



# Norsk Innlandsfisklag

NIL arbeider for å fremme yrkesfisket i ferskvann som næring i Norge

## ► Referat fra Studietur til Hattfjelldal og Sverige 26 – 30. oktober 2005.

Dag 1 – Hattfjelldal kommune, Børgefjellfisk, Sæterstad gård og Røssvatnet

### Hattfjelldal kommune

Tidligere næringssjef Ellen Schjølberg i Hattfjelldal kommune tok imot oss, sammen med Øystein Dalen fra Børgefjellfisk og Mona ved Børgefjell vertshus som også representerte "Fjellfolket Helgeland". Det er en sammenslutning av småskala-produsenter som markedsfører seg under samme navn. De serverte en smakfull lunsj, der de hadde lagt stor vekt på å ha nesten bare lokale råvarer.

Ellen fortalte om utvikling av småskala-matproduksjon og samarbeidet mellom disse, og la stor vekt på at hun hadde jobbet med de som ville noe, og som kom til henne. Det er tre ulike produsenter som driver med oppdrettsfisk i kommunen; Børgefjellfisk, Sæterstad gård og noen som var relativt nystartet ved Unkervatnet. De hadde konsesjon på henholdsvis 60, 30 (?) og 50 tonn.

Det var også tre som hadde startet med hjorteoppdrett i kommunen, og det lille som ble slaktet gikk til hoteller, spekepølser m.m. Det har vært ulike prosjekt for å få de ulike næringene og bedriftene til å samarbeide mer, og et av resultatene var "Villmarksprodukter BA" som driver med videreforedling i et nytt lokale i sentrum. De har også hatt mange kurs og kompetansehevende tiltak gjennom Verdiskapingsprogrammet for mat. Og de hadde god erfaring med å få hele kurset til Hattfjelldal, for da var det lettere for nyetablererne å bli med. De har også tre-fire interreg-prosjekter gående, og ser at slike prosjekter bidrar til å få nyetablererne gjennom viktige prosesser i forhold til synliggjøring, dokumentasjon og bevisstgjøring i forhold til produktet sitt. Hva med markedet? spør Alf. Det har de jobbet lite med enda, men de har foreløpig for lite volum til å tenke aktivt på markedsføring. De har likevel satt i gang et prosjekt for å se på distribusjon.

### Børgefjellfisk AS

Øystein Dalen tok oss med til sitt relativt nystarta oppdrettsanlegg for røye, som de driver med i tilknytning til Røssvatnet, Norges nest største innsjø. Faren hans hadde startet et klekkeri allerede i 1946, og de hadde drevet med noe oppdrett underveis. For få år siden søkte de om konsesjon og bygde et helt nytt anlegg oppe ved Krutåga. De videreforedler foreløpig litt rakfisk, men selger det meste videre som fersk fisk, særlig til Tärna Vilt i Sverige.

### Sæterstad gard

Lenger nord langs Røssvatnet ligger Sæterstad gård der Siri Kobberød og Knut Kastnes har etablert landets første fisekjøp. De driver med oppdrett av røye for rakfisk-produksjon, røyking og ferskvarer. De har i tillegg geiter, og lager blant annet brunost, fetaost og den spesielle kaffeosten som de har suksess med.

Ut fra deres gård går det også en del turstier som er merket i sammenheng med det norsk-svenske samarbeidet "Krutfjell-vågen" som er et interreg-prosjekt. De selger også fiskekort for fiske i Røssvatnet, og har etter hvert mange bein å stå på som er med på å lokke flere turister til å stikke innom for å handle og å slå av en prat. De er derfor i ferd med å bygge ut en liten kafè og nytt ysteri i tilknytning til geitefjøsset. Et spennende besøk som viser at det nytter å skape et levebrød ut av nisjeproduksjon bare man har gode nok produkter og nok pågangsmot. Det var et stykke til nærmeste tettsted, Hattfjelldal og enda lengre til Mosjøen, Mo i Rana og Namsos som blir de nærmeste byene.

### Dag 2 – Tärna Vilt i Lappland

Her har Kenth og Anita Jacobsson skapt vel 20-27 arbeidsplasser, og har en omsetning på 25 millioner kroner. De videreforedler over 200 tonn reinkjøtt som er hovedproduktet og som de startet med i det små. Etter hvert har de utvidet med andre kjøttslag, fisk og

videreforedling av bær. I dag har de et stort foredlingsanlegg på 900 m2 med blant annet eget røykeri og den siste utbygginga er et eget rom for behandling av fugl og fisk. De videreforedler nå en del fisk som kommer fra Børgefjellfisk. Det er også bygd et eget utsalg og en restaurant formet som en lavvo. I tillegg var overnattingstilbud etterspurt, og han har både bygd et enkelt hotell med leiligheter og en camping -plass, der særlig nordmenn lar vogna si stå store deler av året.

De omsetter om lag 500 tonn i året, og det meste går via dirktesalg i butikken til nordmenn. Det som blir fraktet ut går for det meste med buss, og mest til Stockholm. Desverre har de ikke bredbånd enda, men han har "truet" kommunen med at enten så ordner de det nå, ellers å må han legge ned. Kundene vil ha det meste av bestilling og fakturering på internett. I Sverige er det 33,2 % arbeidsgiveravgift, og de prøver derfor å få 30 % dekningsbidrag.

### Dag 3 – Amarnäs Fiskecentrum

Ulf Johanson og kona Bodil (fra Hattfjelldal) kjøpte dette leirstedet og flyttet hit for snart ti år siden. De så potensialet for å kunne bygge det ut og satse mer på fisketurisme. Det har vært en god utvikling fra 1999 da fisket utgjorde 4 – 5 000 000 kroner i bygda til i dag som de har en omsetning på 8 – 9 millioner på grunn av fisket. De har greid å bli en av Sveriges "Top ten", og får derfor også en del utenlandske gjester fra Tsjekkia, Frankrike og Sveits. De hadde i fjor totalt 6025 fiskedøgn, og av dette er 2300 svenske. En av suksessene har vært tilbudet om eksklusive turer der de garanterer fiskeren at de ikke treffer noen andre. Dette har vært guida turer med god inntjening. Det har også vært muligheter for å bli kjørt ut med helikopter, og det koster fra kroner 5000 til 10 000 pr person. For å få til dette har de utviklet et unikt samarbeid med samene som får betalt fra 500 – 1000 kroner pr fiskedøgn. De unngår blant annet slik fiskevirksomhet i kalvingsområdene.



# Norsk Innlandsfisklag

NIL arbeider for å fremme yrkesfisket i ferskvann som næring i Norge

Markedsføringa skjer i stor grad ved hjelp av avisartikler og journalister fra fisketidsskrift i Europa. Siden de er på "Top ten" så er det mange som vil komme hit å skrive. De har også vært med i et markedsføringsprosjekt – Lappland Fishing, [www.laplandfishing.com](http://www.laplandfishing.com). Ved å ha kontakt med agenter, journalister og sørge for fornøyde kunder så trenger de ikke å annonsere. Produktet selger seg sjøl. De har også et utstrakt samarbeid med Ammaräs Fiskevårdsområde -Fvo. Det er mange som har grunneierrettigheter i vannet. En av dem er Mathias Oskarsson som jobber på prosjekt for Ammarnäs Fvo og han viste oss en av fiskeplassene og fortalte om utvikling av Ammarnäs fra 1999 til i dag. Samarbeidet om fiskevårdsområde startet i 1992, og i starten tjente de om lag 20 000 kroner per år, og det var bare styret som møtte opp på årsmøtet for å stemme. I dag tjener de vel 200 000 kroner, og noen av rettighetshaverne vil plutselig ha litt utbetalt. Men hva skal hver enhet med om lag 500 kroner? De har så langt greid å få flertall for å bruke pengene på å videreutvikle produktet som salg av fiskekort er. De har blant annet hatt fokus på handikap-tilpasning, de har tilrettelagt noen fiskeplasser slik som den vi var på. Her var det ryddet en del kantvegetasjon langs elva, laget et lite skur i tilfelle regnvær, laget noen flotte søppelstativ og satt opp bord og benker.

Dag 4 – Besøk på Særimner – en "Idè og kunnskapsmesse om småskala livsmedelforädling"

Her var deltakerne på forskjellige foredrag med ulike tema. Av responsen etterpå var det to foredrag som skilte seg ut som særlig gode; Astrid Riddervolds foredrag om "Gamle konserveringsmedoder", og et om "lokal og regional" mat. Her vil jeg henvise de interesserte til å ta kontakt med Kåre, for han noterer jo alltid ivrig, og han fikk med seg hele fire foredrag denne dagen! Vi andre bøyer oss i støvet, og takker for en livlig og interessant tur.

*Referent Tone Ranheim Rolfstad*