

Samarbeiði millum Fiskasøluna og Marr hevði gagnað vinnuni

Tað hevði eisini verið fyrimunur fyri tey størru flakavirkini at havt sínar egnu söludeildir, sigur Johan Mortensen, sölustjóri á Marr & Co. m.a. í samrøðu



Føroya Fiskasøla stendur fyri meginpartinum av okkara fiskaútflutningi. Limirnir troyta ti eisini aðrar solumøguleikar fyri at fáa besta pris. Teir, sum selja fisk fyri limirnar í Føroya Fiskasølu, eru eitt nú Petur Reinert, Hans Pauli Johannesen, Oddfríður Gregersen og Marr & Co.

Ein afturvendandi spurningur í samfelagstjakinum her á landi er solan av okkara fiskavörum. Duga vit nógv væl at selja fiskin, fáa vit besta pris og er verandi söluskipanir nógv góð eru alt spurningar, sum stínga seg fram í hesum orðaskifti.

Í dag selur Føroya Fiskasøla meginpartin av fiskinum av landinum. Í fjør seldi hon fyri 1,4 mia. kr.

Tað eru eisini aðrir seljarar, bæði einstaklingar og sölufyrirtekur, og harafturat royna einstøk virki eisini sjálvi at selja fiskin.

Størsti fiskaútflytarin aftaná Føroya Fiskasølu er Marr & Co., sum hevur meira enn 50 ár á baki og sostatt er eldri enn Føroya Fiskasøla

Tað hevur so verið uppá tal at skipa fyri einum meira miðvísam samarbeiði millum hesar báðar sölugigantarnar. Hetta upplýsti Birgir Danielsen, fiskasølustjóri á almennum fundi fyri einum ári síðani.

Men hvat bleiv av hesum samarbeiði, og hvussu netir sölustjórin á Marr & Co. útlitið fyri samarbeiði og annars sölur av fiski.

Vit hava tosað við

Johan Mortensen um hesar og aðrar spurningar og fara serliga at vísa grannunum, Føroya Fiskasølu og söluarbeiði hennara, ans.

»Hálvalmennur stovnur«

— Hesi seinastu árin hava nógvir ábreiðslur verið vendar móti Føroya Fiskasølu fyri at gera eitt ov vánaligt söluarbeiði. Heldur tú, at Fiskasølan ger eitt nógv gott söluarbeiði?

— Tað er so lætt at havast at Føroya Fiskasølu fyri tað arbeiði, teir gera ella ikki gera. Ein eigur ikki at gloyma, at Føroya Fiskasøla hóast alt er eitt lutafelag, har tað er frivilligt at vera limur.

Nakað annað er so, at Føroya Fiskasøla er vorðin so stør og hevur so stóra ávirkan á alt samfelagið, at hon meira má kallast ein hálvalmennur stovnur.

Johan Mortensen sigur víðari, at tað sjálvsagt eru fyrimunir hjá virkjum at vera limir í Føroya Fiskasølu, men eisini vansar eru so sum litil sjálvsavgerðarrættur.

— Allir limir skulu fáa sama pris og somu sømdir, verður sagt. So er tað í hvørt fall í prinsippinum. Tað ger so, at virki hava einki motiv fyri at hava eina framúr góðsku, tá ein annar limur, sum kanska hevur slakari góðsku, fær sama pris.

Loyalitetur?

— Nóg hevur verið frammi um manglandi loyalitet í Fiskasøluni? Hvat heldur tú um tað?

— Tað man nokk vera so sum so við solidaritetinum limanna millum. Ofta sæst, at størri limir fáa fyrimundir framum minni mentar kollegar.

— Tú sigur, at Fiskasølan er eitt lutafelag. Er tað ein vansi fyri nóg effektivari sölur?

— Sum eg longu havi sagt, so haldi eg, at Føroya Fiskasøla ger eitt gott arbeiði á fleiri økjum, og eigur heiðurin av tí stóði, flakavirkini eru á — millum heimsins mest framkomnu, men tað er ein sannroynd, at eitt lutafelag arbeiðir ofta ikki nóg effektivt og skjótt, m.a. tí starvsfólkið har ikki hevur nakað persónligt tilknýti til fyrirkunna.

Framtíðar solumysnrið

— Hvussu kundi tú hugsað tær solumysnrið í framtíðini?

— Eg haldi, at tað hevði verið ein fyrimunur hjá teimum stóru flakavirkjunum at havt sínar egnu söludeildir. Í dag vita vit, at fleiri av teimum stóru virkjum, sum eru limir í Føroya Fiskasølu, lata upp í fleiri mill. kr. í sölugjaldi. Fyri henda pening haldi eg, at tað hevdu kunnað bygt upp eina effektiva söludeild, og tá hevdu tey so sjálvi havt fingurin á pulsinum og kunnað lagað framleiðsluna eftir marknaðinum.

Meira fyri góðan fisk og vøru

Men skal eitt virki sjálvt taka sær av söluni, so krevst, at virkið hevur eina góða góðsku. Til hetta krevst ein fyrsta floks rávøra. Fyri at fáa hesa rávøru kundi virkið latið meira enn ásettan minsta pris til avvarðandi skip, soleiðis at skipini gjørdur enn meira fyrir góðskuna, við tí fyrir eyga at fáa hægri avreiðingarpris.

Víðari sigur Johan Mortensen, at virkið so fær eina dýra rávøru. Henda rávøran má arbeiðast so rationelt, sum til ber. Eisini kundi hugst, at ein hevði bonusskipanir til starvsfólkið fyri at fáa eitt so gott úrslit, sum til ber.

— At enda hevur virkið so eina dýra fyrsta floks útflutningsvøru. Her krevst so, at söludeild

virkins ger, hvat hon kann, fyrir at fáa optimalan pris, so at virkið kann svara hvørjum sitt og harafturat hava yvirskot til nýløgur og konsolidering.

Ein slík skipan hevði verið motiverandi og mennandi fyrir øll liðini, leggur Johan Mortensen aftrat.

Danir frammalaga

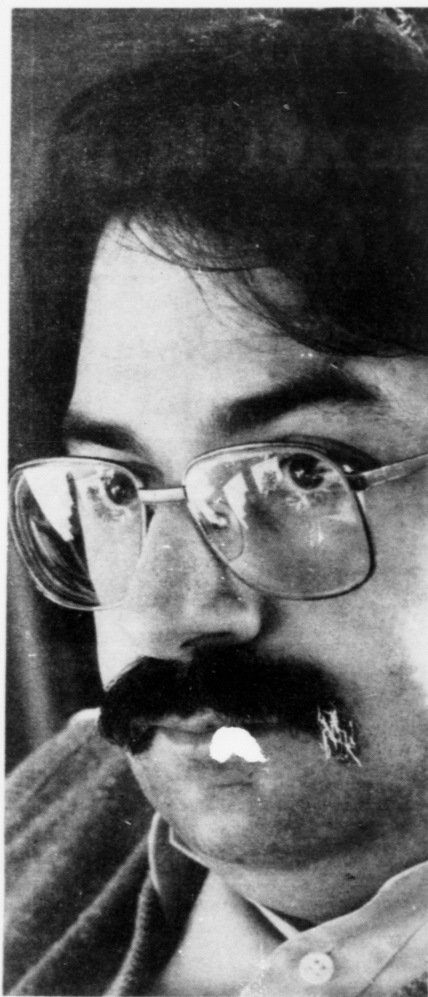
Hann sigur annars, at fiskiðnaðurin í Danmark arbeiðir uppá ein slíkan

máta og kann sigast, at danir eru frammanfyri okkum uppá nógvar mátar. Tað verður ikki latin nakar studningur til dansku vinnuna frá stjórnini heldur, hvørki til virki ella fiskaprisir.

— Núverandi skipan í Føroyum ger, at hetta ikki er møgulegt.

— Úr: nú hvørt einstakt virki fer at selja sjálvt, hvussu tá við vandanum fyrir, at allir fara at undirbjóða hvør annan?

— Í eini friari kapping Framhald á síðu 17



Johan Mortensen, sölustjóri hjá Marr & Co.



Flestu flakavirkini fáa dagliga hópin av fyrispurningum frá keyparum um sölur av fiski