

Allt að vakna til lífsins

Elías Guðmundsson, framkvæmdastjóri Fisherman á Suðureyri, segir uppsveiflu framundan nú þegar hillir undir lok heimsfaraldursins. Hann sér mikil tækifæri í útflutningi á unnum sjávarafurðum í neytendapakningum.

GUÐSTEINN BJARNASON
gudsteinn@fiskifrettir.is

Þetta er gjörbreytt landslag. Ég get staðfest það," segir Elías. „Það eru æðislegir tímar núna, ef við getum sagt svo. Það er rosalega mikil spenna í öllum að takast á við uppsveifluna sem núna er byrjuð. Við höfum alla vega í okkar fyrirtæki ekki séð svona mikið líf lengi.“

Elías flutti erindi á vegum Þekkingarseturs Vestmannaeyja nýverið þar sem hann rakti sögu fyrirtækisins og velti sérstaklega fyrir sér möguleikunum á fullvinnslu íslensks sjávarfangs í neytendapakningar, bæði til útflutnings og til sölu hér innanlands.

Hann sagði þar að rétt áður en covid skall á hefðu 15.000 gestir verið búnir að bóka komu til Fisherman á Suðureyri, bæði gestir af skemmtiferðaskipum og aðrir.

„Við vorum komnir á mjög góðan stað með það sem við vorum að gera þá, en höfum notað covid tímabilið til að endurskilgreina og strúktúra fyrirtækið upp á nýtt í takt við langtíma stefnu sem við teljum að eigi inni til að sækja verulega á.“

Elías sagðist sannfærður um að útflutningur á heilum ferskum fisk muni aukast verulega á næstu misserum, en taldi engu að síður að við sem þjóð værum „að tapa verðmætum með því að selja fiskinn ekki með meiri virðisauka.“



Fisherman hyggur á frekari uppbyggingu hér innanlands.

MYND/GB

Hann tók dæmi af lifrardós frá Fisherman sem kostar 16 dollara komin í netsölu í Bandaríkjunum.

„Ég held að við séum að borga 100 eða 150 krónur fyrir dósina í framleiðslu. Þannig að virðisaukinn í þessu ferðalagi er töluverður.“

Stefnt á uppbyggingu

Fisherman stefnir á uppbyggingu bæði hérlendis og erlendis. Búið er að setja upp sölusíður í Þýskalandi, Frakklandi og Bandaríkjunum og verið er að fá söluaðila á þessum mörkuðum til þess að kynna þar vörurnar og selja.

„Því tengt má segja að við erum að ljúka við að stofna dótturfyrirtæki í Hollandi sem verður með vöruhús fyrir okkur og sjálfstæða dreifingu í Evrópu. Við erum að vonast til þess að það byrji bara núna í júní og það verður gríðarleg umbylting í því sem við erum að gera,“ segir Elías.

Þá hyggur Fisherman á frekari uppbyggingu hér innanlands.

„Við byrjuðum núna fyrir helgi að byggja nýtt reykhus og það verður á fullu núna í sumar, stefnt er að því að flytja inn í þetta eftir næstu áramót.“

Þetta verður um 700 fermetra hús byggt í stíl við þá ímynd sem Fisherman hefur byggt starfsemi sína á.

Einnig hefur verið gerður

samningur við Ísafjarðarbæ um fjögurra hektara lóð á Suðureyri þar sem Elías sér fyrir sér framtíðarvöxt fyrirtækisins.

„Þessi vara hefur fengið gríðarlegan meðbyr og virkilega gaman að kynna þetta, sama hvar við erum að kynna í heiminum,“ segir Elías.

„Það hefur lengi verið mýta á Íslandi að fullvinnsla neytendavara í sjávarafurðum gangi ekki upp. Það er ekki lengur tilfellið. Við erum stundum bara klaufar að segja frá því.“



TRAUST
Know-how

Trusted solutions for 40 years
Great Solutions



Layer for tubs

- ★ Automatic layer
- ★ Treat raw material good
- ★ Save labor
- ★ Make labor easier

Contact
traust@traust.is www.traust.is