

Marknadsinformation & informationsspridning



Innehåll

Sammanfattning.....	4
Inledning.....	5
Syfte.....	5
Metod.....	5
Mål.....	5
Bakgrund	6
Genomförande	7
Förutsättningar.....	7
Marknad för svenskodlad fisk	7
Flaskhalsar som försvårar för fiskodling.....	8
Bästa möjliga teknik (BMT).....	8
Tillståndsprövningar	9
Lokalisera lämpliga odlingsområden	10
Investeringsvilja och -förmåga	10
Föråldrad ägarstruktur hos sättfiskodlingsföretag.....	11
BKD och tilläggsgarantierna	11
Informationsinsatser	12
Politisk bearbetning och informationsspridning	12
Planerade informationsträffar	13
Studiebesök och enskilda möten med beslutsfattare.....	13
Regional utveckling.....	13
Marknadsbearbetning och informationsspridning	14
Informationsmaterial	14
Kontakter och marknad.....	15
Inköpare.....	15
Grossister och dagligvaruhandel	15
Hotell och restaurang.....	16
Dagligvaruhandel.....	16
Besöksnäring	16
Naturturismföretag	17
Turistföretag med blandad verksamhet.....	17
Jämtland/Härjedalen Turism (JHT).....	18
Småskalig livsmedelsförädling.....	18

Analys	18
Fortsatt arbete.....	19

Sammanfattning

Sveriges import av matfisk överstiger kraftigt den nationella produktionen. Av den svenskodlade regnbågen säljs endast en marginell del på den inhemska marknaden. De tre främsta anledningarna till detta är att den övervägande delen exporteras genom inarbetade och väl fungerande försäljningskanaler, att sådana inarbetade försäljningskanaler saknas nationellt samt att efterfrågan på regnbåge på svensk marknad är relativt låg. Däremot säljs röding i huvudsak i landet och efterfrågan överstiger produktionen. Genom information, upprättande av nya marknadskanaler och relationer till andra näringar vilka har beröringspunkter med fiskodlingsbranschen kan svenskodlad fisk ta större plats på svensk marknad, därigenom ökas självförsörjningsgraden. En avgörande förutsättning för att näringen ska förmå möta en växande efterfrågan är att produktionsvolymerna på kort sikt bibehålls men framgent tillåts öka. Bland de mest hämmande hinder och flaskhalsar som kunnat konstateras i en analys av förutsättningarna för ökad produktion av svenskodlad fisk är till viss del komplicerad lagstiftning för vidareförädling men det mest problematiska är långa, kostsamma och osäkra tillståndprocesser, så detta måste åtgärdas för att branschen ska kunna växa och kunna erbjuda marknaden svenskodlad fisk.

Arbetets övergripande syfte har varit att utreda förutsättningarna och lägga en grund för ökad inhemsk försäljning och ökad självförsörjning av svenskodlad fisk av kallvattensarter. Uppdraget har innefattat ett antal delaktiviteter syftande dels till att på olika sätt lägga grund för en ökad informationsspridning och kommunikation med olika intressenter och beslutsfattare, dels att analysera nuläge och upprätta nya marknadskontakter med privata aktörer inom handel och försäljning.

För att öka insikten och undanröja missförstånd behövs faktabaserad information finnas tillgänglig. Därför har det inom ramen för uppdraget påbörjats ett arbete med att ta fram informationsmaterial. En mycket kortfattad version i tryckt format finns redan tillgänglig. Som en del i uppdraget ingick att undersöka förutsättningarna för och inleda nya kontakter med andra näringar vilka har en koppling till fiskodling. Fokus lades på tre huvudområden; dels upphandlare/uppköpare av fisk – framför allt offentliga upphandlare, hotell och dagligvaruhandeln, dels besöksnäring och turism – med fokus på fisketurism och dels småskalig livsmedelsförädling och regional utveckling. Här framkom intresse och möjliga utrymmen för samarbete, men även kunskapsbrist och vissa negativa attityder.

Inledning

Syfte

Uppdragets övergripande syfte har varit att utreda förutsättningarna och lägga en grund för ökad inhemsk försäljning och en därigenom ökad självförsörjning av svenskodlad fisk (kallvattensarter) avseende i första hand regnbåge vilken har potential att ersätta en del av den lax som idag importeras. Genom uppdraget ämnar också utförarna lägga en grund för fortsatt informationsarbete till allmänhet och konsument samt finna potentiellt värdefulla kopplingar mellan den svenska matfiskproduktionen och andra näringar.

Syftet uppnås i första hand genom kontaktskapande aktiviteter med privata aktörer inom handel och försäljning samt genom information till myndigheter och politiker. Analys av nuläge och framtida förutsättningar samt beredning av informationskanaler och -material är andra medel som använts för att uppnå uppdragets syfte.

Metod

Genomförandet av uppdraget har innefattat ett antal delaktiviteter syftande dels till att på olika sätt lägga grund för en ökad informationsspridning och kommunikation med olika intressenter, dels att analysera nuläge och upprätta nya marknadskontakter.

För den del av uppdraget som handlade om nuläge och upprättandet av nya marknadskontakter genomfördes en omvärlds- och nulägesanalys baserad på informationsinhämtning och branschkunskap. Intervjuer har även genomförts med företrädare för andra relevanta näringar med koppling till matfiskodlingen. Utifrån denna utformades konkreta förslag till åtgärder eller förändringsförslag vilka skulle kunna avhjälpa identifierade hinder och flaskhalsar.

Med utgångspunkt i branschens nuläge och de behov av nya förbindelser som kunnat identifieras inleddes kontakter med lämpliga företrädare för potentiella marknadskontakter.

Inom den del av uppdraget som handlar om aktiviteter och material för informationsspridning och kommunikation har en litteraturstudie genomförts för att finna faktaunderlag. Detta material har sedan sammanställts och bearbetats för att få en lämplig utformning för den tilltänkta målgruppen.

Upplägg och innehåll i informationsträffar har utformats för att passa tilltänkt målgrupp. Kontakt har initierats med företrädare för målgruppen och en tidsplan har utformats. Informationstillfällen har genomförts, analyserats och återkoppling från deltagare hanterats för att ytterligare förstärka insatsernas effekt.

Mål

Målsättningen i uppdraget har varit att inom den givna tiden ha genomfört en analys av förutsättningarna för nya och utökade inhemska marknadsrelationer, ha identifierat eventuella flaskhalsar för ökad svensk självförsörjning av odlad fisk och ha tagit fram åtgärder till dessa samt ha kontaktat och initierat relation med potentiella uppköpare av svenskodlad fisk.

Därutöver har målsättningen varit att ta fram en ”informationsplan” som ska rikta sig till kommuner och regioner där fiskodling antingen bedrivs i dag eller har potential att bedrivs samt att utifrån denna ha genomfört minst en informationsträff och ha ytterligare 4 träffar inplanerade.

Målet har även varit att inom tidsperioden för uppdraget ha upprättat en dialog kring fiskodlingens potential med aktörer inom andra näringar, exempelvis besöksnäring, småskalig livsmedelsproduktion och regional utveckling.

Bakgrund

I Sverige produceras omkring 14 000 ton röding och regnbåge för livsmedelskonsumtion. Regnbågen står för ca 75 % av den produktionen. Sveriges import av matfisk, då främst norsk lax (ca 40 000 ton), överstiger kraftigt den nationella produktionen. Av den svenskodlade regnbågen säljs endast en marginell del på den inhemska marknaden. De tre främsta anledningarna till detta är att den övervägande delen exporteras inom inarbetade och väl fungerande försäljningskanaler, att sådana inarbetade försäljningskanaler saknas nationellt samt att efterfrågan på regnbåge på svensk marknad är relativt låg. Förutsättningarna för en långt högre självförsörjningsgrad av fisk från dessa kallvattenarter är goda och en ökad inhemsk försäljning skulle vara gynnsam ur flera aspekter.

För att kunna uppnå en ökad självförsörjningsgrad krävs, utifrån branschens nuvarande uppbyggnad, upprättande av nya försäljningskanaler från odlarna och ut till kunder i olika delar av samhället. Därigenom skulle svenska fiskodlare i högre utsträckning kunna ha kontinuerlig avsättning för delar av produktionen på inhemsk marknad och inköpare skulle kunna säkerställa tillgången på svenskodlad fisk till sina kunder.

Ökad efterfrågan kan sägas vara den viktigaste drivkraften för omstrukturering av marknader och ökad produktion. Rykten, missförstånd och kunskapsbrist är ett hot mot denna utveckling. Kunskapen och medvetenheten om svensk fiskodling är låg så väl bland offentliga upphandlare som bland privatkonsumenter och därför är behovet av informationsinsatser till olika mottagare stort i dagsläget. Bland annat behöver regnbågens status som matfisk höjas på svensk marknad.

Genom information, upprättande av nya marknadskanaler och relationer till andra näringar som har beröringspunkter med fiskodlingsbranschen kan svenskodlad fisk ta en större plats på svensk marknad och därigenom kan självförsörjningsgraden också ökas.

En av de avgörande förutsättningarna för att näringen ska förmå möta en växande efterfrågan är att produktionsvolymerna bibehålls och tillåts öka, därför behöver flaskhalsar och hinder för denna utveckling upptäckas, förstås och hanteras.

När Matfiskodlarna fick information om att det skulle finnas medel att söka ur livsmedelsstrategin påbörjades ett strategiskt arbete med att skapa förutsättningar om det skulle bli så att Matfiskodlarna skulle erhålla finansiering för att arbeta med informationsspridning och svensk fiskodling. Flera men inte alla delmoment i uppdraget kunde sedan genomföras under en kort och intensiv period.

Genomförande

Förutsättningar

Den svenska fiskodlingsbranschen kan översiktligt delas upp i två grenar, vilka delvis är beroende av varandra. Den ena grenen utgörs av sättfiskodling för utsättning till naturvatten eller som första steget i odling till matfisk. Här odlas fisk från rom eller yngel till små eller medelstora fiskar (vanligen 10 - 300 g). Den andra grenen är odling till matfisk där fisken odlas till matfiskstorlek (0,8 kg – 2,5 kg beroende på art).

Oavsett verksamhetens ändamål sker romproduktionen i landbaserade anläggningar. Även stamfisken (föräldrafisken) hålls vanligtvis i sådana även om det också förekommer att stamfisk hålls i öppna kassar. Efter att rommen kläcks sker sättfiskodlingen uteslutande i landbaserade anläggningar men sättfisken kan senare, vid en ökad storlek, hållas i både dammar och i kassar.

Matfiskodling, vilket är produktion till slaktmogen fisk, sker nästintill uteslutande i öppna kassar i näringsfattiga regleringsmagasin. När sättfiskodlingen syftar till att odla fisk för leverans till matfiskodlingar avgörs tidpunkten för flytt av fisken av en avvägning mellan den lägre gränsen för när fisken är stor nog att kan flyttas i nätkassar och den övre gränsen för när fisken inte längre kan odlas vidare inom sättfiskodlingens tillstånd. Detta i sin tur baseras på storleken på hur mycket foder som får förbrukas, hur stor volym anläggningen rymmer samt en ekonomisk avvägning mellan var det är mest fördelaktigt att hålla fisken.

Marknad för svenskodlad fisk

Vi äter idag ca 11 kg fiskkött (inklusive skaldjur) per person och år i Sverige vilket motsvarar ca 25 kg hel fisk per person. Ungefär 60% av denna fisk är vildfångad medan 40% är odlad. Merparten av fisk- och skaldjursintaget (ca 74 %) utgörs av importerade produkter, medan ca 20 % kommer från svenskt fiske, och drygt 6% har sitt ursprung i svenskt vattenbruk (Ziegler & Bergman, 2017). Endast en liten andel av den konsumerade fisken är alltså odlad i Sverige, hur stor varierar mellan fiskarter. Regnbåge är den mest odlade arten men exporteras till stor del i dagsläget. Den odlade rödingen konsumeras däremot i Sverige och endast en mindre del exporteras. Förädlad och bearbetad fisk säljs oavsett art inom landet och i de flesta fall på den lokala marknaden. Efterfrågan på svenskodlad röding är större än tillgången och den kan därför vara svår att hitta i dagligvaruhandeln, däremot finns den ofta på restaurangmenyn. Den saknar dock tydlig konkurrens med andra arter till skillnad från regnbåge som konkurrerar med importerad lax.

Den regnbåge som konsumeras i Sverige är till stor del importerad, bland annat från Danmark. Regnbåge har ett oförtjänt rykte att vara en mindre smakfull fisk än röding, vilket till viss del kan bero på att importerad regnbåge inte odlats i lika kalla och klara vatten som den svenska regnbågen. Om insikten att regnbåge är en mycket god matfisk kan nå de svenska konsumenterna, finns goda förutsättningar för att den kan tillgängliggöras i större omfattning än i dag. Den skulle kunna ersätta norskodlad lax och dess kilopris är lägre än rödingens.

Det finns en växande vilja att svenskodlad regnbåge ska finnas i dagligvaruhandeln och fiskodlingsföretagen ser positivt på den utvecklingen. Tyvärr uppstår ett moment 22, då producenterna vill att den ska efterfrågas av kunderna och kunna distribueras i större volymer

än idag medan potentiella köpare, exempelvis dagligvaruhandel, vill ha den tillgänglig för att kunna skapa ökad efterfrågan. För att svenskodlad röding och regnbåge ska kunna tillmötesgå befintlig efterfrågan och i synnerhet en växande efterfrågan måste nya eller utökade miljö- och odlingstillstånd beviljas. Den avgörande flaskhalsen för att öka tillgången på svenskodlad fisk är därmed begränsningen i produktion och inte marknaden. Utan nya eller utökade tillstånd riskerar odlingsbolagens befintliga kunder, vilket utgörs av storskaliga livsmedelsproducenter, att bli utan fisk.

För att öka marknadsandelen för svenskodlad fisk behöver även en ökad vidareförädling ske för att bredda utbudet av produkter. Vidareförädling kan utgöras av allt från portionsanpassad paketering till framtagande av rökta, gravade eller smaksatta delikatesser. En positiv bieffekt av vidareförädling är nya arbetstillfällen och en längre värdekedja. Men vidareförädling försvåras av en omfattande och hämmande lagstiftning. En ökad koppling till den svenska förädlingsindustrin och tillkomst av nya aktörer skulle vara positivt för fiskodlingsbranschen.

Sättfiskodlarna har även en betydande marknad för produktion av sättfisk för utsättning för sportfiske. Detta sker som förstärkningsutsättningar av fiskevårdsområden och liknande eller som utsättning till put- and take -vatten. De utsättningar som sker som följd av vattendomar inom vattenkraftsbranschen inkluderas inte i detta dokument då kompensationsutsättningar inte sker inom samma marknad och mycket sällan även berörs av övriga flaskhalsar.

Under de senaste åren har påträffandet av smittämnen och med det följande sanering av fiskodlingar inklusive avlivande av fiskar, övriga produktionsstörningar samt försenade tillståndsprövningar medfört en ökad efterfrågan på sättfisk. Detta har medfört brist på fisk även hos sättfiskodlare som vanligen huvudsakligen levererar fisk för utsättning i naturvatten. Fiskevårdsområden, fritidsfiskeföretagare, och andra fiskeintresserade föreningar inklusive länsstyrelser har därför inte alltid fått tag i den sättfisk som behövs för planerade åtgärder och fiskevårdsarbetet har fått stå tillbaka. Det har även påverkat viss del av fisketurismen negativt.

Flaskhalsar som försvårar för fiskodling

Bästa möjliga teknik (BMT)

En viktig del av tillståndsprövningen är att visa att verksamheten använder bästa möjliga teknik. Mark- och miljööverdomstolen har i ett flertal domar ifrågasatt om öppna kassar fortfarande utgör BMT, men har inte fastslagit vare sig att öppna kassar inte utgör BMT eller vad som istället utgör BMT.

Kraven på verksamhetsutövaren är höga för att visa att den valda tekniken är BMT. Orimliga krav ställs på redovisning av tekniska och ekonomiska förutsättningar för alternativa tekniker genom att även tekniker som endast finns på experimentstadiet, eller som aldrig använts i de förhållanden som är aktuella för prövningen, måste beskrivas utförligt. Detta även om dessa tekniker därmed inte kan anses tekniskt (eller ekonomiskt) tillgängliga. Bevisbördan blir därtill orimlig när prövningsmyndigheten närmast misstror inlämnade underlag och anser att tillstånd inte kan beviljas (idag) baserat på att förutsättningarna för den alternativa tekniken kan förändras i framtiden. Bevisningen hamnar därmed i vacuum där tillståndsmyndigheten efterfrågar underlag för ex. ekonomiska förutsättningar, teknikens stabilitet eller teknikens hållfasthet, som bara kan besvaras ett antal år fram i tiden. Till detta tillkommer sökandes bevisbörda där motparten enkelt kan ifrågasätta underlag, men inte behöver ta fram bevis för sin sak.

Alla odlingstekniker medför någon form av miljöpåverkan genom bland annat utsläpp av näringsämnen och energiförbrukning. De olika teknikerna har däremot olika fördelningar mellan de olika formerna av påverkan. Till detta skall även det omgivande områdets känslighet mot olika former av påverkan, samt verksamhetens möjligheter till ekonomisk bärkraft vägas in. BMT utgör en avvägning mellan samtliga av dessa parametrar och vad som utgör BMT är därför helt beroende av verksamhetens inriktning och lokalisering.

Tillståndsprövningar

För all fiskodlingsverksamhet är en betydande flaskhals de långa, kostsamma och osäkra tillståndsprövningarna. På grund av dessa krävs många års framförhållning att ex. utöka ett tillstånd. Detta i sin tur påverkar andra fiskodlingar som är beroende av varandra, exempelvis utifrån inköp eller försäljning av rom och sättfisk.

Prövningstiden är numera uppe i närmare sju år från det att ansökan lämnas in, vilket omfattar handläggningstiden hos beslutande myndighet, yttranden och bemötande av yttranden från olika remissinstanser samt de överklagningar till nästa instans som nästan alltid följer på ett beslut gällande fiskodling. Något som starkt bidragit till den långa prövningstiden är därmed de upprepade överklaganden från privatpersoner och intresseorganisationer som satt i system att överklaga samtliga beviljade beslut. Denna problematik delas av andra branscher som omfattas av prövning enligt Miljöbalken, ex. vindkraftsprojekt.

Eftersom antalet prövningar av fiskodling ur ett nationellt perspektiv är få anser branschen att den bristande erfarenheten hos vissa beslutsfattare försvårar och fördröjer besluten. En tillståndsprövning föregås dessutom av ett till två års förarbeten i och med de undersökningar som måste genomföras för framtagande av miljökonsekvensbeskrivning samt samråd med samtliga berörda parter. Den totala tiden för en tillståndsansökan kan därmed bli närmare tio år. Den fiskodlare som behöver utöka ett tillstånd för en sättfiskodling för att kunna tillhandahålla en ökad efterfrågan på sättfisk, eller den matfiskodlare som vill öka sin produktion när efterfrågan på livsmedel ökar, måste därför kunna förutspå marknaden och möjligheterna ett decennium i förskott. När miljötillstånd väl beviljas har detta vid flera tillfällen endast omfattat tio år. Det innebär att nästkommande prövningsprocess i princip måste påbörjas samtidigt som tillståndet tas i anspråk.

Jordbruksverket har ett pågående uppdrag att utreda vattenbrukets regelförutsättningar och föreslå regelförenklingar som både ska underlätta för nyetablering och drift av befintliga verksamheter. Ett liknande utredningsarbete (Dnr 18 8175/11) genomfördes 2011 vilket ett av förslagen var *Förbättrade handlägningsprocesser vid prövning och utökning av odlingstillstånd*. Redan då påtalades brister i tillståndsprocessen och en av slutsatserna var att det råder en oklarhet i hur Miljöbalken ska tolkas både från tillståndsbeslutande myndighet och från sökanden. Vidare påtalades att osäkerheten leder till en tidskrävande, byråkratisk och onödigt dyr tillståndsprocess. Trots detta har utvecklingen sedan 2011 inte medfört att bristerna undanröjts utan snarare att dessa har ökat väsentligt.

Flaskhalsen för tillståndsprövning av fiskodlingsverksamhet är ligger i tolkningen av lagstiftningen. Då utfallet av prövningen är mycket oviss eftersom myndigheter och prövningsinstanser i flera fall väljer att tolka miljöbalken striktare än avsett. Enligt ett flertal

nationella beslut och inom EU har vattenbruk pekats ut som en livsmedelsproduktion som ska växa.

För vidareförädling av matfisk till livsmedel är lagstiftningen ännu mer omfattande och snårig och bör därmed ses över för att underlätta för nya verksamhetsutövare.

Lokalisera lämpliga odlingsområden

Något som skulle kunna underlätta tillståndsprövningen är om områden med lämpliga lokaliseringar för fiskodling skulle pekats ut Antingen nationellt, regionalt och/eller inom kommunala översiktsplaner. Utpekandet av områden måste dock vara grundat på uppgifter som är väsentliga ur fiskodlingsperspektiv.

Den slutgiltiga bedömningen om huruvida en lokalisering är lämplig måste dock i slutänden alltid göras av bolaget och prövningsmyndigheten. Bedömningen av lämpligheten måste även baseras på vilken odlingsteknik som kan vara lämplig. Alla odlingstekniker medför utsläpp av näringsämnen, men i olika mängd och olika sammansättning beroende på vilken reningsteknik som används. De områden som är lämpligast för storskalig fiskodling är sällan de områden där strömförsörjningen är tillräcklig för exempelvis en RAS-anläggning, varför en avvägning mellan alla parametrar är viktig.

Investeringsvilja och -förmåga

Det har diskuterats under flera år huruvida det råder brist på riskkapital, riskvilligt lånekapital och möjligheter att få banklån till investeringar av fiskodlingsverksamhet. Frågan har dock inget entydigt svar utan måste besvaras utifrån om verksamheten är en nyetablering eller befintlig verksamhet med behov av ytterligare externt kapital. En annan aspekt är om det avser en ny eller beprövad odlingsteknik.

Oavsett om det avser nyetablering eller befintlig verksamhet och oavsett val av odlingsteknik måste verksamheten kunna påvisa ekonomisk bärkraft, vilket ska innefatta att bolaget över tid kan påvisa ett positivt kassaflöde. Befintliga svenska fiskodlingsbolag har generellt både investeringsvilja och förmåga att investera i både matfisk- och sättfiskanläggningar. Men om dessa bolag förlorar sina odlings-/miljötillstånd minskar kapitalbasen för nyinvesteringar och de långa tillståndprocesserna hämmar investeringsviljan. Om den sökta verksamheten avser att producera med obeprövad teknik minskar finansieringsmöjligheterna. Detta gäller framförallt i de fall då jämförbara nyetableringar inte kunnat uppvisa vare sig driftsäkerhet eller ekonomisk bärkraft.

I Aquabestrapporten Ekonomiskt beräkningsunderlag och finansiell modell för vattenbruk finns dock stöd för att tillgången på externt kapital bör vara tillfredsställande för befintliga aktörer om det avser kända arter och beprövad odlingsteknik. Sannolikt finns även möjlighet för nyetableringar under förutsättning att extern finansiär har tilltro till entreprenören, har förståelse för verksamhetens förutsättningar samt bedömer den ekonomiska kalkylen som trovärdig.

I rapporten har dock ingen hänsyn tagits till de försvårande omständigheterna kring tillståndprocessens tidsåtgång och osäkra utfall. Dessvärre kan utvecklingen i fiskodlingsbranschen med dess oförutsägbarhet leda till liknande finansieringsutmaningar som förekommer inom gruvnäringen. I en rapport (2018:02) av Tillväxtanalys om investeringar i gruvor utpekades utdragen tillståndprocess och längden på beviljade

verksamhetstillstånd som en hämmande faktor avseende tillgången på kapital. Det konstateras att Sverige är ett attraktivt gruvland vilket till stor del beror på god infrastruktur, energitillgång och konkurrenskraftig skattenivå för existerande verksamheter. Men förutsättningarna för nyetablering är betydligt sämre jämfört med i andra länder vilket verkar hämmande för finansieringen.

Utan att likställa verksamheterna och göra vittgående jämförelser kan slutsatsen dock dras, att kostsam, utdragen och tidskrävande tillståndsprocess med osäkerhet huruvida tillstånd beviljas har en hämmande effekt framförallt på nyetableringar. Båda dessa branscher har en annan likhet som försvårar finansieringen, vilket är stora initiala investerings- och driftkostnader. För matfiskodlare tillkommer tiden (2–3 år) från att första sättfiskens sätts in i odlingen till dess att den är slaktmogen och kan generera intäkt. Förskjuten intäkt innebär ett stort initialt likviditetsbehov.

På goda grunder kan det antas att odlingsföretag som står inför ett stundande generationsskifte, inom familjen eller med utomstående köpare har likvärdiga utmaningar som nämnts ovan.

Föråldrad ägarstruktur hos sättfiskodlingsföretag

För att lösa den uppkomna och ökande bristen på sättfisk krävs fler och/eller utökade tillstånd. De långsamma och osäkra tillståndsprövningarna förhindrar emellertid detta. Många av sättfiskföretagen har en föråldrad ägarstruktur, med ägare som närmar sig pensionsåldern eller redan har passerat denna och där ett ägarbyte behöver ske inom närmaste åren. Därtill är många av tillstånden för sättfiskodlarna gamla och beviljande innan miljöbalken infördes. Detta innebär att myndigheterna med stöd av miljöbalken kan kräva att tillståndet uppdateras, vilket innebär motsvarande prövning som att söka ett nytt tillstånd.

Under dessa premisser; med företag som inom kort behöver byta ägare och med ett överhängande hot om att ompröva verksamheten, med de omkostnader som en sådan process innebär, kan det vara svårt att hitta nya och driftiga personer som är beredda att driva verksamheten vidare. Detta trots att sättfiskodling som verksamhet ofta över tid är lönsam.

BKD och tilläggsgarantierna

Under senare år har BKD (bacterial kidney disease) påträffats frekvent i flera fiskodlingar. Bakterien kan överföras både vertikalt - från moderfisk till rom - och horisontellt mellan fiskar.

Återkommande konstaterade fall av BKD i samma vatten gör att många misstänker att vild fisk smittar odlad eftersom de återfår BKD trots saneringar och att de friförklarats från smittan. Statens veterinärmedicinska anstalt skriver i sin projektrapport, Överföring av BKD-smitta mellan odlade och vilda bestånd i ett vattenområde att det inte går att fastställa om den vilda fisken smittar den odlade eller om det är tvärtom. Att avliva samtliga fiskar och sanera odlingen, trots att fiskodlingen kan bli och ofta blir återsmittad av vild fisk så snart verksamheten startar upp igen, drabbar både den enskilda fiskodlaren hårt men ger även kringeffekter i övriga delar av fiskodlingsbranschen.

Den sättfiskodlare som vanligen levererar fisk till den drabbade odlingen står plötsligt med ett överskott av sättfisk, vilken ibland men inte alltid kan säljas vidare till andra kunder, beroende på art och storlek. När verksamheten återupptas blir efterfrågan på sättfisk däremot desto

större. Detta medför en mycket instabil marknad för sättfiskodlaren men medför även ett ökat utbyte av fisk mellan fiskodlingsföretag för att stabilisera tillgång och efterfrågan samt ökad import av rom eller yngel. Samtliga av dessa effekter är negativa för fiskodlingsföretagen och kan även medföra en ökad spridning av smittsamma organismer. Ett nytt branschdrivet bekämpningsprogram mot BKD kommer presenteras under 2020 och målsättningen är att minska förekomsten av BKD och allmänt bekämpa fisksjukdomar.

Informationsinsatser

Politisk bearbetning och informationsspridning

Förbättrade långsiktiga förutsättningar för utveckling av svenskt vattenbruk generellt och i synnerhet matfiskodling som detta uppdrags genomförande fokuserat på är politisk bearbetning och informationsspridning av central betydelse.

Den 23 oktober genomfördes ett riksdagsseminarium på temat blå livsmedelsproduktion. Centerpartiet och Socialdemokraterna stod som värdar. Vår uppfattning är att dessa två partier tydliggjort att de är positiva till fiskodling och att vi genom att ha två politiska partier som värdar påvisade att blå livsmedelsproduktion är opolitisk. Vi fick helt utforma programmet och bestämma innehåll. Vi valde att fokusera på fiskodlingens möjligheter men tydliggjorde kortfattat även dess utmaningar. Under seminariet bjöd Matfiskodlarna på en lunch med både röding och regnbåge. Här följer en förteckning över de valda föredragshållarna och syftet med deras deltagande:

Gemensam inledning av Isak From, Socialdemokrat och ledamot i Miljö- och jordbruksutskottet och Per Åsling, Centerpartist och förste vice ordförande i Skatteutskottet.

Daniel Wikberg, Matfiskodlarna – *Om fiskodlingsbranschens möjligheter och utmaningar*. Syftet var att i inledningen av seminariet ge deltagarna en övergripande bild och en nulägesanalys av svensk fiskodling. Beskriva vilken stor potential Sverige har att öka produktionen och hur det kan åstadkommas.

Josef Nygren, grundare (1987) av Umlax AB – *inblick i ett fiskodlingsföretag*. Syftet var att ge en förståelse för fiskodlares vardag och hur den förändrats under de 30 år Josef varit aktiv som odlare.

Johanna Westman, programledare, kokboksförfattare och matkreatör – *att använda fisk som råvara*. Johanna tillfrågades bland annat eftersom hon skrivit flera kokböcker för barn och ungdomar. Hon kunde ge en matkreatörs perspektiv på fisk som råvara och utveckla hennes fria tankar kring framtidens fiskkonsumenter.

Anders Kiessling, professor svensk akvakultur på SLU – *utveckling av nya fiskfoder*. Det förekommer många missuppfattningar om foder och under föredraget gav Anders sin syn på fiskodling och på att beskriva hur en forskare arbetar för att utveckla nya foder och foderråvaror samt hur näringsämnen kan cirkuleras.

Tina Hedlund, sötvattensbiolog och ägare av Aquanord AB – *miljö- och klimatpåverkan av fiskodlingar*. Med utgångspunkt från den rapport hon författat som redogör för hur en fiskodling i öppna kassar påverkar miljön och varför rätt lokalisering inte ger negativ miljöpåverkan. Om hur val av olika produktionstekniker bör ske och varför olika tekniker är lämpliga utifrån specifika förutsättningar.

Seminarier avslutades med ett panelsamtal och en frågestund.

Antalet platser var begränsat till 40 och inkluderat en riksdagsledamot som anmälde sig några minuter innan seminariet började var 41 närvarande. 14 av dessa var riksdagsledamöter och två var politiskt sakkunniga. Andra intressanta deltagare var hållbarhetschefer från dagligvaruhandel och organisationer som arbetar med certifiering.

Planerade informationsträffar

Utifrån responsen från närvarande vid riksdagsseminariet fick vi uppfattningen att föredragen och informationen var väl avvägda och gav en förståelse och inblick i svensk fiskodling. Riksdagsseminariet kommer därför stå som modell för kommande informationsträffar som planeras att genomföras på platser i steg ett och därefter förmodligen på ytterligare två platser.

Vid dessa tillfällen ska informationsträffarna ske i samarbete med en kommun eller länsstyrelse. Kontakt är upprättad med två landshövdingar och riksdagspolitiker från aktuell region. Första träffen är planerad till den 25 mars i Strömsund. Träffarna beräknas bli tre timmar och till träffarna ska lokala eller regionala personer/organisationer "motståndare/kritiker" få tid avsatt för att hålla föredrag och ge sin syn på fiskodling. Denne/dessa ersätter i de här fallen matkreatören från programmet i riksdagen. Det kommer även avsättas ungefär en timme för panelsamtal och frågestund. Till träffarna kommer relevanta aktörer, intressenter, beslutsfattare och allmänhet bjudas in.

Genom kontakt och uppföljning med de ledamöter som närvarade vid riksdagsseminariet är förhoppningen att någon av dessa kan delta vid en informationsträff i den region de kommer från. Utmaningen är att få alla som ska hålla träffen att kunna delta samma kväll.

Studiebesök och enskilda möten med beslutsfattare

Den 10 februari är ett besök med en ledamot från Försvarsutskottet till en matfiskodling inbokad. Förutom att ge en helhetsbild av fiskodling på plats har vi avsatt tid för samtal om livsmedelsförsörjning i händelse av kris eller krig. Självförsörjning av livsmedel och vilken beredskap som (eller snarare inte) finns har diskuterats med bland annat denna ledamot och i samband med besöket kommer denna fråga att lyftas ytterligare.

Ett studiebesök på matfiskodling med ytterligare en riksdagsledamot och en landshövding är under planering dock är inte datum beslutat ännu.

En annan planerad träff som inte är datumsatt ännu kommer att ske med en Moderat ledamot i Miljö- och jordbruksutskottet.

Regional utveckling

Som en bransch med stort landsbygdsfokus är den regionala utvecklingen en viktig fråga för fiskodlingens tillväxt. Att branschen är aktiv i arbetet kring regional utveckling kan skapa nya relationer och synergier vilka kan tjäna branschen på lång sikt.

Utifrån detta deltog Matfiskodlarna i en workshop som anordnades av LRF. Workshopen handlade om bedömning av tillväxtpotentialen hos olika näringsgrenar inom Jämtlands län. Grunden till arrangemanget låg i en rapport på ämnet som tagits fram av Macklean på uppdrag av LRF och Region Jämtland Härjedalen. Denna visade på fiskodlingen som den del av primärproduktionen av livsmedel i länet med näst högst värde 2018 och en av de näringar som bedömdes ha mest potential att öka i värde fram till 2023.

En kort sammanfattning av de diskussioner som fördes var att, även om det finns en önskan att bredda livsmedelsproduktionen inom Jämtlands län till att producera fler typer av livsmedel och genom detta få en ökad självförsörjningsgrad, var deltagarna generellt sett eniga om att i första hand eftersträva att förbättra och förfina den produktion som finns och som redan görs med god framgång.

De sammanställda anteckningarna från den genomförda workshopen, tillsammans med rapporten och övrigt material som samlats in kommer att sammanställas av LRF för att skapa en helhetsbild av de gröna och blå näringarnas betydelse för regionen och den utvecklingspotential som finns framåt. I detta sammanhang, som en många gånger förbisedd bransch, kan deltagande i detta sammanhang anses viktigt för regionens fortsatta prioriteringar.

Utifrån erfarenheterna i Jämtland finns det anledning att följa hur andra inlandsregioner arbetar med regional utvecklingsstrategi.

Marknadsbearbetning och informationsspridning

Informationsmaterial

Ett sätt att öka insikten och undanröja missförstånd är genom att sprida information. För detta syfte har informationsmaterial i form av två informationstexter tagits fram. Utgångspunkten var att för att på bästa sätt nå fram med informationen behöver text och innehåll anpassas till olika målgrupper. Därigenom kan materialet användas i ett bredare spektrum av sammanhang.

Den första texten utformades som en broschyr inför riksdagsseminariet och innehåller grundläggande information om Matfiskodlarna, svensk fiskodling och den fisk som odlas. I denna broschyr presenterar data över utvecklingen inom branschen och om de politiska målsättningar som finns. Därutöver söker broschyren lyfta fram den odlade fisken som ett bra livsmedel både avseende miljö, djurvälstånd och smak. Målgruppen för denna broschyr kan sägas framför allt vara beslutsfattare på olika nivåer i samhället. Broschyren har delats ut i samband med riksdagsseminariet och vid andra sammankomster och kommer även finnas tillgänglig vid kommande informationsträffar i den planerade informationsturnén.

Den andra broschyren som utformats men ännu inte tryckts har som syfte att framför allt underlätta för branschverksamma i att informera om förutsättningarna och arbetet på fiskodling. Informationstexten innehåller grundläggande information om olika typer av fiskodling, beskrivningar av olika vanliga arbetsmoment på odlingsanläggningarna. Den innehåller också information om hur odlarna arbetar för att prioritera fiskens välfärd och hälsa samt om odlad fisk som livsmedel ur ett spårbarhetsperspektiv. Denna informationstext är mer snarare ett konsumentfokus än ett bransch- eller livsmedelsproduktionsfokus och riktar sig mer till allmänheten och till konsumenterna än den tidigare nämnda. Trots detta kan den tjäna som en informationskälla även när myndighetspersoner och beslutsfattare söker större kunskap om branschen och dess förutsättningar. Informationstexten kommer att utformas som en tilltalande broschyr eller pamflett och kunna distribueras till branschaktörer och till allmänhet i samband med kommande planerade informationsaktiviteter.

Vid en branschträff i december framkom samstämmt att det finns behov av faktabaserad information som både kommer från branschen, akademien och från politiker. Arbetet är

påbörjat men kommer ta väsentligt mer tid än material som vi själva kan producera. Flera parter är tillfrågade och positiva men fler ska tillfrågas och därefter måste materialet skrivas av respektive part, redigeras, godkännas och först därefter kan det publiceras. Målsättningen är att det färdigställs under våren.

Kontakter och marknad

Som en del i uppdraget ingick att undersöka förutsättningarna för och inleda nya kontakter med andra näringar vilka har en koppling till fiskodling. Fokus lades på tre huvudområden; dels upphandlare/inköpare av fisk i större mängd – offentliga upphandlare, hotell och dagligvaruhandeln, dels besöksnäring och turism – med fokus på fisketurism och dels den småskaliga livsmedelsförädlingen. Vad som knyter dessa tre till fiskodlingsbranschen är behovet av tillgång till sätt- och matfisk.

Inköpare

SLU höll den 24 oktober i Ulltuna ett seminarium på temat upphandling och inköp med fokus på folkhälsa och djurvälstånd där Matfiskodlarna deltog inom ramen för detta uppdrag. Syftet med deltagandet var dels att samla information om upphandlingen som verktyg för att nå förbättrat djurskydd och om regelverket kring dessa frågor. Ett annat syfte var att möta aktörer inom området, höra deras syn på odlad fisk i upphandling och om möjligt inleda en dialog som skulle kunna föra arbetet framåt.

Under seminariet framkom sammanfattningsvis att det både vid upphandling och andra inköp finns stora möjligheter att påverka vilka livsmedel som kommer ut till slutkund. Upphandling och inköp kan på så sätt användas som effektiva verktyg för att främja god djurvälstånd. En god djurvälstånd gynnar svensk produktion med låg antibiotikaanvändning, vilket i sin tur är bra ur ett folkhälsoperspektiv.

Seminariet var inte avgränsat till upphandling av fisk utan behandlade all animalieproduktion och bara en liten del av den information som fördes fram gällde fisk specifikt. Däremot fanns från de övriga deltagarna ett uppenbart intresse för fiskodling och odlad fisk som livsmedel. Under seminariet gavs tillfälle till intressanta och givande diskussioner i mindre grupper. Under dessa framkom också en del felaktig information och missuppfattningar om fiskodling och hanteringen av fiskarna, bland annat avseende bedövning och avlivning.

Grossister och dagligvaruhandel

I ett forum som anordnades av Fiskbranschens Riksförbund fanns många av de potentiella kunderna till svenskodlad fisk närvarande. Planerade men ännu inte genomförda möten med några nyckelpersoner ska bokas in. Gemensamt för dem är att de till sina kunder vill kunna erbjuda svenskodlad fisk. Det finns grossister som redan distribuerar svenskodlad röding så utmaningen och potentialen är framförallt regnbåge.

De frågor som vi har uppfattat som mest betydelsefulla finns nedan, deras inbördes prioritering ska inköpare hjälpa oss med, liksom om det finns aspekter som förbisets.

- Närproducerat – vad är definitionen av närproducerat och är det ett viktigt försäljningsargument gentemot kunden?

- Märkning av fisk – är det viktigt att den odlade fisken har någon form av märkning som garanterar fiskvälfärd? Skulle de svenska branschriktlinjerna och Odlad med Omtanke kunna anses vara en bra märkning?
- Odlad och förpackad i Sverige – i vilken omfattning tillför det ett värde att fisken är odlad och att efterföljande hantering utförs inom landet?
- Klimatsmart och resurseffektiv – tillför det ett mervärde om producenten påvisar vilken klimatpåverkan odlad fisk har samt redogöra för hur resurseffektiv odlad fisk är. Kan det vara av intresse att utan värderingsställningstagande jämföra med annan animalieproduktion.
- Pris – hur avgörande är kilopriset och vad ser dagligvaruhandeln som ett rimligt pris?
- Spårbarhet – både fiskarna och foder har spårbarhet, i vilken omfattning är det betydelsefullt för konsumenten?
- Fiskfoder – är foderråvaror och dess ursprung samt användande av medicinfoder efterfrågad information?

Hotell och restaurang

På många restauranger som har menyer där råvarorna valts med omsorg erbjuder de röding. Däremot har vi inte hittat svenskodlad regnbåge. Vi har valt att avvakta att ta direktkontakt med restaurangnäringen utan den kan indirekt bearbetas utifrån fiskgrossister.

Scandic hotell är en av de större hotellkedjorna i Sverige. Representant för deras inköp av råvaror ska kontaktas och förhoppningsvis både kunna besvara frågorna ovan och ha en fortsatt dialog med fiskodlingsbranschen.

Dagligvaruhandel

Inköpsansvariga för Coop, Ica och Axfood ska kontaktas.

Den främsta anledningen till att vi valt att avvakta med kontakt med hotell och dagligvaruhandel är att tillgången på svenskodlad fisk är begränsad. Nu finns dock regnbågsodlare som kan vara intresserade av större aktörer.

En relativt ny aktör är Stockholms fiskauktion som Matfiskodlarna varit i kontakt med förut. Den senaste tiden har de kunnat erbjuda både röding och regnbåge. Volymerna är än så länge små och idag finns behov av att förfina logistikkedjan samt lösa hur vissa leveranser av fisk ska slaktas. Att kontakten med Stockholms fiskauktion resulterat i försäljning påvisar alla berörda parter behov av att informera varandra och ha en kontinuerlig dialog.

Besöksnäring

Besöksnäringen är generellt sett en betydelsefull näringsgren i många områden av landet. När det gäller fisketurismen specifikt är den till vissa delar beroende av fisk som sätts ut från olika typer av fiskodlingar. I vilken utsträckning och hur detta beroende ser ut var en av de frågeställningar som eftersträvades att besvara. Inom ramen för uppdraget undersöktes

förutsättningarna nationellt och i två av de nordliga länen för att få en bild av fisketurismens betydelse, hur koppling till fiskodlingen ser ut och vilka attityder till fiskodling som finns bland näringens aktörer.

Enlig statistik från SCB spenderades det mellan ca 3,5 och 8,9 miljarder kronor på fritidsfisket under 2016. 1,4 miljoner personer drygt spenderade var och en i genomsnitt lite över 4300 kronor på sitt fritidsfiske under 2016. Det inkluderar kostnader för redskap, båtar, guider, fiskekort, kost och logi, resor m.m. Felmarginalen är relativt stor men visar ändå på näringens betydelse. Hur många av dessa som fiskade utplanterad fisk som satts ut i fiskevattnen finns inga uppgifter om, men klart är att det finns en betydande efterfrågan på fisk för utsättning.

Naturturismföretag

För att få en inblick i synen på fiskodling är för naturturismföretag genomfördes en intervju mail-ledes med Per Jobs som företrädare Naturturismföretagen

Enligt Per Jobs som tillfrågades om fisketurismnäringens behov av och inställning till fiskodling finns olika åsikter inom fisketurismnäringen. Generellt sett säger Per att rent ekonomiskt är beroendet av odlad sättfisk inte så stort. Men däremot finns behov av att bedriva en aktiv fiskevård vilket inte bara handlar om att sätta fisk. De största intäkterna kommer från utländska turister som reser till Sverige för att fiska på vilda bestånd. Därmed finns ingen stark motivator inom näringen för att öka utsättningen av ”främmande” arter.

När det gäller den inhemska och lokala fisketurismen har utplanterad fisk en större betydelse. Det mer lokala sportfisket i vad Jobs kallar ”regnbågssjöar” kan enligt honom tjäna som en avlastning för vilda bestånd, ge intäkter av betydande redskapshandel och tjäna som en inkörsport för nyrekrytering av unga fiskare.

Per påpekar att förutsättningarna och därmed även åsikterna skiljer sig mellan olika delar av landet och inom näringen i allmänhet när det gäller dessa frågor men anger att det finns ett behov av möjlighet till fiske på både vilda och utplanterade bestånd.

När det gäller fiskodling av matfisk uppger Jobs att det bland sportfiskarna finns en utbredd åsikt att fiskodling är ett stort miljöproblem, men att inställningen även i den frågan skiljer sig mellan olika grupper inom näringen.

Turistföretag med blandad verksamhet

För att få en bild av hur de lokala turistföretagen ser sin relation till fiskodlingsverksamheten genomfördes en semistrukturerad intervju med ägaren för en camping i Västerbottens län. Frågorna som berördes handlade framför allt om hur den lokala turismen ser ut och hur besöksnäringen ser på närproducerad fisk.

Campingen är placerad i närheten av en anläggning där det bedrivs matfiskodling i kasse och i intervjun framkom att de själva köper fisk från den lokala fiskodlingen. På campingen tillagar mat från ”grunden” till gäster och andra som beställer mat. De eftersträvar att ha så lokala eller närproducerade råvaror som möjligt och har även tillgång till ex. viltkött.

Under intervjun framkommer också att det finns ett antal olika företag i närområdet som erbjuder boende och fiskeguide-tjänster. Enligt campingägaren finns ett antal olika företag i närområdet som erbjuder boende och fiskeguide-tjänster. Dessutom är ”paketlösningar” där

turisterna erbjuds allt från boende till aktiviteter (ex. fiske och skoteråkning) populära. Bland de internationella turisterna som kommer till området är många från Ryssland.

Enligt campingägaren finns det ett stort intresse av att köpa färsk närproducerad fisk, både av lokalbefolkningen och av besökare. Däremot uppger företagaren att fiskodlingen inte har något större betydelse för fisketurismen i campingens närområde då de flesta sportfiskare som bor på campingen kommer för att fiska gädda.

Jämtland/Härjedalen Turism (JHT)

JHT är en samverkansplattform för utveckling av besöksnäringen i Jämtland Härjedalen. Vid ett första samtal lyfter Mats Forslund, VD för JHT, att fisketurism är en viktig del av länets utbud av besöksanledningar och att länet har satsat på och fortsätter utveckla fisketurismen. Det sker både på bestånd som förstärkts genom utplanteringar, put and take och på vilda bestånd. Han betonar vikten av att se alla kringeffekter som reseanledningen ger. Ytterligare ett möte är inbokat för att prata om dessa kringeffekter vilket bl.a. innefattar ekonomisk konsekvens och arbetstillfällen. JHT har även en avknoppad del som heter Drömfiske. De har medlemmar i hela länet och kan erbjuda all form av fiske. På många ställen bedrivs aktiv fiskevård och även utsättning av fisk. Inom två av medlemmarna finns sättfiskodlingar. Ett möte är inbokat med dess ordförande.

Småskalig livsmedelsförädling

Den tredje näringsgrenen med koppling till fiskodling vilken undersökts inom ramen för uppdraget är den småskaliga livsmedelsförädlingen. Som ett led i detta kontaktades Eldrimner och ett besök genomfördes där i december.

Eldrimner bildades 1995 i Jämtlands län som ett regionalt projekt för utveckling av småskaligt producerade livsmedel. 2005 fick Eldrimner uppdraget som nationellt resurscentrum för småskalig hantverksmässig livsmedelsförädling. Man har idag sina lokaler i Ås, ca en mil utanför Östersund.

Vid besök informerade representanter från Eldrimner om hur man inom verksamheten arbetar med att ge stöd, utbildning och inspiration till företagare att utvecklas inom det småskaliga mathantverket. Det framkom att Eldrimner har många småskaliga fiskförädlare runt om i landet knutna till sig vilka skulle kunna vara en väg att få avsättning för den odlade fisken på svensk marknad. Från Eldrimners sida uttrycktes fortsatta kontakter med branschen som något positivt. Efter besöket har kommunikationen fortsatt och förhoppningen är att Matfiskodlarna framgent ska utveckla samarbetet och att detta ska kunna komma branschen till gagn.

Liksom i många andra sammanhang visade det sig att det även här finns en okunskap om fiskodling. Detta gäller framför allt i frågor om foder och dess tillsatser. Mötet på Eldrimner innebar också ett tillfälle att förklara och undanröja ett par negativa spekulationer på ämnet.

Analys

Vi tror också att det finns goda förutsättningar att i framtiden marknadsföra konceptet Odlad med omtanke. Genom det kan alla led, så även slutkonsumenten, känna sig trygga i hur fisken är odlad och att odlaren följer de svenska branschriktlinjerna. Odlad med omtanke bör kunna skapa ett ekonomiskt mervärde i försäljningen och vara garant för att odlingen sker hållbart och i enlighet med de svenska branschriktlinjerna.

Information är avgörande för att bearbeta och påverka branschens möjligheter att utvecklas och växa. Informationen måste finnas tillgänglig, vara faktabaserad och anpassad till sin målgrupp. Att påverka beslutsfattare både på myndighetsnivå och nationella politiker är ett arbete som måste fortgå.

Det finns goda förutsättningar för att öka försäljningen av både röding och regnbåge men för att det ska finnas tillräckliga volymer måste producenterna få odling- och miljötillstånd. Det är den enskilt mest avgörande frågan för hur framtiden kommer se ut för branschen. Utifrån de senaste besluten för miljötillstånd finns inget entydigt svar, men den långsiktiga lösningen och riktningen kommer utpekats av politiker.

Genom att delta vid olika sammankomster, vilka ex. kan vara regional utvecklingsstrategi av gröna (inkl. blå) näringar synliggörs fiskodlingsbranschen. Besöksnäring kan vara en bra samtalspart för sättfiskproducenter.

Fortsatt arbete

Eftersom tiden för uppdraget omfattade ca tre månader finns behov att fortsätta och färdigställa det påbörjade arbetet. Några av de inplanerade aktiviteterna finns omskrivna i rapporten men det finns fler åtgärder som skulle kunna bidra till branschens utveckling och till att svenskodlad fisk kan finnas tillgänglig för slutkonsumenterna.

