

# NORSK SJØMAT

NUMMER 1-2026

## Salmon Evolution har flyttet laksen på land

SIDE 10-13

## 2026 må bli året for havbruk til havs

SIDE 6-8



DIREKTØREN HAR ORDET: Europa i politisk endring – hva betyr det for norsk sjømat?	4
Året for Havbruk til havs	6
Her har laksen gått på land	10
Torskeprisen stiger videre	14
Alt er klart til Sjømatdagene 2026	18
Konsolidering og optimisme i laksenæringen: – 2026 blir et godt år	20
NM i Sjømat 2026	23
En oppsiktsvekkende fiskeriavtale	24
Rekordår for norsk sjømateksport – men ulike drivere for torsk, laks og skalldyr	26
Sjømatbedriftene advarer: – En svekkelse av kvalitetsreglene kan skade hele næringen	28
Insekter kan bli vår hemmelige beredskapstropp	30
Langsiktig samarbeid med Sjømatbedriftene	34
Skattekommisjonen: Et politisk veivalg for norsk næringsliv	36
Seafood Expo Global – Barcelona 2026	39
Ringvirkninger som setter spor langs kysten	40
Lanserer landets første automatiserte løsning for klimaregnskap	42
RETT FRA ROGNA: Kva no då?	45
Totalløsning fra Norengros løste innredningsbehovene til oppdrettsselskap	46
Med hele verden som klasserom	48
EcoRebel vil gjøre bærekraft enklere for sjømatnæringen	50
KJØKKENBENKEN: Røkt laks og mozzarella på toast	53
Kapp Linné viser vei for fleksibel drift i kystflåten	54
FIASNYTT	56

Norsk Sjømat gis ut av Sjømatbedriftene.

**Redaktør:** Harry Tiller, mobil: 95 19 86 73

**Ansvarlig redaktør:** Robert Eriksson

**Redaksjonsråd:**

Anette Almås, Geir Martin Lerbukt,  
Johann Martin Krüger, Adrian Jørgensen,  
Kjetil Hestad, Frode Kvamstad og  
Dan Tore Andersen

**Annonsesalg:**

Kathrine Schjetne | Telefon 41 43 24 00

Abonnementspris: kr 1000,- pr. år  
Abonnementet løper til det sies opp.

ISSN 0807-1551

**Sjømatbedriftene:**

Telefon 73 84 14 00 | Telefax 73 84 14 01  
Adresse: Pb. 639 Sentrum, 7406 Trondheim  
Besøksadresse: Dronningens gt. 7  
post@sjomatbedriftene.no  
www.sjomatbedriftene.no

Administrerende direktør i Sjømatbedriftene:  
Robert Eriksson

**Forsidefoto:** © Harry Tiller, Sjømatbedriftene

Grafisk design: Britt-Inger Håpnes

Trykk: ETN Grafiske AS  
Bladet er trykket på miljøpapir.

## 2026 må bli året for en ny sjømatpolitikk



Regjeringen la før jul frem sin plan for Norge med ambisjoner om å styrke konkurransekraften i næringslivet og fornye offentlig sektor. Intensjonene er gode, men når planen fremstår som en overordnet erklæring uten tydelige mål og forpliktelser – og når Norges nest største eksportnæring ikke nevnes med ett ord – er det grunn til bekymring.

Sjømatnæringen er landets største matproduserende næring, og en av våre mest verdiskapende og bærekraftige næringer. Den sikrer arbeidsplasser, bosetting og verdiskaping langs hele kysten. At denne næringen er fraværende i en plan som skal sikre fremtidig konkurransekraft, sender et urovekkende signal om manglende politisk vilje til å satse.

Sjømatnæringen er en av de få næringene Norge skal leve av i generasjoner fremover. Den bidrar til selvforsyning, beredskap og eksportinntekter. Når regjeringen snakker om å «skape mer i Norge og få mer igjen for verdiene vi skaper», må dette også gjelde sjømat. Fine ord om fornyelse og vekst betyr lite dersom Norges nest største eksportnæring ikke engang er en del av planen.

Vi utfordrer regjeringen og stortingsflertallet til å bruke 2026 på å utforme en ny næringspolitikk for sjømatnæringen som er fremoverlent, som øker forutsigbarheten og som imøtekommer de sentrale utfordringene næringen står overfor.

2026 må bli året hvor regjeringen og stortingsflertallet tar grep. Vi trenger en næringspolitikk som:

**Gir forutsigbare rammevilkår** – ikke flere år med skatteomkamper og uforutsigbarhet.

**Styrker privat og lokalt eierskap** – livsnerven i kystsamfunnene.

**Sikrer tilgang på energi og internasjonale markeder** – avgjørende for vekst og konkurransekraft.

**Prioriterer forskning og innovasjon** – slik at Norge beholder sitt globale fortrinn innen havbruk og sjømat.

**En helhetlig beredskaps- og selvforsyningsstrategi** – regjeringen må tydeliggjøre hvordan sjømat skal inngå i våre beredskapsplaner.

Regjeringen har nå en unik mulighet til å vise at sjømatnæringen er en del av løsningen for fremtidig verdiskaping, selvforsyning og beredskap. Det krever en tydelig og fremoverlent politikk – ikke bare intensjoner. Vi står klare til å bidra, men ballen ligger hos regjeringen og Stortinget.



### SJØMATBEDRIFTENE

Sjømatbedriftene, er en landsdekkende nasjonal og politisk uavhengig arbeidsgiver- og næringsorganisasjon for fiskeri- og havbruksnæringen. Vi representerer alle ledd i næringen – fra produksjon til salg. Vårt formål er å utvikle sjømatnæringen på en miljømessig, sosialt og økonomisk bærekraftig måte.

Alle bedrifter som produserer eller omsetter fisk og sjømat kan bli medlemmer i Sjømatbedriftene. Sjømatbedriftene har i dag medlemsbedrifter innen områdene eksportører, grossister, foredlingsbedrifter, fiskemottak, slakterier, detaljister og oppdrettere. Vi ivaretar medlemsbedriftenes felles interesser av næringspolitisk, økonomisk og faglig art.

Fagbladet Norsk Sjømat er en del av dette arbeidet.

Sjømatbedriftene har et styre av tillitsvalgte og egne fagutvalg.  
Administrasjonen sitter i Trondheim.



# EUROPA I POLITISK ENDRING

## – hva betyr det for norsk sjømat?

*Europa er inne i et politisk skifte som er både dyptgripende og urolig. I stadig flere land vokser konservative og nasjonalkonservative partier frem – partier som ønsker mindre overnasjonalt samarbeid, et svakere EU og sterkere nasjonal kontroll. Det som startet som protestbevegelser, er nå i ferd med å bli styringsdyktige maktfaktorer.*

**TEKST:** ROBERT HOLMØY ERIKSSON, ADMINISTRERENDE DIREKTØR I SJØMATBEDRIFTENE

*“Når de nasjonal-konservative partiene nå samordner seg, utgjør de i dag den tredje største gruppen i EU-parlamentet.”*

Partier som AfD i Tyskland, Rassemblement National i Frankrike, Fratelli d'Italia i Italia og Dansk Folkeparti her i Norden gjør det historisk sterkt. I EU-parlamentet vokser fløyen som omtaler seg som Patrioter for Europa raskt, og flere av deres representanter sier rett ut at de ønsker et grunnleggende politisk systemskifte i Europa.

Dansk Folkepartis Anders Vistisen uttalte nylig at «Europa er i ferd med å bli irrelevant i verdenspolitikken», og at løsningen er mer nasjonal makt og mindre EU. Andre, som AfD's Christine Anderson, har gått enda lenger og omtalt EU som «antidemokratisk».

Samtidig advarte EU-analytiker Georg Riekeles i European Policy Centre nylig – i Finansavisen 5. januar – mot utviklingen: «Jeg tror deler av tysk industri leker med tanken om at med AfD kan de få større forståelse for sine interesser. Jeg tror det er voldsomt farlig. Det minner om det som skjedde i Tyskland på 1930-tallet.»

### **Et mer splittet Europa – og konsekvensene for oss**

Når de nasjonalkonservative partiene nå samordner seg, utgjør de i dag den tredje største gruppen i EU-parlamentet. De forenes særlig om tre hoved-



linjer: strammere innvandringspolitikk, sterk motstand mot felles klimatiltak og økt skepsis til EU og overnasjonale institusjoner. Mange ønsker også et mer forsonlig forhold til Russland og mindre samlet europeisk støtte til Ukraina.

Når slike posisjoner får større politisk gjennomslag, svekkes Europas evne til å opptre samlet – både økonomisk, sikkerhetspolitisk og handelspolitisk. For norsk sjømatnæring, som er dypt integrert i det europeiske markedet, er dette ikke abstrakt politikk. Det er helt konkrete rammevilkår.

EU er vårt desidert viktigste marked. Stabilitet, forutsigbarhet og felles spilleregler har vært fundamentet for verdiskapingen i norsk sjømat. Når Europa blir mer fragmentert og mer preget av nasjonale særinteresser, øker risikoen for handelshindre, regulatoriske forskjeller og politisk uforutsigbarhet.

### En mer urolig politisk virkelighet

I en verden der USA og Kina beveger seg raskt og målrettet, trenger Europa mer samling og handlekraft enn noen gang. I stedet ser vi økende polarisering og svekket gjennomføringsevne. For en næring som lever av eksport, investeringer og langsiktige kontrakter, er dette krevende.

Usikkerhet er ikke bare et politisk problem. Det er en direkte kostnad for bedriftene.

### Handelspolitikk viktigere enn noen gang

Alt tyder på at handelspolitikken blir mer politisert, mer nasjonal og mer uforutsigbar. Dersom EU svekkes som samlet aktør, øker risikoen for at handel i større grad styres av kortsiktige innenrikspolitiske hensyn og økende proteksjonisme. For norsk sjømatnæring betyr dette større usikkerhet knyttet til markedsadgang, veterinære regelverk, tollregimer og tempoet i beslutningsprosessene.

Dette krever en mer offensiv og profesjonell tilnærming fra norsk side. Vi må tydeliggjøre at norsk sjømat er en strategisk ressurs for Europa – ikke minst for matsikkerhet, verdiskaping og bærekraft.

Sjømat er ikke bare en handelsvare. Det er geopolitikk, matsikkerhet, industri og arbeidsplasser.

I en tid preget av politisk uro og skiftende maktforhold blir vårt viktigste konkurransefortrinn evnen til å forstå endringene tidlig og handle klokt – og sikre rammevilkår som styrker konkurransekraften.

For norsk sjømatnæring handler dette ikke om å velge side politisk. Det handler om å sikre markedsadgang, stabilitet og langsiktige rammevilkår for en av Norges viktigste eksportnæringer.

Det ansvaret tar vi i Sjømatbedriftene på største alvor.



Robert Holmøy Eriksson,  
adm. direktør i  
Sjømatbedriftene

*“Dersom EU svekkes som samlet aktør, øker risikoen for at handel i større grad styres av kortsiktige innenrikspolitiske hensyn og økende proteksjonisme.”*



# Året for HAVBRUK TIL HAVS

2026 kan bli året hvor havbruk til havs (HTH) virkelig setter fart. Å få på plass et regulatorisk regime som gir nødvendig forutsigbarhet for aktørene som skal satse på dette, har vært lengre og mer kronglete enn man så for seg for snart ti år siden.

**TEKST:** JOHANN MARTIN KRÜGER, RÅDGIVER – NÆRINGSPOLITIKK OG KOMMUNIKASJON SJØMATBEDRIFTENE

*“I november 2022 ble den første forskrifts- endringen for å tilrettelegge for HTH fastsatt ved et nytt kapittel i laksetildelings- forskriften.”*

I 2015 åpnet regjeringen for søknader om utviklings- tillatelser. I perioden til ordningen opphørte i 2017 kom det flere søknader om ulike eksponerte konsepter, som et første steg mot havbruk til havs. Prosjektene Offshore Farm 1 (SalMar), Havfarmen "Jostein Albert", og Arctic Offshore Farming (tidl. NRS, nå SalMar), er de første storskala produksjon- sanleggene som ligner på det som kan bli havbruk til havs. Likevel kan ikke noen av disse prosjektene helt kalles for havbruk til havs, fordi de ligger innenfor grunnlinjen og innenfor produksjonsområdene.

## Historien

Mot slutten av 2018 ble begrepet "Havbruk til havs" eller "offshore oppdrett" definert av regjeringen Solberg, i en egen rapport som så på muligheter og barrierer for etablering av ny industri i sjøen. HTH ble definert som oppdrettsaktivitet som foregår utenfor grunnlinjen, og bare begrenset av Norges eksklusive økonomiske sone, opptil 200 nautiske mil utenfor grunnlinjen. Etter hvert ble det utarbeidet en områderapport og i 2021 ble "prosjekt

Havbruk til havs" etablert med fem arbeidsgrupper, for å utarbeide høringsnotat for blant annet HMS og teknisk regelverk. Etter utredninger og høringer ble det i 2022 lansert tre områder, anbefalt for videre konsekvensvurdering med formål om havbruk til havs. Norskerenna sør, Froyabanken nord, og Trænabanken.

I september 2022 kom grunnrenteskatten. At grunnrenteskatt ikke gjelder for HTH oppleves enda som en stor barriere for aktørene som ønsker å realisere oppdrett langt til havs. De er redde for at grunnrenteskatten vil innføres på samme vis som for kystnært oppdrett.

## Grunnlaget legges

I november 2022 ble den første forskrifts- endringen for å tilrettelegge for HTH fastsatt ved et nytt kapittel i laksetildelingsforskriften. Den gang da, var det uttalte målet at tildelingsprosessen kunne skje allerede i 2024. Aktørene rigget seg for det. Dessverre ble det flere og flere utsettelse, og den første overordnede konsekvensvurderingen kom ikke før mot slutten av 2024, etterfulgt av høringer om teknisk regelverk og ny tildelingsforskrift i 2025.

– Kortversjonen er: Lærerikt, krevende, langtekkelig, uforutsigbar – og helt nødvendig for trygg og sikker realisering av havbruk til havs. Da vi startet i 2021 fantes det i praksis ikke et helhetlig rammeverk for havbruk til havs. Eller noe mer enn konturene av en plan for å komme dit. Mye av arbeidet over de siste årene har derfor handlet om å bidra til å bygge forståelse i forvaltning og politikk for hva havbruk til havs faktisk er – og hva det ikke er. Det er ikke en forlengelse av kystnært oppdrett, men en ny industri som må behandles med en kombinasjon av kjent offshorelogikk og -kompetanse,



Lars Konrad Johnsen,  
forretningsutvikler Utror.  
Foto: Utror



ispedd all den erfaringen og kompetansen vi har fra det kystnære havbruket, forteller Lars Konrad Johnsen, fra Utror.

– Stikkordsmessig handler det om et helhetlig fokus på trygghet og sikkerhet for folk, fisk og miljø, robuste og gode biosikkerhetsprinsipper, helhetlige verdikjeder, lange tidshorisoner med høy kapitalbinding og dertil behov for tydelige rammer og forutsigbarhet. Prosessen har til tider vært frustrerende treg, men samtidig opplever vi nå et klart skifte: Fra «om havbruk til havs kommer til å skje på norsk sokkel» til «hvordan vi får det til – og hva må vi gjøre i dag for at dette skal bli den fremtidsrettede havbruksindustrien som vi alle ønsker oss». Det er et viktig veiskille – og et tegn på at arbeidet gir resultater, fortsetter han.

Lars Konrad Johnsen er forretningsutvikler i selskapet Utror, og har var med å etablere selskapet i 2021. Han er utdannet siviløkonom og har tidligere vært aksjeanalytiker for sjømatsektoren i både Fearnley Securities og Carnegie. Utror har i dag

ni ansatte som jobber for å realisere en industriell satsing på havbruk til havs på Trænabanken utenfor Helgeland.

– Vi spør hva hans forventinger blir til året 2026.

– 2026 blir et helt avgjørende år. Det er året hvor ord må bli handling. Forventningene våre er ikke at alt skal være ferdig eller perfekt – men at de store og viktige avklaringene faktisk tas slik at vi kan gå fra en mer *forberedende fase* til en *realiseringsfase*. For å få til dette er det avgjørende at 2026 blir året hvor en utlysning av tilstrekkelig store områder faktisk finner sted. Dette krever tydelig politiske veivalg de kommende månedene med en tilhørende klarhet i den videre prosessen mot en slik tildelingsprosess, sier han.

– Uten en forutsigbar tidslinje som etterleves og samordnet kommunikasjon fra myndighetene som gir investorer, leverandørindustri og kystsamfunn trygghet til å satse vil ikke havbruk til havs kunne realiseres. Men på den andre siden, om vi lykkes

*“2026 blir et helt avgjørende år. Det er året hvor ord må bli handling.”*

*“Havbruk til  
havs skal  
realiseres –  
og staten skal  
opptre som en  
god industriell  
partner.”*



med en slik tildelingsprosess i 2026, kan havbruk til havs bli et sårt tiltrengt nytt aktivitetsbidrag for leverandørindustrien i en tid hvor olje- og gassaktiviteten faller – og ikke minst et avgjørende bidrag til vekst i en havbruksnæring innaskjærs som i større og større grad møter begrensede vekstmuligheter, sier Johnsen.

### **Et spennende år**

2026 blir et spennende år for fremdriften av flere HTH-prosjekter. Dersom regjeringen opprettholder sin egen tidslinje, starter de første rundene med tildeling i løpet av året. Et forhåndstilsagn om et område enten ved Norskerenna sør, Frøyabanken nord, eller Trænabanken vil utvilsomt igangsette et

enormt investeringsløp for å realisere et nytt norsk sjømateventyr, som vil gi betydelig øking i norsk matproduksjon og eksportinntekter. Vi avslutter med å spørre;

– Hvis du fikk være fiskeri- og havminister for en dag, hva ville du gjort?

– Jeg ville gitt én tydelig beskjed til både Storting, administrasjonen i de involverte departementene og næringen som helhet: *Havbruk til havs skal realiseres – og staten skal opptre som en god industriell partner som sikrer trygg, forutsigbar og helhetlig realisering av havbruk til havs som industri over de neste tiårene.* Deretter ville jeg sørget for tydelige veivalg knyttet til: 1) Utlysningen av store nok områder til havs, 2) Raskere fremdrift i prosesser og en samordnet politisk/regulatorisk kommunikasjon som reduserer risiko for næringsaktører, og 3) En faktisk tydelighet rundt de overordne langsiktige målene for realiseringen av havbruk til havs. Foruten de klare målene, tydelighet i prosessene og store nok områder for å realisere en trygg og biosikker industri til havs så kommer vi ikke aldri riktig i gang med denne fantastiske fremtidsnæringen for Norge.





Hygienekontroll, kvalitetskontroll av produkt, overvåke miljø og vannkvalitet - vi har utstyret

#### HYGIENEKONTROLL

ATP-målere, bakterietester, verktøy til hygienekontroll, UV-lys, svabere, kluter, poser, pipetter, rør, beger og hansker m.m.



#### LISTERIA | BAKTERIER

Enkle bakterietester. Test-kit, dyrkningsmedier og PCR-analyser til kontroll av bakterier og mikroorganismer i produkter, mat og miljøprøver.

#### ALGER & VANNKVALITET

Målere og Sensorer for overvåking av alger (deteksjon & klassifisering) + alle viktige vannparameter ( $O_2$ , DO,  $CO_2$ , pH, ORP, temp, salinitet, turbiditet, m.m.).



#### ENSILASJE KONTROLL

pH, fettkvalitet (FFA/ frie fettsyrer, p-anisidin m.m.) tørrstoff, tykkelse (Viskositet), antioksidanter + Målere for Salt, redox, turbiditet m.m.



Scan for mer info.

salg@labolytic.no | tlf. 47 77 77 60  
labolytic.no

DETTE ER NOE AV DET VI KAN LEVERE TIL SMÅ OG STORE PRODUSENTER



PAKKEMASKINER  
RØKE-/ KOKESKAP  
VASKEMASKINER  
ISMASKINER  
BANDSAGER



KVERNER  
BLANDEKVERNER  
HURTIGHAKKERE  
BLANDERE



TERNINGKUTTERE  
GASSMÅLERE  
GASSMIKSERE  
FILETERINGSMASKINER  
FLEKKEMASKINER



Fra dette omfattende programmet kan vi levere utstyr tilpasset små og store produsenter til riktig pris.



6260 SKODJE  
Tel: + 47 70 24 45 00  
adm@nordicsupply.no  
www.nordicsupply.no

# FIAS

## Ditt eget innkjøpselskap

Din bedrift får også  
utbetalt lojalitetsbonus

### LITT DITT



+47 73 84 14 00 | post@fiasinnkjop.no | www.fiasinnkjop.no



Markedssjef Ingrid Humlung i Salmon Evolution mener lakseoppdrett på land er en del av fremtidens løsning for norsk havbruk. På Indre Harøy er det straks klart for å fylle fisk inn i 12 nye kar som utgjør byggetrinn 2. Om noen år er målet å produsere 36 000 tonn i året fra det landbaserte anlegget.

# HER HAR LAKSEN gått på land

*INDRE HARØY: Tusenvis av friske lakser på mellom fire og fem kilo svømmer rundt i de enorme tankene. På Indre Harøy har laksen flyttet på land, og snart er andre byggetrinn for Salmon Evolution klart. Da skal produksjonsvolumet økes. Og slik skal det fortsette i flere år.*

**TEKST OG FOTO:** HARRY TILLER, KOMMUNIKASJONSSJEF I SJØMATBEDRIFTENE

– Vi liker å se på oss som en del av løsningen for den fremtidige oppdrettsnæringen. Salmon Evolution har gått fra en ide om landbasert lakseoppdrett til å snart stå ferdig med byggetrinn to. 12 kar er på plass og i produksjon, i løpet av 2026 skal fisk settes inn i 12 nye tanker. Når byggetrinn tre og fire er ferdig skal

vi produsere 36 000 tonn laks i året fra 48 store tanker med sjøvann.

Markedssjef Ingrid Humlung i Salmon Evolution viser oss rundt på det gigantiske landbaserte oppdrettsanlegget i Hustadvika kommune. Ideen om landbasert

oppdrett kom i 2016 og selskapet ble dannet året etter. Etter oppstarten i 2017 har ikke selskapet sett seg tilbake. Produksjonsvolumet i dag er fortsatt nokså beskjedent, men det mangler ikke på planer, vilje og ambisjoner for selskapet som representerer en viktig del av fremtidens sjømatnæring.

– Vi har satset på landbasert oppdrett, men vi er fullstendig klar over at det kan ikke alle gjøre. Det er hverken bærekraftig eller gjennomførbart å flytte alle oppdrettsanlegg på land. Fremtidens næring vil bestå av en rekke ulike teknologiske løsninger, og slik skal det være. Noe vil være landbasert, noe lukkede anlegg i sjø, noe nedsenket, noe havbruk til havs og noe vil være tradisjonelle merder i sjøen. På den måten kan vi på best mulig måte møte verdens fremtidige behov for med sjømat, og på en mest mulig bærekraftig måte, sier Ingrid.

### Et industrieventyr

Ideen om et landbasert anlegg på Indre Harøy vokste frem i løpet av 2016. Lokale næringslivsaktører slo seg sammen og begynte å sikle på en 120 måls ferdigplanert tomt fra et tidligere pukkverk midt ute i havgapet. Innen næringen i regionen hadde man lenge snakket om hvordan det ville være mulig å øke produksjonen av mest mulig bærekraftig sjømat. De så til Danmark der landbaserte fiskeoppdrett var så vidt igangsatt. Og da regjeringen åpnet for gratis konsepsjoner for de som ville satse på land, så begynte ballen å rulle.

Kommunen var med på laget, det fantes nok strøm og kapital i området. Og dermed ble spaden satt i jorda for første byggetrinn i mai 2020. I mars 2022 flyttet den første smolten inn i de enorme karene.

Salmon Evolution pumper enorme mengder sjøvann rett inn fra Hustadvika rett utenfor. Vannet hentes inn fra 95 og 25 meters dyp, under lusbeltet. Så renses vannet før det pumpes inn i tankene. To tredeler av alt sjøvann renses og resirkuleres, hver fjerde time byttes alt sjøvann ut fra hele anlegget. Slammet samles opp i bunnene av karene og blir til biogass som brukes i nærområdet.

### September hele året

Salmon Evolution har vokst siden oppstarten i 2017 og har i dag tett på 100 ansatte. Antall ulike yrker i det børsnoterte selskapet er omfattende. Her jobber røkttere, teknikere, prosessarbeidere, veterinærer, ingeniører av ulikt slag, de som styrer finansene, utviklingsarbeidet og salg. Når vi vises rundt i gangene inne på anlegget er det lite som minner om tradisjonelt havbruk. Det er mer som å spasere i gangene på et sykehus. Renslighet er helt vesentlig. Når man har mulighet til å fullstendig kontrollere oppvekstvilkår og klima som de har her, tar man ikke lett på hygiene.

Vi vasker hendene, tar på egnede frakker og kan åpne døra inn til en av de gigantiske karene med slaktemoden laks. Det lukter av sjø og salt. Nede i karene

*“Salmon Evolution pumper enorme mengder sjøvann rett inn fra Hustadvika rett utenfor. Vannet hentes inn fra 95 og 25 meters dyp, under lusbeltet.”*



*I de enorme tankene svømmer frisk og slakteklar laks rundt – her har laksen gått på land og Salmon Evolution kan kontrollere alle forhold rundt fisken for å sikre optimale forhold og fiskevelferd.*

*Foto: Salmon Evolution*



*Veterinær Brage Bærheim er en av de som passer på at laksen har det best mulig. – Her har vi god kontroll på miljøet laksen vokser opp i, sier Brage.*

svømmer tusenvis av lakser mot strømmen i karene. Her inne kontrolleres lys, temperatur, biologiske forhold – ja alt som tenkes kan operatørene observere på skjermene inne i kontrollrommet. Over 40 millioner datapunkter registreres kontinuerlig i anlegget samlet sett. Her inne kontrolleres de klimatiske forholdene slik at det er september hele året – optimale forhold for at laksen kan vokse og trives.

Og for å sitere markedssjef Ingrid: «En laks som har det bra smaker bra.»

### **Kan hjelpe millioner**

Brage Bærheim er veterinær og en av de ferskeste ansatte hos Salmon Evolution. Sist sommer pakket han koffertene, brøt opp fra Oslo og bosatte seg ved Hustadvika for å passe på fiskene som svømmer i karene ute på Indre Harøy.

– Hele livet har jeg hatt lyst til å jobbe med fisk. Jeg valgte akvakultur på veterinærstudiet og etter en del omveier havnet jeg her ute i havgapet Det har jeg ikke angret på. Vi må erkjenne at oppdrettsnæringen har hatt, og har fortsatt, en del utfordringer og at den ikke omtales i veldig positive ordelag i media. Men det går i riktig retning. I et landbasert anlegg har vi veldig god kontroll på fiskens helse, lav dødelighet, ingen luseproblematikk og lite sykdom. Og jeg tror at det vi finner ut av løsninger her, forskningen og den teknologiske utviklingen kan være med på å bedre fiskevelferden over hele linja, uansett hvilke driftsformer man måtte ha, sier Brage.

Som veterinær i Salmon Evolution føler Brage han er en del av noe stort og viktig, og som er et bidrag til å produsere mat for en hel verden.

– Jeg er den del av noe viktig, og en virksomhet som skaper noe nytt. Her kan jeg være med på å gjennomføre tiltak som gir millioner av fisk en bedre tilværelse. Det skjer noe nytt hele tiden, jeg slutter



*I førsentralen sitter Ingvild Holm og følger med i de 12 karene som til nå er operative.*

*– Her føler jeg at jeg er en del av noe stort og viktig. Det er viktig for meg at fiskene har det bra, og her har vi kontroll på omgivelsene og kan iverksette tiltak om noe skulle skje, sier hun.*

aldri å lære noe jeg har bruk for i denne jobben, sier han.

### En del av noe stort

Forholdvis ny på laget er også Ingvild Holm, hun jobber i førsentralen og føler at hun er del av noe stort og viktig. Sommeren 2025 kom ble hun en del av laget som produserer laks på land. Jobben foran PC-skjermene i førsentralen og inne i karene, bringer henne tett på fisken og hun får fulgt opp laksen for å sjekke helse, appetitt og forholdene sånn generelt.

– Vi merker fort om noe ikke er som det skal være. Og da kan vi iverksette tiltak før utfordringene blir for store. Denne jobben gir mye mening, og selv om mange har et negativt inntrykk av oppdrettsbransjen så føler jeg at jeg jobber i en næring som hele tiden blir bedre, som tar fiskehelse og bærekraft på alvor og som hele tiden arbeider for å bli bedre. Jeg er veldig glad for å være en del av denne næringa, sier Ingvild.

### Vil ikke snakke ned andre

Markedssjef Ingrid Humlung er opptatt av å ikke skape et inntrykk av at landbasert oppdrett retter kritiske blikk mot den tradisjonelle næringen. Hun er den første til å understreke at norsk sjømatnæring trenger flere teknologiske løsninger, og at næringen sammen må utvikles seg i en mer bærekraftig retning.

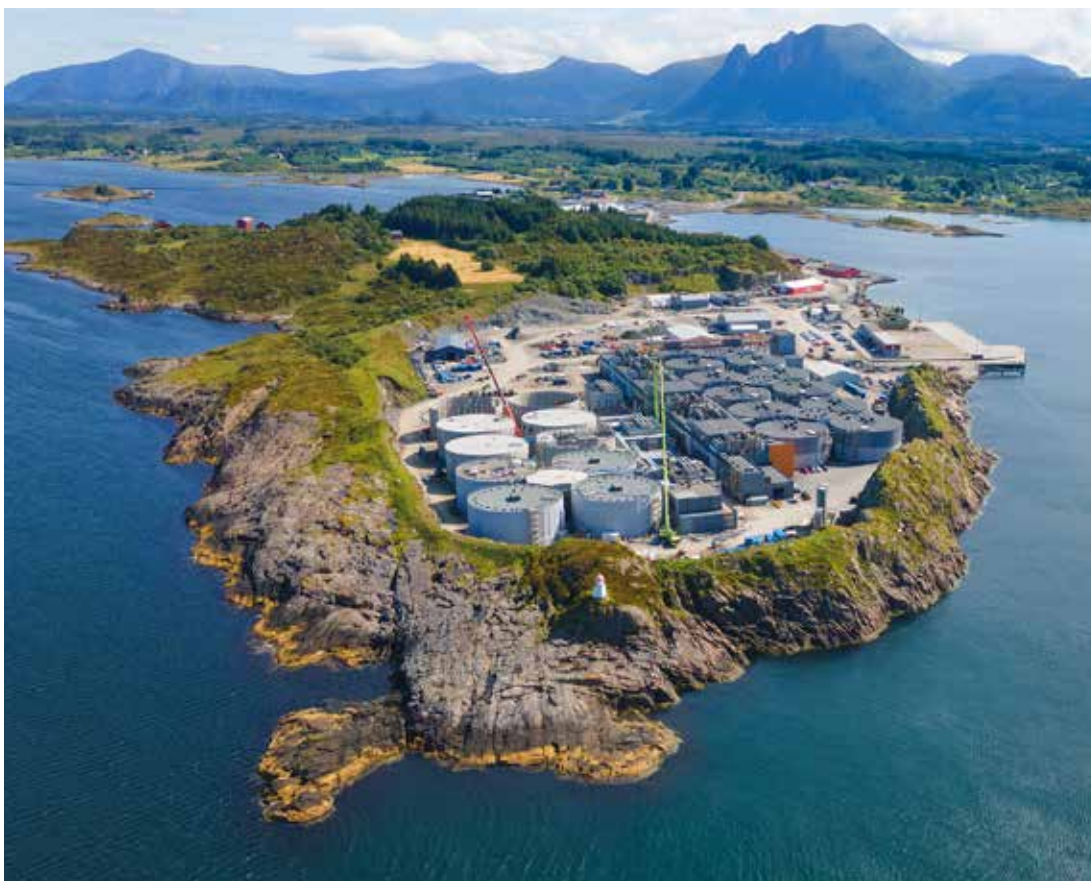
– Vi representerer en ny del av denne næringa, men matvarebehovet i verden er så stort – og vil øke så mye i årene som kommer – at vi trenger alle deler av denne bransjen. Det kommer stadig nye løsninger og metoder som vi alle kan lære av, enten de utvikles under kontrollerte forhold som inne i vårt anlegg, eller ute på havet i et tradisjonelt oppdrettsanlegg. Sammen kan vi bruke denne kunnskapen til å bedre fiskevelferd og øke bærekraften for oss alle, sier hun.

Salmon Evolution har begynt å merke at deler av markedet nå etterspør mer laks som er produsert på landbaserte anlegg. I dag er produksjonsvolumet for lite til å kunne utvikle egne merkevarer, men det skjer ting i markedet. Selskapet har, i samarbeid med blant annet Lofotprodukter, utviklet en egen røykelaks fra laksen som har vokst opp på land. Med tiden kan det tenkes av laks på land blir et eget segment i det store internasjonale markedet som «Seafood from Norway» utgjør.

Vår rundtur på anlegget er over. Sola forsvinner raskt over snødekte fjell og vintermørket kommer krypene. I 12 enorme kar med saltvann svømmer fortsatt laksene rundt i ring, og snart skal nye kar fylles med sjøvann og smålaks på Indre Herøy. Salmon Evolution har tenkt å være der i mange år til.

*“I et landbasert anlegg har vi veldig god kontroll på fiskens helse, lav dødelighet, ingen luseproblematikk og lite sykdom.”*

*“I dag er produksjonsvolumet for lite til å kunne utvikle egne merkevarer, men det skjer ting i markedet.”*



Salmon Evolutions anlegg på Indre Herøy produserer i dag i 12 tanker. Byggetrinn to, 12 nye tanker, er under bygging. Når anlegget er ferdig skal det produseres 36 000 tonn laks i året her. Foto: Salmon Evolution



Foto: © Johan Wildhagen | Norges Sjømatråd

# TORSKEPRISEN *stiger videre*

*Torsk er den viktigste arten i norsk fiskerinæring, og en nøkkelart for de som fisker, foredler og eksporterer hvitfisk. De siste årene har det vært en sterk sammenheng mellom kvote- og prisutvikling. Desto lavere kvoten har vært, desto høyere har prisen blitt, og motsatt. Det forteller at betalingsviljen og -evnen er høy når tilbudet er stramt. I år har torskekvoten falt på nytt og vi vil få det laveste fangstvolumet siden 1990.*

**TEKST:** FINN-ARNE EGENESS, SJEFANALYTIKER SJØMAT, NORDEA

*“Desto lavere kvoten har vært, desto høyere har prisen blitt, og motsatt.”*

Spørsmålet mange stiller seg er om det er rom for ytterligere prisvekst fra dagens allerede rekordhøye nivåer? Våre analyser viser at kvotenivået vil være avgjørende for prisutviklingen framover.

## **Kvotenivået**

De siste 30 årene har norske fartøy i snitt fisket rundt 300 000 tonn torsk i året. Siden de rekordhøye kvotene og fangstvolumene i 2013 og 2014, da norske fartøy fisket over 470 000 tonn torsk, har det imidlertid vært en kraftig kvotenedgang. Den blandete norsk-russiske fiskerikommisjonen fastsatte for jul

kvoten for nordøstarktisk torsk i 2026 til 285 000 tonn, en nedgang på 16 prosent sammenlignet med i fjor.

I 2024 var totalkvoten for nordøstarktisk torsk på 340 000 tonn. Det ga en norsk forskriftskvotepå 163 757 tonn, men som følge av overføringer av kvoter fra 2024 og ubenyttede tredjelandskvoter, var den justerte norske torskekvoten på 175 624 tonn i fjor. Foreløpige tall, basert på ukestatistikken til Fiskeridirektoratet, antyder at det ble fisket nærmere 169 000 tonn torsk i fjor. Norges andel av den nordøstark-

tiske kvoten for 2026 vil være på 139 827 tonn før overføringer. Inkluderer vi overføringer og eventuelt ubenyttede tredjelandskvoter, vil vi få en norsk torskekvote på mellom 145 000 og 150 000 tonn i år. Det vil gi den laveste fangstmengden siden 1990, da norske fartøy fisket 125 182 tonn torsk.

### Pris

I fjor var prisen på torsk i Sunnmøre og Romsdal fiskesalgslag på 56 kroner per kilo målt i mengde rund vekt, tilsvarende 84 kroner per kilo sløyd og hodekappet torsk. Det var en økning på 32 prosent sammenlignet med 2024. Dermed økte fiskeprisen mer enn kvoten falt (-25 prosent), og bidro til økte fangstinntekter. Eksporttallene fra Sjømatrådet for 2025 viste likeledes en økning i eksportverdien av torsk på 9 prosent til 12,7 milliarder norske kroner, til tross for en kvotenedgang.

Etterspørselen etter torsk og betalingsviljen for torsk på første hånd har vært stimulert av tre fundamentale forhold de siste årene; produktutvikling, bedre utnyttelse av fisken og økonomisk vekst i Europa. De største produktinnovasjonene har vært frysede utvannede produkter av saltfisk og tinte filetprodukter basert på tidligere frysede råstoffer. I tillegg har fiskerierne og annen eksportorientert industri profittert på en svakere krone mot euro, den viktigste eksportvalutaen for norsk torsk. Kombinert med kvotenedgangen har det gjort at torskeprisen nærmest har gått til himmels sammenlignet med prisnivået vi har hatt de siste 15 årene.

### Endringer

Prisøkningen har hatt og har stor effekt på hvilke produkter torsken foredles til, hvilke markeder den går til og i hvilke kanaler den selges. I takt med kvotenedgangen, særlig etter pandemien, har konvensjonelle produkter, slik som saltfisk, klippfisk og tørrfisk, stått for en stadig større andel av eksporten. Det er særlig saltfiskeeksporten som er stabil til tross for kvotenedgangen. Det skjer fordi saltet torsk foredles til produkter og selges i markeder og salgskanaler med høy betalingsvne og -vilje. Samtidig er betalingsvilje stor fordi mye av konsumet skjer i forbindelse med religiøse høytider som jul og påske.

I takt med kvotenedgangen og høyere priser har betydningen av enkeltmarkeder økt. Andelen klippfisk solgt til det største enkeltmarkedet har økt fra 60 til 81 prosent fra 2014 til 2025, for saltfisk er økningen fra 87 til 93 prosent, mens for tørrfisk er økningen fra 50 til 75 prosent. Portugal er det viktigste markedet for norsk saltfisk og klippfisk, mens Italia er vårt vik-

tigste tørrfiskmarked. Storbritannia er vårt største og viktigste marked for frysede torsk.

Tall fra Norges sjømatråd viser at andelen torsk som eksporteres til Europa har økt fra 78 prosent i 2015 til 85 prosent i 2025. Dermed øker betydningen av det europeiske markedet. Utviklingen i europeisk økonomi får enda større betydning for prisbildet. Våre observasjoner antyder likeledes at høyere priser gjør at en større andel av torsken selges i restaurantmarkedet. Det skjer fordi salgskanalen har størst betalingsvne og -vilje for norsk torsk. Samtidig er det flere andre faktorer enn råvareprisen på torsk som bestemmer prisen på et måltid til forbruker i restaurant.

### Framover

Fordi tilbudet av atlantisk torsk faller ytterligere i år, vil torskeprisen fortsette på et høyt nivå. Prisene på fersk torsk har derfor økt betydelig i første kvartal 2026, sammenlignet med første kvartal 2025. Tallene fra Råfisklaget viser at det har vært en kraftig økning i prisen på fersk torsk på starten av året sammenlignet med starten på fjoråret. Prisene vil sannsynligvis være høye helt til økt tilbud igjen legger press på prisene. Selv om det er en sterk sammenheng mellom kvote og prisnivå for torsk, og prisene er forventet å stige ytterligere, kommer vi stadig nærmere pristoppen, fordi nesten all torsken allerede selges til kategorier, markeder og salgskanaler med høyest betalingsvne og -vilje. Likeledes har de høye prisene til fisker ikke materialisert seg for fullt til forbruker enda.

Slik verden ser ut i dag, forventer vi at snittprisen på torsk blir høyere i 2026 enn i 2025, særlig fordi konkurransen om torsken på industrielt nivå vil bli



Finn-Arne Egeness,  
Sjefanalytiker Sjømat,  
Nordea

*“Prisene vil sannsynligvis være høye helt til økt tilbud igjen legger press på prisene.”*



*“Øker kvotene mye framover, vil stadig flere forbrukere kunne få mulighet til å velge torsk som hverdagsmat.”*

enorm de neste månedene. Det er imidlertid begrenset hvor mye prisen på særlig fryst torsk kan stige fra nivåene i fjerde kvartal i år, fordi markedet priset inn en stram tilbudsside i 2026 allerede i fjerde kvartal 2025. Kvoterådene for 2027, som kommer sommeren 2026, vil ha stor betydning for prisutviklingen framover.

### **Kan øke avhengigheten**

Hvis toktrusultatene antyder at torskekvoten vil fortsette på et lavt nivå framover, vil vi få fortsatt høye priser. Det vil øke den relative avhengigheten av nøkkelmarked som Portugal, Storbritannia og Italia. Samtidig vil lave kvoter føre til svak lønnsomhet i industrien. Skulle situasjonen vedvare over tid, vil enkeltaktører trolig legge ned virksomheten eller i verste fall gå konkurs. Skulle russisk fisk møte betydelige handelsbarrierer ute i verden, vil etterspørselen etter fisk med annen opprinnelse øke, og prisen på norsk torsk stige ytterligere.

Kommer det derimot signaler om en betydelig kvoteøkning til neste år, vil prisene falle tilbake. Øker kvotene mye framover, vil stadig flere forbrukere kunne få mulighet til å velge torsk som hverdagsmat.

Mer fisk vil likeledes gi bedre tider for fiskeindustrien, selv om et prisfall på første hånd på kort sikt vil være krevende for særlig saltfisk, klippfisk og tørrfiskeindustrien, fordi man typisk har fisk på lager på grunn av lang tid mellom innkjøp av råstoff og salg av ferdigvarer som følge av sesongvariasjoner i både fisket og etterspørsel i markedet. I et slik scenario er spørsmålet på hvilket prisnivået torskemarkedet nærmest er «umettelig». Fordi vi har fått økt etterspørsel etter torsk drevet av produktutvikling, bedre utnyttelse av restråstoffet og økonomisk vekst i Europa, er denne prisen betydelige høyere enn hva tilfellet var i 2013 og 2014.

Torsken vil fortsatt være en nøkkelart for hvitfiskeindustrien. Førstehandsprisen på torsk, og dermed også eksportprisen på foredlede produkter, vil fortsette på et høyt nivå så lenge tilbudssiden er stram. Målt i fangstinntekter merker derfor fiskerne og fartøyeierne lite til kvotenedgangen, for industrien som har mindre fisk enn normalt å foredle, er det imidlertid langt tøffere, særlig for de med begrenset råvarefleksibilitet. Aktører på land som ikke har inntekter fra annen aktivitet, vil derfor få det tøft framover.

**MYHRVOLD**  
**INDUSTRI**  
MYHRVOLD-GRUPPEN

  
**NOWICKI**

**Nowicki produserer  
høykvalitetsmaskiner  
for behandling  
av kjøtt og fisk  
i matindustrien**



**Prisgunstige hurtighakker, 60–750 liter – med eller uten vakuum**

**MYHRVOLD-GRUPPEN**  
FOOD EQUIPMENT SINCE 1909

T. MYHRVOLD AS | FRYSJAVEIEN 33  
0884 OSLO | TLF. 22 70 10 00  
E-POST: POST@MYHRVOLD.NO  
WWW.MYHRVOLDGRUPPEN.NO



# Bransjeeksperter innen havnæringene

DNB har i mer enn 100 år vært bank for havnæringene. Vi er rådgiver for bedrifter langs hele kystlinjen av Norge og er stolte av industrikompetansen dette har gitt oss. Sammen finner vi gode løsninger for din bedrift.

[dnb.no](https://dnb.no)

DNB



# Alt er klart til SJØMATDAGENE 2026

*Gustav Magnar Witzøe kommer. Det gjør også Martin Bech Holte, Fiskeri- og havbruksminister Marianne Sivertsen Næss og en rekke aktører fra sjømatnæringen, politikken og samfunnslivet ellers. Sjømatdagene er den konferansen du bare MÅ få med deg.*

TEKST: HARRY TILLER, KOMMUNIKASJONSSJEF SJØMATBEDRIFTENE

*“Vi har satt sammen et spennende program som vil være matnyttig og interessant for alle som har en rolle i denne viktige næringen, både nå og i årene som kommer.”*

Onsdag 11. mars åpnes dørene for årets Sjømatdager på Scandic Hell, like ved Trondheim lufthavn Værnes. Det er fortsatt mulig å melde seg på denne viktige konferansen hvor aktører i sjømatnæringen, politikere og samfunnsaktører skal diskutere og reflektere over næringens fremtid, utfordringer og muligheter. Den tradisjonelle sjømatmiddagen skal selvsagt også i år gjennomføres. Dagen før arrangerer Sjømatdagene sitt landsmøte.

### **Sentrale sjømatstemmer**

– Vi har hovedpunktene i programmet klart, og jeg må få lov til å si at vi har satt sammen et spennende program som vil være matnyttig og interessant for alle som har en rolle i denne viktige næringen, både nå og i årene som kommer. Tittelen på årets konferanse er «Sjømat bygger Norge for fremtiden» og vi skal bruke denne dagen til å belyse en rekke ulike forhold rundt vår næring. Uten å skryte for mye vil jeg påstå at dersom du skal være med på en konferanse i 2026, så er det denne, sier Robert H. Eriksson, administrerende direktør i Sjømatbedriftene.

Eriksson er spesielt tilfreds med å ha samlet svært sentrale stemmer fra sjømatnæringen på scenen under årets konferanse. Konferansen ledes også i år av Haddy Njie, og skal sammen med en rekke sentrale aktører i næringen, dykke ned i næringens behov, utfordringer og muligheter.

– Det er ikke tvil om at denne næringen er inne i en viktig tid, der det foregår store forandringer – både når det gjelder selskapsstrukturer, teknologiske løsninger og regulatoriske og politiske rammevilkår. Skal vi nå våre mål for fremtiden og utvikle oss i den retningen vi alle ønsker, er det avgjørende at vi bruker slike konferanser til å diskutere veien videre for den viktigste matproduserende næringen vi har, og som vi skal leve av i generasjoner fremover, sier Eriksson.

### **Neste generasjon**

Direktøren i Sjømatbedriftene ser særlig frem til programposten der Gustav Magnar Witzøe og andre representanter for neste generasjon i næringen, skal



Gustav Magnar Witzø



Martin Bech Holte



Marianne Sivertsen Næss

diskutere sine visjoner og ambisjoner for næringen i årene som ligger foran oss.

– Jeg ser frem til å høre mer om hvordan neste generasjoner mener veien går videre, hvilke tradisjoner bør ivaretas, hva trenger næringen av nye løsninger, hvordan ser de på ansvaret de skal ta over og hva mener de må til for å sikre næringens legitimitet og fremtid, sier Eriksson.

### Torskens fremtid

Sjømatdagene 2026 vil også ha et blikk rettet mot torsk, torskeoppdrett og det tradisjonelle torskefisket.

– Norsk torsk er et av våre mest verdifulle matprodukter – men to verdener møtes når villfisk og oppdrettstorsk konkurrerer om marked, omdømme og legitimitet. Kan de forenes, eller står vi foran et nullsumspill i torskens rike? I denne programposten skal vi se på utfordringer, interessekonflikter og mulige løsninger for en felles, bærekraftig framtid. Et svært viktig tema som det er viktig å få diskutert på konferansen, sier Robert Eriksson.

### Mat og politikk

Nordmenns matvaner, muligheten for å øke konsum av sjømat og dagligvarenæringens holdninger til sjømat står også på programmet denne dagen. Det gjør selvsagt også den norske handelspolitikken, spørsmålet om markedstilgang, grensekontroll og tollbarrierer.

– Så skal vi selvsagt også utfordre våre politikere, både lokalt, regionalt og nasjonalt, på deres tanker og ambisjoner for sjømatnæringen i årene som kommer. Kommunene spiller en viktig rolle for vår næring, og vi skal bruke deler av konferansen til å diskutere med lokalpolitikere fra oppdrettskommuner om hvordan de tenker næringspolitisk. Men det kommer også rikspolitikere på scenen som skal utfordres på hvilke rammevilkår innenfor havbruk, fiskeri, handelspolitikk og sjømatindustri de ser for seg i årene som kommer. Fiskeriministeren vil selvsagt også være der, sier Robert H. Eriksson som ser frem til viktige sjømatpolitiske dager på Scandic Hell i midten av mars.

– Så håper jeg at du som leser dette finner programmet interessant og blir med for å diskutere hvordan vi kan utvikle og forbedre sjømatnæringen inn i fremtiden, avslutter Eriksson.

### Påmelding Sjømatdagene 2026

Scann denne QR-koden med din mobil og meld deg på Sjømatdagene.



Fullt hus under Sjømatdagene 2025. Vi håper å se deg der under årets konferanse.

Foto: Koment.

*“Det kommer også rikspolitikere på scenen som skal utfordres på hvilke rammevilkår innenfor havbruk, fiskeri, handelspolitikk og sjømatindustri de ser for seg i årene som kommer.”*



Anne Hvistendahl leder arbeidet med sjømat i DNB. Hun forventer fortsatt vekst i næringen. Foto: Stig Fiksdal

## Konsolidering og optimisme i laksenæringen: – 2026 BLIR ET GODT ÅR

*Laksenæringen står foran store endringer, og flere selskaper kan bli solgt i tiden som kommer.*

**TEKST:** STÅL ULVIN GARBERG, DNB

*“Vi forventer at flere selskaper på Vestlandet kan bli solgt i løpet av året.”*

Anne Hvistendahl, global sjef for sjømat i DNB, tror salgene av selskaper som Grieg Seafood Finnmark, Nova Sea og Bolaks bare er begynnelsen på en større konsolideringsbølge i laksenæringen.

– Vi forventer at flere selskaper på Vestlandet kan bli solgt i løpet av året. Regionen har flest aktører, mange etablert på 80-tallet, og eierskapet er ofte spredt på mange familiemedlemmer. Da blir salg en naturlig utvikling, sier Hvistendahl.

Hun peker på at det vanligvis er andre lakseselskaper i samme område som er de mest aktuelle kjøperne, men at også utenlandske aktører kan være interesserte dersom selskapet er stort nok.

– Vi har sett at aktører som Bakkafrost fra Færøyene og Cooke Aquaculture fra Canada har vist interesse for å etablere seg i Norge. I tillegg har finansielle aktører kjøpt ut minoritetsposter, sier Hvistendahl.

DNB har stor eksponering mot sjømatsektoren, med utlån på 101 milliarder kroner ved utgangen av tredje kvartal 2025.

– I snitt har vi økt med 10 prosent i året de siste åtte årene. Vi tror på fortsatt vekst og økt konsolidering, sier Hvistendahl.

Hun understreker at økningen i utlån er en naturlig konsekvens av utviklingen i næringen, og at den skyldes både økt produksjon og investeringsbehov, samt svekket krone og utlån i utenlandsk valuta.

### Utenlandsk skepsis og nye investeringsbehov

Etter innføringen av grunnrenteskatten har utenlandske investorer vært mer skeptiske til å kjøpe norske lakseselskaper, ifølge Hvistendahl.

– Det er en generell oppfatning om skiftende rammebetingelser, men mange har likevel kjøpt leverandører til laksenæringen, hvor det ikke er grunnrenteskatt. Dette gjelder både rederier og teknologiselskaper, sier hun.

Kapitalbehovene i næringen ser ikke ut til å bli mindre fremover.

– Mer produksjon i lukkede anlegg i sjø, som er langt dyrere enn åpne, og at fisken produseres lengre på land i kostbare tanker før den settes ut, øker investeringsbehovet, forklarer Hvistendahl.

### Markedet fremover

Alexander Aukner, analysesjef i DNB Carnegie og en av landets mest profilerte sjømatanalytikere, mener at lakseaksjer har en klar oppside i tiden som kommer. Etter noen utfordrende år ser han nå sterke produksjonstall, lavere kostnader og gunstige værforhold som gir sektoren et solid fundament.

– 2026 virker kjempespennende. Når lakseprisene går opp, går alle lakseaksjene opp – og jeg mener dette er et godt tidspunkt for å posisjonere seg i sektoren. Jeg tror utenlandske investorer vil vende tilbake, samtidig som myndighetenes reguleringer vil redusere tilbudet neste år, noe som vil presse lakseprisene opp – og dermed også aksjekursene.

Han fremhever at oppdrettsselskapene tradisjonelt betaler gode utbytter, særlig når veksten begrenses av reguleringer.

*“Når lakseprisene går opp, går alle lakseaksjene opp – og jeg mener dette er et godt tidspunkt for å posisjonere seg i sektoren.”*

*Analysesjef og sjømatanalytiker Alexander Aukner i DNB Carnegie tror at 2026 blir et spennende år for lakseaksjer. Foto: Stig Fiksdal*





For at du skal være best mulig  
forsikret, spør vi ekspertene om råd.

Vi skal ha Norges beste forsikringer for fiskerinæringen.  
Derfor er det helt naturlig for oss å søke råd hos de som  
kan mest om bransjen – de som jobber der.

If og Sjømatbedriftene har samarbeidet om å skreddersy forsikringer for medlemmer av  
Sjømatbedriftene i mange år. Velger du If, kan du derfor være helt trygg på at forsikringen din  
er laget sammen med noen som virkelig kjenner hverdagen din.

| samarbeid med:

  
SJØMATBEDRIFTENE





*Det nærmer seg Norgesmesterskapet i sjømat som er en stor konkurranse for bedrifter som produserer sjømatprodukter i Norge. Konkurransen starter mandag 9. februar og varer helt frem til torsdag 12. februar. Den vil foregå hos NTNU Institutt for bioteknologi og matvitenskap i Trondheim.*

NM i Sjømat 2026 vil bestå av en fagjury med dyktige dommere som vil bedømme sjømatproduktene og som vil kåre vinnere i hver enkelt produktklasse. Produktene blir presentert anonymt til fagdommerne og alle deltagende produkt blir bedømt etter en karakterskala der følgende kriterier blir vedlagt: produktets utseende, lukt, smak og konsistens.

#### Følgende produktklasser skal bedømmes

<b>Produktklasser for håndverk og industribedrifter (felles bedømming)</b>	<b>Produktklasser for håndverksbedrifter (egen bedømming)</b>	<b>Produkter for industribedrifter (egen bedømming)</b>
Kaldrøkt laks	Fiskekaker	Fiskekaker
Kaldrøkt ørret	Fiskekarbonader/burger	Fiskekarbonader/burger
Varmrøkt laks	Osteburger	Osteburger
Gravet laks	Fiskepudding	Fiskepudding
Åpen klasse	Ferdigrett som kun trenger oppvarming	Ferdigrett som kun trenger oppvarming

I skrivende stund er det god påmelding i flere produktklasser som gjør at det vil bli en god konkurranse. Vinnerne vil bli annonsert daglig under konkurranseuken og premieutdelingen vil bli gjennomført under Norway Seafood Festival i Trondheim som er 21. -22. mars.

**Sjømatbedriftene ønsker alle påmeldte bedrifter lykke til i konkurransen!**

ARRANGØR:



SPONSORER:



SAMARBEIDSPARTNERE:



# En oppsiktsvekkende FISKERIAVTALE

*Etter en turbulent høst kunne fiskeri-Norge oppunder jul trekke et lettelsens sukk: Norge og Russland hadde blitt enige om en fiskeriatvtale for 2026. Det burde egentlig ikke vært noen stor nyhet: Norge og Russland hadde forvaltet fiskeriene i Barentshavet i fellesskap i et halvt århundre, og hver høst hadde partene inngått en kvoteavtale for påfølgende fiskeår.*

**KRONIKK:** ANNE-KRISTIN JØRGENSEN OG GEIR HØNNELAND, SENIORFORSKERE VED FRIDTJOF NANSENS INSTITUTT



Anne-Kristin Jørgensen,  
seniorforsker ved Fridtjof  
Nansens Institutt



Geir Hønneland,  
seniorforsker ved Fridtjof  
Nansens Institutt

*“Norge og  
Russland hadde  
forvaltet fiskeriene  
i Barentshavet  
i fellesskap i et  
halvt århundre.”*

Men det som før hadde vært en selvfølge, fremsto nå som et lite under: Sjelden hadde det vært så viktig å få en avtale i havn – og aldri hadde det vært så vanskelig.

Da Norge sist sommer sluttet seg til EUs sanksjoner mot to russiske fiskeriselskaper, reagerte Russland på en helt annen måte enn det vi hadde sett ved tidligere kriser i samarbeidet. Mens russiske fiskere tok til orde for stille diplomati, gikk russisk UD's talsperson ut og beskyldte Norge for «paranoia». Sjefen for Russlands Fiskeribrå antydte at Russland ville bryte samarbeidet hvis sanksjonene ble opprettholdt. Lignende «trusler» hadde rett nok blitt fremført tidligere ifm. restriksjoner på russiske fiskefartøys adgang til norske havner – men ikke i full offentlighet.

## 40 prosent av kvoten

Årsaken til de sterke reaksjonene var at de to selskapene ikke bare mister adgang til norske havner, men også til fiske i norsk økonomisk sone (NØS). Adgangen til NØS er viktig for russerne fordi torsken og hysa gjennomgående er større vest i Barentshavet enn i den østlige (russiske) delen av havet. De sanksjonerte selskapene står for minst 40 prosent av den russiske torskekvoten; derfor rammer sanksjonene så hardt. I tillegg er gjensidig adgang til fiske i hverandres soner et prinsipp i samarbeidet som er nedfelt i den ene av to fiskeriattaler partene inngikk på midten av 1970-tallet. Russland mener at Norge har brutt denne avtalen ved å slutte seg til sanksjonene, mens Norge peker på at resten av den russiske fiskeflåten fortsatt har tilgang.

Faktisk er det også viktig for Norge at russiske fiskefartøyer har tilgang til NØS, slik at de ikke fisker for hardt på småfisken i russisk økonomisk sone (RØS). Den skal jo helst få vokse opp og gi opphav til nye

generasjoner torsk for den havner på middagsbordet. Norge har fått kritikk, særlig fra EU, for å la russiske selskaper fiske i NØS, men det er altså noe man gjør av hensyn til fiskebestandene, ikke av hensyn til russerne. Av den grunn var det neppe en enkel sak for norske myndigheter å slutte seg til sanksjonene – det var tunge hensyn som sto mot hverandre.

## Risiko for overfiske

Så lenge de to selskapene er utestengt, er det sannsynlig at småfisken i RØS vil bli hardere beskattet enn det som ellers hadde vært tilfellet. Det er alvorlig i en situasjon der torskebestanden er på et lavmål – og der mye tyder på at det allerede fra før var et altfor høyt innslag av småfisk i de russiske fangstene. Derfor kunne det blitt katastrofalt for bestanden om det i tillegg ikke hadde blitt noen avtale i år. All erfaring tilsier at når stater som fisker på delte bestander ikke samarbeider om kvotefastsettelsen, ender det med at bestandene blir overfisket.

Det er for øvrig langt fra business as usual i Den norsk-russiske fiskerikommisjonen, selv om man har fått på plass en avtale for inneværende år. Russland har åpenbart hatt sterkt behov for å markere sin misnøye, men innså nok at det ville koste for mye å bryte ut av samarbeidet – da ville jo ingen russiske fiskefartøyer fått adgang til NØS. Isteden valgte de å suspendere sin deltakelse i en del av arbeidet som foregår mellom fiskerikommisjonens årlige sesjoner, i ulike arbeidsgrupper og andre underliggende organer. Hvor omfattende dette blir, fremgår ikke klart av protokollen der årets avtale er nedfelt, men bekymringsfullt er det uansett. De underliggende organene har bidratt mye til å gjøre samarbeidet til det det har vært frem til nå: et av de mest vellykkede internasjonale fiskeriforvaltningsregimene som har eksistert.

Foto: © Nina Alizade | shutterstock.com



### Kristiske til samarbeid

Det er forståelig at noen er kritiske til at Norge fortsatt har et så nært samarbeid med Russland, men her er det viktig å skille snørr og bart: Havneanløp og landing av fisk er én ting – forvaltning av fiskebestander er noe annet. Dersom målet er å ta vare på vårt felles miljø og felles ressurser, kommer man ikke utenom å samarbeide også med stater vi ellers med god grunn kritiserer. Skulle andre hensyn veie tyngre, er det en annen sak.

En lærdom er også at Russland her valgte å opptre «rasjonelt» fremfor å markere seg. Tidlig sist høst truet russerne med å bryte samarbeidet dersom Norge ikke gikk tilbake på sin beslutning, men det ville vært å skyte seg selv i foten. Tilnærmet oppsiktsvekkende er det også at partene i denne høyst krevende situasjonen også klarte å enes om en ytterligere reduksjon i torskekvoten, sånn noenlunde i tråd med forskernes anbefalinger.

*“Havneanløp og landing av fisk er én ting – forvaltning av fiskebestander er noe annet.”*

**Kjøp et årsabonnement 1000,-**

Norsk Sjømat er et magasin som kommer ut 6 ganger i året og som tar for seg viktige tema innen fiskeri, leverandør- og havbruksindustrien.

Send e-post: [Post@sjomatbedriftene.no](mailto:Post@sjomatbedriftene.no)

[www.sjomatbedriftene.no](http://www.sjomatbedriftene.no)

  
SJØMATBEDRIFTENE



# REKORDÅR FOR NORSK SJØMATEKSPORT

– men ulike drivere for torsk, laks og skalldyr

Norsk sjømateksport satte en ny eksklusiv rekord i 2025 med en samlet eksportverdi på 181,5 milliarder kroner. Det er en vekst på 4 % fra året før – til tross for et krevende år preget av lavere villfiskkvoter og globale handelsutfordringer. Totalt ble det eksportert 2,8 millioner tonn sjømat, tilsvarende 38 millioner måltider hver eneste dag gjennom året.

**TEKST:** GEIR MARTIN LERBUKT, FAGLIG LEDER FANGST- OG INDUSTRI SJØMATBEDRIFTENE

Denne helhetlige eksportveksten dekker både havbruk og villfisk, men de underliggende trendene varierer betydelig mellom arter. Havbruk står for 73 % av totalverdien, mens fiskeri utgjør de resterende 27 %.

## Laks – volumvekst gir rekordverdi

Laks forblir den dominerende eksportvaren i verdibildet. I 2025 ble det eksportert 1 414 909 tonn laks, med en verdi på 124,7 milliarder kroner – det høyeste noensinne. Dette er en økning i volum på 13 % og i verdi med rundt 2 % fra året før.

Polen, USA og Frankrike var de største markedene for laks i fjor. Til tross for noe lavere priser globalt bidro det store volumet til at laksen alene sto for over to tredeler av totalverdien.

Lakseeksportens styrke illustrerer både norsk havbruks internasjonale konkurransekraft og en global etterspørsel etter atlantisk oppdrettslaks, selv i møte

med utfordringer som tollsatser og valutasingninger i enkelte marked.

## Torsk – fallende volum, stigende priser

I et år med redusert villfiskkvote ble det eksportert 36 704 tonn fersk torsk til en verdi av 2,8 milliarder kroner. Sammenlignet med året før falt eksportvolumet med 9 %, mens verdien økte med 11 %.

For fersk villtorsk isolert var utviklingen enda tydeligere: Volumet falt hele 25 % til 21 211 tonn, men lavere volum og høyere priser gjorde at verdien kun sank 5 % sammenlignet med 2024.

Den lave totalfangsten – det laveste siden 2009 – understreker hvordan kvotenedgangen har påvirket torskens eksportvolum. Samtidig løftet prisveksten torskens samlede eksportverdi, og bekrefter torsken som en høyt verdsettet ressurs i internasjonale markeder.

*“Polen, USA og Frankrike var de største markedene for laks i fjor.”*

### Krevende tider for landindustrien

Kvotenedgang har medført nedgang i eksporten av fersk villtorsk. Eksporten har falt mer enn landingene. Årsaken ligger i en stor norsk bearbeidingsindustri som trenger ferskt råstoff i produksjonen. 2025 ble preget av en landindustri i Norge som kjempet en stadig tøffere kamp om råstoffet til stadig høyere priser. Det ga utslag i at en større andel av den ferske villtorken gikk til innenlands produksjon av saltfisk, klippfisk og tørrfisk.

### Rekordhøy andel oppdrettstorsk

For fersk oppdrettstorsk økte eksportvolumet 30 %, til 15 493 tonn, mens eksportverdien økte 50 %, til 1,1 milliarder kroner.

Oppdrettstorken utgjorde en rekordhøy andel av eksportverdien av fersk torsk i 2025. Hele 38 % av eksporten av fersk torsk var oppdrettet i 2025, en økning fra 28 % i 2024.

### Kongekrabbe – rekordhøye verdier

Kongekrabben opplevde sitt nest beste eksport-år noensinne i 2025, med 1 844 tonn eksport til en verdi på 1,2 milliarder kroner - en økning i volum på 24 % og i verdi på 46 % fra året før.

Dette året ga dermed rekordhøy eksportverdi for kongekrabbe, drevet av en sterk etterspørsel spesielt i USA, Canada og Vietnam. Verdiveksten var spesielt markant for det fryste segmentet, som økte med 160 % i verdi og 106 % i volum, sammenlignet med 2024.

Utfallet viser hvordan norske skaldyr med høye enhetspriser fortsatt etablerer seg i premium-markeder, selv i møte med global konkurranse og politiske toll- og handelsbarrierer.

### Snøkrabbe – ny sukseshistorie

Snøkrabbe var en av de store vinnerne i 2025. Eks-

portvolumet økte med 19 %, og samlet eksportverdi endte på 1,6 milliarder kroner – en kraftig verdivekst på hele 127 % sammenlignet med året før.

Denne utviklingen resulterte i rekordhøy eksportverdi for snøkrabbe, hvor både økt kvote, lengre fiskesesong og stor etterspørsel, særlig fra USA, bidro til et betydelig volumløft. Prisene for fryst snøkrabbe nådde 216 kroner per kilo, også dette på rekordnivå.

### Perspektiver og utfordringer

2025 var et år med sterke prisøkninger for villfiskarter, samtidig som laksevolumet vokste kraftig. Dette paradokset – lavere volum, høyere priser – gir samlet sett en positiv verdiutvikling, men reiser spørsmål om bærekraftige fangstnivåer, industriens råstofftilgang og evnen til å møte etterspørselen i krevende globale markeder.

For torsk og andre villfiskarter vil kvotepolitikk og havforvaltning fortsette å være helt avgjørende for både produksjon og eksportdynamikk. Laksens rolle som motor i eksportstatistikken står fast, men global konkurranse – blant annet gjennom nye tollsatser – antyder at norske produsenter må være strategiske i møte med markedsendringer.

### Konklusjon

Norsk sjømateksport i 2025 bekreftet sin globale styrke med en ny rekordverdi, drevet av volumvekst i laks og prisvekst for viktige villfiskarter. Torskens reduserte volum, men økte priser, skaldyrenes sterke verdiprestasjoner, og laksens dominans i totalverdien, gir et helhetlig bilde av en sektor i både vekst og omstilling – med betydelige muligheter og klare utfordringer for fremtiden.

Artikkelen er utarbeidet med hjelp av kunstig intelligens.

*“Oppdrettstorken utgjorde en rekordhøy andel av eksportverdien av fersk torsk i 2025.”*

*“Prisene for fryst snøkrabbe nådde 216 kroner per kilo, også dette på rekordnivå.”*



Foto: © Los&Co/Paragon/Deadline Media

## SJØMATBEDRIFTENE ADVARER:

– *En svekkelse av kvalitetsreglene kan skade hele næringen*

*Sjømatbedriftene ønsker tett dialog med fiskeri- og havminister Marianne Sivertsen Ness om mulige endringer i kvalitetsforskriftens §17. Administrerende direktør Robert H. Eriksson frykter alvorlige konsekvenser for mattrygghet, markedsadgang og omdømmet til norsk sjømat om en oppmyking av dagens regelverk ser dagens lys.*

TEKST: ROBERT HOLMØY ERIKSSON, SJØMATBEDRIFTENE

*“Dagens regelverk har vært helt avgjørende for å sikre at produkter av høy kvalitet når markedet.”*

Administrerende direktør i Sjømatbedriftene, Robert H. Eriksson, uttrykker i et brev til statsråden stor bekymring for at dagens krav om at produksjonsfisk skal sorteres og feilrettes i Norge kan bli svekket, og ber om tett dialog og mellom næringen og politisk ledelse før konklusjoner blir trukket.

– Norsk sjømat konkurrerer internasjonalt på kvalitet og tillit. Dagens regelverk har vært helt avgjørende for å sikre at produkter av høy kvalitet når markedet, understreker Eriksson.

### **Produksjonsfisk krever streng kontroll**

Produksjonsfisk kan ha skader og kvalitetsfeil som

innebærer økt risiko for bakterievekst og svekket mattrygghet. Ifølge Sjømatbedriftene er kravet om feilretting i Norge et helt sentralt sikkerhetstiltak.

– Feilretting for eksport fjerner usikre deler av fisken og beskytter både forbruker og omdømmet til norsk sjømat. Å åpne for feilretting i utlandet innebærer en betydelig risiko, advarer Eriksson.

### **Frykter omdømmesvekkelse**

Sjømatbedriftene mener konsekvensene av en regelendring kan bli alvorlige:

– Norsk laks er blant verdens mest ettertraktede mat-

produkter. Dette kvalitetsstempelen er bygget over generasjoner, men kan svekkes svært raskt dersom markedet får tilført mer fisk av lavere kvalitet, heter det i brevet.

Organisasjonen viser også til Brennpunkt-dokumentaren «Lakselandet», hvor alvorlige regelbrudd og systematisk omgåelse av dagens regelverk ble avdekket og omtalt av Tolletaten som organisert kriminalitet.

– Å møte slike funn med svekkede regler vil være å gå i feil retning, mener Eriksson.

### Markedene følger nøye med

Sjømatbedriftene minner også om hvor sårbar norsk sjømat er for internasjonal oppmerksomhet. I 2024 oppfordret Foodwatch Germany flere av Tysklands største dagligvarekjeder til å fjerne norsk laks fra hyllene.

– Dette viser hvor raskt tillit kan svekkes. En oppmyking av regelverket kan føre til strengere kundekrav, økte kostnader og redusert markedsadgang for hele næringen, påpeker Eriksson.

### Foreslår konkrete tiltak

For å styrke kvalitet, seriositet og ansvarlighet i næringen foreslår Sjømatbedriftene blant annet:

1. Å videreføre kvalitetsforskriftens § 17 uendret
2. Innføre listeføring over virksomheter som oppfyller forskriftens krav
3. Obligatorisk registrering av alle sjømateksporthorer hos Tolletaten
4. Styrket og koordinert kontroll mellom Tolletaten, politiet og Mattilsynet, etter modell fra arbeidet mot arbeidslivskriminalitet

– Dette handler ikke om å ramme seriøse aktører ved enkeltfeil, men om å luke ut dem som bevisst undergraver regelverket, avslutter Eriksson.

Sjømatbedriftene håper nå på et raskt svar fra statsråden og et møte tidlig i januar for å diskutere saken nærmere.

*“Dette handler ikke om å ramme seriøse aktører ved enkeltfeil, men om å luke ut dem som bevisst undergraver regelverket.”*



VAL VIDEREGÅENDE SKOLE  
- AKVAKULTUR

*Mer enn skole.  
En verden av  
muligheter.*

Hos Val skoler får du mer enn bare undervisning – du får verden som klasserom. Gjennom vår akkreditering i Erasmus+ og samarbeid i NordPlus gir vi elever muligheten til praksisopphold i utlandet som en del av utdanningen. Det betyr ekte arbeidserfaring, nye perspektiver og minner for livet. Internasjonal erfaring styrker både faglig kompetanse, språk og personlig utvikling. Hos Val skoler åpner vi dørene til verden – slik at du står sterkere rustet for framtiden.

[www.valskoler.no](http://www.valskoler.no)

 VAL VIDEREGÅENDE

# INSEKTER

## kan bli vår hemmelige beredskapstropp

Har du tenkt på hva maten din spiser, og hva maten til maten spiser? Vi importerer over 90 prosent av fôringrediensene til laks i Norge. Men nå vil vi heller utnytte noe mange ser på som avfall: Fjær, flis og gress, til å produsere kortreiste proteiner.

**TEKST:** RASA SLIZYTE, REVILJA MOZURAITYTE, INGER BEATE STANDAL OG HENRIETTE LOUISE KROGNESS, SINTEF OCEAN AS

*“For å bruke insektlarver som fôr til fisk eller fjørfe, må de først prosesseres til insektsmel.”*

*Fra v. Inger Beate Standal, Revilija Mozuraityte og Rasa Slizyte.  
Foto: Henriette Louise Krogness*

Se for deg en god blanding av gress, oppmalte fjær og litt olje. Nam, nam, ifølge insektene som spiser og vokser. Insektene er gode proteinkilder og en del av et naturlig kosthold for både laks og kylling.

For vi må finne en måte å brødfø en voksende befolkning på uten å ødelegge planeten. I SINTEF har vi testet hvordan ulike insekter, av marin og landbasert opprinnelse, liker gress, sagflis og fjær. Og resultatene er gode. Disse dårlig utnyttede råmaterialene kan nå hjelpe oss på veien mot en mer bærekraftig tallerken.

### De fantastiske insektene

Den norske regjeringens samfunnsoppdrag har som mål at alt fôr til oppdrettsfisk og husdyr skal komme fra bærekraftige kilder innen 2034 og at andelen norskproduserte skal økes fra åtte til 25 prosent. Insekter kan være en del av løsningen.

Gjennom prosjekter som BlueGreenFeed og SusFeed har vi prøvd oss frem i laboratoriet. Målet er å utvikle løsninger for å utnytte lokale ressurser som i dag er lite eller dårlig utnyttet. Som gress, fjær og flis. For når du skal føre føret, er det viktig at det du fører de med ikke konkurrerer med føret til det du skal føre.

Førvirret? Ok. Du og jeg spiser laks og kylling. Kylling og laks spiser insekter. Men, insektene må også spise. Fjær og gress er tungt å fordøye for kylling og laks, mens insektene er som små biokonverterere, og fordøyer dette godt etter noe forbehandling. De utnytter rett og slett innholdet i både fjærene, gresset og sagflisa.

Selv om ulike insekter har hatt kulturell og medisinsk betydning gjennom historien, har bruken som mat i Europa vært begrenset. Folk i mange europeiske land (Tyskland, Portugal, Italia og de nordiske landene) er skeptiske til insekter som en del av kostholdet.

En studie fra Wageningen University i Nederland viser at insekter ikke bare er utmerkede proteinkilder, men at biprodukter fra insektoppdrett også kan forbedre jordhelse, støtte nyttige mikrober og fremme bærekraftig plantevekst. Insekter omdanner ikke bare biprodukter fra matindustrien og organisk avfall til høykvalitetsprotein, men bidrar også til å lukke kretsløpet i et sirkulært matsystem.

For å bruke insektlarver som fôr til fisk eller fjørfe, må de først prosesseres til insektsmel. Siden insektindustrien fortsatt er i en tidlig fase, må dyrking og prosesseringsmetodene optimaliseres videre.

**Øke produksjonen uten å skade miljøet**  
Selv om vi kanskje ikke ønsker insekter på middags-





tallerkenen, er de ideelle som fôr til fisk og kylling. Økt etterspørsel etter mat til mennesker øker også behovet for fôr til dyrene. En av de mest presserende samfunnsutfordringene i dag er behovet for å øke matproduksjonen samtidig som miljøpåvirkningen minimeres og kostnadene kontrolleres. Derfor har identifisering av nye fôrressurser og forbedring av eksisterende fôr til dyr og fisk blitt et viktig mål innen akvakultur, fjørfe, svin og kjøledyrfôr.

### Viktige prosjektfunn

Prosjektene utforsket metoder for å forbehandle og prosessere fjær, gressmasse og sopp-depolymerisert flis (sagflis). Det gjorde de for å øke fordøyeligheten og biotilgjengeligheten som fôr til lavtrofiske dyr som insekter (soldatflue- og melbillelarver) og akvatiske virvelløse dyr (tanglopper og børstemark). Vi testet rett og slett organismenes evne til å vokse og biokonvertere næringsfattige materialer til næringsrik biomasse i tillegg til å evaluere den ernæringsmessige verdien av disse organismene og hvordan de egner seg som fôr i fiskeforsøk. Termomekanisk pressing var den enkleste og mest skalerbare metoden for fettfjerning. Ensilering økte oljeutbyttet, men også nivået av frie fettsyrer.

Resultatene tyder på at insekter har potensial til å være en alternativ og bærekraftig fôrressurs. Men å oppnå best mulig vekst utelukkende på gress, flis og

fjær er utfordrende og krever en mer balansert og optimalisert næringsprofil.

### En nyttig soldat

Vekstforsøkene viser at svarte soldatfluelarver er mer ivrige etter å vokse på alternativt fôr, sammenlignet med melbillelarver. Da vi blandet forbeholdt gressmasse, fjær og flis med grønnsaks- og fruktavfall og hvetekli, ble resultatene bedre.

Alle substratene ga vekst hos soldatfluelarvene. Blandingen fjær og gress gir en magrere og mer proteinrik larve, men kombinasjonen er mindre effektiv sammenlignet med best mulig fôr. Inntil 20 prosent depolymerisert sagflis (sagflis brutt ned til mer fordøyelige sukkerarter) påvirker ikke vekst eller næringsinnholdet i melbiller og soldatfluelarver nevneverdig.

Etter at sagflisen gjennomgikk en kjemisk eller enzymatisk prosess for å gjøre den mer fordøyelig, observerte vi en liten reduksjon i fettinnholdet i larvene. Dette kan være positivt for videre prosessering.

Foreløpige resultater tyder på at innblanding av alternative ingredienser i insektfôr kan gi større miljømessige fordeler, sammenlignet med tradisjonelle fôrressurser. Etter hvert som produksjonen skaleres opp, vil prosesseringseffektivitet bli en avgjørende faktor for den totale miljøpåvirkningen.

*Fjær består nesten bare av protein, men er vanskelig å fordøye. Vi tester om insekter kan bryte det ned, med eller uten forbehandling.*

*Foto: Henriette Louise Krogness*

*“Vekstforsøkene viser at svarte soldatfluelarver er mer ivrige etter å vokse på alternativt fôr, sammenlignet med melbillelarver.”*



Gressjuice er rik på proteiner og kan brukes i fôr til både fisk og landdyr.  
Foto: Henriette Louise Krogness

Vi i SINTEF konkluderer med at biokonvertering av vanskelig utnyttbare sidestrømmer, som fjær, flis og gressmasse, til høykvalitets proteiningredienser gjennom insekter, har stort potensial som bærekraftig dyrefôr. Det kan bidra til å sikre sunne, smakfulle og miljøvennlige måltider i fremtiden.

Samtidig må det fortsatt evalueres om det er økonomisk og miljømessig forsvarlig å omdanne såkalte "lavverdige sidestrømmer" til høykvalitets proteiner og lipider for bruk i fôrproduksjon.

### Regelverket må endres

Som alltid når nye ting testes, henger ikke regelverket helt med. I henhold til gjeldende biproduktregelverk i Norge og EU er det lov å bruke fjærmel direkte i fiskefôr, men du kan ikke gi insekter som er føret med fjær til laksen. Regelverket er ikke alltid logisk, og det er viktig å være føre var. Samtidig må regelverket endres for at vi skal kunne utnytte mer av det vi ser på som avfall i dag som fôr til insekter.

SINTEF deltar i flere prosjekter som ser på både hva vi vet i dag om farer ved nye og sirkulære verdikjeder, hvor det er kunnskapshull, og produserer ny kunnskap for å åpne opp for å bruke alternative fôrvarer. Gjennom prosjektet RESIRK-FOR jobber vi med å utarbeide et kunnskapsgrunnlag for regelverksutvikling som kan åpne opp for å bruke alternative fôrvarer, samt identifisere manglende kunnskap der dette ikke er på plass.



## Sluser for krevende miljøer

Vi leverer komplette sluseløsninger til fiskeindustrien, utviklet for høy hygiene og effektiv flyt mellom uren og ren sone.

- ✓ Utviklet for høye hygienekrav
- ✓ Rustfrie løsninger for tøffe forhold
- ✓ Skreddersydd for dine lokaler

Vi følger deg fra planlegging til ferdig løsning – med teknisk støtte og tilpassede tegninger.

Epost: [ordre@skala.no](mailto:ordre@skala.no)  
Tlf.: 23 05 28 00



Sjekk utvalget

# Vi løfter slipeprosessen opp et nivå

● Innovasjon ● Utbytte ● Sikkerhet ● Helse

Kniver – Kverndeler – Hakkekniver – Sliceblad

## Automatisk knivsliping



**Presis  
sliping  
av kvern-  
deler**



Opptil 400 mm.  
Finnes også  
helautomatiske  
modeller



**Se  
video  
av alle  
maskinene  
på [www.  
knecht.eu](http://www.knecht.eu)**

## Hakkekniver og slicerblad



USK 160 Universal og båndsliper

S 200 For både hakkeniv og sliceblad

# LANGSIKTIG SAMARBEID

## med Sjømatbedriftene

*SANDS Advokatfirma er igjen valgt som samarbeidspartner for Sjømatbedriftene. Rammeavtalen gir medlemmene tilgang til juridisk ekspertise på alle fagområder som er relevante for sjømatnæringen – fra regulering og tillatelser til selskapsstrukturering og transaksjoner.*

*Partner Halfdan Mellbye i SANDS. – Vi ønsker å gjøre det enkelt for medlemmene å ta den første samtalen, uten økonomisk risiko.  
Foto: Erik Krafft*

– Sjømatnæringen er en kompleks og sterkt regulert bransje. Vår ambisjon er å være en tilgjengelig og relevant rådgiver for aktørene i næringen, enten det gjelder løpende spørsmål eller mer omfattende prosesser, sier advokat Halfdan Mellbye, partner i SANDS.

### **Lav terskel for første kontakt**

SANDS har lagt stor vekt på at det skal være enkelt for medlemmene i Sjømatbedriftene å avklare om det er behov for juridisk bistand.

– Vi vet at mange vegrer seg for å ta kontakt fordi de er usikre på både behov og kostnader. Hos oss er første kontakt alltid gratis. Medlemmene kan ringe og legge frem problemstillingen, og dersom det etter samtalen viser seg at de ikke har behov for bistand, fakturerer vi heller ikke, forklarer Mellbye.

Dette gir medlemmene en uforpliktende mulighet til å få en faglig vurdering før de eventuelt går videre.

### **Spisskompetanse på sjømatnæringen**

Sjømatgruppen i SANDS har bistått næringen i en årrekke og har opparbeidet solid erfaring med regelverket som styrer både havbruk og fiskeri.

– Vi arbeider daglig med problemstillinger knyttet til konsesjoner, tillatelser, reguleringer og offentlige prosesser. Samtidig bistår vi i kommersielle forhold som kontrakter, samarbeid, strukturering og eierskifter, sier Mellbye.

Gruppen har også betydelig erfaring med regulering av videreføring, logistikk og transport, samt tilknyttede spørsmål innen miljø, bærekraft og myndighetsdialog.

### **Styrket tilstedeværelse i Trondheim**

I 2025 gikk advokatfirmaet LAG i Trondheim inn i SANDS. Dette innebærer at SANDS nå holder til i samme bygg som Sjømatbedriftene.

– Den geografiske nærheten gir oss en enda bedre forståelse for medlemmenes hverdag og behov. Det gjør det enklere å ha løpende dialog og være tilgjengelige, sier Mellbye.

SANDS har i tillegg kontorer i Bergen, Ålesund,





Tromsø, Oslo, Tønsberg og London, noe som gir god dekning både nasjonalt og internasjonalt.

### **Bred juridisk kompetanse lokalt**

Ved Trondheimskontoret finner medlemmene advokater med kompetanse innen flere fagfelt som er særlig relevante for sjømatnæringen.

Her har vi blant annet spisskompetanse innen arbeidsrett, entreprise og selskapsrett. Dette er områder der mange av våre klienter har løpende behov for bistand, sier Mellbye.

### **Dekker hele bredden av juridiske behov**

Sjømatbedriftenes medlemmer har ofte behov for bistand innen en rekke andre juridiske disipliner – også utover det næringsspesifikke regelverket.

SANDS bistår blant annet med:

- Skatterett og avgiftsrett
- IPR og immaterialrett
- EU- og EØS-rett
- Tvisteløsning og prosedyre
- Compliance og internkontroll

– Vi har omfattende erfaring med saker der disse fagområdene berører sjømatnæringen spesielt. Det gjør at vi kan kombinere juridisk spesialkompetanse med inngående bransjeforståelse, sier Mellbye.

### **Tett på næringen – også fremover**

– Sjømatnæringen er i stadig utvikling, både teknologisk og regulatorisk. Vi følger utviklingen tett og arbeider aktivt for å være en relevant sparringspartner også i årene som kommer, avslutter Mellbye.

*SANDS' kontor i Trondheim er i samme bygg som Sjømatbedriftene, noe som gir tettere dialog og tilgjengelighet. Kontoret ledes av erfarne partnere. På bildet: Kjell Sagen Berg, Thomas Sando (managing partner i SANDS), Jon Oppedal Vale, Marianne Kartum og Tore Holtan. Foto: Magnus Rønning Hansen*



# SKATTEKOMMISJONEN:

## *Et politisk veivalg for norsk næringsliv*

*Når skattekommisjonen legger frem sitt arbeid i sommer, kan det bli avgjørende for fremtidens norske sjømatnæring. Spørsmålet er om Stortinget evner å levere den forutsigbarheten, konkurransekraften og det eierskapsregimet næringen etterlyser.*

**TEKST:** HARRY TILLER, KOMMUNIKASJONSSJEF I SJØMATBEDRIFTENE

*“Kommissjonens arbeid er ment å danne grunnlaget for et bredt politisk skatteforlik.”*

Når regjeringens skattekommisjon legger frem sine anbefalinger 1. juli, vil det markere et avgjørende veiskille for norsk næringsliv – og særlig for sjømatnæringen. For en eksportrettet og kapitalintensiv sektor som opererer i et stadig tøffere globalt marked, står både konkurransekraft, norsk eierskap og langsiktig investeringsvilje på spill.

Kommissjonens arbeid er ment å danne grunnlaget for et bredt politisk skatteforlik. For sjømatnæringen gir dette håp om det som de siste årene har vært en mangelvare: stabile og forutsigbare rammevilkår.

### **Kampen om kapitalen**

Skattekommisjonen er bredt sammensatt av politikere,

jurister og samfunnsøkonomer med ulike ideologiske ståsteder. Spennet i kommisjonen reflekterer den politiske realiteten i Stortinget – og de dype uenighetene i norsk skattepolitikk, særlig om formuesskatt.

For sjømatnæringen treffer dette rett i kjernen. Mange bedrifter er norskeid, familieeid og kapitalintensive. Når eiere må ta kapital ut av virksomheten for å betale skatt – også i år med svak inntjening – svekkes både investeringsevne, innovasjon og konkurransekraft.

Skal Norge bevare et sterkt norsk eierskap i sjømatnæringen, må skattesystemet i større grad skille mellom privat konsum og kapital som arbeider i bedriftene.

Norsk sjømatindustri konkurrerer med aktører i markeder med betydelig mer investeringsvennlige skatte-regimer. Dersom norsk kapital skatlegges hardere enn utenlandsk, flyttes eierskap, hovedkontorfunksjoner og fremtidige investeringer gradvis ut av landet.

Dette gjør skattekommissjonens arbeid strategisk viktig, ikke bare for næringslivet, men for norsk verdiskaping langs hele kysten.

### Forutsigbarhet som politisk konkurransefortrinn

Minst like viktig som nivået på skattene, er stabiliteten i rammevilkårene. Hyppige skatteendringer undergraver investeringsbeslutninger i næringer med lange horisonter – som havbruk, foredling og eksport.

Et bredt politisk skatteforlik kan bli kommisjonens viktigste bidrag: et mer forutsigbart rammeverk som gjør det mulig å investere langsiktig i teknologi, bærekraft og arbeidsplasser.

### Politisk risiko truer forutsigbarheten

Sjømatbedriftene uttrykker samtidig betydelig uro for om Stortinget faktisk vil evne å følge opp kommisjonens arbeid med den langsiktigheten næringslivet etterspør. Den parlamentariske situasjonen gjør dette krevende. Regjeringen er avhengig av skiftende flertall og må forhandle med partier som Rødt, SV, MDG og Senterpartiet for å få budsjettvedtak gjennom.

I næringen pekes det på en reell risiko for at behovet for politiske gjennomslag vil presse frem nye skatteøkninger og særtiltak – ikke som del av en helhetlig reform, men for å finansiere enkeltpartiers bud-

sjettsere. Resultatet kan bli det motsatte av det skattekommissjonen er ment å oppnå: økt uforutsigbarhet og svekket investeringsklima.

### – Skattepolitikken må bygge opp under verdiskaping, ikke svekke den

– For sjømatnæringen er forutsigbarhet helt avgjørende. Vi investerer for tiår, ikke for ett budsjettår. Skal vi bevare norsk eierskap, arbeidsplasser og konkurransekraft, må Stortinget forplikte seg til stabile og langsiktige rammevilkår. Skattekommissjonens arbeid kan være et viktig steg, men hjelper ingenting om ikke politikerne viser at de tar næringslivets behov på alvor, og skjønner at man ikke kan ta årlige omkamps i forhandlingene om statsbudsjettet, noe jeg dessverre frykter vil skje, sier administrerende direktør Robert H. Eriksson.

### En prøve på politisk ansvar

Skattekommissjonens rapport vil være et viktig faglig fundament, men den virkelige testen kommer i Stortinget. For sjømatnæringen er ikke utfordringen først og fremst hva kommisjonen anbefaler – men om det politiske flertallet evner å forplikte seg til en helhetlig og langsiktig skattepolitikk.

– Med tanke på den enorme spriken mellom de ulike partiene i skattepolitikken, ta f.eks. innen utbytteskatt, og formuesskatt, så har jeg vanskelig å se for meg et bredt forlik i stortinget. At SV, og Rødt på den ene siden, og Høyre på den andre skal kunne bli enige om skattenivået og innretningen på skattene har jeg vanskelig for å se skal bli en realitet. Jeg har liten tro på at Norge klarer å kopiere det svenske klarte. Dessverre, avslutter Eriksson.

*“Hyppige skatteendringer undergraver investeringsbeslutninger i næringer med lange horisonter – som havbruk, foredling og eksport.”*

*“Skattekommissjonens rapport vil være et viktig faglig fundament, men den virkelige testen kommer i Stortinget.”*



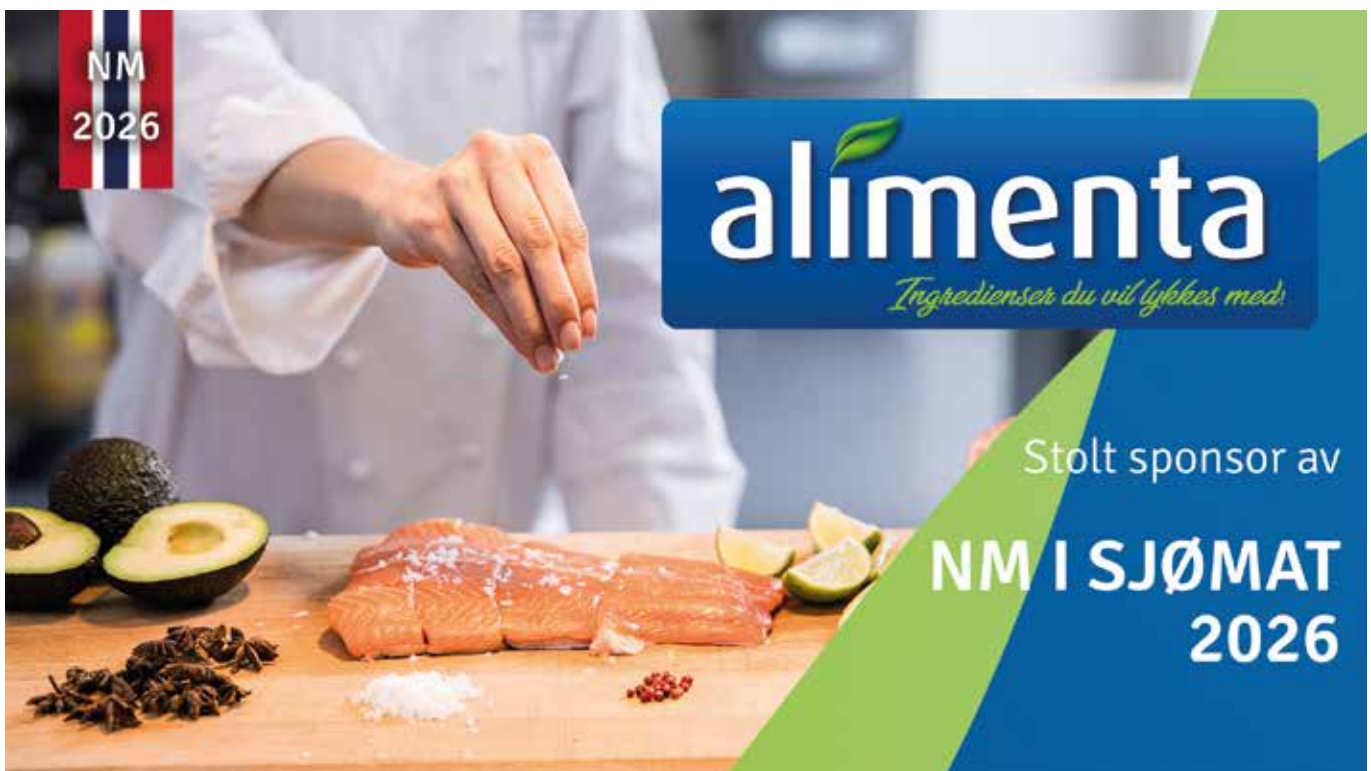
Foto: © Felix Lipov | shutterstock.com

## DISSE SITTER I SKATTEKOMMISJONEN

Skattekommissjonen består av følgende medlemmer:

- **Eigil Knutsen (Ap)** – leder av Stortingets finanskomité.  
Tydelig tilhenger av progressiv skatt og forsvarer formuesskatten som fordelingsverktøy.
- **Ole-Andreas Elvik Næss** – førsteamanuensis i samfunnsøkonomi.  
Etterlyser mindre polarisering i skattedebatten og en bedre balanse mellom effektivitet og omfordeling.
- **Jon Gunnar Pedersen (H)** – partner i Arctic Securities og tidligere statssekretær.  
Kritisk til høyt skattenivå og særlig til formuesskatten.
- **Lars Erik Bartnes (Sp)** – tidligere statssekretær i Finansdepartementet.  
Har løftet frem betydningen av norsk eierskap og regjeringens skattepolitikk.
- **Joachim M. Bjerke** – partner i BAHR og tidligere medlem av Scheel-utvalget.  
Kritisk til dagens formuesskatt og dens konsekvenser for utflytting.
- **Ragnhild Camilla Schreiner** – førsteamanuensis i samfunnsøkonomi og medlem av Finansdepartementets finanspolitiske utvalg.
- **Hans Olav Syvertsen (KrF)** – tidligere finanspolitisk talsperson og leder av finanskomiteen.  
Har lenge advart mot formuesskattens skadevirkninger for verdiskaping.
- **Ingrid Nergaard Fjeldstad (V)** – jurist og bystyrerepresentant i Bergen.  
Har løftet næringslivets skattevilkår og Venstres prioriteringer.
- **Torkil Vederhus (MDG)** – teknologigründer og miljøprofil.  
Har tatt til orde for å tette skattehull og reformere formuesskatten.
- **Hilde Thorstad** – partner og skatteadvokat i PwC, med sterk faglig forankring.
- **Camilla Bakken Øvald** – førsteamanuensis i samfunnsøkonomi.

“For sjømatnæringen er forutsigbarhet helt avgjørende. Vi investerer for tiår, ikke for ett budsjettår.”





# SEAFOOD EXPO GLOBAL

## – Barcelona 2026

Sjømatbedriftene og Fiskerinæringens Innkjøpselskap arrangerer fagtur til Seafood Expo Global og Seafood Processing Europe 21. – 23. april 2026. Dette er verdens største sjømatmesse som "alle" besøker.

### Hotell

Vi har rom på Hotel Catalonia Ramblas, 4\* superiorhotell. Dette praktfulle 4-stjerners hotellet, Catalonia Ramblas, i modernistisk stil ligger i det historiske sentrum av Barcelona, i nærheten av Las Ramblas og noen få meter fra Plaza Cataluña. Det har 221 rom, egen restaurant og utendørs basseng. En symbolsk bygning fra begynnelsen av 1900-tallet, med sin egen personlighet og fullstendig renoverert til dagens standarder. Den privilegerte beliggenheten gjør at gjestene kan nyte de varierte kulturelle og kommersielle alternativene som tilbys i byen til fulle. Se mer på:

[www.cataloniahotels.com/en/hotel/catalonia-ramblas](http://www.cataloniahotels.com/en/hotel/catalonia-ramblas)

Vi er behjelpelig med å bestille ekstra døgn både før og etter messen.

### Fly

Gruppereise med Norwegian fra Oslo:

20.04.26 Oslo – Barcelona avg kl. 09:05 – ank kl. 12:25

23.04.26 Barcelona – Oslo avg kl. 13:10 – ank kl. 16:35

Fly t/r med 2 kolli innsjekket bagasje samt håndbagasje.

Det kan bookes fly gjennom vår samarbeidspartner Travelnet dersom man ønsker andre reisetidspunkter og også tilslutningsfly. De kontakter da Rigmor på mail på: [rigmor.fillingsnes@travelnet.no](mailto:rigmor.fillingsnes@travelnet.no)

### Tilslutningsfly

Vi kan ordne tilslutningsfly til/fra Oslo for dere.

Vi booker rimeligste alternativ.

NB! Hvis dere bestiller tilslutningsfly selv, må det beregnes minimum 2 timer mellom flyavgangene.

### Transport fra flyplassen

Vi organiserer en felles buss fra flyplassen til hotellet samt at vi også har en felles buss fra hotellet til flyplassen på avreisedagen.

### Priser

Pakkepris pr. person i enkeltrom kr 24 490\*

Pakkepris pr. person i dobbeltrom kr 16 590\*

Prisen inkluderer:

- Flyreise t/r Oslo-Barcelona
- Busstransport til og fra flyplassen
- Hotellopphold i 3 døgn på 4\* hotell
- Frokost
- Flyskatter
- Oppgitte priser gjelder reisen på de oppsatte tidspunkt med Norwegian

Tilslutningsfly og frivilling avbestillingsforsikring v/sykdom kommer i tillegg.

\* Med forbehold om tillegg på grunn av valutaendringer.

### For påmelding:

Se skjemaet nedenfor.

Påmeldingen er bindende.

### Førstemann til mølla!

Info om messen: [www.seafoodexpo.com/global/](http://www.seafoodexpo.com/global/)

## PÅMELDING – Førstemann til mølla. Vi garanterer denne prisen for de 15 første plassene.

Vi ønsker å melde på følgende personer til Seafood Expo Global og Seafood Processing Europe 2026 i Barcelona:

1. \_\_\_\_\_ 2. \_\_\_\_\_  
3. \_\_\_\_\_ 4. \_\_\_\_\_

Jeg/vi ønsker at dere bestiller tilslutningsbillett:

Jeg/vi ønsker avbestillingsforsikring (v/sykdom) fra kr 200,- ekskl. mva.

Tilslutningsflyplass: \_\_\_\_\_

Bedriftens navn: \_\_\_\_\_

Postadresse: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_ Mobil: \_\_\_\_\_ E-post: \_\_\_\_\_

Forpliktende underskrift: \_\_\_\_\_

Endringer av navn, tidspunkt osv. vil føre til ekstra kostnader. Påmeldingen er bindende og sendes til: [post@fiasinnkjop.no](mailto:post@fiasinnkjop.no)



# RINGVIRKNINGER

## som setter spor langs kysten

I romjulen la Nofima frem sin ferske ringvirkningsanalyse for havbruksnæringen, som viser kraftige økonomiske effekter og høy sysselsetting i 2024–25 langs hele kysten. Samtidig viser rapporten viktige utviklingstrekk om bearbeidingsgrad og hvordan havbruksfondet slår ulikt ut på kommunene som ønsker å satse på havbruk.

TEKST: JOHANN MARTIN KRÜGER, SJØMATBEDRIFTENE

Nofima anslår at samlet verdiskaping fra havbruksnæringen – inkludert ringvirkninger – var rundt 101 mrd. kroner i 2024, med 69 400 sysselsatte i og rundt næringen. Vestland, Trøndelag og Nordland skiller seg ut som de største havbruksfylkene i Norge. Ringvirkningsanalysen viser at lønnsomheten i næringen har økt voldsomt de siste 15 årene.

### Fireabling

– Siden 2010 har verdiskapingen begynt å nærme seg en fireabling. 270 % øking i verdiskapingen gir en gjennomsnittlig årlig vekstrate over perioden på 10 %, forteller Audun Iversen i Nofimas pressemelding.

Nofima peker samtidig på at ringvirkninger også fordeles seg bredt geografisk – noe som understreker næringens betydning for kystsamfunnene.

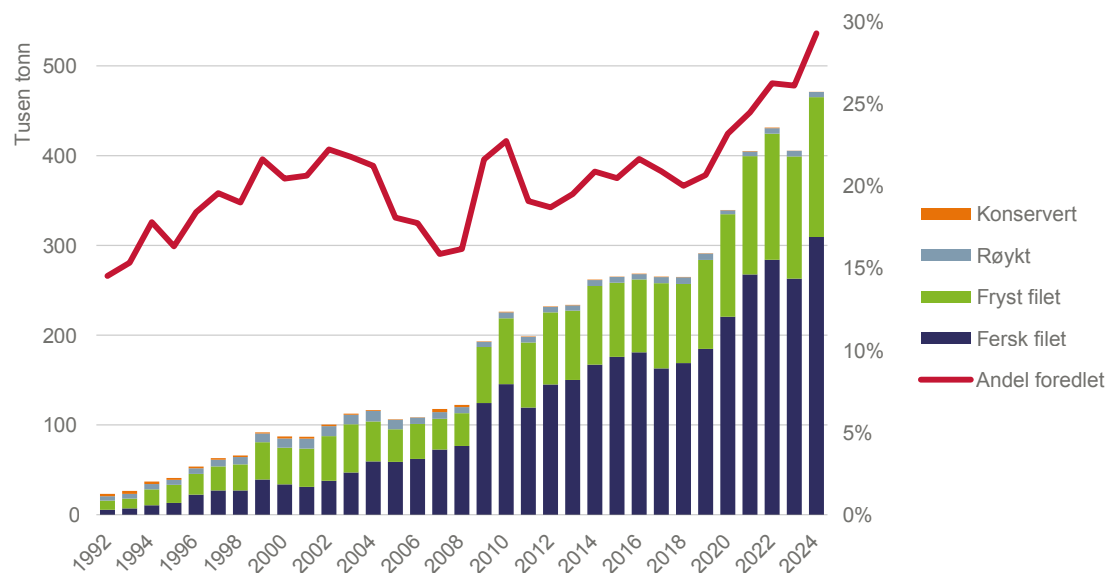
### Bearbeidingsgrad: Mer verdiskaping hjemme?

Mer og mer av laks og ørret bearbeides her hjemme. I 2018 var bearbeidingsgraden godt under 20 %, men har skutt fart de siste årene, og i 2024 var bearbeidingsgraden hele 29 %. Nesten 500 000 tonn i året. For ordens skyld, er innenriksmarkedet for laks og ørret "bare" 30 000 tonn. Over 21 500 sysselsatte er knyttet til bearbeidningen, som i seg selv er en svært viktig verdi- og jobbskaper langs hele kysten.

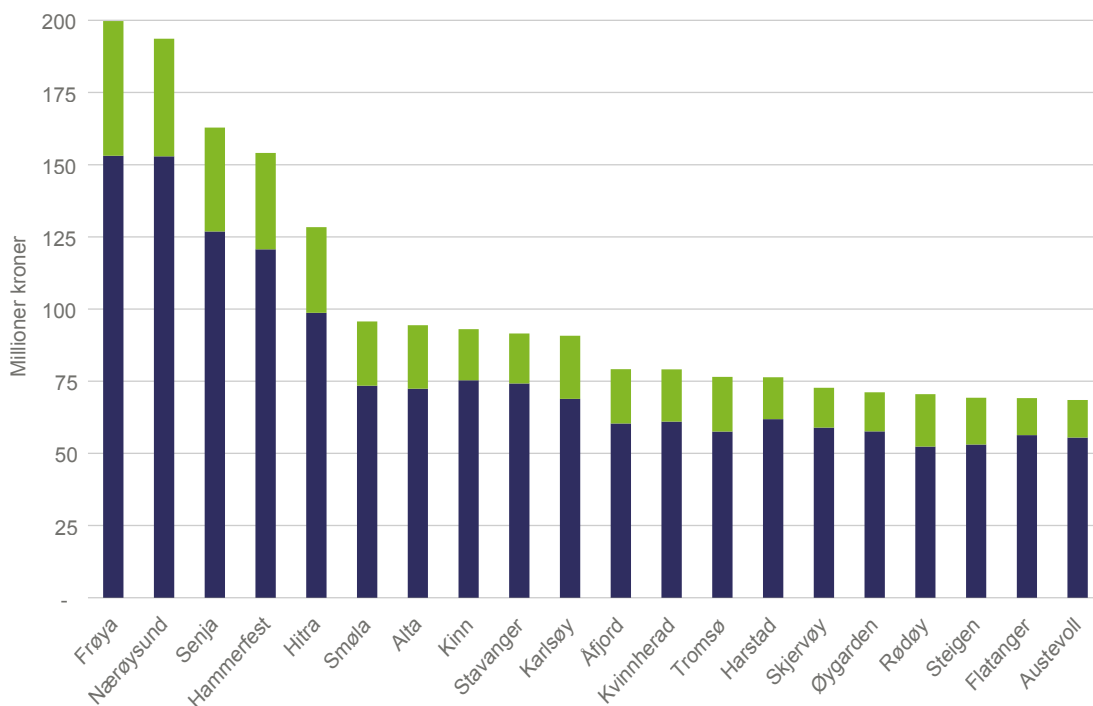
### Store årlige variasjoner

I 2025 utbetales over 1,4 milliarder kroner gjennom havbruksfondet fordelt på 143 kommuner og 8 fylkeskommuner. Midlene kommer fra produksjonsavgiften og salg av kapasitetsøkning, fordelt 80/20 mellom kommuner og fylker. Utbetalingene svinger

*"I 2018 var bearbeidingsgraden godt under 20 %, men har skutt fart de siste årene, og i 2024 var bearbeidingsgraden hele 29 %."*



Bearbeidning av laks og ørret i Norge.  
Kilde: Nofima



Utbetalinger fra havbruksfondet i 2024 (blå) og 2025 (grønn).  
Kilde: Nofima

mellom auksjonsår og mellomår, men samlet ble det delt ut over 6,1 mrd. kroner i 2024–2025.

Frøya mottar 45,65 millioner kroner i 2025 – den største enkeltutbetalingen.

– Generelt sett er disse inntektene viktig for å kunne gi innbyggerne på Frøya et så godt tjenestetilbud som mulig, og vi er svært fornøyd med det samfunnsbidraget vi mottar fra næringen.

Det forteller kommunedirektør i Frøya kommune, Bård Eidet. Han forteller videre at selv ikke på Frøya kan en regne med utbetalingene fra havbruksfondet som stabile inntekter. Likevel gir utbetalingene en mulighet til å bygge en langsiktig bærekraftig økonomi i kommunen.

– Vi setter av mesteparten av midlene til disposisjonsfond, vi bruker noe inn i drifta, og har satt av en del ekstra midler som går direkte til innbyggerne og frivilligheten, mens resten bruker vi til investeringer i Frøyas fremtid, sier Eidet.

Utbetalingene til Frøya gir også en illustrasjon på hvordan auksjonsår og mellomår slå ut i utbetalingene, i 2024, som var et auksjonsår, var utbetalingen over 150 millioner kroner. Hvordan utbetalingene blir i 2026 er vanskelig å fastslå.

Men det er mulig å se for seg at 2026 ikke vil bli en kjøpefest, når det ligger an til at de fleste produk-

sjonsområdene nå vil være gule eller rød, og veksten primært vil komme som unntaksvekst eller fra de få grønne områdene i Finnmark. Men når utbetalingene potensielt sett er veldig store, ønsker kommunedirektøren i Norges største havbrukskommune, mest mulig kunnskap.

– Vi bruker en god del ressurser på å beregne dette i budsjettprosessen, med hjelp av eksterne konsulenter. Det er et grunnleggende viktig element i økonomiplanen for Frøya kommune, avslutter han.

*“Generelt sett er disse inntektene viktig for å kunne gi innbyggerne på Frøya et så godt tjenestetilbud som mulig, og vi er svært fornøyd med det samfunnsbidraget vi mottar fra næringen.”*



Bård Eidet,  
kommunedirektør i  
Frøya kommune.  
Foto: Privat



# Lanserer landets første automatiserte løsning for **KLIMAREGNSKAP**

*I en tid hvor klimaendringer og bærekraft står øverst på dagsorden, har et samarbeid mellom Fjordkraft Bedrift og CEMAsys resultert i landets første automatiserte skybaserte løsning for klimaregnskap.*

**TEKST:** JANETTE BJØRØY, CHIEF MARKETING OFFICER – BUSINESS, FJORDKRAFT AS

*“Samarbeidet har et særlig søkelys på Scope 2-utslipp, som refererer til indirekte utslipp fra kjøpt elektrisitet.”*

Initiativet, som ble utviklet i samarbeid med Fjordkraft sine bedriftskunder som pilotbedrifter, markerer et vendepunkt i hvordan næringslivet kan håndtere og rapportere klimadata.

Jan-Erling Sæthre, salgssjef i Fjordkraft Bedrift, sier samarbeidet markerer et betydelig gjennombrudd i arbeidet med å forenkle og forbedre klimarapporteringen.

– Vi er spesielt takknemlige for kundenes bidrag som samarbeidspartnere og pilotbedrifter. Deres villighet til å dele erfaringer og innsikt har vært avgjørende for utviklingen av en løsning som kommer hele næringslivet til gode.

## **Presis dokumentasjon**

Samarbeidet har et særlig søkelys på Scope 2-utslipp, som refererer til indirekte utslipp fra kjøpt elektrisitet.

Dette er et område som lenge har vært utfordrende for bedrifter å håndtere. Sæthre påpeker at mange fortsatt tror at all strøm i Norge er ren, men at sannheten er at vi importerer betydelige mengder ikke-fornybar energi, særlig i perioder med høyt forbruk.

## **Sikkerhet og integritet i skyen**

Edvard Roksvåg, leder for forretningsutvikling i CEMAsys, forklarer at den nye løsningen representerer en sofistikert integrasjon av Fjordkraft Bedrifts omfattende strømdata med CEMAsys' avanserte klimaregnskapsplattform. Alt er bygget på skybasert infrastruktur med høyeste sikkerhetsstandarder.

– Løsningen benytter Microsoft Azures mest avanserte sikkerhetsløsninger. Med ende-til-ende-kryptering av all dataoverføring sikrer vi ikke bare konfidensialitet, men også dataintegritet og sporbarhet. Dette er kritisk for revisjonsprosesser og for å møte regulatoriske krav, sier han.

## **Opprinnelsesgarantier – et effektivt verktøy for grønnere energiforbruk**

Løsningen inkluderer også avansert håndtering av opprinnelsesgarantier ved å knytte bedriftens strømforbruk direkte til fornybar produksjon.

– Mens klimavoter fortsetter å være et omdiskutert virkemiddel i klimakampen, representerer opprinnelsesgarantier et konkret og effektivt verktøy for å støtte fornybar energi. Ved å kjøpe slike garantier sikrer bedrifter at energiforbruket støtter utbygging og drift av fornybare energikilder, forklarer Sæthre.

## **Helhetlig klimaregnskap som verktøy**

Fjordkrafts klimaregnskap gir en helhetlig oversikt over selskapets utslipp, basert på GHG-protokollens tre hovedkategorier:





- **Scope 1:** Direkte utslipp fra egne kilder som forbrenning.
- **Scope 2:** Indirekte utslipp fra innkjøpt energi.
- **Scope 3:** Utslipp fra verdikjeden, inkludert transport, reiser og produktbruk.

Den strukturerte tilnærmingen legger til rette for presise og målrettede tiltak for å redusere klimagass-utslipp.

Ved hjelp av CEMAsys-plattformen utvikler Fjordkraft langsiktige planer for utslippsreduksjon i tråd med 1,5-gradersmålet. Plattformen tilbyr også avanserte verktøy for klimamål og karbonfangst, som gjør det mulig for selskapet å kompensere for uunngåelige utslipp og bidra til globale klimakutt.

### Ringvirkninger i hele verdikjeden

Automatiserte løsninger som dette har potensial til å skape store ringvirkninger. Når store næringslivs-aktører tar i bruk slike verktøy, påvirker det også leverandører og samarbeidspartnere i verdikjeden.

– Automatisering av klimarapportering er ikke lenger en luksus, men en nødvendighet. Med EUs CSRD-direktiv og strengere krav til rapportering kommer løsningen på et kritisk tidspunkt. Bedrifter uten kontroll på sitt klimaavtrykk vil møte betydelige utfordringer – både regulatorisk og konkurransemessig, sier Edvard Roksvåg.

### Mot en grønnere fremtid

Fjordkraft Bedrift og CEMAsys ser dette som et viktig steg for norske bedrifter som ønsker å ligge i forkant av bærekraftskravene. Automatisering av klimadata gjør det mulig å sette søkelys på reelle klimagrep og tilpasse seg en fremtid hvor bærekraftsrapportering er like viktig som finansiell rapportering.

– Løsningen handler ikke bare om å møte regulatoriske krav, men om å etablere en ny standard for hvordan næringslivet bidrar til en systematisk overgang til en grønn økonomi. Bedrifter som implementerer slike løsninger tidlig, vil oppnå både konkurransefortrinn og økt tillit fra kunder, investorer og myndigheter, avslutter Jan-Erling Sæthre.

*Fra venstre: Jan-Erling Sæthre, salgssjef for bedriftsmarkedet i Fjordkraft Bedrift, Lars Rindvoll, nasjonal salgssjef i Fjordkraft Bedrift for storkunder, Kent Olav G. Kvamme, kommersiell direktør i Fjordkraft Bedrift, Michael Zink, CEO i CEMAsys, Edvard Roksvåg, produktutviklingsjef i CEMAsys og Konstantin Heim, produktspesialist i CEMAsys.*

*Foto: Janette Bjorøy*

# SJØMATDAGENE

10. – 11. mars 2026 på Hell

## Velkommen til Sjømatdagene 2026

*Sjømatdagene 2026 går av stabelen 10.–11. mars på Scandic Hell!*

**Vi starter med Get Together tirsdag kveld** – en sosial og uformell kveld med fingermat, god stemning og innslag fra scenen. Dette er en verdifull møteplass for relasjoner og samtaler på tvers av hele næringen.

**Nytt i år er at konferansen gjennomføres som én full dag onsdag 11. mars**, med et program som er spekket med dagsaktuelle temaer, engasjerende innlegg og sterke stemmer fra hele verdikjeden. Her får du faglig påfyll og bransjefellesskap på sitt beste – alt på én dag!

Etter konferansen inviterer vi til den tradisjonsrike festmiddagen – med sjømatbuffé, underholdning og utdeling av Sjømatdagens ærespris.

*Se programmet her: [sjomatdagene.no/program/](https://sjomatdagene.no/program/)*

Festmiddagen inkluderer aperitiff, sjømatbuffé og to enheter drikke (øl/ vin).

**Vi gleder oss til å se deg på Hell i mars!**

### UTSTILLING SJØMATDAGENE 2026

For profilering av din bedrift har FIAS 50 utstillingsplasser tilgjengelig i prisområdet 18 000 til 40 500 kr for begge dagene.

**Benytt muligheten til å treffe hele sjømatnæringa!**

## Kva no då?

Hadde eg visst svaret, hadde eg og kome på skattelista. Er framtida heilt lukka? Eller er den ute i havet? Og, er det politkarane eller byråkratane som bestemmer det heile?

*Godt nyttår. Vi er allereie godt i gang. NM i sjømatkonferansar kjem heilt sikkert til å sette nye rekordar også i år. Om du ikkje har vore i Tromsø, har du kanskje vore i Oslo?*

*No har og eigaren av Intrafish kasta seg utpå, med «Kampen om havet».*

*Puh... det blir nok av stader vi alle «må vere på», også i år.*

TEKST: ØYVIND ANDRÉ HARAM, KOMMUNIKASJONSSJEF SCALEAQ

Eg er derimot meir opptatt av framtida. Etter eit halvår i ny sær spennande jobb, er eg mildt sagt imponert over kreativiteten som rår. Ser eg tilbake til der eg og var, i Sjømat Norge i snart 15 år, så speglar det og godt bilete. Kor veks næringa? Kva blir det fleire av? Då eg starta i den gong FHL, i 2010, var det 450 medlemmar. Då eg gjekk ut dørene i fjor i august, var det 1000. Trur du det er havbruksselskap det har blitt fleire av? (eg er sikker og det er slik her i Sjømat-bedriftene)

Noreg er havbruksteknologi. Der er vi utan tvil best i verda. Jaggu meg har det og utvikla seg enormt dei siste tiåra. Det er eit mylder av selskap, sterk konkurranse og mange som ønskjer å tilby sine løysningar. Når det til og med lagast eige tidsskrift for den delen av havbruk som er landbasert, er det ingen tvil om at norske havbruksleverandørar har vokse seg stor. For 10 år sidan var eg på ein konferanse, der ein framtidanalytikar peika på leverandørane, og meinte vi kom til å bli viktigare. Han sa at vi kom til å bli like viktige som leverandørane i petroleum har blitt for Equinor, Shell og dei andre i oljen. Hadde vedkomande og investerte i det han sa den gongen, hadde han kanskje vore på formuetoppen i sin heimkommune i dag?

Kva så er vegen å gå? Det er jaggu meg ikkje lett å bli klok på dagens politikkarar. Dei siste 40 åra har det vore eit virvar av ulike forslag og løysingar for norsk havbruk. Fram og tilbake, opp og fram. Rettssaker og usikkerheit. Tenk berre dei som ønskjer havbruk til havs? Det er no SJU år sidan Fiskeridirektoratet starta

prosessen. Lukka, semilukka, land, til havs, grøne, FOU, utdanning, visning, stamfisk og utvikling. Ein skal i alle fall ikkje kritisere kreativiteten. Tryggerammer og vite kva som skjer bak neste dør, kan ein derimot ikkje skryte av. Å planlegge kva veg som er rett å gå er meir eller mindre umogeleg. Å kunne overleve som leverandør handlar med andre ord om kreativiteten, her må ein berre kaste seg rundt og tenkje nytt, svært så ofte.

Apropos det, er det eigentleg politkarane som styrer, eller ligg makta mest i korridorane på Nordnes i Bergen eller i Kongens gate i Oslo? Det er faktisk slik at det er ingen andre departement sidan 2000 som har hatt fleire utskiftingar. Vi har hatt 15 ulike personar inne i fiskeriministerposten. Utskiftingar i departementet, eller fiskeridirektørstolen? Det er under halvparten. Kva seier det? Stabilitet? Hå kven? Kven er det eigentleg som legg premissene for korleis politikken skal vere?

Eg saknar politikkarar som tørr. Politikkarar som vil og som ikkje er redd for at dei mister Stortingsplassen sin om fire år. Skal vi som havbruksnasjon bli betre, må vi ha planar som står seg, som ikkje endrast på i tide og utide. Vi må ha politikkarar som også tørr å stå for det dei vedtek, og som på ein heilt tryllekunstliknande måte (jf. Normprisrådet) klarer å sno seg unne noko dei sjølv vedtek. Å kjøpe meg krystallkule gjev meg diverre inga ro. Skal ein vite i norsk havbruk, må ein vere der det skjer. Alltid. Over alt. På alle konferansar. Vedtaket skjer i siste sekund, om ikkje etter.



Øyvind André Haram, kommunikasjonssjef ScaleAQ  
Foto: FossbakkFoto

*“Dei siste 40 åra har det vore eit virvar av ulike forslag og løysingar for norsk havbruk.”*

*Har du sterke meninger? I denne spalten kan du også få gi utløp for dine synspunkter på aktuelle saker for sjømatnæringa. Ta kontakt med redaksjonen på: [post@sjomatbedriftene.no](mailto:post@sjomatbedriftene.no)*



Nært samarbeid ga resultater. Interiørspecialist Cecilie Hakkebo fra Norengros i samtale med Bertil Pettersen, driftsleder i Arctic Seafood Group.

## Totalløsning fra Norengros LØSTE INNREDNINGSBEHOVENE TIL OPPDRETTSSLESKAP

Da oppdrettsselskapet Organic Seafarm skulle innrede sitt nye driftsbygg, var de usikre på hvor de skulle begynne – og hva de egentlig trengte. De hentet derfor inn eksperthjelp fra Norengros, som bidro til å skape et godt arbeidsmiljø med gjennomtenkte, funksjonelle og bærekraftige interiørløsninger.

TEKST OG FOTO: NORENGROS

*“Vi hadde ikke noe særlig forhold til Norengros fra før og visste ikke at de kunne levere så mye forskjellig.”*

Idyllisk plassert blant fjell og fjord på vakre Nygårdssjøen i Nordland finner du landbasen til selskapet Organic Seafarm, som siden 2013 har drevet med oppdrett av bærekraftig laks med minst mulig innvirkning på miljøet.

Selskapet har opplevd sterk vekst og tredoblet antall ansatte de siste årene, og har etablert et moderne driftsbygg der de ansatte får full oversikt over produksjonen. I arbeidet med å innrede driftsbygget ble Norengros hentet inn som rådgiver og totalleverandør for å sikre et best mulig resultat.

### **Overrasket over det brede utvalget**

Da innredningen av det nye driftsbygget skulle begynne, manglet det en tydelig plan.

– Vi hadde verken en arkitekt eller en konkret inn-

redningsplan – bare en tanke om hvordan rommene skulle benyttes og hvilke funksjoner de måtte ha. Vi holder tross alt på med fisk, ikke farger og møbler, forteller Bertil Pettersen, driftsleder i Arctic Seafood Group, som eier Organic Seafarm.

Da de kontaktet Norengros for å få hjelp med innredningen, ble det starten på et samarbeid som raskt skulle vokse i omfang.

– Vi hadde ikke noe særlig forhold til Norengros fra før og visste ikke at de kunne levere så mye forskjellig. Etter hvert som vi ble klar over bredden i tilbudet deres, ble samarbeidet bare mer og mer omfattende, sier Bertil.

Med Norengros som samarbeidspartner fikk vi mye med på kjøpet. Hvis vi skulle leid inn samme kompe-

tanse, ville det blitt mye dyrere. I tillegg hadde vi kanskje endt opp med mange forskjellige leverandører, sier Bertil.

### Fra lenestoler til tørkepapir

En av nøkkelpersonene i dette prosjektet var Cecilie Hakkebo, som er salgskonsulent og interiørspecialist i Norengros NB Engros i Bodø. Hun fikk oversendt plantegninger av bygget, og satte raskt i gang med å tegne inn møbler og praktiske løsninger.

– Jeg kom med flere forslag, samtidig som Bertil og de andre ansatte kom med sine innspill. Sammen har vi landet på løsninger de er fornøyde med, og som bidrar til et helhetlig uttrykk i bygget, sier Cecilie.

Leveransen fra Norengros omfattet alt fra møbler, garderobeinnhold, benker og opphengsmuligheter til kjøkkenutstyr, kaffeløsninger og tørkepapir. I tillegg ble det levert hanske- og støveltørkere med avansert Sterex-teknologi som effektivt fjerner virus, bakterier og vond lukt.

– Da møblene kom, ble Bertil veldig positivt overrasket. Det var artig å se hvor bra alt fungerte i praksis, sier Cecilie.

### Alt fra én leverandør

– Med Norengros som samarbeidspartner fikk vi mye med på kjøpet. Hvis vi skulle leid inn samme kompetanse, ville det blitt mye dyrere. I tillegg hadde



Interiørspecialist Cecilie Hakkebo i Norengros på befaring.

vi kanskje endt opp med mange forskjellige leverandører, sier Bertil.

For Bertil og teamet har det vært en trygghet å kunne stole på en profesjonell samarbeidspartner som har kunnet levere alt fra ett sted.

Det har vært en veldig positiv opplevelse og samtidig befriende å føle at man er i trygge hender hele veien. Når vi i etterkant ser hvordan løsningene fungerer, skjønner vi hvorfor Cecilie foreslo nettopp det eller det.

Også Cecilie forteller at hun er fornøyd med samarbeidet og det endelige resultatet.

– Det har vært utrolig artig å jobbe med dette prosjektet, og Bertil har vært en fantastisk samarbeidspartner, avslutter hun.

*“Det har vært en veldig positiv opplevelse og samtidig befriende å føle at man er i trygge hender hele veien.”*

Totalleveranse med alt fra møbler, kjøkkenutstyr, tørkepapir og støveltørkere.



**Norengros** er en totalleverandør av møbler og innredning for næringslivet. Med over 50 dedikerte møbelkonsulenter står vi klare til å hjelpe deg med alt du trenger for å innrede arbeidsplassen – fra utarbeidelse av 3D-skisser og planløsninger til tilpasning av produktløsninger etter behovene deres. Akkurat slik vi gjorde for Organic Seafarm.

Ta kontakt med en av våre 19 møbelavdelinger i dag for å komme i gang!





# MED HELE VERDEN som klasserom

*Vi vil gi den kompetansen det er behov for i møte med dagen i dag og framtiden.*

**TEKST:** HALVOR MORTENSEN OG LISBETH TETTLI, VAL VIDEREGÅENDE SKOLE. **FOTO:** VAL VIDEREGÅENDE SKOLE.

*“Val skoler har i over 20 år gitt elever muligheten til praksis utenfor Norge.”*

*Til venstre: På tur til Bjørnøya for studiebesøk. Akva-elever.*

*Til høyre: Fagtur i Frankrike november 2025. Elever lærer hvordan stryking (stripping) av fisk utføres i praksis.*

Val skoler har i over 20 år gitt elever muligheten til praksis utenfor Norge. Gjennom EU-programmet Erasmus+ får elevene oppleve akvakultur i andre land, der arbeid med nye arter og driftsformer både gir spennende opplevelser og nye ideer å ta med tilbake til egen skole. Dyrking av østers og blåskjell i Irland, ørretoppdrett i ferskvann i Frankrike eller føring av blekksprut i Spania – her er det mange erfaringer som ikke står på timeplanen i Norge. Bedriftene som tar imot elevene setter stor pris på dyktig og lærevillig arbeidskraft, og elevene får gode tilbakemeldinger og ofte også jobbtilbud når praksisperioden er avsluttet.

Noen av elevene ved Val får også muligheten til å reise utenfor Europa, nærmere bestemt til Sør-Korea og Kenya. I Sør-Korea har Val samarbeid med Korea Marine Meister High School. En klasse herfra har besøkt Val de siste årene, og da er det ekstra stas å få reise på gjensitt. Sør-Korea er kjent som en sjømatnasjon, og elevene fra Val får både jobbe med

og smake på uvanlige oppdrettsarter som sjøpølse, kråkeboller, flyndre og selvsagt alger, som dyrkes i stort omfang og brukes til nesten alle måltider.

På samme måte samarbeider vi med Jumbo Fish Farm i Kenya, hvor vi får lære hvordan akvakultur drives i det østlige Afrika. Her er det oppdrett av tilapia som er hovedfokus. Samtidig deler vi våre erfaringer med hvordan vi jobber og underviser, for å bidra til videreutvikling av en kunnskapsdrevet og høyteknologisk akvakulturnæring i Norge. Tilbake får vi førstehåndskunnskap og kompetanse om oppdrett av en for oss helt fremmed art, men som globalt er mange ganger større enn laks i volum.

Tilbake i Norge kan elever og ansatte dele sine refleksjoner rundt hvordan Val kan bidra til utvikling av akvakulturnæringen i Kenya. Et eksempel er gjennom utvekslingsprogrammet NOREC, hvor tre ansatte fra Jumbo Fish Farm denne høsten og vinteren har hospitert i seks måneder på Val og





hos våre samarbeidspartnere. Senere i vinter skal to ansatte fra Val tilbringe tre måneder på anleggene til Jumbo Fish Farm i Kenya, for gjensidig utveksling av erfaringer og kompetanse.

Gjennom Erasmus+ og andre internasjonale samarbeidsprosjekter strekker klasserommene på Val seg langt utover de fysiske veggene. Det tette samarbeidet med skoler og næringsliv i andre land gir ikke bare innsikt i teknologi og produksjon. Når elever flyttes ut av klasserommet og inn i virksomheter i inn- og utland, får de oppleve det store mangfoldet som finnes i den globale akvakulturindustrien de skal bli en del av.

Gjennom samarbeid med utdanningsinstitusjoner og næringsliv i blant annet Sør-Korea, Kenya, Irland og Frankrike integreres erfaringer og ny kunnskap som bidrar til å videreutvikle skolens egen undervisning. Det utvidede klasserommet gir elevene ved Val en global forståelse av akvakultur, og innsikt i markeder, teknologi og nye oppdrettsarter. Dette blir et viktig utgangspunkt for nyskaping, innovasjon og framtidig verdiskaping – også i norsk akvakulturnæring.

Ved Val utvikler vi hele mennesket. Vi bygger kunnskap, ferdigheter og holdninger som gir elevene et solid grunnlag for videre utdanning, yrkesliv og samfunnsdeltakelse.

*Tilapiaoppdrett i jorddammer er noe helt annet enn lakseoppdrett i Norge.*

*“Det utvidede klasserommet gir elevene ved Val en global forståelse av akvakultur, og innsikt i markeder, teknologi og nye oppdrettsarter.”*



*Til venstre: Besøk fra sør-koreanske elever september 2025.*

*Til høyre: På besøk til anlegg for fjærehinneproduksjon i Sør-Korea.*



# ECOREBEL VIL GJØRE BÆREKRAFT *enklere for sjømatnæringen*

*Sjømatnæringen står midt i et skifte der krav til dokumentasjon, avfallshåndtering og miljøledelse øker raskt. EcoRebel AS opplever at mange bedrifter ønsker å ta grep – men mangler tid, kapasitet eller oversikt. Nå vil konsulentselskapet gjøre det enklere å omsette bærekrafts mål til praktiske løsninger som fungerer i hverdagen.*

TEKST: ANNE-LINE SKJELSTAD, ECOREBEL AS

*Anne-Line T. Skjelstad, til venstre, og Helena Willumsen i EcoRebel kan hjelpe med å omsette mål til praktiske løsninger.*



*“Bedriftene trenger konkrete tiltak, gode rutiner og systemer som faktisk fungerer i praksis.”*

– Vi møter mange virksomheter som vil gjøre ting riktig, men som drukner i krav, rapportering og kom-

plekse systemer. Vår jobb er å gjøre det forståelig, gjennomførbart og lønnsomt, sier Helena Willumsen og Anne-Line Skjelstad, gründere av EcoRebel.

## **Fra strategi til handling**

EcoRebel tilbyr rådgivning innen bærekraft og rapportering, og har spesialisert seg på områder som sirkulærøkonomi, avfallsrådgivning, innkjøp av avfallstjenester, miljøledelse og håndtering av marint avfall og havbruksplast.

– Det er ikke nok å ha en strategi. Bedriftene trenger konkrete tiltak, gode rutiner og systemer som faktisk fungerer i praksis. Det er der vi kommer inn, sier Willumsen.

## **Sirkulærøkonomi og smartere ressursbruk**

Mange aktører i sjømatnæringen jobber nå aktivt med å redusere avfall og øke gjenbruk. EcoRebel bistår med kartlegging av ressursstrømmer, utvikling av sirkulære tiltak og etablering av nye verdikjeder.

– Sirkulærøkonomi handler ikke bare om miljø. Det handler også om bedre økonomi og smartere drift. Ofte ligger det store gevinster i å bruke ressursene bedre, forklarer hun.

### **Avfall, innkjøp og dokumentasjon – et voksende behov**

Avfallshåndtering er et område der mange bedrifter opplever både kostnadspress og økte krav. EcoRebel hjelper virksomheter med å få kontroll på avfallsstrømmer, etablere gode sorteringsrutiner og gjennomføre profesjonelle anskaffelser av avfallstjenester.

– Vi får tilbakemelding om høye utgifter, eller har løsninger som ikke er tilpasset behovene deres. Riktig innkjøp og gode avtaler kan gi både bedre miljøresultater og lavere kostnader, sier Skjelstad.

### **Miljøledelse og sertifisering**

EcoRebel bistår også bedrifter som ønsker å etablere eller forbedre miljøledelsessystemer, og forbereder virksomheter på sertifiseringer som ISO og Global Gap.

– For mange er sertifisering et krav fra markedet. Vi sørger for at prosessen blir effektiv, forståelig og godt forankret internt, sier hun.

### **Marint avfall og havbruksplast**

Håndtering av plast og avfall fra havbruk er et område i sterk utvikling. EcoRebel er rådgiver for effektiv bruk, ressursutnyttelse, innsamling og dokumentasjon av marint avfall.

– Dette er et felt der næringen virkelig kan vise ansvarlighet. Gode systemer og tydelig dokumentasjon blir stadig viktigere, sier Skjelstad.

### **Vil gjøre det komplekse enkelt**

EcoRebel beskriver seg selv som en praktisk partner som tar tak i oppgavene – ikke bare på papiret, men i hverdagen.

– Vi brenner for å gjøre det komplekse enkelt. Når bedriftene får oversikt og gode rutiner, blir bærekraft ikke en byrde, men en mulighet, sier Willumsen.

*“EcoRebel er rådgiver for effektiv bruk, ressursutnyttelse, innsamling og dokumentasjon av marint avfall.”*

# Sjømatbedriftene

## – Din viktigste stemme



SJØMATBEDRIFTENE

Følg oss på våre plattformer



Nettsiden



Facebook



LinkedIn



# FIAS

Fiskerinæringens Innkjøpselskap AS (FIAS) ble etablert i 1994. Vi arbeider for å gi våre aksjonærer de beste prisene i markedet på en rekke ulike produkter og tjenester.

Selskapet har i dag 4000 aksjonærbedrifter fra små og store bedrifter i fiskerinæringa.

FIAS har avtaler med følgende samarbeidspartnere:

 TESS TEKNISK FAGHANDEL Slanger, drift- og vedlikeholdsprodukter	 if... Skadeforsikring Forsikringer	 TOOLS Maskiner og vedlikehold	 MARITIME MANAGEMENT Safety, crew and technical management	 Uetpak Fleksible filmer og vakuumposer for næringsmiddelindustrien	 telenor Telefontjenester	 MARINE DYNAMICS MarineSmart fangstdagbok
 EJ Kontor-, lager- og verkstedinnredning	 Nordea Pensjon	 solar Elektro-materiell	 NorEngros Totalleverandør på emballasje og rekvisita	 NIPPON GASES The Gas Professionals Gassprodukter	 Reflex Etikett Etiketter og emballasje	 NorTekstil Leie og vask av arbeidstøy
 RS Drift og vedlikeholdsrekvisita	 FOODTECH Produksjonsutstyr	 Fjordkraft Mer for pengene Energiløsninger	 eurofins Analysetjenester	 VARTDAL PLAST Emballasjeprodukter	 mal proff Industrimaling	 MPACK Maskiner og emballasje
 skala Rekvisita og driftsmateriell	 Rentokil Ekspert på skadedyrkontroll Skadedyrbekjempelse	 Cowab Lager og logistikk	 DS Smith Bølgepapp	 SERVICE PROSISTENE Fullsortiment grossist	 Aprila Bank Bedriftslån, enkelt og greit	 Anticimex FOREBYGGE OG BEVARE Næringsmiddelhygiene og skadedyrbekjempelse
 avantor delivered by VWT Forbruksvarer, kjemikalier og rekvisita	 POWER BEDRIFT Elektriske artikler B2B	 FIAS Gaveesker for laks og ørret	 PELIAS Skadedyrbekjempelse	 amcor Fleksible pakkelasninger	 ANTISINK Teknologi som bidrar til å redde liv, verdier og miljøet	 ON/OFF bemanning Bemanning
 Fished Løsninger for kjøp og salg av sjemat	 ECOLAB Rengjøringsmidler, maskiner og utstyr	 cepheo Digital vekst	 ManpowerGroup Rekruttering og bemanning	 EcoRebel Bærekraftig rådgivning	 TRAVELNET REISEVAREHUSET Reisebyråtenester	 Canon Printer-tjenester og dokumenthåndtering
 HYGIENE GRUPPEN Næringsmiddelrenhold	 NORSIRK Miøsanering og gjenvinning	 FELLESKJØPET Enslingsprodukter	 ISØPILOTEN Mattrygghet, kvalitet og HMS	 EMPAKK Emballasje og maskiner	 RETURA Bærekraftig gjenvinning over hele landet	 BRITANNIA EST. 1970 Overnatting
 kartonage bærekraftig emballasje Kartongemballasje	 ERLING OLSTAD Engroshandel med maskiner	 MYHRVOLD INDUSTRI MYHRVOLD-GRUPPEN Utstyr til næringsmiddelbransjen	 phonero Telefontjenester	 KATRIN Papir, tærk og dispensere	 circmar Sirkulære emballaseløsninger	 preem Drivstoff
 Aquatiq CHEMISTRY Konsulentjenester, kjemi og vaskeanlegg	 ABC Arne B. Corneliusen AS Krydder, stivelse og hjelpestoffer	 OPTIMERA Mortel Festemateriell og byggevarer	 LAB forum Analysetjenester	 SYSTEMKJØP Mat og drikke	 ENEAS Lavere og mer forutsigbare energikostnader	 NORDIC CHOICE HOTELS Overnatting
 norwegian x Flyreiser	 Scandic Hotell	 Lyreco Rekvisita	 BOKKEN Leverandør til næringsmiddelindustrien	 Verified Digitale signeringsløsninger	 CIRCLE K Gassolje, strøm og energi	 de digital etikett Digitale etiketter
 Kinnarps Møbler og innredning	 Nautilus Sjø Sikkerhetsstyringsystemer og andre tjenester	 THON HOTELS Hotell	 CENTER-PLAST AS Hansker til fiskerinæringa	 IDÉ HOUSE OF BRANDS Profilprodukter og konseptutvikling	 ahsell VA, VVS, Elektro, Verktøy, Drift, Verneutstyr, Arbeidsklær	

Ansatte i FIAS-bedrifter og medlemmer i Norges Fiskarlag kan nå også benytte disse avtalene.

 TRAVELNET REISEVAREHUSET Reisebyråtenester	 norwegian Flyreiser	 Scandic Hotell	 if... Skadeforsikring Forsikringer	 NORDIC CHOICE HOTELS Overnatting	 THON HOTELS Hotell
---	----------------------------	-----------------------	---	---	---------------------------

**Bli med oss du også! – Mer info: [www.fiasinnkjop.no](http://www.fiasinnkjop.no)**

# Røkt laks og mozzarella på toast

*En lekker liten snack med røkt laks du kan servere som en appetittvekker eller på koldtbordet. Kanskje dette blir den nye vinneren på tapas-bordet?*

## Ingredienser:

4 skiver røkt laks  
baguette  
1 mozzarella, fersk  
1 ss gressløk, frisk  
pepper  
dill, frisk

*Oppskrift: Godfisk.no*

## Framgangsmåte:

- Forvarm ovnen til 225 °C.
- Skjær baguetten og mozzarellaen i tynne skiver.
- Kutt skivene med røkt laks i tynne strimler.
- Rist baguetteskivene i ovnen eller i brødrister.
- Legg på mozzarella, kvern litt pepper over og sett skivene tilbake i ovnen til osten så vidt begynner å smelte (3-4 minutter).
- Pass tiden godt, osten skal ikke smelte for mye, bare renne litt utover.
- Dryss på gressløk og legg røkelaks på toppen. Pynt med dill.





# KAPP LINNÉ VISER VEI

## for fleksibel drift i kystflåten

Et nytt fartøykonsept fra Myre Kystdrift kombinerer hvitfiskfiske og laks i én operasjon – med digitale løsninger fra Marine Dynamics som støtte for en mer effektiv arbeidsdag.

TEKST: CHRISTIAN MIDE, MARINE DYNAMICS AS

*“Båten er verdens første som kombinerer snurrevadfiske etter hvitfisk med bløgging av oppdrettslaks.”*

Kapp Linné.  
Foto: Myre Kystdrift

Med MS Kapp Linné har Myre Kystdrift tatt i bruk et fartøy som skiller seg tydelig ut i kystflåten. Båten er verdens første som kombinerer snurrevadfiske etter hvitfisk med bløgging av oppdrettslaks.

Denne løsningen gir rederiet mulighet til å operere mot ulike markeder gjennom året. Når hvitfiskfisket varierer med sesong, kan fartøyet brukes inn mot oppdrettsnæringen. Det gir bedre kapasitetsutnyttelse og mer forutsigbar drift.

– Vi ønsket et fartøy som gir oss reell fleksibilitet i hverdagen. Med Kapp Linné kan vi kombinere tradisjonelt fiske med oppdrag mot oppdrett, og dermed bruke både fartøy og mannskap mer effektivt, sier Michael Lockert, daglig leder i Myre Kystdrift.

En kombinert driftsform stiller høye krav til dokumentasjon og rapportering. Myre Kystdrift har valgt Marine Dynamics som leverandør av et utvalg digitale løsninger om bord.

### Løsninger som dekker dagens krav

Marine Dynamics leverer sporing, fangst dagbok og SafeSeaNet- løsning som dekker dagens myndighetskrav, og legger samtidig til rette for videre digitalisering.

### • Løsningen om bord omfatter:

- Fangst dagbok (SmartERS™)
- SafeSeaNet-rapportering
- Fartøysporing og kommunikasjon

– Kapp Linné er et godt eksempel på hvordan nye driftsmodeller stiller nye krav til digitale systemer. Vår





MarineSmart®.  
Foto: Marine Dynamics AS

jobb er å sørge for at rapportering og dokumentasjon fungerer sømløst, også når fartøyet brukes på tvers av segmenter, sier Trym Løveng, salgssjef i Marine Dynamics.

Alle funksjonene er samlet i MarineSmart®-plattformen, som gir mannskapet én helhetlig digital arbeidsflate. Det reduserer manuelt arbeid, begrenser behovet for parallelle systemer og gir bedre flyt i rapportering og dokumentasjon i en hektisk operativ hverdag. Løsningen er bygget for stabil drift over tid, også når fartøyet brukes på tvers av ulike oppdrag og driftsformer.

### FIAS-medlemmer

Marine Dynamics AS er utvalgt leverandør til FIAS og tilbyr gunstige priser for medlemsbedriftene i FIAS som ønsker å installere MarineSmart®-systemet og starte integreringen av en moderne digital infrastruktur.

Ønsker du et uforpliktende tilbud på Marine Dynamics-systemet, så ta kontakt med:

### Trym Løveng

Tlf. 993 32 651 / 76 08 40 00



Trym Løveng, salgssjef i Marine Dynamics.  
Foto: Marine Dynamics AS

### MS Kapp Linné

- Rederi: Myre Kystdrift
- Fartøystype: Kombinert snurrevad- og bløggebåt
- Bruksområder: Hvitfiskfiske og bløgging av oppdrettslaks
- Særtrekk: Fleksibel drift på tvers av markeder
- Verft: Larsnes Mek. Verksted (bygg nr. 73)
- Byggehistorie: Skrog bygget i Gdansk, ferdigstilt/utrustet ved Larsnes
- Design: (oppgis i åpne kilder som SC-51)
- Hovedmål (AIS): ca. 51 m lengde (LOA) og 12 m bredde (beam)
- Identifikasjon (AIS): IMO 9998341 · MMSI 258032580 · kallesignal JXUI

### MarineSmart™

- Leverandør – utvikler og produsent: Marine Dynamics
- Type: Digital utstys- og programvareplattform for fartøy
- Innhold: Fangstdagbok, SafeSeaNet og sporing
- Har også sterk etterspørsel etter andre digitale støttesystemer om bord.

**MARINE DYNAMICS**

# Utstilling under Sjømatdagene 2026

Sjømatbedriftene og FIAS arrangerer Sjømatdagene i 2026 på Scandic Hell Hotell ved Trondheim Lufthavn, Værnes den 10. til 11. mars 2026.

Sjømatdagene samler mellom 400 og 500 aktører fra alle ledd i sjømatnæringen. Det kommer beslutningstakere fra oppdrettsnæringen, slakterier, hvitfiskbedrifter, foredlingsbedrifter, grossister, eksportører og bedrifter som foredler og selger på innenlandsmarkedet.

## Utstillingsområde på Scandic Hell

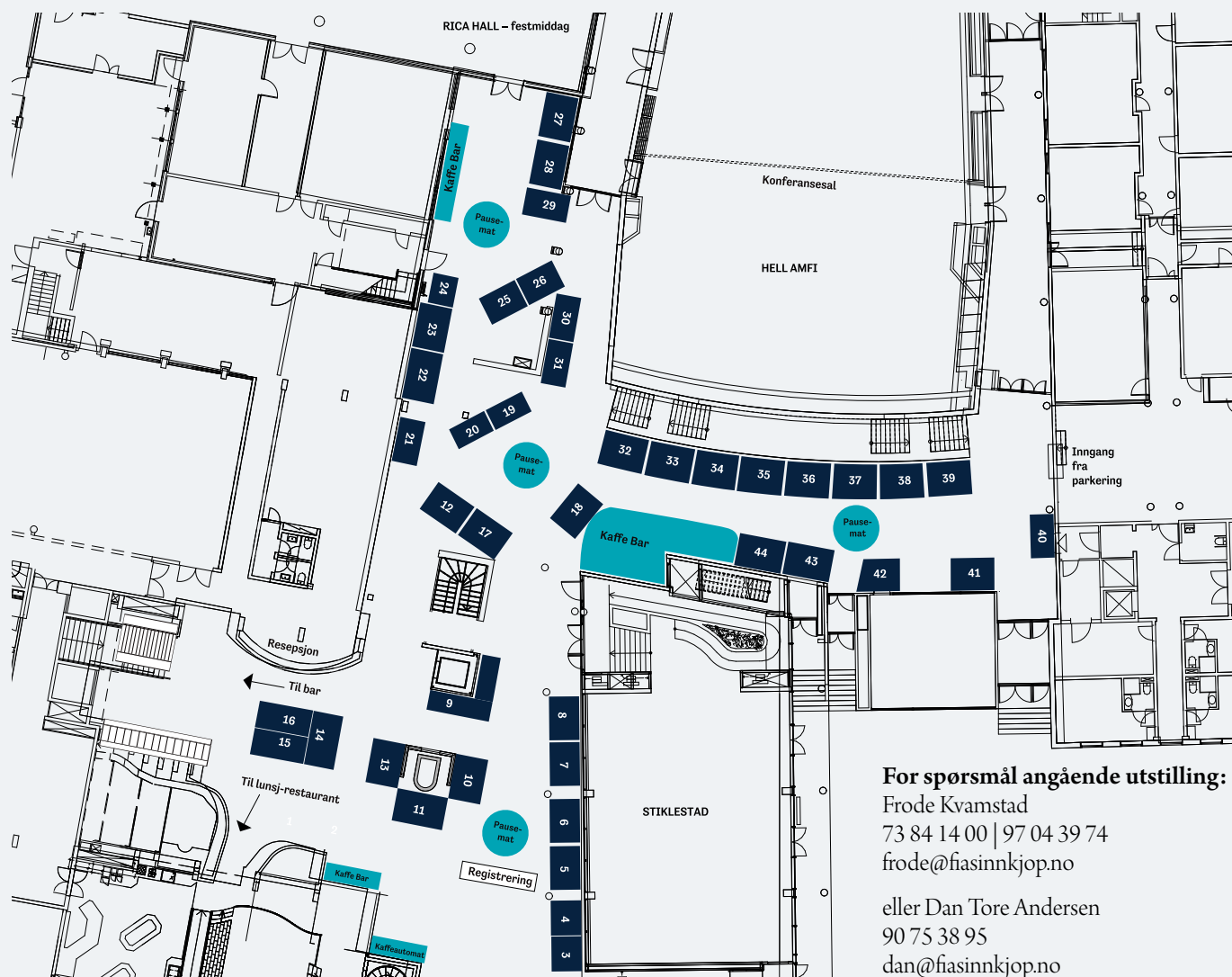
Vi inviterer våre samarbeidspartnere til å delta med en utstillingsplass under konferansen. Utstillingsområdet er i vrangleområdet mellom resepsjonen, konferansesalen og der vi spiser lunsj og har festmiddagen. Se standoversikten nedenfor.

Vi har valgt å differensiere prisene på standene etter hvor sentralt de ligger. Dette er et forsøk på å gi dere utstillere en valgmulighet med tanke på plassering og kostnad.

Utstillingsplassene ligger på mellom 18 000 til 40 500 kroner + mva pr. plass for hele konferansen.

## For dette får utstillerne:

- Utstillingsplass ca. 2 X 3 meter. Følgende kan leies: Barbord og krakker, brosjyrestativ og skjerm m/stativ.
- Utstillingsplass i resepsjonsområdet eller i vranglearealer der deltakerne passerer gjennom på vei inn og ut av konferansesalene.
- Fritak for deltakeravgift på hele konferansen for 1 person (verdi inntil kr 6500,-)
- Unik mulighet til å skape relasjoner og etablere kontakt med bedriftene i næringen.
- Profilering av bedriften inn mot laks og oppdrettsnæringen, hvitfiskbedrifter og den resterende sjømatindustrien.
- Muligheter for reklame under konferansen.



## For spørsmål angående utstilling:

Frode Kvamstad  
73 84 14 00 | 97 04 39 74  
frode@fiasinnkjop.no

eller Dan Tore Andersen  
90 75 38 95  
dan@fiasinnkjop.no

Innsiktsdagen 2026

# Produsentansvar for fiskeri- og oppdrettsbransjen

## – utfordringer og muligheter står i kø!

*NORSIRK inviterer til konferanse om produsentansvar og sirkulærøkonomi – med ekstra søkelys på det kommende produsentansvaret for fiskeri- og oppdrettsbransjen. Bransjen står foran både utfordringer og muligheter – og mye av dette vil bli belyst den 12. mars. Dette er en unik anledning til å få innsikt, konkrete råd og faglig påfyll – med andre ord en konferanse du ikke vil gå glipp av.*

### PROGRAM FOR PARALLELLEN OM DET KOMMENDE PRODUSENTANSVARET:

#### Hva er produsentansvar og hvordan vil det se ut for involverte aktører?

Stig Ervik, administrerende direktør i NORSIRK

#### Herreløst avfall fra næringen – hvem tar regningen med nytt regelverk?

Stian Holmen er prosjektdirektør for produsentansvar på fiskeri og havbruk i NORSIRK

#### Hampidjan og deres tanker om det kommende produsentansvaret

Marthe Amundsen Brodahl, ESG Director, Hampidjan Group

#### Scale er i full gang med sirkulære løsninger

Ståle Sæther, Chief Operational Officer i Scale

#### Hva blir de største utfordringene med det kommende regelverket?

Trude Olafsen, ESG Manager at AKVA group ASA deler sine synspunkter.

#### Regelverk om produsentansvar i alle EU land, hva gjør et internasjonalt selskap i Norge?

Pål Korneliussen er Country Manager Norway for Garware Technical Fibres Limited

#### Sjømat Norges perspektiv på det kommende produsentansvaret

Marit Bærøe, fagsjef miljø i Sjømat Norge

#### Status innsamlede mengder herreløst avfall i dag?

Malin Jacob, markedssjef i SALT Lofoten as

#### NORSIRKs innovasjonsprosjekt om sirkulære løsninger i fiskeri og havbruk

NORSIRKs Jon Hermansen

#### Komposittbransjen og det kommende produsentansvaret

TBA fra NCMT

Påmelding samt oversikt over hele programmet får du her:

[www.norsirk-innsiktsdagen.no/pamelding](http://www.norsirk-innsiktsdagen.no/pamelding)

[norsirk.no](http://norsirk.no)



#### **FIAS – Fiskerinæringens Innkjøpselskap AS**

*Alle sjømatbedriftene i Norge kan bli aksjonær i FIAS, som forhandler innkjøpsavtaler på vegne av aksjonærene. I dag er det vel 4000 bedrifter som kan handle gjennom avtalene.*

*For mer informasjon: [www.fiasinnkjop.no](http://www.fiasinnkjop.no)*

*FIASNYTT er en informasjonsplass for samarbeidspartnerne til FIAS*



ANNET

 Din BemanningsPartner  
Kvalitetsleverandør av menneskelige ressurser  
www.NYDBP.no  
**AQUACULTURETALENT®**  
WWW.AQUACULTURETALENT.COM

BANK, FINANS OG JUS

Kystens ledende  
advokatfirma

**S A N D S**

Oslo | Bergen | Stavanger | Trondheim  
Tromsø | Ålesund | Tønsberg

**KPMG**

Revisjon Rådgivning Advokattjenester  
KPMG.no | Tlf.: +47 99 21 67 96

FRYSELAGER

Fryselager  
sentralt på Vestlandet

**permanor**

Jovegen 67, 5514 Haugesund  
Tlf.: 52 71 48 41  
E-post: post@permanor.no  
www.permanor.no

FERSK HVITFISK

**MARINE SALES**

OMSETNING AV ALLE TYPER HVITFISK

TELEFON: 70114545  
MAIL: post@marinesales.no

TILSETNINGSSTOFFER

Leverandør av krydder, tilsetningsstoffer  
og emballasje til fiskeindustrien.  
Gode råvarer fortjener ABC-produkter.

**ABC**  
Arne B. Corneliussen AS  
Tlf: +47 22 88 46 00  
www.abccorneliussen.no

*Kvalitet og trygghet*  
SINCE 1948

- Krydder
- Marinader
- Gourmet
- Dressinger
- Kryddersmør
- Oljer & eddik

Vi leverer trygg mat av god kvalitet

**ENGBRETSSEN AS**

Tlf +47 63966640 www.engebretsenas.no Minne Industriområde 31  
2092 Minnesund

SLAKTERI

Slakteri for frittstående oppdrettere  
i Nordland

**Salten N950**

Tlf. Johan-E. Andreassen – 915 39 338

- Slaktning av torsk, laks og ørret
- Slaktning av stamfisk
- Innfrysing og pakking

**kråkøy norcod**

www.krakoy.no

Kråkøy i Åfjord Kommune

FISKEMAT

 **Torungen Sjømat**

FERDIGMAT AS • Holmen 6, 4842 ARENDAL  
Tlf 37 01 51 66 • Epost: post@torungen.no • www.torungen.no

 **HJØNNEVÅG**

Livsglad mat frå havet sidan 1948  
www.hjoennevaag.com | Tlf.: 53 48 22 00 | firmapost@hjoennevaag.com

OPPDRETT

ANNO 1976

**KVARØY**  
FISKEOPPDRETT

8743 Indre Kvarøy  
Tlf.: +47 97 07 35 32  
alf@kvaroy.no

www.kvarfisk.no

**50 ÅR**

KVALITET GJENNOM GENERASJONER

**EMILSEN GRUPPEN**

emilsenfisk.com

## TOTALLEVERANDØR



Lokal sjømat siden 1911  
Brygga 11 Sandefjord  
Tlf: 33483040  
Mail: Post@brodreberggren.no

## TOTALLEVERANDØR

En bedre verden gjennom  
kjærlighet til sjømat

**NORDIC GROUP**

+47 73 99 18 50  
nordicgroup@nordicgroup.no  
Nordicgroup.no

## LAKS OG ØRRET



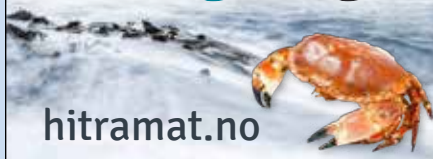
## SJØMAT, VILT OG SPESIALITETER



Ring oss: 92288500  
www.reinhartsen.no

## REKER, SKALLDYR OG SKJELL

**Hitramat**



## Alt i fisk og skalldyr



Tel. 75 05 90 50  
E-post: kjell@seloyfisk.no

## HVITFISK &amp; SKALLDYR



7273 Norddøy • Tlf 72449888 • Fax 72447418  
www.seashell.no • helge@seashell.no

 **ARNØY LAKS AS**

Arnøy Laks AS  
Arnøy Laks Slakteri AS – Elvevoll Settefisk AS

Tel. +47 77 77 79 70  
9194 Lauksletta – post@arnoylaks.no



**RØRVIK**  
GOD SMÅK SIDEN 1927

Kvalitetsleverandør av hvitfisk, pelagisk og prisbelønnet fiskemat  
www.rff.no • Tlf.: 74 39 24 90 • Fjordgata 9, 7900 Rørvik



Leverandør av laks og ørretfilet

www.seafoods.no

**PLATINA**  
SEAFOOD

EXCELLENCE IN ATLANTIC SALMON  
AND TROUT

www.platinaseafood.com



Grønnegt. 24 – 2317 Hamar  
Butikk: tlf 62 54 08 40 • fax 62 54 08 49  
Engros: tlf 62 55 30 40 • fax 62 55 30 09  
post@knutstad-holen.no

## LUTFISK/TØRRFISK/SALTFISK



**Brødrene Andreassen Værøy AS**

www.lofotfish.no

Kvalitetsprodusent av:

- Tørrfisk
- Lutefisk
- Saltfisk



Verdensmester i lutefisk 2017



Specializing in fresh airborne salmon  
Aalesund - Norway

Produksjon av laks og ørret.



AS Knutshaugfisk | Tlf. 41564385 | Knutshaugveien 58, 7252 Dolmøy



• Brødr. Remø • www.Goldfish.no • +47 701 98 971 •  
• Fiskerstrandvegen 168 • 6035 Fiskerstrand •

# Hva koster én rotte virkosmheten din?

Mer enn du tror.

- ⚠️ Produksjonsstans
- ⚠️ Vareødeleggelser
- ⚠️ Tappt omdømme

## SMART Skadedyrkontroll

overvåker og rapporterer skadedyraktivitet 24/7

- så du kan slappe av.

Kontaktinfo:

✉ [post@anticimex.no](mailto:post@anticimex.no)

☎ (+47) 41 41 41 28

 **Anticimex**  
BESKYTTE OG BEVARE

NÆRINGSMIDDELEMBALLASJE AV  
**98 % LUFT**



LAV VEKT  
I FORHOLD TIL STYRKE



EFFEKTIV  
ISOLASJON



ENKEL Å  
RESIRKULERE

[www.vartdalplast.no](http://www.vartdalplast.no)

  
VARTDAL PLAST