

Arbeidsoppdrag gründercamp Selje 12.1.12

1. Selje Hotel

Korleis får fleire gjester til hotellet i haust og vintermånadene ?



I dag kjem 2/3 av hotellet sine gjester i månadene i mai, juni, juli og august. 1/3 av gjestane kjem i dei andre 8 månadene i året.

Det gjer at det er vanskeleg å få til lønsemd i bedrifta i vinter/haust månadene. Det er og vanskeleg å love alle fast tilsette full jobb heile året.

Forretningstrafikken til hotellet har minka fordi næringslivet i regionen har mindre behov for hotellteneste i dag enn t.d. for 10 år sidan.

Fleire skular er lagt ned og blitt til lokale grenda hus og det er kome fleire nye lokalitetar i kommunen som blir brukt som festlokale. Den sterke krona gjer at det er svært billeg å reise ut av landet t.d. på kortferie (direkte fly Ålesund - Riga er eit døme) og folk brukar mindre distrikts hotell til sine kortferiar. Næringslivet merkar finanskrisa og sparar på hotellopphald, konferansane tek dei evt. på flyplasshotella eller i egne kurslokaler.

Hotella i distrikts Noreg opplever ei svært tøff tid. Dette gjeld og Selje Hotel.

2. Ervik Havfiske

Korleis få fleire til å ete fisk ?

4.januar vart eksportverdien av norsk sjømat for 2011 presentert. Fantastiske 53 milliard og 2,3 mill tonn. Rett nok ein liten nedgang frå 2010, noko som skuldast fall i lakseprisen i 2.halvår. Fiskeri står for 22 mrd av dette, kor av torskefisk(torsk, hyse, sei, lange og brosme) utgjorde 11,4 mrd, pelagisk (sild, makrell) 9,3 mrd.



Flotte tal som viser at i utlandet likar ein norsk sjømat og fiskeriministeren har sett seg som mål at Norge skal vere fremste sjømatnasjonen i verda.

Men kva med Norge, et vi nordmenn sjømat?

Heile veka, kvar dag svarer du kanskje. I alle fall opplever ein det ofte slik. Men er det rett?

Et vi mykje fisk og fiskeprodukter? Svaret ligg vel nærare 1 gong i veka, for fisk til middag- nei, æsj!

I dag er det slik at dei fleste av oss må i butikken for å kjøpe fisk og fiskeprodukt. For oss som driv innan fiskeri er det derfor viktig at når far eller mor går dit for å handle middagsmat, skal dei finne og velje fisk. Dei som driv med analyser av korleis kjøp går føre seg seier at oftast er det fyrste inntrykket som avgjer kva du kjøper. Gjerne har vara berre 10-20 sekund på å presentere seg og seie : Kjøp meg!

I Ervik-gruppa har vi dei 2-3 siste åra arbeidd mykje rundt denne utfordringa. Frå å vere konsentrert om å fiske mest mogleg og fylle båtane på kortast mogleg tid, har vi "gått på land" og vil óg sjå kvar fisken vår blir av. Selskapet Ervikfisk AS skal produsere og distribuere ferdige fiskeprodukt i Norge og utlandet. Dei skal altså, saman med andre fiskeprodusentar prøve å få deg til å ete meir fisk, særleg kvitfisk og produkt av kvitfisk.

Arbeidsopdrag:

- 1.Korleis få fleire til velje fisk til middag, og korleis må eit fiskemåltid lagast til heime for at du avsluttar middagsmåltidet med : Ah, det var godt! Supergodt!*
- 2.Korleis skal kvitfisk presenterast og marknadsførast i butikken for at du som ungdom skal velje fisk føre kylling og hamburger på di handlerunde?*

3. Marine Harvest

Laksenæringa har fått et "frynsete" rykte på seg. Det en hører i media om oppdrettsnæringa er som oftast negative ting som, rømming, lakselus og forurensing. Mange av påstandane som blir framsatt i media i dag er gamle bilder og videoer frå den tid næringa var ung.

Sjølv om det ikkje kjem fram i media, så gjer næringa sjølv mange ting for å begrense , rømming, lakselus e.t.c. I dag har vi samkjørte avlusinger i samarbeid med mattilsynet, slik at vi får en sams avlusing langs heile kysten.

For å holde auge med forurensinga på botnen har vi 2 botnundersøkinger pr. utsett. Vi har og jevnlig undersøking av nøtene våre, alle desse kontrollene blir utført av eksterne firma.

Arbeidsoppgåve:

Kva er dykkar oppfatning av laksenæringa og kva meiner de næringa bør gjere for å forbedre omdømmet vårt?



marineharvest
excellence in seafood

4. Norway Pelagic Selje.

NP Selje er i dag spesialanlegg for Makrell innanfor Norway Pelagic. Vi er i dag leverandør av makrellfilet til Abba/Stabburet og anslagsvis 20 av de 25 millioner boksene med makrell i tomat som ble produsert og solgt i 2010 kommer frå Selje.



Sesongene blir kortere og båtene kommer med stadig større fangster slik at vi har problemer med å holde våre ansatte i arbeid i en så stor del av året at det er "lønnsomt" å være ansatt hos oss.

Vi ønsker derfor å utvikle nye former for produksjon der en ikkje er så avhengig av ferskt råstoff som tilfelle er med den produksjonen vi nå har.