



Tit ringja — vit skriva

Er nakað á vási? — Ívamá!?
Ein spurningur, ella tíðindi, so ring til okkara.
Vit eru til reiðar!



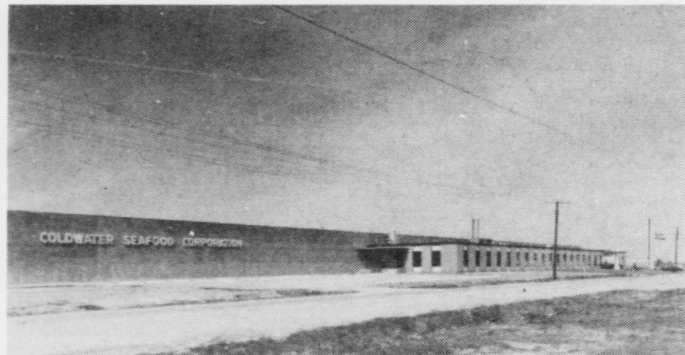
tíðindablaðið
sosialurin



Lýsingar:

Lýsingarmaður okkara er ráðgevari hjá fyrirkum og einstaklingum í lýsingaspurningum. Hetta verður gjørt uttan meir kostnað fyri lýsaran.

Vit fara at halda fram við góða samarbeiðinum við Fiskasøluna



Coldwater-fyrítøkan eigur tvær stórar verksmiðjur í USA

Coldwater Seafood Corporation, ið selur fiskin hjá Føroya Fiskasølu í USA, hevur fingið nýggjan stjóra. Hann eitur magnús Gústafsson, og er rættiliga væl kendur millum føroyingar. Hann hevur frammanundan verið stjóri á Hampiðjan, sum í nógv ár hevur selt føroyingum ymsa fiskiveiðutgerð.

Magnús Gústafsson hevur júst vitjað í Føroyum. Tíðindablaðið Sosialurin nýtti høvi til at tosa við hann, meðan hann var staddur á Føroya Fiskasølu.

Vit tosaðu eisini við Birgir Danielsen, fiskasølustjóra.

Samarbeiði

Føroya Fiskasøla hevur síðani 1970 havt eina samarbeiðsavtalu við Coldwater. Hetta er ein fyrítøka í USA, sum eigur tvær stórar verksmiðjur. Tað eru 70 islendsk flakavirki, sum eiga Coldwater.

Í samarbeiðssáttmálanum millum Coldwater og Føroya Fiskasølu hevur Coldwater bundið seg til at selja fiskavørur hjá Fiskasøluni í USA. Samtíðis hevur Føroya Fiskasøla bundið seg til ikki at selja sínar vørur gjøgnum aðrar enn Coldwater.

Magnús Gústafsson hevur enn ikki havt stundir til at kunna seg við sitt nýggja arbeiði, men vit spurdu hann, hvørja hugsan hann hevur um

samarstarvið við Føroya Fiskasølu. Hann sigur:

— Hetta er enn so nýtt fyri mær. Men eg havi skilt á øðrum, at tað er eitt gott samarbeiði millum Coldwater og Føroya Fiskasølu. Ísland og Føroyar eru meinlik lond í so mangar mátar. Vit hava sera góðan fisk og talan er eisini um somu fiskasløg. Min persónliga áskoðan er tann, at hetta góða samarbeiði fer at halda fram.

Kapping úr Canada

Magnús Gústafsson visir á, at kappingin móti canadiskum fiskavørum er sera hörð.

Tað vildi tí verið skeivt, um føroyingar og islendingar fóru at stríðast móti hvørjum øðrum. — Vit standa nógv sterkari móti Canada, tá vit arbeiða saman.

— Men er tað tó ikki ein ávis ónøgd millum limirnar í Coldwater móti føroyska samstarvinum, eitt nú tá tit hava ilt við at sleppa av við allar fiskavørurnar?

— So vil tað kanska altíð vera. Men eg haldi, at vit eiga at hugsa um, hvat gagnar okkum upp á longri sikt. Tað at vit hava trupulleikar av og á, eigur ikki at ganga út yvir javnvágina.

Viðari sigur hann, at tað eru meira enn 70 limir á Coldwater.

— Eg havi tosað við allar nevndarlimirnar, og teir eru allir sum ein sera

hugaðir fyri framhaldandi samarbeiði við føroyingar.

15.000 tons úr Føroyum

Coldwater umsetti í 1983 fyri 200 mill. dollars. Av teimum 60.000 tonsunum av fiskavørum, sum fyrítøkan seldi viðari á amerikanska marknaðinum, komu tey 15.000 tonsini úr Føroyum.

Birgir Danielsen, fiskasølustjóri sigur í hesum sambandi, at virðið av føroyska útflutninginum til USA í fjør var uppá 43 mill. dollars.

Uppá fyrispurning um tað ikki kann vera eitt sindur óheppið at binda seg til ein seljara í USA, sigur Birgir Danielsen, at

hetta hevur ongantið volt nakrar trupulleikar.

— Heldur tú, at stjóraskiftið í Coldwater fær nakran týðning fyri samarbeiðið millum Fiskasøluna og Coldwater?

— Tað trúgvi eg ikki. Samarbeiði við Coldwater er ikki tengt at einum stjóra.

Besta loysnin

— Tað hevur oftani verið sagt, at føroyingar eiga ikki at selja sin fisk gjøgnum islendskt felag við islendskum merki á!

Heldur tú hetta er rætti mátin at arbeiða uppá?

— Tað er ein spurningur at meta um, á hvønn hátt tú fært flestar pengar fyri tinar vørur. Og okkara meting hevur higartil verið, at hetta er tann besta loysnin á amerikanska marknaðinum. Eg trúgvi heldur ikki, at nakar fiskainnflytari í USA hevur klárað at finna betri marknaðir og fáa betri prisir á amerikanska marknaðinum enn Coldwater.

— men Birgir Danielsen, kann tað ikki vera eitt sindur óheppið fyri okkara fisk, at hann verður seldur undir islendskum navni?

— Eg dugi ikki at siggja, at hetta skal vera óheppið. Vit eru noyddir at gera tað, vit kunnu fáa besta prisin fyri. Fáa vit

meira við at seta »Faroe Seafood« og »Made in Faroe Island« á eskjurnar, so er tað óheppið at brúka islendskt vørumerki.

Birgir Danielsen visir á, at Icelandic Brand hevur eitt sera gott orð á sær í USA.

Annars visir Birgir Danielsen á, at fleiri av vørnum fara lidnar úr Føroyum til USA, eitt nú fimm-pundi, sum verður selt sum hon er pakkað í Føroyum.

Fimm-pundið

Um goymslurnar í USA sigur Birgir Danielsen, at teir framvegis hava eitt stórt yvirskot av fimm-punds-toski. Tað fer at taka einar fyra til seks mánaðar at tæma goymslurnar.

Roknað verður tí við, at framleiðslan av fimm-pundið í Føroyum kann byrja aftur um tveir til trýggjar mánaðir. Hvat viðvikur hýsuni so kann henda framleiðslan byrja nú.

— Hvat er annars titt størsta ynski viðvíkjandi tí amerikanska marknaðinum?

— At vit kunnu varðveita nøgdurnar. Kunnu vit økja tær, so er tað sjálvandi gott. Men í fjør seldu vit næstan 40% av okkara framleiðslu til USA. Spurningurin er, um ein skal ynskja, at størri partur av okkara framleiðslu fer til ein marknað! Tað eri eg ikki visur í. Eg haldi, at vit skulu vera nøgdir við støðuna, sum hon er, endar Birgir Danielsen.

jan.



Magnús Gústafsson til høgru. Her saman við Birgir Danielsen á Fiskasøluni seinasta friggjadag. Magnús Gústafsson er júst útnevndur til nýggjan stjóra í Coldwater Seafood Corporation, ið selur allan fiskin hjá Føroya Fiskasølu í USA