

– Krabbemottaket jobbes også med mindre oppgraderinger, og det vil trolig være klart for å montere den nye produksjonslinja rundt ju-

letider. Det som ikke er på plass er mottaket for innfrysing, men her jobbes det med flere alternativet. Vi skal ikke forhaste oss til en for tidlig produksjonsstart. Vi sørger heller for at vi gjør riktige investeringer og valg, sier Hans Marius Nordberg.

Etter planen vil det i oppstartfasen være behov for rundt ti årsverk. I utgangspunktet ble produksjonskapasiteten satt til maks 40 tonn i døgnet, men alt avhenger av tilgangen på råstoff.

I planene inngår også lagring av inntil 25 tonn levende krabbe.

Vil utvikle Båtsfjord

Selv om Båtsfjord Invest AS ble etablert for vel tre år siden, men ikke kom i operativ drift før i 2008, er det fortsatt mange som ikke er klar over finansieringsmuligheten gjennom selskapet.

Båtsfjord Invest ble opprettet med en kapitalbase på rundt 10 millioner kroner. Dette var midler kommunen fikk som utbytte fra Varanger Kraft.

Øke verdiskapningen

Investeringsselskapet skal på forretningsmessig grunnlag bidra til økt utvikling og verdiskapning innen næringslivet i kommunen, og ikke minst, skape overskudd.

Linken Næringshage, som er kommunens pådriver i næringsutviklingsarbeidet, har intensjonsavtale med Båtsfjord Invest AS om å



Vi opptrer som et profesjonelt investerings-selskap, og setter også krav til søkere. Blant annet skal søker ha en klar målsetting og et kompetent styre.

Morten Andersen

administrere støtte- og tilskuddsordningen.

– Vi opptrer som et profesjonelt investeringsselskap, og setter også krav til søkere. Blant annet skal søker ha en klar målsetting og et kompetent styre. Det er også krav til langsiktighet for selskap som søker om støtte, og det må være et klart ønske om å skape overskudd for videreutvikling. Søker må også framlegge en forretningsplan, strategier, budsjett og eierforhold nå og

ved Båtsfjord Invest sin utgang fra selskapet, sier Morten Andersen ved Linken Næringshage.

Tre selskaper

I dag deltar Båtsfjord Invest i tre selskaper og har et ønske om å gå inn med egenkapital i flere selskaper.

– Det har vært en viss interesse fra næringslivets side om å knytte seg til Båtsfjord Invest. For selskapet kan stille både med penger og kompetanse. Så langt har vi disponert om lag 1,3 millioner kroner av investeringsfondet. Men vi har hatt en rekke henvendelser fra interessert. Disse er vurdert, men Båtsfjord Invest går ikke inn i selskaper som ikke tilfredsstiller kravene som er satt, sier Morten Andersen som nå håper flere næringsdrivende melder sin interesse for å hente kapital fra investeringsselskapet.

Det er for øvrig Gørhild Olsen som er selskapets styreleder. Hun er i dag salgs- og markedssjef for renovasjonsselskapet Remix KS i Tromsø.

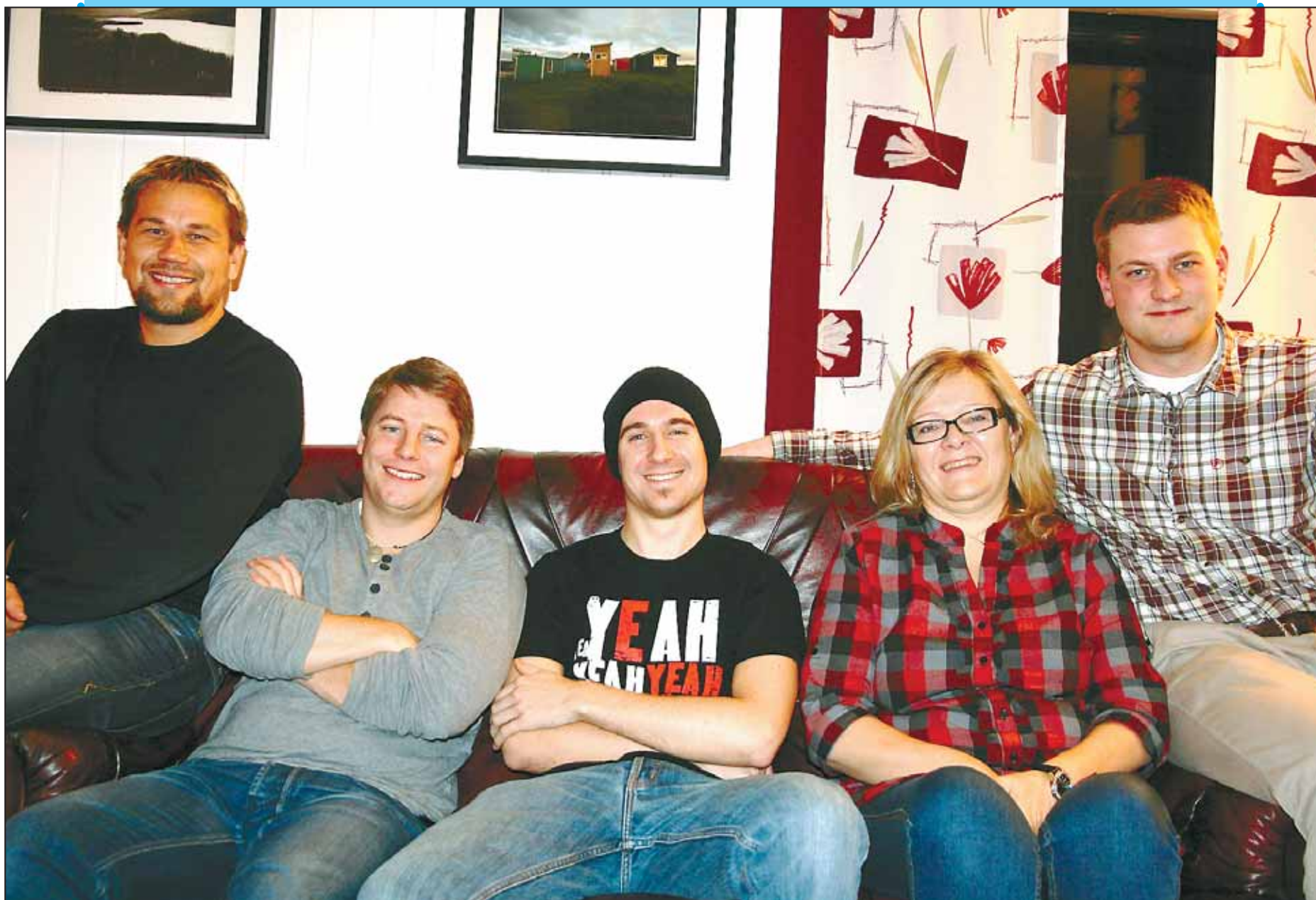


HAR MIDLER: – Båtsfjord Invest har midler næringslivet kan dra nytte av, sier Morten Andersen. Foto: Bjørn Hildonen



ETTERLYSER

unge gründere



UNGKUBATOR: Dette er gruppa som skal jobbe med Ungkubator. Fra venstre: Daglig leder for Linken Næringshage, Ronny Isaksen, Sean Miller, Stig-Ove Eriksen, Mirian Michelsen og Ståle A. Olsen.

Foto: Bjørn Hildonen

– Vi ønsker nå å komme i kontakt med unge gründere her i Båtsfjord. Er det noen som sitter på en idé, ta kontakt med Linken Næringshage, sier næringshagens leder, Ronny Isaksen.

I forbindelse med jula, da ungdom som er flyttet fra kommunen kommer hjem, vil det bli arrangert et møte med ungdom som ønsker å realisere en idé de bærer på.

Ønsker kontakt

Prosjektet i Båtsfjord, med navnet Ungkubator, er et samarbeidsprosjekt

med Hermetikken Næringshage i Vadsø. Hensikten er å få ungdom til å sette i gang og gjennomføre prosjekter, ideer eller andre initiativer.

I Båtsfjord er det opprettet en prosjektgruppe med rektor ved kulturskolen, Stig-Ove Eriksen, lærer Mirian Michelsen, som nå skal få i gang Ungt entreprenørskap i ungdomsskolen og leder for Frivillighetssentralen, Ståle A. Olsen, som skal finne fram til unge gründere. For de finnes i kommunen, mener gruppa. I tillegg skal prosjektarbeider Sean Miller ved Linken Næringshage bruke 50 prosent av sin stilling til å arbeide med Ungkubator-prosjektet.

– Ungdommen vi ønsker å komme i kontakt med er mellom 15 og 35 år. Vi vet at det er mange som ønsker å

prøve ut noen forretningsideer de lenge har tenkt på. Og det er bare fantasien som begrenser. Det kan være fra det å stifte et musikkband eller strikke strømper, luer og hansker til en messe, eller en vill og kanskje mindre fundert forretningsplan som krever en del arbeid i forhold til produksjon og salg. Vi i prosjektgruppa skal bistå den enkelte med å komme i gang, sier Miller.

Inkubator Nord

Prosjektgruppa har ingen finansieringsmidler, men vil være behjelpelig med det byråkratiske arbeidet – som blant annet utfylling av diverse søknader.

– Vi kan gi gratis rådgivning og skal også finne produksjonslokaler,

kontor, PC, møterom, instrumenter, verktøy eller hva som helst, til den eller de som har en idé. Er ideen virkelig god da kan vi gå videre, kanskje den kan bli en inkubator-bedrift. I så fall vil Inkubator Nord kunne stille til disposisjon et større apparat, der det også er gunstige finansierings- og støtteordninger, sier Sean Miller.

I første omgang skal de unge som kommer under ordningen Ungkubator følges opp i seks måneder, med muligheten til forlengelse.

PS: Ifølge Kunnskapsforlagets fremmedordbok betyr ordet **Inkubator** rugekasse.



Angrer ikke



Jeg tjener mine egne penger.
Jo, det har gått over all forventning siden oppstart.

Wenche Jørgensen



STORTRIVES: Wenche Jørgensen (t.h.) stortrives som forretningskvinne. Liss-Åse Andreassen er nå deltidsansatt.

Foto: Bjørn Hildonen

I mars måned åpner Wenche Jørgensen (44) sin forretning i Sørnes-bygget, etter at hun lenge hadde gått med ideen om å skape noe for seg selv. Resultatet ble kles- og skoforretningen Wenches Klær og Sko.

Åtte måneder er nå gått, og hun er mer optimistisk i dag enn da hun med en viss spenning åpnet dørene til den 100 kvadratmeter store forretningen.

– Jeg stortrives og forretningen

er veldig godt mottatt. Mens jeg den første perioden fikk økonomisk hjelp fra NAV, er den støtte nå historie. Jeg tjener mine egne penger. Jo, det har gått over all forventning siden oppstart. Og jeg

angrer ikke et øyeblikk på beslutningen om å skaffe noe eget, sier hun tilfreds.

På forhånd fikk hun noen advarsler, og måtte regne med å gjøre forretningsmessige tabber.

– Heldigvis, det har jeg så langt unngått. Jeg har fått hjelp og bistand når det har vært nødvendig. Og når forretningen også har fått et godt omdømme, da er jeg tilfreds.

At hun satset på klær og sko var

ikke tilfeldig. Hun var nemlig ikke ukjent med konfeksjon og en viss form for forretningsvirksomhet. Noe kunnskap hadde hun nemlig tilegnet seg gjennom en home-party virksomhet. Hun inviterte venner til visning og kjøp av klær.

– Den erfaringen var grei å ta med når jeg startet forretningen, der jeg satser på barne- og dameklær, men har også tatt inn klær for unge og eldre menn. I tillegg til

sko. At jeg ikke satser mer på herrekonfeksjon har sammenheng med at vi har en forretning her som blant annet selger dresser. Og jeg ser ingen grunn til å konkurrere, sier en optimistisk Wenche Jørgensen.

I dag har hun en deltidsansatt. Liss-Åse Andreassen (28) er i forretningen 15 timer i uka, og lønnes av NAV. I første omgang fram til årsskiftet.

BÅTSFJORD

REISESERVICE A/S

Flybilletter - Flyfrakt - Hotell - Leiebil

Postboks 93, 9991 Båtsfjord Tlf. 78 98 57 40 Fax. 78 98 57 49
E-post: bfjreise@online.no





LUKTFRI: - Når vi starter loddeproduksjon tidlig neste år vil fabrikkens nærmest være fri for luftforurensning, hevder fabrikkssjef Vidar Eriksen.

Foto: Bjørn Hildonen

Nærmest luktfri

Når Miljøprosess starter produksjon av lodde, forhåpentligvis i januar måned, skal fabrikkens nærmest være luktfri. – Vi har investert millioner av kroner for å redusere lukten til et minimum. Det som gjenstår er å forlenge pipa med fire meter, fra 18 til 22 meter, sier fabrikkssjef, Vidar Eriksen.

Det var i 2003 at det Trondheim-baserte selskapet Scanbio overtok Miljøprosess i Båtsfjord, men det er Selskapet for industrivekst SF (SIVA) som eier fabrikkens bygningsmasse.

Investerer

SIVA har over relativt kort tid investert om lag 8 millioner kroner i fabrikkens. Blant annet er arbeidene med det nye yttertaket nærmest ferdig. Himlingen skal også renoveres og det er montert høyteknologisk avsugutstyr i vasketårnet for å redusere luftforurensningen.

- Hele tiden har vi investeringsprosjekter. Blant annet har vi isolert rørganger for å redusere varmetap. Vi skal også montere to store lagertanker for råstoff. Dette er tanker som står ubrukte her i Båtsfjord og som vi har kjøpt. Så langt har in-

vesteringene vi har foretatt i ny teknologi for å bedre produksjonen og redusere luftforurensningen kommet opp mot 6 millioner kroner, sier Eriksen.

Ønsker også sild

I år ble siste loddefangst levert i slutten av mars måned. Totalt har

Miljøprosess i år mottatt om lag 18.500 tonn lodderåstoff. I tillegg har Miljøprosess mottatt en del råstoff fra konsumloddeproduksjon, avskjær fra fiskeindustrien, sild og sildeavskjær som er kommet med fraktesfartøy. Omsetningen i år vil komme opp i 35 millioner kroner.

- Vi hadde håpet å motta en del sildefangster, men det fikk vi ikke. Nå håper jeg at flere fartøyeiere fra Finnmark også satser på silda. I to år har vi hatt en egen Finnmarkskvote. Den er ikke oppfisket, sier Eriksen.

Sildoljefabrikkens i Båtsfjord ble bygd i 1968 og har opp

gjennom årene hatt flere eiere.

Miljøprosess er eneste fabrikk for loddeproduksjon nord for Bodø. I Vadsø er det en fabrikk, men den er ikke lenger i drift.

I dag er det fem ansatte, under produksjon er antall ansatte rundt 15.

BÅTSFJORDBRUKET



Kjøp og salg av alle typer fisk og kongekrabbe -

Filet produksjon

Mailadr: batsfjordbruket@fishnet.no

Postboks C, 9991 Båtsfjord

Telefon: 78 98 50 80

Filetavd: 78 98 50 88

Brygga: 78 98 50 89

Fax: 78 98 40 42



En gledelig julehilsen til våre arbeidere, våre leverandører og til Båtsfjordingen.



RADIOSERVICE JULEBUTIKK

Søndagsåpent 28. november kl 17.00 – 19.00



Asus 15"
bærbar
maskin

4599,-



Samsung 46" LCD

7999,-

Samsung 32" LCD

3999,-



Canon Power
Shot A 490

699,-

Canon Pixma
mp560



999,-



Philips
Senseo fra

799,-



Nintendo
DS

1299,-

Ring kontant telefoner
Nokia/Samsung/Ericsson
Fra kr

199,-

RADIOSERVICE

Hindberggt. 27, 9991 Båtsfjord
Tlf.: 78 98 57 00 - Fax: 78 98 57 21

