



Mayhem i Mehamn? Eller *the time is right?*

Tromsø, 19 okt 2017



Bakgrunn for satsingen.

Norwegian Fish Company ynskjer å ta vera med på den utviklinga som skjer i norsk og internasjonal fiskerinæring.

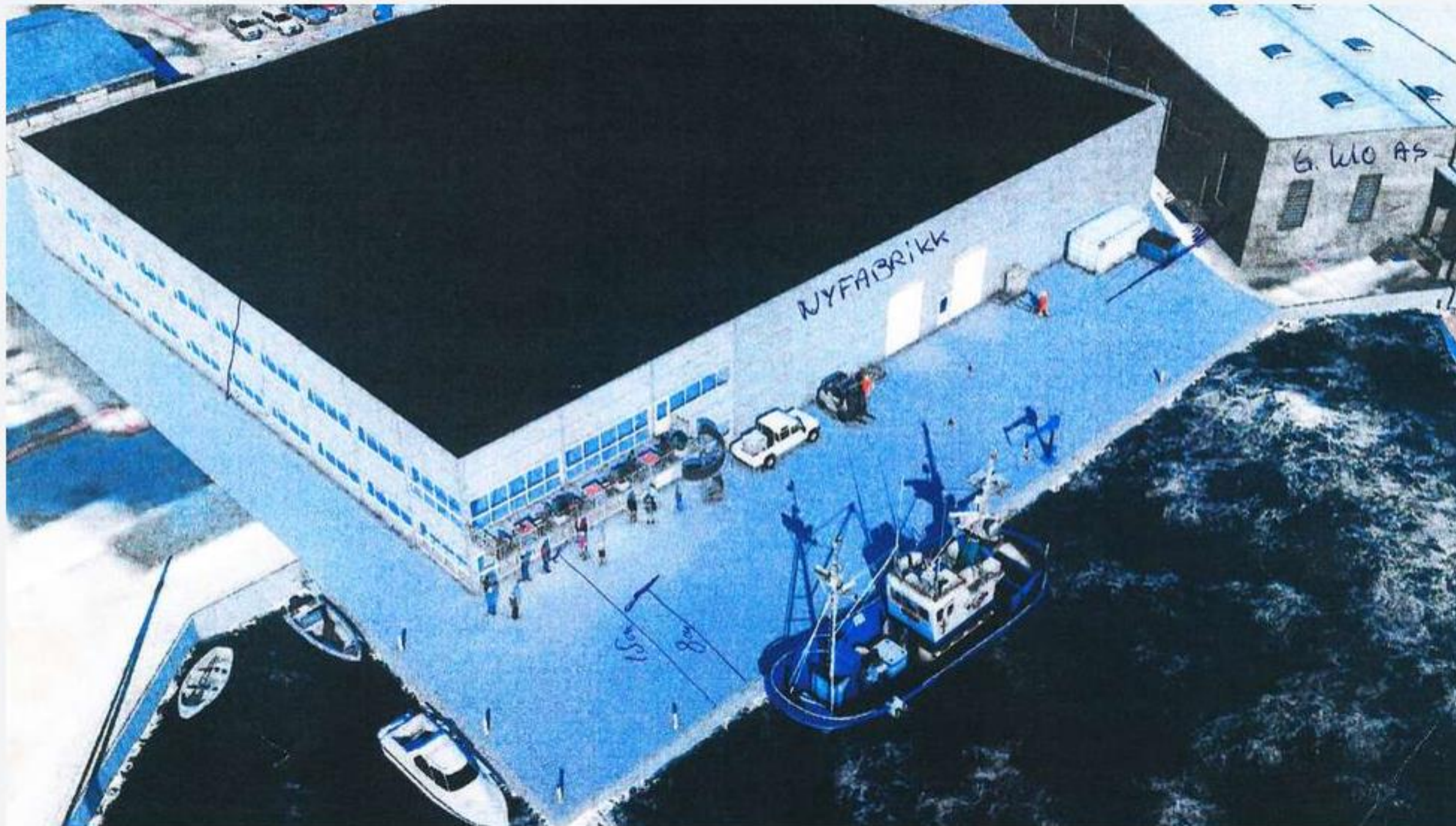
Etterspørselen etter fisk som proteinkilde auker, og den teknologiske utviklingen gjør at produksjon i Norge og det å vera nær ressursane er attraktivt.

Berre 25% av fisk frå Finnmark vert foredla i fylket – Svært få lagar merkevarer eller forbrukerpakka ferske og frosne produkt.



Fransk matvaregigant har kjøpt tomta til planlagt foredlingsanlegg på Myre

De franske matgigantene Primex og Picard står bak planen om et foredlingsanlegg til rundt 200 millioner kroner på Myre.



Illustrasjonsbilde. Foto: Per Thrana

Næringsliv Sjømat

Lerøy kjøper sjømat-aksjer for milliarder

Aker selger aksjer i Havfisk og Norway Seafoods til Lerøy.



Witzøe og Insula kjøper mer hvitfiskindustri

Gustav Witzøes investeringsselskap Insula kjøper både Båtsfjordbruket og Nordic Group. Det er det andre hvitfisk-selskapet Insula kjøper i Finnmark.

NY KA
PÅ MA

Forretningsidè



Produsere og distribuere førsteklases sjømat og sjømatprodukter med identitet til det nordiske og internasjonale marked gjennom å forene eksisterende produsentar og kompetanse innen hvit- og rød fisk, med merkevare- og salgskompetanse.



Fra filetfabrikk til eit norsk sjømatelskap

Selskapet skal trinnvis utvikla seg fra å levera merkevarer frå produksjon ved ein fabrikk i Finnmark til utvida sourcing og produksjon frå Noreg og eksportera sjømatprodukt til fleire kjeder og kundar i Europa og andre marknader.

NYKKELPERSONAR



Arne Hjeltnes, Styreformann

Har jobbet i Sjømatnæringen i mange år, bl.a for Marine Harvest og i Eksportutvalget for fisk i Hong Kong med ansvar for Asia.

Arne vil å ta en aktiv rolle i selskapet innen informasjon, kommunikasjon og nettverksallianser, Har et unikt politisk nettverk og i sjømatnæringen



Jørn-Gunnar Jacobsen, CEO

Tidl Adm Dir i Findus 30/4 2015 -30/4 2017

Har tidligere vært Salgsdirektør i Nortura (Gilde/Prior), 2009-2012 og viseadm dir i ICA Norge 2012-2015. Har med dette ledet både produksjonsbedrifter og merkevare og salg og har et svært godt nettverk både innen sjømatindustrien og handelen,

Adm Dir i Norwegian Fish Company fra 1 mai 2017.



Thorbjørn Theie, Styremedlem

Today Consulting

En av Norges mest erfarne innen Dagligvarehandel. Har hatt lederstillinger i Norgesgruppen i en årrekke, og ledet frem til 2012 Kjøpmannshuset AS (SPAR, EUROSPAR og JOKER). Ledet ICA Norge fra 2012 til salget i 2015. Har sittet i ledergruppen i SPAR INTERNATIONAL og har et svært godt nettverk i Norsk og Europeisk Dagligvare.



Bård Thomas Østvang, CFO

Tidl Direktør PwC, Tromsø

Utdannet Siviløkonom fra NHH i 2004. Har jobbet i PwC i en rekke svært relevante prosjekt innen fiskeri og sjømatnæringen siden 2006. Ekspertise innen hvit fisk, havbruk og matproduksjon. Svært god kjennskap til - og nettverk i Nord Norsk fiskerinæring.

CFO i Norwegian Fish Company fra 1 august 2017.

NYKKELPERSONAR



Bjarne Lervick-Mørch, SD

Tidl Salgsdir i Salma

Har jobbet i Norsk Dagligvare i mange år innen salgs- og kategoriledelse i store merkevareselskaper som TINE, Orkla og Mondelez. De siste 6,5 årene har han vært med å bygge opp SALMA til å bli Norges første merkevare innen fersk fisk. Har et godt nettverk innen Norsk Dagligvare og Sjømatnæringen.

**Tiltrer som Salgsdirektør i Norwegian Fish Company
1 oktober 2017**



My Moen, Dir Log og vareflyt

Tidl Prognosesjef i Den Stolte Hane.

M.Sc innen produksjon og logistikk fra LiU, Sverige og NTU, Singapore. Har de senere år arbeidet spesielt med supply chain og med å etablere nye vareveier og effektiv vareflyt i matvarebransjen bl.a i Orkla og Den Stolte Hane. Har ekspertise innen produksjon, prognose og logistikk av korttidsholdbare produkter, både med handelsvarer og egenproduserte.

Tiltrer som Dir Logistikk og Varestrøm i Norwegian Fish Company fra 1 okt 2017.



Sven-Erik Hilsen, Prodsjef

Tidl Produksjef Icefresh

Sven-Erik har høy kompetanse innenfor hele verdikjeden, og sjømatnæringen spesielt, og lang og bred erfaring som produktutvikler, produksjons- og markedssjef og COO. Sven-Erik har jobbet i TINE, Fjordland, Enghav og Icefresh, samt for Gastronomisk Institutt, med hovedvekt på å bistå Norsk sjømatnæring med utvikling og promotering. Siden 2010 har han jobbet med produksjon, produktutvikling, merkevarebygging og varesortiment i sjømatnæringen. Produksjef i Norwegian Fish Company fra 1 oktober 2017



Kim Gabrielsen, COO

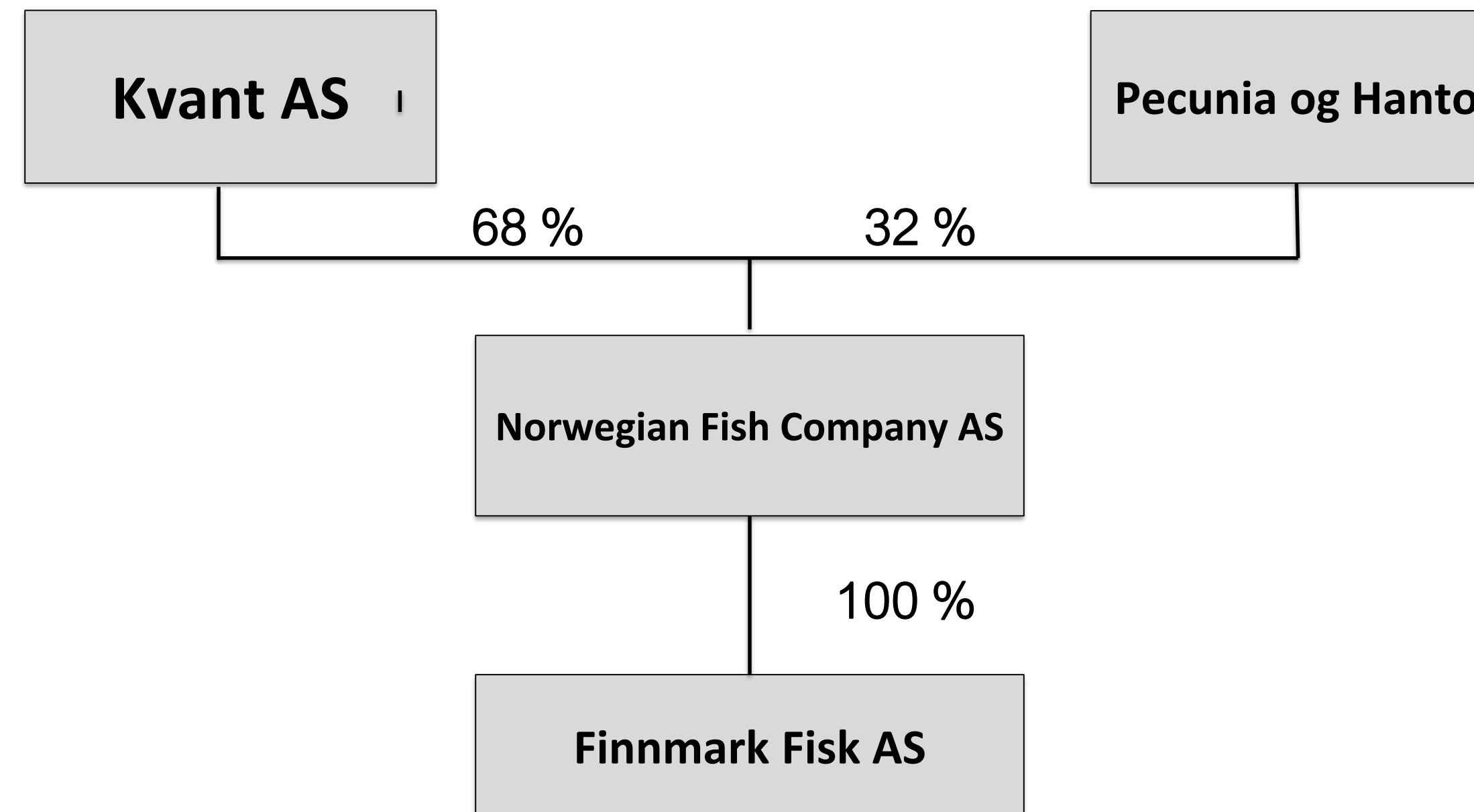
Tidl Tech.manager Lerøy/Norway Seafood

*Kim har vært fisker med egen båt, vært fisker på tråler. Dessuten 8 års erfaring som daglig leder på fiskeprosessanlegg. Og 2 år som selvstendig konsulent i fiskerindustrien
Kim er utdannet næringsmiddeltekniker og gassprosessingeniør.
Han leder også viltneymden i Karlsøy kommune.*

Eigarstruktur pr Okt 2017



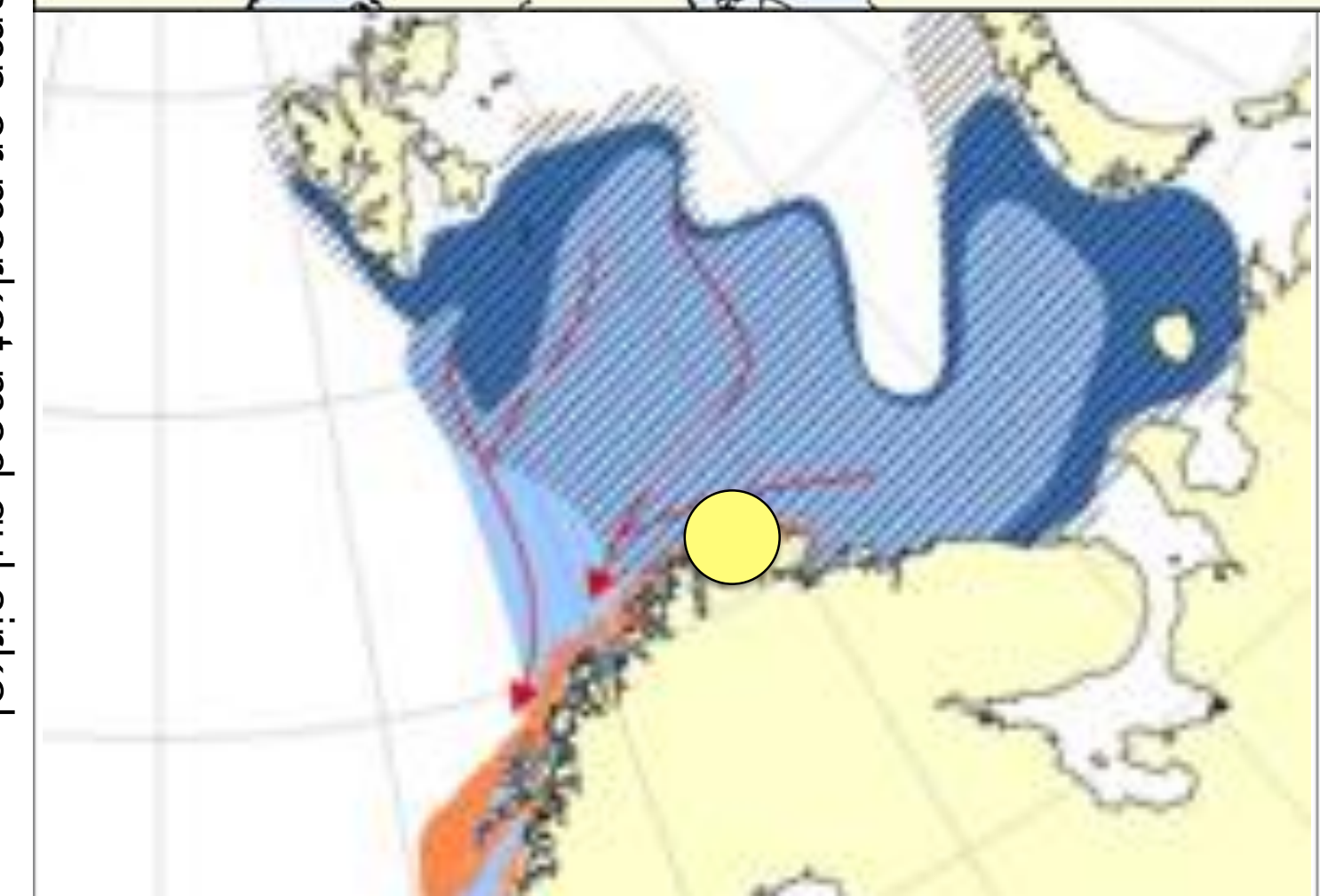
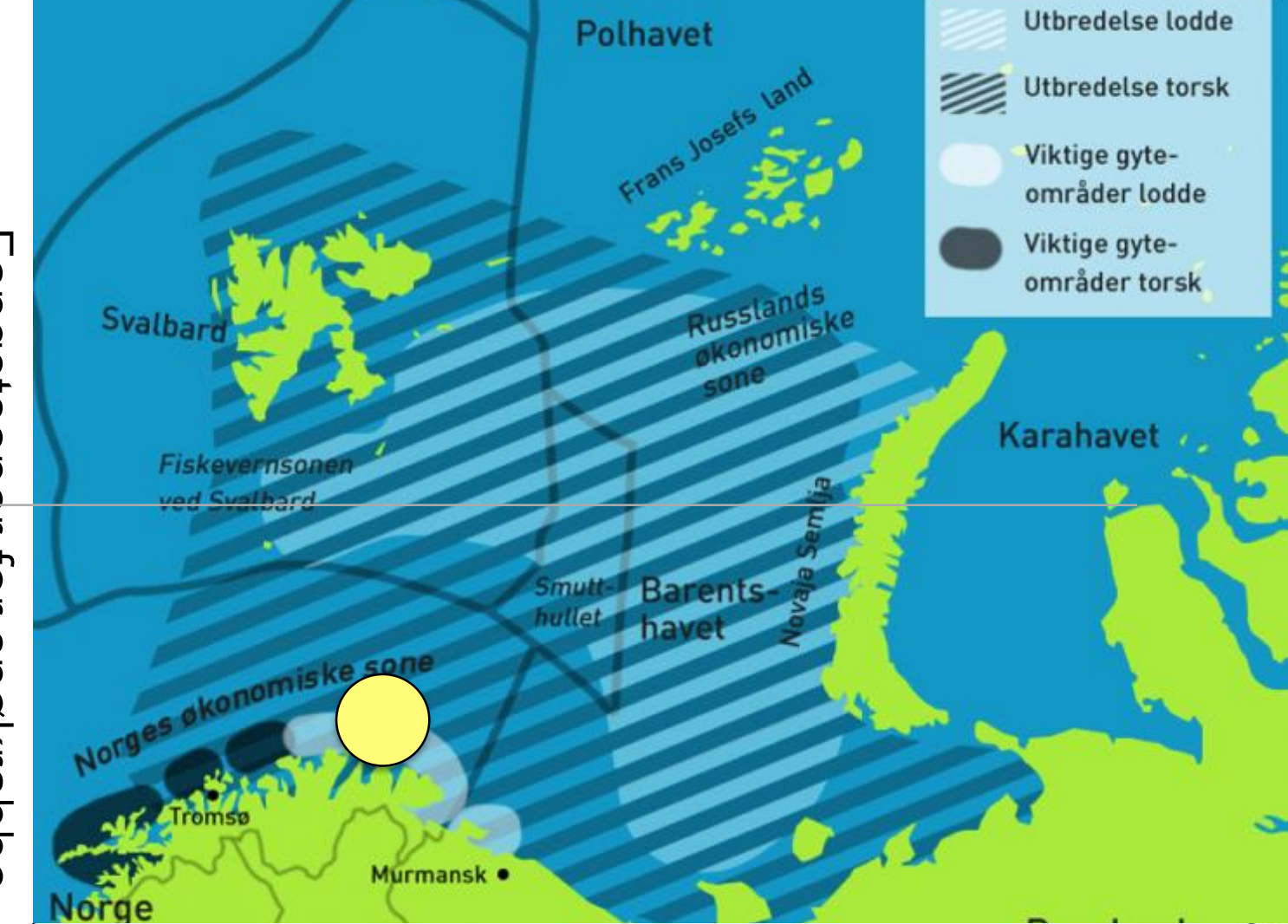
Petter Neslein
Hans Thomas Knudtzon



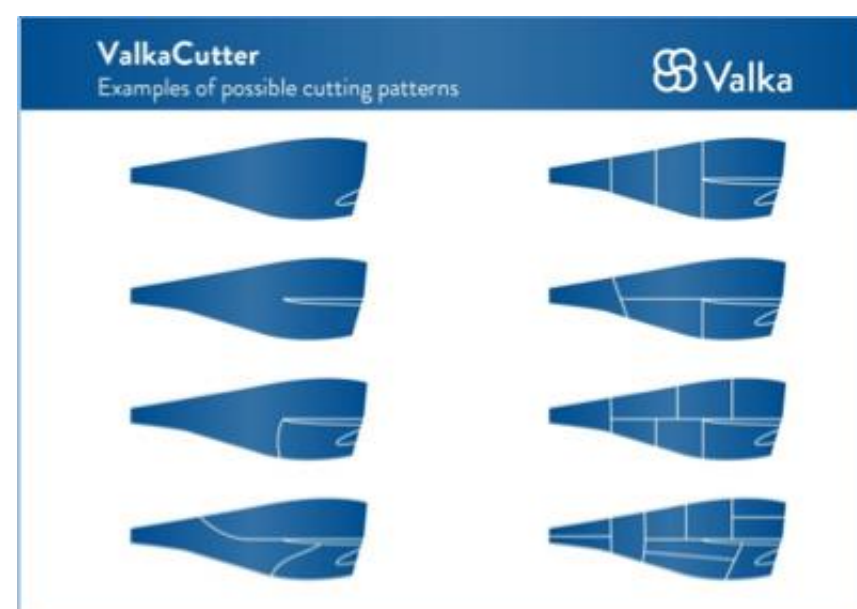
Mehamn og Finnmark – midt i smørauga

- Kjernevierksemda etablerast nær fangstleddet for å sikra godt og rimelig råstoff
- Finnmark gir lengst sesong for torsk, god tilgang på sei og hyse samt ressursar som konge- og snøkrabbe
- Sesongen startar noe tidligere i Lofoten/vesterålen
- Store bestandar av alle relevante råvarer
- Stor tetthet av fangstfartøy
- Fleire mottaksanlegg kan levere fisk
- Tilgang til kvalifisert arbeidskraft er krevjande
- Gir gode statlege støtteordningar

Fangstsoner for snøkrabbe, kongekrabbe og torsk. Mehamn er merket med gul sirkel.

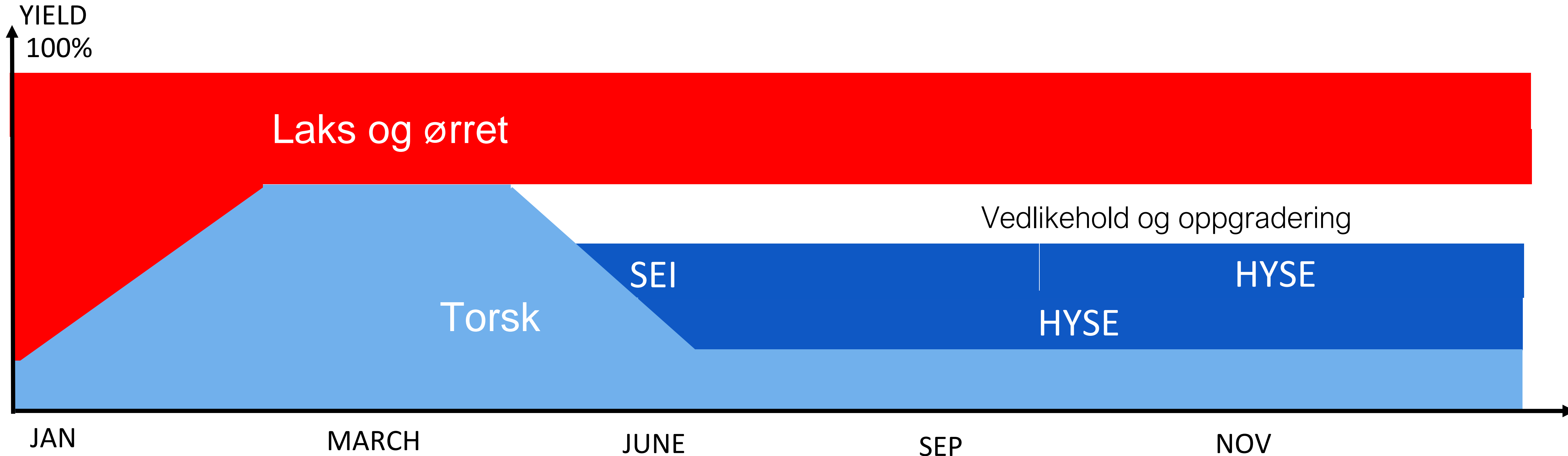


VERDENS MEST MODERNE FILETFABRIKK ?



Utstyret er satt i bestilling og leveres ultimo 2017.

Unik kombidrift skal gje heilårlege arbeidsplassar og optimal effektivitet.



FRAMTIDA TIL TORSK OG ANNA HVITFISK - ET PARADIGMESKIFTE?

Torsk og Hyse har dei siste åra levd i skuggen av laksen, men salet har tatt seg kraftig opp i norske dagligvarehandel etter at meir forbrukervenlege produkt er innførde.

Produktutviklingen heng framleis etter marknaden for laks, men dei store lakseprodusentane sitt inntog i kvitfisknæringen vil endre på dette.

Timingene er riktig for filetnæringen og for Finnmark Fisk!

NÅR KAN ME STARTE Å LEVERA?

Fabrikken er detaljtegnet og produksjonslinjene er under produksjon.

REKRUTTERING NØKKELPERSONELL

UTVIKLING OG DESIGN AV MERKEVAREN

HVITFISKLINJE
LEVERES

TESTPROD AV
TORSK

PROD AV
TORSK

UTSTYRS-
BESTILLING

LAKSELINJE
LEVERES

TESTPROD

PRODUKSJON AV LAKS

JUL

AUG

SEP

OKT

NOV

DES

JAN

FEB

MARS

UTFORDRINGER OG MULIGHETER

Råstofftilgang i Mehamn.

Me treng seks - åtte tusen tonn råstoff av både laks og kvit fisk. Eit effektivt mottak, god infrastruktur, konkurransedyktige betingelsar og eit generelt tett samarbeid med flåten blir avgjerende for å lukkast. Me er førerbudd på å måtte bruke både frose og ferskt råstoff, men er avhengig av god kvalitet på fisken.



Maksimalt utbytte av hver fisk.

Nøkkelen til maksimalt utbytte er full drift av anlegget gjennom året. Like viktig er det å få så gode marginar som mogeleg av heile fisken. Me må vera marknadsorienterte og til einkver tid vite kvar dei beste markednadene er for våre produkt.

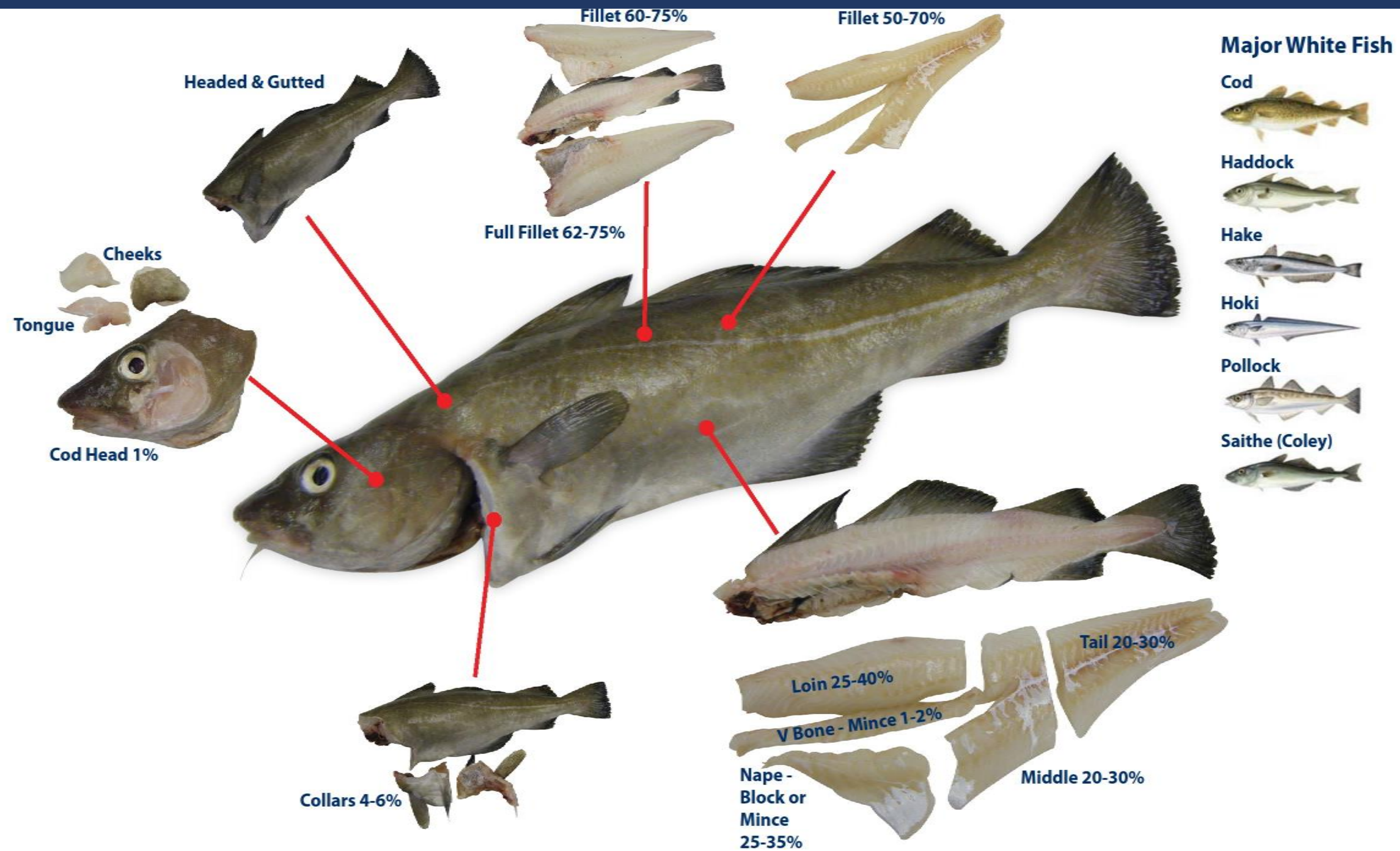


Kapasitetsutvidelse.

I takt med nye kundeavtaler vil produksjonskapasiteten i Mehamn kunne verta for liten. NFC vil derfor kontinuerlig vurdere å utvide produksjonen utover fabrikkene i Mehamn.



Utnytte råvaren er det viktigste tiltaket for å få mest ut av fisken.



Ei tre-fasa utvikling



Utvikle og lansere nye innovative og Value added i kategoriene (prod, forpakk, eksponering)

Utvikle og lansere nye generiske produkter



Erstatte eksisterende produkt



2017

2018

2019 -

**HEI, ER DET NOEN
FISKERE SOM HAR LYST
å levere i Mehamn**

Vi er 12 jenter på fileten som trenger råstoff på Aker Seafoods i Mehamn.

Her er både buer og boplass.

Bill.mrk: «Fart og spenning i helgene»

Henvendelse telefon 47 82 59 42



 Norwegian Fish Co

Framtida ligg i Mehamn

SEAFOOD
FRON
NOD
FORWAY

