

FORRETNINGSPLAN

«Levandefangst reker M/S «Arthur»

INNHALDSFORTEGNELSE:

1. Forretningsidé
2. Personopplysninger
3. Mål for virksomheten
4. Produkt/tjeneste og produksjon
5. Marked
6. Markeds- og salgsaktiviteter
7. Økonomi

1. FORRETNINGSIDÉ

Knapskog i Tareskogen skal driva med fangst av levande reker, kreps og fisk fra sjarken Arthur!

Fangst skal drivast i farvatna rundt Fedje og i Lofoten. Sal skal skje direkte til forbrukar i størst mogeleg grad for å sikra best mogeleg pris og best mogeleg kvalitet på produktet. Ved å bruka teiner som fangstredskap sikrar ein at fangsten er levande når han kjem ombord, og dette gir det beste grunnlag for å bevare kvaliteten heilt fram til forbrukar. Som tidlegare fiskeeksportør har eg kunnskap om marked og salg, noko selskapet skal bruka for å veksa ut fra lokalt salg og ut i verda. Her er det EU og fjerne Austen som vil vera dei viktigaste marknadane dei første åra.

2. PERSONOPPLYSNINGAR

Eigar: Paul Magnar Knapskog

Telefon: 99506350

Godt utdanna mann på 53 år med svært variert bakgrunn;

Befalskuleutdanning fra Marinen, Akvakulturutdanning, Arkitektutdanning, 7 års erfaring som fiskeeksportør, kvalfangar, fiskeoppdrettar og til sist; fiskar.

Eg har i snart 3 år drive for meg sjølv som fiskar, konsulent innan fiskeoppdrett, og vil no fokusera meir på fiskeridelen av yrkeslivet mitt. Eg har arbeidd med mykje og mange ting fram til no i livet, no vil eg starta eit nytt kapittel, og då med å binda saman litt av det eg har gjort tidlegare.

3. MÅL FOR VERKSEMDA

Målet for drifta er at det skal gje arbeid til meg sjølv, men på litt sikt også til ein mann til ombord, og etter kvart og ein som kan selja fangsten, ikkje berre lokalt, men også på eksportmarknaden. Eg vil starta opp i heimkommunen min, Fedje, her har me lange tradisjonar for eigenproduksjon av kvalkjøt, noko som vil gje verdifull starthjelp når ein skal byggja opp eit nytt produkt som fersk reka vil vera. Målet er at ein kan få i gang felles omsetning av lokalfanga fisk, reker, kreps og krabbe, og, om Olavson består; kvalkjøt. Det siste vil eg bør vera naturleg å forsøkja å starta eksport av, og marknaden ligg klar i Japan både for kjøt og ikkje minst spekk som i dag ikkje vert utnytta.

4. PRODUKT/ TJENESTE OG PRODUKSJON

Hovudproduktet vil vera ferske reker, kreps og krabbe, nykokt på kaien. Vi vil og tilby levande reka til restaurantmarknaden i Bergen som fyrste steg, på sikt også for eksport.

Når det gjeld omsetninga av levande reke så har det vorte mogeleg gjennom at me no kan fanga reker i teiner, ikkje i trål. Dette gir oss mogelegheit til å lagra ho til ho er klar for salg, anten som fersk nykokt, eller som levande heilt fram til sluttbrukar i Bergen, Stavanger, eller heilt til Singapore.

For å lukkast med dette må det investerast i lagringsfasilitetar på land på litt sikt, men i starten vil det vera tilstrekkeleg med nokre få kar til dette.

Eg ser for meg at det og vil vera naturleg å starta sal av fisk som ein del av dette, båten me vil driva fra vil vera rigga for teinedrift, noko som gjer det naturleg å fiska også fisk med havteiner. Dette er ein fangstmetode som gir gode fangstar av brosme og lange av høg kvalitet, dels levande fisk, som igjen vil vera med å gi høgare pris. Sist vinter var brosme fanga på line betalt med kr 17 pr kg, så her er det potensiale for god inntening. I haust og vintersesongen vil det også vera mogeleg å tilby torsk og sei fra juksafiske.

For å lukkast med dette er det viktig å få i gang salgssleddet så fort som råd, ikkje berre for å ta ut meirforteneste, men reint praktisk må dette på plass for at ein skal kunna driva på havet dei timane som ein må for å få nok fisk og krepsdyr ombord. Her må det identifiserast ein eller to personar som er villige til å ta denne jobben på seg, det vil vera mykje jobb, men mange utfordringar, og til sist; eit godt resultat!

Me har i dag 1 - 2 restaurantar på Fedje, eg ser det naturleg å starta samtalar med desse får å driva omsetnaden av produkta fra båten. Ferske sjømatprodukt = fantastiske rettar gir fantastisk omtale og pengar i kassa for Fedjesamfunnet!

5. MARKNAD

Marknaden for levande reka vil vera lokalt på Fedje og Nordhordland, pluss byane i sørNoreg. I tillegg vil eg kunna bruka nettverket mitt til å selja reker og kreps internasjonalt, hovudsakleg i Asia.

Lokalmarknaden ser slik ut:

1. Innbyggjarar på Fedje, dei er her heile tida, heile året. Dei er vande med god kvalitet på fisk og skaldyr, men kanskje ikkje veldig betalingsvillige. Men, svært opptekne av god kvalitet på fisk, det vil me kunna gje dei. Etter kvart vil dei og starta å kjøpa ferske reker og kreps. I sommarhalvåret vil restaurantene på Fedje vera eit godt marked, pluss at tilreisande vil handla med seg heima att.
2. Utvida lokalmarknad: Dette er tilreisande til Fedje, hyttteeigarar og dagsturturistar. Desse er betalingsvillige grupper som set pris på å kjøpa lokale varer og dei betaler det det kostar. Her finn ein og folk som reiser eins ærend til Fedje for å kjøpa kvalkjøt, dei vil også kjøpa fisk, reker og anna om dei har mogelegheit til det. Me har og ein stort lokalmarknad i Nordhordland og Mongstad, her er det mykje folk med betalingsevne og vilje for eit godt produkt.
3. Bergen og Stavanger: Byar med over 500 000 innbyggjarar og svært høge krav til råvarer på restaurantar, ref. Omakase i Stavanger. Dette er gourmetdestinasjoner som vil vera svært interesserte i levande reker. Her kan ein oppnå prisar på over kr 500 pr kg, men det er gjort undersøkelser som seier at dette kan gå over kr 1000 på sikt. (ref. Møreforskning)
4. Eksportmarknaden: Her tenkjer eg i starten først og fremst på kvalkjøt og kvalspekk, men og sjølvsagt på levande reker. For kvalprodukt er marknaden utan unntak i dag Japan, dei betalar godt for kjøt og spekk som vert behandla på rett måte, dvs. frose inn rett etter partering av kvalen. Om dette vert gjort rett, bør det vera mogeleg å selja varer fra Olavson i storleik NOK 1 - 2 mill i starten, Fangst av 20 dyr) mykje meir på sikt. I tillegg vil ein jo ha lokalmarknaden på kvalkjøt, dette gir ein omsetnad på ca 2 mill basert på same antal dyr.

Eksport av kreps og reker vil vera mogeleg til både EU og Asia. Teineskjær eksporterar i dag heile sin fangst av kreps til Spania, dei oppnår prisar på over kr 300 for kreps levert Spania, me bør klare det same. For reker vil me satsa på Asia, nærare bestemt Singapore og Bangkok. I desse byane er det importørar som eg kjenner, eit stort betalingsvillig marked, og gode flyforbindelsar. Klarar me å få til noko her vil Japan vera eit naturleg steg vare i satsinga.

6. MARKEDS- OG SALGSAKTIVITETER

Markedsaktivitet	Mål med aktiviteten	Tidsperiode	Kostnad (kroner)
Salg lokalt	Salg av fiskeprodukt lokalt	Des 20 - Des 21	100 000
Salg regionalt	Salg av fiskeprodukt regionalt	Vår 21	100000
Salg eksport	Eksport til Asia	Vår 22	200 000
Sum markedsføringskostnader			400 000

7. ØKONOMI

Sjå vedlagte budsjett