

▼ ANNONSE



Servicetekniker

Vi søker deg som vil jobbe med digital radiokommunikasjon og nettverk!

[F-F+](#) [Nyheter](#) [Debatt](#) [Sport](#) [Kultur](#) [FF-TV](#) [E-avis](#) [Webkamera](#)

 ebutikken™
ebutikken.no

- I 2017 produserte vi 10 000 tonn mer

Alexander Grøntvedt forteller at Grøntvedt Pelagic økte produksjonen på Uthaug med 10 000 tonn råstoff i fjor til 65 000 tonn.



Alexander Grøntvedt i Grøntvedt Pelagic forteller at 2017 ble et produksjonsmessig rekordår der fabrikkene på Uthaug produserte fra 65 000 tonn råstoff. FOTO: JAKOB ELLINGSEN

PLUSS

PUBLISERT:

27 MARS 2018 13:00

SIST OPPDATERT:

27 MARS 2018 13:00

Jakob Ellingsen

90941033

jakob.ellingsen@fosna-folket.no

- 2017 var et produksjonsmessig rekordår. Vi produserte fra 65 000 tonn råstoff. Historisk har vi ligget på 35 til 40 000 tonn før produksjonen økte til 50 000 tonn i 2014 og 2015. I 2016 produserte vi fra 55 000 tonn råstoff. I 2017 produserte vi 10 000 tonn mer, sier Alexander Grøntvedt som er operativ leder i Grøntvedt Pelagic.

Han forteller at bedriften med hovedkvarter på Ørlandet hadde en omsetning på rundt en halv milliard kroner i 2017. Årets plan er enda større aktivitet.

Omsetning

Grøntvedt forteller at omsetningen til bedriften varierer med fiskeprisene.

- Omsetningen vår i 2017 var på rundt en halv milliard kroner. Salgsprisen på varene våre beregnes utfra hva vi kjøper fisken for. Prisen på sild og makrell har sunket en del i løpet av 2017. Grøntvedt Pelagic har historisk drevet med gode tall i en bransje hvor lønnsomheten er lav, sier han.

- Vi planlegger enda større aktivitet i 2018. Vi har bygget en del de siste årene, og nå skal vi ha mer fokus på å effektivisere produksjonen enda mer, samt få uttelling får de siste års investeringer.

Logistikk

Bak de voldsomme mengdene fisk som losses på Uthaug ligger en omfattende logistikk både for å få transportert råvarer inn og ferdige silde- og makrellprodukt ut.

- Grøntvedt Pelagic er en av de største pelagiske anleggene i Norge. Vi har vokst støtt og stadig de siste tre-fire årene, og gjort store investeringer både på Uthaug og i Brekstad. Vi har jobbet mye med å få på plass logistikk og lager for å ta hånd om veksten, sier Grøntvedt.

mer utfordrende. Logistikken for å få varene ut til kundene er like viktig som å få råstoffet inn.

Alexander Grøntvedt fra innspurten av rekordåret 2017. FOTO: ALEXANDER KILLINGBERG

Samlokalisering

Grøntvedt forteller at den Grøntvedt pelagic i dag er rundt 130 ansatte fordelt på tre ulike grener.

- Rundt 20 ansatte utgjør administrasjon og kontor, og den tekniske avdelingen. Resten er ansatt i produksjon, stort sett preget av sesongarbeidere, sier han.
- Vi merker at vi er i ferd med å komme opp i den øverste divisjonen i bransjen. Det gjør at vi spisser organisasjonen vår mer. I tillegg blir vi noen flere i administrasjonen for å ta hånd om større virksomhet.
- Målet vårt er helst å ha alt det operasjonelle og administrativ på samme sted. Vi har alltid søkt bredt for å få inn gode søkere, og det har ikke vært vanskelig å få inn gode folk fra Fosen i kontor og det tekniske, sier den operative lederen.

Flytter til Fosen

Det er mange østeuropeiske ansatte i selve produksjonen.

- Det er godt å se at flere og flere av dem bosetter seg på Ørlandet. Vi skulle gjerne hatt flere norske ungdommer inn. Samtidig gjør de utenlandske ansatte en fantastisk jobb, uten dem hadde det nok ikke gått rundt, sier Grøntvedt.

- Før hadde vi noen måneder med produksjon. Nå har vi noen måneder uten. Vi har utvidet sesongen for å klare økt produksjon. Vi har også utvidet kapasiteten i sesongen, sier han.

- I sesongen skrur vi på maskinene i september og så går de hele døgnet før stopp i midten av februar. Den gode jobben av det tekniske teamet gjør at vi har en utrolig høy oppetid.

Nye marked

Grøntvedt forteller at bedriften har vokst på nye markeder i løpet av 2017.

- Tidligere har vi hatt mye fokus på det skandinaviske markedet for sild og makrell. I 2017 har vi vokst på det europeiske markedet, og også på det asiatiske markedet for frossenfisk, sier han.

Der mener han suksessfaktorene har vært kvalitetsfisk som samtidig kan leveres til en god pris.

- Vi er også en tradisjonsrik familiebedrift, og det er noe vi selger på. Europa har en litt annen smak enn Skandinavia. I Øst-Europa går det mye i saussild. Det er også større produktutvikling og fokus på sild som markedsføring. Samtidig ser vi også en økning på sild i Norge, sier Grøntvedt.

65 000 tonn er mange sild og makrell. Her fra produksjonen. FOTO: ALEXANDER KILLINGBERG

Armslag

Grøntvedt forteller at noe av det viktigste for Grøntvedt Pelagic fremover er å ha armslaget som trengs for å vokse videre.

spesielt Forsvarets byggeaktivitet. Det har ikke hemmet oss, men vi ser økningen. Derfor er den gode dialogen vi har med Forsvaret viktig, sier han.

-Vi ønsker å utvide kaianlegget vårt inne i Uthaug havn. Målet er helst å komme i gang så fort som mulig. Båter som ligger og venter på lossing og liknende øker med produksjonen. I dag låner vi kai blant annet i Bjugn.

Mulighetsrom

I dag foredles mye av fisken som går gjennom produksjonen på Uthaug videre i Europa. Det ligger det mange arbeidsplasser i.

- Om det blir økonomisk mulig, er ønsket å flytte så mye som mulig av aktiviteten til Ørlandet. Da går man over på ferdigproduksjon mot butikk- og kundemarkedet, sier Grøntvedt.

- Per i dag er det storpolitikk mellom Norge og EU som setter noen toll- og avgiftsmessige begrensninger. Vi tror det på sikt kan bli bedre rammer, og da gjelder det å være klare.

Industri-tanker

- Vi sysselsetter mange i Europa på lager, logistikk og videreforedlingsbiten som bruker våre råvarer. Det kunne vært på Ørland. Om man greier å dra hjem den produksjonen fra europa til Fosen er det snakk om mange hundre arbeidsplasser, sier Grøntvedt.

- Ørlandet trenger kanskje mer egen industritankegang. Vi er veldig opptatt av hvor viktig det er å få en havneterminal på Ørlandet opp og gå. Mulighetene til spin-off fra industrien er betydelig. Vi ser mulighetene som ligger i å legge til rette for industrien. Nabokommuner som Hitra og Frøya har fått til store ting, sier Alexander Grøntvedt.

PLUSS

Doblet omsetningen på ett år

Åfjord-entreprenøren Johs. J. Syltern AS økte omsetningen fra 285 millioner kroner i 2016 til hele 570 millioner kroner i 2017.

Bjugn eller Botngård? Dette mener bjugningene

Påske-quiz:

Er du smartere enn Idar Vollvik og Knut Sundet?