

NæringsRapport

NR. 4, 2000

RETUR: PB 1166, 9262 TROMSØ

Rutebileierenen



Nordlandsbanken med sine store eierandeler i en rekke rutebilselskaper sitter med nøkkelen til endringene som må komme. Denne rollen liker Nils Moe og banken dårlig.

Side 4

Slett ikke bra...



Salten Bilruter med Wilhelm Hunstad går med overskudd, men det er bare tilsynelatende. Selskapet har kommet i pluss ved hjelp av kreativ regnskapsføring.

Side 5

Treerbanden



Enkelte ruteselskaper virker å være mer opptatt av å beskytte seg mot uønskede aksjonærer enn å drive en god og lønnsom virksomhet. Vi sikter spesielt til treerbanden i nord-norsk rutebilnæring. På bildet en av dem, Frode H. Nilsen, Helgelanske

Side 6

ISHAVSKRAFT

Næringslivets kraftleverandør

Som kunde hos Ishavskraft har du valgmuligheter. Vi tilbyr deg produkter og individuell rådgivning tilpasset bedriftens behov for elektrisk kraft. Ta kontakt med oss for en uforpliktende samtale.



Ishavskraft AS
Løkkevn. 33
Postboks 1374, 9506 Alta
firmapost@ishavskraft.no
Tlf. 78 44 96 50
Faks 78 44 96 60
www.ishavskraft.no

Din energipartner i nord

CAPE FISH
Storbukt Fiskeindustri as

Postboks 143
9751 Honningsvåg
Tlf: 78 47 69 60 Fax: 78 47 69 69
E-mail: bjornr.olsen@capefish.com
www.capefish.com

Innkjøp av alle typer fisk og frosne reker. Kontrollstasjon for frossent råstoff fra 3-land.

Utleie av fryseler
på ca. 7000m³.

Datterbedrifter:
Kjølnestrål AS, Sletmestrål AS,
Nordkapp Sentralfryselager AS
Storbukt Utvikling AS

Ikke sløs – bli gode eiere

Fylkeskommunene og kommunene sitter på eierandeler i en rekke selskaper. Sjelden er disse offentlige institusjonene gode eiere. Dårlig kommune økonomi har presset kommunene og fylkeskommunene til å ta ut

så mye som mulig i utbytte fremfor å utvikle selskapene til det beste for selskapene på kort og lang sikt – noe som også i neste omgang ville gitt eierne mer igjen for det de eier.

Skal en bedrift utvikle seg til å bli en sterk og levekraftig bedrift, må ledelsen legge opp en strategi for en fremtidig utvikling for å møte de utfordringer som kommer. En eier som stort sett er opptatt av å ta penger ut av bedriften på grunn av egne problemer, er ikke den rette eieren for bedriften. Det er faktisk situasjoner der bedriftene må få tilført kapital for at den skal kunne utvikle seg i tråd med markedet rundt og for å kunne satse på de muligheter som byr seg. Kommunalt og fylkeskommunalt eide bedrifter er i dag stort sett avskåret fra å kunne satse. De har ingen tilgang på frisk kapital til å investere i muligheter som byr seg. Dette gjelder en rekke kraftselskaper og det gjelder en rekke rutebilselskaper. Når verken kraft eller rutebilselskaper lenger er å regne som en offentlig oppgaver, har vi store problemer med å forstå at kommunene og fylkeskommunene skal tvilholde på eierandeler i selskaper der de ikke er i stand til å bidra positivt som eier. Det tjener ikke selskapene. Det tjener ikke innbyggerne som får mindre igjen for eierandelene enn om kommunene hadde vært profesjonelle eiere.

Ikke sløs med innbyggernes oppsparte arvesølv – la profesjonelle eiere og profesjonelle styrer slippe til! ■

Mercedes-Benz Transporter



• VITO 195 041,- (108 CDI REG. SOM VAREBIL) • SPRINTER 211 870,- (313 CDI/30 KA REG. SOM LASTEBIL) • VARIO 223 880,- (512 D REG. SOM LASTEBIL) PRISER ER VEIL. LEV. IMPORTØR BERTEL O. STEEN A/S EKS. MVA. FRAKT KOMMER I TILLEGG.

Uansett behov

► Vito, Sprinter og Vario er 3 forskjellige biler med hvert sitt klart definerte bruksområde. Likevel er forskjellene mindre enn fellestrekkene – de er alle designet for å kombinere praktisk nytteverdi, allsidighet og komfort. Vito og Sprinter er utstyrt med CDI-motor, en teknologi som gir bilene bra drivstofføkonomi, kraftig dreiemoment og god akselerasjonsevne.

Dette gjør disse bilene lettkjørt, og svært velegnet til bruk i bytrafikken.

Vario er optimalisert for volum og nyttelast, og kan spesialtilpasses hver enkelt brukers individuelle behov. Og alle modellene kan leveres med markedets beste serviceavtale, som garanterer deg problemfri kjøring i 5 år eller 600.000 km.

Kontakt forhandler for prøvekjøring eller oppsøk oss på: www.mercedes-benz.no



Mercedes-Benz

**Bestill et
abonnement
NÅ!**

**Tlf: 77 75 31 00
post@nrapp.no**

**Besøk også
våre
internetsider på:
www.nrapp.no**

NæringsRapport

Nord-Norges største selskap etableres:

Imponerende – Gratulerer

Vi vil gratulere de uredde lederne i Salten Kraftsamband og i Troms Kraft, Harald Mellerud og Jens Kr. Lundeland, i forbindelse med alliansen selskapene nå er i ferd med å utvikle. Nord-Norge trenger visjonære ledere som dette og ledere som kan se utenfor eget nes.

Vi her i NæringsRapport har lenge tatt til orde for et tettere samarbeid og fusjon mellom nord-norske kraftgiganter. Ikke fordi størrelse er et mål i seg selv, men fordi kraftbransjen er en av tre store og viktige nord-norske næringer der selskaper med nord-norsk hovedbase kan gjøre seg gjeldene også nasjonalt. Forutsetningen er at ledere og eiere kjenner sin besøkelsestid og inngår tette og forpliktende allianser. Fisk og rutebil/transport er de to andre næringene.

Vi tror det har betydning med nord-norske selskaper av nasjonal betydning både for å bevare lokal forankring, lokal egenart og for at lokale forhold skal bli tatt med i vurdering av forretningsmessige forhold. Alternativet er vanligvis filialisering av nord-norske selskaper der selskaper blir underlagt et hovedkontor sørpå eller i utlandet. Vil et slikt eierskap ivareta vurdering av lokale forhold når fremtidige investeringer og strategier skal besluttes? Nepp! Faren for filialisering gjelder i høyeste grad også i kraftbransjen i Nord-Norge.

Nord-norsk gigant – likeverdige partnere

Blir intensjonsavtalen gjennomført, er det Nord-Norges største selskap vi ser bli etablert. Til sammen vil selskapene ha en nettoverdi på vel seks milliarder kroner der de to selskapene hver har en nettoverdi på vel tre milliarder kroner. Det er med andre ord to økonomisk likeverdige partnere som ønsker å slå seg sammen. Selskapene har knapt nok gjeld. Omsetningen til et sammenslått selskap blir på imponerende 1,3 milliarder kroner. Resultat før skatt ble i fjor på til sammen i underkant av 200 millioner kroner. Dette blir nord-norsk industris største finansielle muskel!

Blir denne muskelen brukt riktig vil den være til

stor nytte for utvikling av annen industri i landsdelen. Om ikke eierne taper kraftselskapene for overskudd slik de har gjort de siste årene, og samtidig lar selskapene få anledning til å ta opp lån, kan muskelen styrkes ytterligere med noen milliarder kroner. Det åpner for visjonær industriutvikling.

Ansatte lite å frykte

Antallet ansatte i de to selskapene blir på i overkant av

å holde fingrene fra fatet.

Perfekt tidspunkt

Tidspunktet for en sammenslåing mellom Salten Kraftsamband og Troms Kraft synes perfekt. Industrielt er situasjonen overmoden for at det skal skje samordninger i nord-norsk kraftbransje, se NæringsRapport nr 3-2000. Oppbygging av tette allianser i resten av landet er i ferd med å gjøre selv de største nord-norske kraftselskapene til smågutter sett i landsmålestokk. Konkurransen hardner og det er ikke lenger sett på som en offentlig oppgave å levere elektrisitet. Tette allianser er viktig for å kunne stå i mot den hardere konkurransen.

Videre er fylkekommunene er i ferd med å forsvinne skal vi tro det som skjer på sentralt politisk hold. Dermed er en av kraftselskapenes største eiere også i ferd med å opphøre. Dette gir åpning for at selskapene kan få inn profesjonelle eiere som kan bidra til selskapenes fremtidige utvikling. Fylkeskommunene og de andre viktige eierne, hovedsakelig kommuner, har i senere år vært opptatt av å tyne ut så mange utbytte kroner fra kraftselskapene som mulig. Kraftselskapene trenger i stedet eiere som kan bidra positivt til selskapenes fremtidige utvikling, også med ny egenkapital om det skulle være nødvendig. Kommunene er blitt mer råspikka kapitalister enn de verste kapitalistene

noen gang har vært. Slike eiere tjener ikke selskapene og med en fusjon mellom Salten Kraftsamband og Troms Kraft, håper og tror vi at det blir profesjonelle styrer som overtar.

Den eneste mørke skyen vi ser kan velte initiativet til Mellerud og Lundeland, er at det nå blir en opphetet politisk debatt om hvor hovedkontoret skal ligge, i Fauske eller i Tromsø? Det bør avgjøres på grunnlag av hva som er mest forretningsmessig formålstjenelig og spesielt ikke av Tromsø politikere som ikke en gang er i stand til å behandle byggesaker innen forsvarlig tid og som ei klarer å skaffe næringslivet i byen de næringsarealene næringslivet ønsker. ■



VISJONÆR I: Harald Mellerud



VISJONÆR II: Jens Kr. Lundeland

500. De ansatte har liten grunn til å være redde for arbeidsplassene sine. Selskapene har lite overlappende virksomhet geografisk. Dessuten er Salten Kraftsamband trolig den sterkeste av de to innen kraftproduksjon og Troms Kraft har bedre grep på sluttbrukerne. Virksomheten til de to selskapene utfyller hverandre godt.

Før en fusjon kan bli et faktum må en rekke forhold avklares. Selskapene skal verdilvurderes av nøytrale instanser. Mer eller mindre skarpskodde jurister og pengeregnerne (les analytikere) skal gjennomlyse selskapene. Og politikerne skal blande seg inn - både fordi de representerer de største eierne og at dette samarbeidet er så stort at markeringskåte politikere ikke klarer

INNHold NR. 4-2000:

Ikke sløs, bli gode eiere	2	Nord-norske havner i tall.....	11	Nett er ikke hett	21
Imponerende - Gratulerer	3	Stengte bilveier-mulige sjøveier	12	Rekenæringen tjener fett på	
Nordlandsbanken med nøkkelen	4	Bjerkvik sentral innen transport	13	reduserte torskekvoter.....	26
Slett ikke bra	5	Fra størkna strukturer til strukturendring ...	14	Kjempeoverskudd for Uniprawns.....	27
Redd for den store stygge	6	Kraftig reduksjon.....	15	Rekordoverskudd for rekenæringen	28
Setter pris på rutebilselskaper	7	Bedre tider etterhvert.....	16	Energigigant satser i Nord	29
Viktige begivenheter i norsk rutebilnæring...8		Lykkelig bankeier	17	Invenia går så det suser.....	30
Rutebil og transportnæringen i tall.....	8	Ser synergier i sør.....	17	Kråkeboller til besvær	33
God butikk	9	Finnmarkingene flyr mest	18		
Kutt tilskuddene.....	10	Fullinformasjon gjennom hele verdikjeden .20			



NæringsRapport

REDAKTØR: Leiv Berg

Utgiver: NæringsRapport, Grønnegt. 32, 4. etg., postboks 1166, 9262 Tromsø - Tlf.: 77 75 31 00

Fax : 77 68 65 30 - e-mail: mail@nrapp.no - internett: www.nrapp.no, Markedskonsulent: Dag Danielsen,

Bidragstere: Guttorm Lindquist, Knut Ørjasæter, Odd Magne Johansen, Yngve Paulsen Grafisk produksjon:

BokstavHuset AS, Tromsø Trykk: Harstad Tidende

Annonse-/abonnementshendelser: Tlf.: 77 75 31 00. Abonnementspris kr. 400,- pr. år

Rutebilbransjen i endring:

Nordlandsbanken med nøkkelen

Nordlandsbanken sitter med sine store eierandeler i en rekke rutebilselskaper med nøkkelen til endring-ene som må komme. Denne roller liker banken dårlig.

Med 20 prosent eierandel i OVDS, 35 prosent eierandel i Helgelandske og 10 prosent eierandel i Salten Bilruter sitter Nordlandsbanken med mange av nøklene for en fremtidig struktur i rutebilnæringen i Nordland og sydover til Nord Trøndelag. Det er mange som beiler disse aksjene og for banken er det et

problem at den sitter på flere sider av bordet ved samtidig å være eier og bankforbindelse til flere selskapsstrukturer som alle ønsker å bli det dominerende rutebilselskapet i landsdelen. Banken kan ikke gjøre alle til lags. Her må Nils Moe & Co velge å gjøre det som er best for landsdelen og aksjonærene på lengre sikt.

Buss beilere

En beiler for aksjene til Nordlandsbanken er Torghatten Trafikkselskap i Brønnøysund. Denne gruppen er i ferd med å bygge opp en sterk og lønnsom struktur rundt eget selskap og Fosen. I løpet av våren har bussvirksomheten blitt lagt inn i et felles selskap, TrønderBilene as som skal ledes fra Steinkjer.

Med sete i Sortland har Nord-

trafikk-gruppen bygd opp et slagkraftig og lønnsomt selskap der Lofoten Trafikklag er overtatt og det samme er virksomheten til TB Invest. TB Invest er et selskap som driver med rutebiler og gods i Trysil og Elverums området. Videre har Nordtrafikk gruppen vunnet anbud på bussruter i Finnmark. Med oppkjøpene ovenfor er Nordtrafikk gruppen blitt en av landsdelens største transportbedrifter. I år går omsetningen opp mot 450 millioner kroner. Nordtrafikk gruppen har klare ambisjoner om å vokse ytterligere. Selskapet har tidligere jaktet på Salten Bilruter uten å lykkes og er absolutt å regne med som en av de aktuelle kjøperne av aksjene i både Salten og Helgelandske om bankene velger å selge.

Nordtrafikk gruppen er etter

det vi kjenner til også interessert i å overta FFR når Finnmark fylkeskommune kommer til å selge. Her får selskapet trolig sterk konkurranse med TFDS.

OVDS kontrollerer Ofoten Bilruter. Også OVDS har signalisert at selskapet godt kunne tenke seg å utvide engasjementet innen rutebilnæringen gjennom overtagelse av Nordlandsbankens aksjer i Salten Bilruter og i Helgelandske. Det som her bidrar til å vanskeliggjøre situasjonen er at Nordlandsbanken eier 20 prosent av OVDS. Samtidig eier OVDS 5 prosent i Nordlandsbanken. Med denne typen kryss-eie blir det lett konflikt.

Salten Bilruter har store ambisjoner om å kunne få til et tettere samarbeid med Helgelandske, men selskapet har ikke penger eller inntjening til å bli oppfattet som en seriøs beiler på Nordlandsbankens aksjer. I så fall må banken være med å finansiere kjøpet ved å delta i en emisjon noe vi har liten tro på vil skje.

Forslag til løsning

Det er nødvendig med en mer stabil struktur av rutebilnæringen spesielt i Nordland. At Nordlandsbanken skal sitte med nøklene og være blant hovedeierne i en bransje i kraftig omstrukturering er neppe en oppgave banken ledelse ønsker. Vi foreslår derfor at banken legger sine aksjer i Salten Bilruter og Helgelandske inn i

et eget selskap, eksempelvis AS Rutebil. En slik overdragelse kan neppe de eierfiendtlige styrene i de to selskaper nekte.

Deretter forhandler banken med OVDS slik at Ofoten Bilruter også blir en del av det nye selskapet OVDS får oppgjør i henhold til omforent verdilurderinger og bankens eierandel i det nye selskapet reduseres tilsvarende. I en tredje fase eller eventuelt samtidig med forhandlingen med OVDS, forhandles det også med Nordtrafikk-gruppen og Torghatten for å se om det ene eller begge selskaper også kan legge sine aktiviteter inn i det nye selskapet. Slike parallelle forhandlinger er kompliserte, men gir banken en anledning til å velge den løsningen som banken ser seg best tjent med – dette gjelder enten det er med ett eller flere av selskapene det forhandles med. Videre gir det en mulighet til å få til en virkelig slagkraftig nord-norsk enhet innen rutebil og transport næringen. Banken blir etter hvert en forholdsvis liten aksjonær noe som gjør dette lettere å selge aksjene dersom banken ønsker. Dessuten slipper banken å være den som direkte er ansvarlig for omstruktureringen som må komme.■

Knut Ørjasæter
koerjasa@online.n

*Med mer enn 50 års
fartstid i bransjen
gratulerer vi
Salten Kraftsamband
med 25 års jubileum.*

Verdiskaping her vi bor

Helgeland Kraftlag tenker helhet og fellesskap her vi bor. For oss er det viktig å bygge fremtidsrettet og attraktive lokalsamfunn.

Helgeland Kraftlag håper at næringslivet i Nord-Norge velger en nordnorsk kraftleverandør.



UØNSKET ROLLE: Nordlandsbanken med Nils Moe sitter som storaksjonær i flere ruteselskaper, en uønsket rolle for banken i forbindelse med de omstruktureringene som skjer i bransjen. Banken sitter dermed med flere av nøklene til/i omstruktureringen.



Salten Bilruter:

Slett ikke bra...

Salten Bilruter går med overskudd, men det er bare tilsynelatende. Selskapet har kommet i pluss ved hjelp av kreativ regnskapsføring.

I fjor omsatte konsernet Salten Bilruter for nær 160 millioner kroner. Etter at skatt var betalt og alle kostnader trukket fra, satt selskapet igjen med i underkant av en million kroner. Det er ikke akkurat et resultat å skryte av, men det er tross alt et resultat i pluss.

Går en regnskapet nærmere etter i sømmene viser det seg at pluss resultatet fremkommer etter at selskapet har solgt en eiendom med en gevinst på over 800.000 kroner og at datterselskapet Andøy Trafikklag har endret pensjonsordningen og dermed kunnet inntektsføre vel 2,2 millioner kroner i ekstraordinær inntekt. Til sammen gir det tre millioner kroner ekstraordinært. Uten disse ekstraordinære inntektene ville Salten Bilruter hatt et underskudd på 2,2 millioner kroner.

Betenkelig

I finansketser regnes det som særdeles betenkelig når et selskap inntektsfører penger som egentlig tilhører selskapets pensjonister og fremtidige pensjonister. Dette er nettopp det Salten ledelsen her har gjort. Ut fra regelverket kan selskapet gjøre slike regnskapsmessige disposisjoner under visse forutsetninger, men pensjonistene skal uansett ha sine penger i fremtiden. Salten ledelsen dytter på denne måten fremtidige forpliktelser foran seg. Følgen er at selskapet får

høyere regning for pensjonsforpliktelser i årene fremover og et bedre resultat det året operasjonen blir gjort.

- Det er som å pisse i bukse for å holde varmen, sier en analytiker NæringsRapport har snakket med. - Etter litt varme blir kulda desto verre.

Det var ikke bare i 1999 ledelsen i Salten Bilruter var kreative. I 1998 gikk selskapet med et underskudd på nær to millioner kroner. Dette til tross for at selskapet kunne redusere avskrivningene med 1,2 millioner kroner ved å forlenge avskrivningstiden på deler av vognparken. Egentlig skulle derfor resultatet vært vel tre millioner kroner i minus om en hadde beholdt samme avskrivningstid som tidligere.

Store finanskostnader

Egenkapitalen i Salten Bilruter er også bedret etter diverse oppskrivninger av eiendommer som ble gjort i regnskapet for 1998. Til sammen ble egenkapitalen i balansen skrevet opp med over 11 millioner kroner. Når den totale balansen i selskapet før disse oppskrivningene var på mellom 35 og 40 millioner kroner, betyr selvsagt det en kraftig bedring i egenkapitalen. **Disse oppskrivningene er for øvrig noe selskapets bankforbindelse Nordlandsbanken bør merke seg. Styrket egenkapital gjennom kreativ regnskapsføring, gjør det neppe lettere for selskapet å betjene sin gjeld i fremtiden selv om det selvsagt blir "mer" og høyere egenkapital og lavere gjeldsgrad enn om regnskapsdisposisjonen ikke hadde blitt gjort.**

Den langsiktige gjelden økte for øvrig fra 1998 til 1999 fra i overkant av 50 millioner kroner til over 70 millioner kroner. Per i dag har Salten Bilruter finanskostnader på over 5 millioner kroner årlig. Fremover er dette penger som selskapet bør fremskaffe gjennom overskudd på drift og da nytter det ikke at selskapet er blant de rute-



DYR PARKERINGSPLASS: Det koster Salten Bilruter mer enn tre millioner kroner i året å være "parkeringsplass" for aksjeposten i Helgelandske. Er dette i tråd med fornuftig forretningsførsel og eierens ønsker Nils Moe i Nordlandsbanken? Og ordføreren Odd Tore Fygle i Bodø Kommune? Til sammen representerer disse eierne over 50 prosent av aksjene i Salten Bilruter og kan stanse alle forsøk på emisjon og eventuelle videre planer om samarbeid med Helgelandske.

bilselskapene i Nord-Norge som driver dårligst.

Vanskelig fremover

Situasjonen blir neppe lettere for selskapet. **Cirka 30 prosent av inntektene er tilskudd fra det offentlige. Avtalen selskapet har med Nordland fylkeskommune pålegger selskapet et kutt tilsvarende 5 prosent av produksjonen inneværende år.** Dessuten skal det offentlige uomtvistelig spare fremfor å øke tilskuddene fremover. Det øker utfordringene til administrerende direktør Wilhelm Hunstad ytterligere.

Kjøper aksjer

Når en utenforstående ser en av årsakene til gjeldsøkningen og det som kan være årsak til de kreative regnskapsoperasjonene, bør en få sjekk. Dette bør også i høyeste grad eierne av Salten Bilruter som er Bodø kommune, Nordlandsbanken og en rekke andre kommuner i Bodø/Salten området.

Våren 1999 brukte Salten

Bilruter nær 15 millioner kroner på å kjøpe 16 prosent av aksjene i Helgelandske. Denne investeringen genererer ikke penger til selskapet utenom eventuelt utbytte. Ubyttet for 1999 var ikke stort nok til å dekke mer enn under 10 prosent av kostnadene i form av renter og avdrag. Netto koster investeringen over tre millioner kroner årlig. **Dette er penger Salten Bilruter nå må finansiere over driften siden de fleste kreative muligheter av regnskapsmessig art er brukt opp. Investeringen risikerer å bli en meget dyr fornøyelse for både selskapet og eierne.**

Nå kan jo alltid Helgelandske selv kjøpe flesteparten av aksjene Salten Bilruter har ervervet. På siste generalforsamling fikk ledelsen i Helgelandske fullmakt til å kjøpe inntil 10 prosent av aksjene i eget selskap (se for øvrig egen sak vedrørende treerbanden innen rutebilnæringen, side 6).

Vi minner om aksjonærpolitikken til Salten Bilruter der det heter at målet er at aksjonærene skal sikres en tilfredstillende verdi-

stigning på sine aksjer.

- For de kommende årene har ledelsen i selskapet satt som mål at Salten Bilruter skal være en aggressiv aktør i markedet, sa administrerende direktør Wilhelm Hunstad for kort tid siden til Nordlands Framtid. - Vi skal jobbe for å videreutvikle Bodø og Salten som et trafikk knutepunkt og vi skal arbeide for å styrke kapitalbasen i selskapet.

Samtidig signaliserte Hunstad at Salten Bilruter skal være en mer aktiv oppkjøpsaktør og at det ligger an til en emisjon i selskapet i løpet av kort tid. **Vi skjønner at selskapet har behov for å styrke egenkapitalen, men hvorfor skal aksjonærene satse ytterligere penger i et selskap som ligger i bunnsjiktet i drift?** Bodø Kommune, Nordlandsbanken og de andre eierne bør ikke la seg lure av en aggressiv oppkjøpspolitikk og at en slik politikk skal kunne dekke opp for dårlig drift.

Vårt råd til Hunstad er; bruk tiden heller til å bedre inntjeningen! ■

*Knut Ørjasæter
koerjasa@online.no*

De største (Omsetning i 1999 i MNOK)		De som driver best (Driftsmargin i 1999)		De som driver dårligst (Driftsmargin i 1999)		De som tjener best (Netto fortjenestemargin i 1999)		De med størst omsetn. per ansatt i 1999 (i 1000 NOK)	
Widerøe	1602,7	Torghatten Trafikkselskap	11,3	Widerøe	-0,6	TFDS	5,5	Widerøe	1284,2
OVDS	1385,6	Fosen Trafikklag	10,1	Helgeland Gods	0,0	Nordtrafikk gruppen	5,3	Torghatten Trafikkselskap	1251,9
TFDS	1336,5	Nordtrafikk gruppen	8,0	Nettbuss Helgeland	0,9	Torghatten Trafikkselskap	5,2	TFDS	1240,9
Torghatten Trafikkselskap	777,4	TFDS	7,6	Salten Bilruter	1,6	Fosen Trafikklag	5,2	Helgelandske	1168,0
Fosen Trafikklag	637,5	Senja Bilruter	7,3			Senja Bilruter	4,5	Nettlast Helgeland	1115,8
Finnmark Fylkes. Red. & Bilruter	383,4	OVDS	6,9			OVDS	3,8	OVDS	1091,0
Helgelandske	353,9	Nettlast Helgeland	6,1						
Nordtrafikk gruppen	251,0	TIRB	6,0						
TIRB	225,5								
Salten Bilruter	159,0								

Treerbanden:

Redd for den store stygge ...

Enkelte ruteselskaper virker å være mer opptatt av å beskytte seg mot uønskede aksjonærer enn å drive en god og lønnsom virksomhet. Vi sikter spesielt til treerbanden i nord-norsk rutebilnæring.

I treerbanden inkluderer vi Salten Bilruter, Helgelandske og Namsos Trafikkselskap. Det nord-trønderske selskapet fra Namsos er tatt med siden Helgelandske kom inn som storeier og reddende engel da ledelsen i Namsos nektet Torghatten å kjøpe seg inn i selskapet. Ditto er Salten Bilruter blitt en beskyttende engel for ledelsen i Helgelandske. Tidligere har Salten Bilruter blitt "reddet" fra uvennlig oppkjøp i

regi av Nordtrafikk gruppen ved at Bodø kommune og Nordlandsbanken kjøpte store aksjeposter som var til salgs.

Salten Bilruter har Bodø Kommune som hovedeier med 42 prosent av aksjene. Sammen med andre kommuner i området har kommunene over 50 prosent av aksjene. Videre eier Nordlandsbanken 10 prosent av selskapet.

Bruker vedtektene
Treerbanden prøver på ulike måter å beskytte seg så godt de kan for å hindre at eiere skal få stor innflytelse og at eiere ledelsen ikke ønsker skal kunne kjøpe seg opp i selskapene. Den vanligste måten å gjøre dette på er å gi styret vide fullmakter til å nekte aksjeoverdragelser. Videre er det vanlig å ha begrensninger i stemmeretten slik at jo flere aksjer en har jo mindre blir stemmeretten for hver aksje.



HVORFOR REDD I: Trenger du beskyttelse mot uønskede eiere for å bli sittende i sjefsstolen Wilhelm Hunstad?



HVORFOR REDD II: Trenger du beskyttelse mot uønskede eiere for å bli sittende i sjefsstolen Frode H. Nilsen?



HVORFOR REDD III: Trenger du beskyttelse mot uønskede eiere for å bli sittende i sjefsstolen Terje Birknes?

Paradoks i Salten

I formålsparagrafen til Salten Bilruter heter det at selskapet skal drive rutebilvirksomhet og annen forretningsvirksomhet, samt delta i andre selskaper av liknende art. Samtidig uttaler ledelsen at selskapet skal være en aggressiv aktør i markedet og at den ønsker å være aktiv i forbindelse med oppkjøp.

Selskapet selv skal derimot vanskelig kunne kjøpes opp.

- Styret kan nekte samtykke (til erverv av aksjer) hvor ervervet etter styrets skjønn kan ansees for å være ledd i en oppkjøps- eller fusjonsplan som er i strid med selskapets interesser, eller for øvrig hvis overdragelsen innebærer for sterk konsentrasjon av aksjer, heter det et annet sted i vedtektene.

Hva om andre er flinkere til å drive rutebilselskapet enn ledelsen i Salten Bilruter? Hvorfor skal en dårlig eller i beste fall middelmådig ledelse i så fall få anledning til å kjøpe opp andre selskaper, men selv være beskyttet mot at det samme skjer? Det tjener neppe aksjonærenes interesser.

Helgelandske mest beskyttet
Lengst i beskyttelse mot uønskede oppkjøp har en gått i Helge-

landske. Alle aksjetransaksjoner over 0,3 prosent skal styregodkjennes.

I vedtektene finnes det dessuten sterke begrensninger i hvem som skal kunne velges inn i selskapets bedriftsforsamling. Det er bedriftsforsamlingen som i neste omgang velger selskapets styre. Av bedriftsforsamlingens 12 medlemmer er det bare 2 som skal kunne velges utenfor kretsen av ansatte eller med en bopel utenfor Rana eller Alstadhaug sorenskriveri. Nå er de største aksjonærene i Helgelandske verken ansatte eller bosatt i de nevnte sorenskriverembeter. Innflytelsen denne gruppen aksjonærer har er derfor helt minimal.

I tillegg har styret i Helgelandske fått en fullmakt til å kjøpe inntil 10 prosent av egen aksjekapital. Det gir ledelsen i selskapet mulighet til å kjøpe de fleste aksjer som måtte komme ut for salg. **Generalforsamlingen var åndsnærværende nok til å sette en øvre grense på den prisen som skal betales, 700 kroner per aksje.**

Salten Bilruter betalte 656 kroner per aksje i forbindelse med redningsaksjonen i Helgelandske i våren 1999. Hittil har Salten fått 26 kroner til sammen i utbytte. Med en pris på 700 for aksjene vil det bety at Salten maksimalt får en

avkastning på mellom sju og åtte prosent pr. år. Det dekker knapt nok rentekostnadene om pengene for å kjøpe aksjene hadde vært lånt dersom Salten Bilruter selger deler av sin aksjeportefølje i Helgelandske til Helgelandske.

Hva er de redde for?

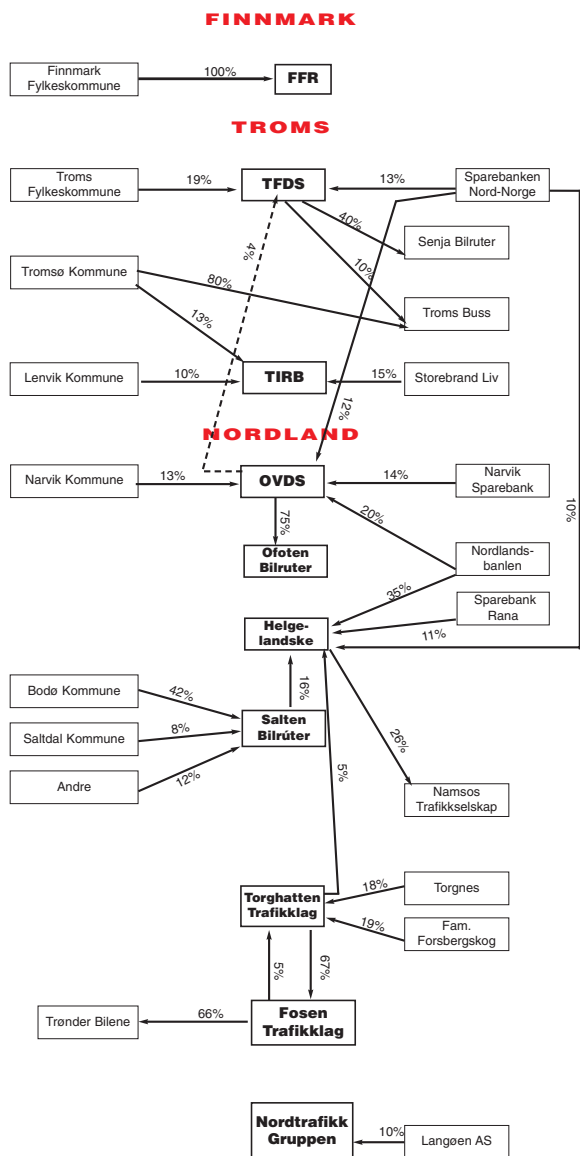
I rutebil- og fergenæringen har lokal tilknytning mistet mye av betydningen. Det offentlige ønsker kostnadene ned. I dag er vanligvis over 30 prosent av inntektene til rutebilselskapene tilskudd fra det offentlige. Utviklingen betyr mer anbud og ytterligere press på selskapenes inntjeningsmarginer fremover. Selskaper som dekker et lokalt rutetilbud i dag, kan dermed miste oppgaven ved neste anbudsrunde. Leverandøren av tjenesten kan komme fra helt andre deler av landet og også utlandet. Det tvinger alle rutebilselskaper tilselv å være aktivt utenfor egen region for å henge med.

Slik vi ser det har begrensningene ovenfor kun en virkning, å beskytte ledelsen i respektive selskaper. ■

Knut Ørjasæter
koerjasa@online.no

Eiersirkus i nord-norsk rutebilnæring

Fylker, kommuner og banker, særlig Nordlandsbanken, sitter med nøkkelen til en fornuftig eierstruktur i nord-norsk rutebilnæring. Når tør disse å selge seg ned/ut? Kan skyhøye drivstoffkostnader fremtvinge løsninger gjennom at rutebilselskapene trenger penger for å overleve, penger bankene og dagens offentlige eier trolig er lite villige til å komme med.



V
I
N
T
E
R
D
E
K
K



VIANOR
Telefon: 77 60 96 00

STØRST UTVALG • ALLE PRISER
• FLEST DIM. PÅ LAGER • FORNØYD GARANTI



S
O
M
M
E
R
D
E
K
K

Paul Birger Torgnes:

Setter pris på rutebilselskaper

Paul Birger Torgnes kjøper de rutebil-aksjene han kan komme over og til en pris høyere enn de fleste andre er villige til å betale. Han setter dermed markedsprisen på selskapene. Her finner du hva Torgnes byr:

Torghatten til 350 MNOK

For aksjer i Torghatten Trafikkselskap har Paul Birger Torgnes gjennom sine investeringsselskaper betalt opp til 70 kroner per aksje. Totalt finnes det 4.970.900 aksjer i selskapet hver pålydende kroner 5. Prisen Torgnes betaler gir en totalt markedsverdi på Torghatten på nær 350 millioner kroner. Torghatten med datterselskapet Fosen Trafikklag sitter nå på tilsammen 10 prosent av aksjene i Torghatten. Justerer vi for indirekte og direkte eie av egne aksjer blir markedsverdien vel 320 millioner kroner.

- Selv om vi har kjøpt og økt vår aksjeholdning i Torghatten og Fosen har vi vært i rutebilnæringen

i generasjoner, sier Paul Birger Torgnes om begrunnelsen for rutebil investeringene. - For oss er dette en finansiell investering i et selskap og i en ledelse vi har stor tro på. Jeg kjenner personene i ledelsen og har sett hva de har fått til blant annet av rasjonaliseringer og hvordan de har tatt ut synergier. Det har imponert meg.

Torgnes er en av de største aksjonærene i Torghatten Trafikkselskap. Han er likevel ikke representert i styret i selskapet.

- Som sagt er dette en finansiell investering for oss, i hvert fall foreløpig. Det er derfor ikke naturlig for oss å sitte i styret. Vel 60 prosent av våre investeringer er dessuten i fisk. Jeg har mer enn nok å gjøre innen fisk og strengt tatt ikke tid å påta meg mer heller, sier Torgnes.

Det er interessant å merke seg at datterselskapet Fosen som Torghatten eier 67 prosent av, ved inngangen til 1999 eide over 10 prosent av aksjene i morselskapet. I løpet av fjoråret ble halvparten av aksjene solgt. Prisen Fosen fikk var i underkant av 30 kroner per aksje, under halvparten av det Torgnes i det siste har betalt. **Hvem som har**

fått kjøpe rimelig aksjer vet vi ikke. Vi registrerer derimot at flere ansatte har gjennom året økt sine aksjeholdninger kraftig. Familien til økonomidirektør Forbergskog eier eksempelvis til sammen 19 prosent av Torghatten Trafikkselskap. Som økonomidirektør i Torghatten Trafikkselskap bør han vite hva han investerer i.

Nordlandsbanken var frem til i fjor høst største aksjonær i Torghatten med 23 prosent av aksjene. Det er i hovedsak disse aksjene Torgnes har kjøpt.

Fosen til 185 MNOK

I løpet av vinteren og våren i år har Paul Birger Torgnes også støvsuget markedet etter aksjer i Fosen Trafikklag. Prisen han har tilbudt er 280 kroner per aksje. Med over 620.000 aksjer i selskapet gir det en samlet markedsverdi på i underkant av 175 millioner kroner. Siden har prisen på Fosen steget til over 300 kroner per aksje. Det gir en verdi på 185 millioner kroner for hele selskapet.

I følge Nordlands Framtid ønsker Torgnes å bygge opp et storkonsern der også Helgelandske,



KJØPER: Paul Birger Torgnes har kastet sine øyne på rutebil og transport bransjen.

Namsos Trafikkselskap og Salten Bilruter inngår. Dette er imidlertid meget vanskelig med den lille innflytelsen eierne har i disse tre selskapene (se egen sak). En måte å få innflytelse måtte være at Salten Bilruter etter hvert får et desperat kapitalbehov som dagens eiere ikke vil være med å gi selskapet i form av en aksjekapitalutvidelse. **Hvorfor skal fattige kommuner bruke**

penger på et lite lønnsomt selskap? Etter vår mening burde de heller selge unna aksjer fremfor å investere i flere aksjer. Nordlandsbanken bør etter vår mening ligge langt unna ytterligere investeringer i Salten. Rutebildrift tilhører neppe bankens kjerneområder og banken bør konsentrere seg om å låne ut penger og sikre sine utlån. ■

Elkem Salten

Elkem - metallprodusent i verdensklasse

Elkem er et av Norges store industriselskaper og blant verdens ledende produsenter av metaller og materialer. Selskapet er aktivt med på å utvikle industriell høyteknologi i verdensklasse. Metaller og materialer fra Elkem er nødvendige for å fremstille en rekke viktige produkter i dagens samfunn. Selskapets produkter er av høyeste kvalitet og etterspørres av et stadig voksende marked.

Hovedprodukter er silisiummetall, aluminium, vannkraft, ferrolegeringer, karbon og microsilica.

Elkem har produksjonsanlegg i Norge, Island, USA, Canada, Brasil og Kina i tillegg til et omfattende nett av salgskontorer og agenter i alle de viktigste markedene i Europa og Asia. Selskapet har cirka 4 100 ansatte.

Elkem er børsnotert i Oslo og Frankfurt.



Viktige begivenheter i norsk rutebilnæring det siste året

Det siste året har vært forholdsvis vanskelig for rutebilnæringen i Norge. Drivstoffskostnadene har økt dramatisk både som følge av generelt høyere oljepris og kraftig økning av dieselavgifter. Komplisert avtaleverk og stram økonomi i fylkeskommunene har medført at rutebilselskapene har vært nødt til å ta mesteparten av kostnadsøkningen over egen drift. Offentlige myndigheter har heller ikke kompensert fullt ut for at busstrafikk i rute fra 1. januar 1999 måtte betale avgift på diesel, en avgift rutebilene tidligere hadde fritak fra.

Det er en tendens til samordning, oppkjøp og sammenslåing for å kunne få ned kostnadene. Videre legges stadig flere ruter ut på anbud slik at den tradisjonelle lokale tilhørigheten svekkes.

I løpet av det siste år har vi registrert følgende viktige begivenheter:

- Det britiske transportselskapet Arriva inngikk intensjonsavtale om oppkjøp av Norgesbuss. Partene ble ikke enige da endelig avtale skulle forhandles frem. Fosen Trafikklag, Hemne og Orkdal Billag kjøpte i løpet av vinterne/våren 2000 seg opp med 39 prosent hver i Norgesbuss. T.K. Brøvig i Kristiansand har de resterende 22 prosentene av selskapet. Eiendomsmassen ble solgt for 200 millioner kroner til Torghatten/Fosen og T. K. Brøvig gruppen med tilbakeleieavtale.
- Nordtrafikk overtok Lofoten Trafikklag ultimo 1999 og TB Invest med selskapets virksomheter i Trysil området våren 2000.
- Svenske Concordia Bus bv (eid av Schøyen gruppen) har sammen med finansielle partnere kjøpt Swebus og Stagecoach Finland for 2,7 milliarder kroner. Swebus er Nordens største busskonsern.
- Rogaland Trafikkselskap har overtatt 42,4 prosent i HSD.
- Fosen Trafikklag har overtatt 66 prosent i TrønderBilene og Trønderbilene har overtatt 95 prosent av Bilruta Frosta
- Nettbuss (NSB) har overtatt 100 prosent av Drammen og omegn Buslinjer
- Svenske Linjebuss/CGEA Transport har overtatt 100 prosent av SOT Trafikk, Sokndal Bilruter og Østerhus Bilruter.
- HOB Møre har overtatt 51 prosent av Averøy Billag sammen med Eide Auto

Rutebil- og transportnæringen i tall i Nord-Norge (MNOK) Konserntall

(inklusive Fosen som er deleid datterselskap av Torghatten og Namsos som har fått Helgelandske inn som eier i et forsøk på å forbli selvstendig)

SELSKAP	ANT. ANS.	HOVEDKONTOR	TELEFON	VIRKSOMHET	ADM. DIR.	KOMMENTAR
Bjørklids Ferjerederi	33	Lyngseidet	77710505	Ferjedrift	Kjell M. Bjørklid	
Finnmark Fylkes. Red. & Bilruter	397	Hammerfest	78407000	Buss/Gods/Ferje/Hurtigbåt/Ambulanse	Stig Solheim	
Fosen Trafikklag	664	Trondheim	73890700	Buss/Gods/Ferje/Hurtigbåt	Nils A. Lines	Torghatten eier 67 %
Helgeland Gods	17	Mosjøen	75113750	Gods	Håkon Johansen	95 % eid av NSB, etabl. Nov. 1999
Nettlast Helgeland	38	Mosjøen	75113750	Gods	Håkon Johansen	95 % eid av NSB, navneskifte i febr. 2000
Nettbuss Helgeland	117	Mosjøen	75113750	Buss	Arve Lein	95 % eid av NSB, navneskifte i febr. 2000
Helgelandske	303	Sandnessjøen	75064100	Buss/Gods/Ferje/Hurtigbåt	Frode H. Nilsen	
Lofoten Trafikklag	100	Leknes	76064040	Buss/Gods/	Ole Lund Riber	Overtatt av Nordtrafikk ultimo 99
Namsos Trafikkselskap	158	Namsos	74216300	Buss/Gods/Ferje/Hurtigbåt/Ambulanse	Terje Birknes	
Nordtrafikk gruppen	612	Sortland	76111111	Buss/Gods/Ferje	Ole Lund Riber	
Ofoten Bilruter	142	Narvik	76923500	Buss/Gods/	Bjørn Bardal	
OVDS	1270	Narvik	76967600	Buss/Gods/Ferje/Hurtigbåt/Hurtigrute	Jan Skaar	
Salten Bilruter	327	Bodø	75509010	Buss/Gods/Renovasjon	Wilhelm Hunstad	
Senja Bilruter	44	Vangsvik	77853800	Buss/Gods/	Trond Svegre	TFDS eier 40 %
TFDS	1077	Tromsø	77648100	Gods/Ferje/Hurtigbåt/Hurtigrute	Bjørn Kaldhol	
TIRB	378	Finsnes	77852100	Buss/Gods/Verksted/Opplæring	Martin Eliassen	
Torghatten Trafikkselskap	621	Brønnøysund	75018100	Buss/Gods/Ferje/Hurtigbåt	Bjørn Johansen	
Tromsbuss		Tromsø	77677500	Buss/Gods/	Alfred Aksnes	
Widerøe		Bodø	75513500	Flytransport	Per Arne Watle	

Selskap	OMSETNING			DRIFTSRESULTAT			RES. FØR EKS. ORD.P.			ÅRSRES. ETTER SKATT		UTBYTTE
	1999	1998	1997	1999	1998	1997	1999	1998	1997	1999	1998	1999
Bjørklids Ferjerederi	21,6	20,8	19,0	1,0	0,8	0,6	0,4	0,5	0,4	0,3	0,4	0,1
Finnmark Fylkes. Red. & Bilruter	383,4	395,1	361,0	16,8	10,9	16,8	16,7	1,3	11,0	6,8	0,8	1,0
Fosen Trafikklag	637,5	516,8	506,0	64,3	55,0	15,5	44,4	31,7	-2,7	33,0	18,9	6,2
Helgeland Gods	2,0	u.mening	u.mening	0,0	u.mening	u.mening	0,0	u.m.	u.m.	0,0	u.m.	0,0
Nettlast Helgeland	42,4	30,6	mangler	2,6	1,0	mangler	1,3	-0,1	mangler	1,1	-0,1	0,0
Nettbuss Helgeland	65,2	60,8	61,4	0,6	-2,3	-1,6	-1,7	-4,1	-3,1	-1,2	-4,1	0,0
Helgelandske	353,9	327,3	336,8	19,9	16,5	7,5	9,4	5,2	0,1	6,7	2,3	1,9
Lofoten Trafikklag	72,2	66,3	71,0	2,2	2,7	-0,5	1,7	1,5	-1,4	1,2	0,6	0,0
Namsos Trafikkselskap	121,7	110,1	93,7	7,2	-0,3	4,2	1,1	2,3	5,4	0,7	1,8	0,9
Nordtrafikk gruppen	251,0	256,9	242,1	20,1	15,7	3,5	19,2	7,9	-2,0	13,3	6,8	5,4
Ofoten Bilruter	104,9	100,3	101,6	6,1	3,0	6,1	2,9	0,0	3,6	2,0	0,1	0,0
OVDS	1385,6	1366,0	1295,2	95,0	99,8	117,6	65,9	60,6	51,5	53,2	53,8	11,1
Salten Bilruter	159,0	139,5	127,9	2,6	1,3	4,9	-2,2	-1,9	3,1	0,8	-1,0	0,4
Senja Bilruter	24,6	23,6	25,7	1,8	1,8	2,4	1,6	1,7	2,3	1,1	1,3	0,6
TFDS	1336,5	1244,4	1140,1	102,2	135,5	105,9	98,3	95,8	108,2	73,1	72,6	15,6
TIRB	225,5	203,2	182,2	13,5	10,3	11,8	12,6	11,4	12,4	8,6	8,1	1,8
Torghatten Trafikkselskap	777,4	635,7	120,5	88	75,7	20,1	56,6	48,2	17,8	40,5	32,3	2,7
Tromsbuss	127,2	121,0	111,9	5,5	5,3	0,9	2,4	2,4	-1,0	2,0	2,3	0,0
Widerøe	1602,7	1378,4	1241,8	-9,8	45,7	48,4	-89,4	14,0	5,2	-64,6	10,0	0,0



NSB & ARE:

God butikk

Den såkalte ARE-forbindelsen mellom Narvik og Oslo er en meget god butikk for NSB og svenske SJ. I 1999 hadde det norsk/svenske joint venture selskapet en omsetning på 92 millioner kroner. Etter det Nærings-Rapport erfarer satt eierne igjen med mellom 9 og 10 millioner kroner etter at alle kostnader var betalt.

NSB har hatt stor suksess med ARE forbindelsen. I dag går det 8 tog ukentlig fra Oslo til Narvik og ditto seks tog andre veien. I 1999 ble det sendt nær 130.000 tonn varer fra sør Norge og nordover. **I hovedsak er det dagligvarer som kommer til Nord-Norge på skinner. Og i overkant av 30.000 tonn gods gikk andre veien. Fra Nord-Norge og sørover er det fisk som dominerer.** Inneværende år regner NSB Are med at mellom 30.000 og 35.000 tonn fisk vil bli

transportert til markedene i sør. I fjor ble det sendt 32.000 tonn fisk sørover og i 1998 15.000 tonn.

Mistet viktig kunde

ARE forbindelsen hadde første fulle driftsår i 1994. Det første året ble det omsatt for ca. 60 millioner kroner. Siden den gang har forbindelsen økt omsetningen for hvert år. I år blir første gang en får en nedgang i omsetningen.

- Vi venter en omsetning inneværende år på mellom 85 og 90 millioner kroner, sier Trude Bertnes som er terminal leder for ARE i Narvik. - Vi har mistet NKL som kunde. De har valgt å bruke sjøveien fremfor jernbane og det betyr at vi får en liten tilbakegang i omsetningen inneværende år sammenliknet med i fjor. Vi håper imidlertid at vi skal få dem tilbake som kunde.

Are er et samarbeid som eies på 50/50 basis av NSB og svenske SJ. Selskapet eier ikke materiell, men leier inn det som er nødvendig fra eierne. I kroner og øre er derfor investeringene i ARE forbindelsen forholdsvis beskjedne. Investeringer i et bygg på Fargernes kaia for å kunne samle aktivitetene er alt som er gjort av investeringer.

Europa lengste

ARE 2 der det går tog fra Narvik til Padborg i Danmark ble startet i februar i år. Nå går det ett tog i uken og all kapasitet er forhåndsolgt. **Dette er Europas lengste**

direkte jernbanetransport. En strekning på 1950 kilometer blir unnagjort på 27 timer. Padborg er en stor omlastningsterminal der trailere overtar varene (fisk) fra togene.

ARE 3 der en prøver å få etablert en jernbane fra Russland til Narvik har hatt mange problemer, sporvidde og prissetting regnes for de to viktigste. En annen årsak er krisen i Russland for to år siden. Den russiske importen av norsk fisk stoppet opp med øyeblikkelig virkning og er først nå i ferd med å komme i gang igjen. Kundene har derfor uteblitt. ARE 3 ligger derfor fortsatt på tegnebrettet uten å være i regulær drift.

Øresundbroen bra

Det hersker store forventninger til utviklingen i jernbane transporten etter at jernbanetransporten mellom Sverige og Danmark ble letter på grunn av Øresund broen. Veiene er i ferd med å bli overfulle. Myndighetene i Tyskland, Sveits og Østerrike er alle i ferd med å innføre strenge restriksjoner på biltransport. Dette vil også kunne ramme norsk fiske-transport hardt siden denne transporten i hovedsak skjer på bil til de store markedene i Europa. Det letes derfor høyt og lavt for å finne alternative måter å frakte gods. Tog ser ut til å være et godt alternativ. ■

Knut Ørjasæter
koerjasa@online.no



Hiace

Pris fra kr. 189.000,-*



Hilux

Pris fra kr. 159.700,-*



Dyna 100

Pris fra kr. 166.700,-*



Land Crusier

Pris fra kr. 300.100,-*

Skaff deg en bedre arbeidsplass!

Toyota har bilene som holder deg i gang gjennom tøffe, lange og skiftende arbeidsdager. Vi leverer kvalitet du kan leve av. I tillegg gir vi deg et av markedets beste garantiordninger, fabrikkgaranti i 3 år eller 100 000 km, 3 års lakkgaranti og 6 år mot gjennomrust uansett kjørelengde.

Bodø: M. Nordvik AS, tlf: 75 52 91 00 **Dverberg:** Sørensen Auto AS, tlf: 76 14 62 17 **Finnsnes:** Midt-Troms Bil AS, tlf: 77 85 07 00 **Glomfjord:** M.Nordvik AS, tlf: 75 75 04 00 **Harstad:** Toyota Harstad AS, tlf: 77 01 90 20 **Kirkenes:** Sandnes Auto AS, tlf: 78 97 37 00 **Leknes:** M. Nordvik AS, tlf: 76 08 88 01 **Mo:** Ranenget Bil AS, tlf: 75 13 47 77 **Mosjøen:** Bilcentrum AS, tlf: 75 18 86 88 **Narvik:** Toyota Narvik AS, tlf: 76 96 78 00 **Stokmarknes:** Toyota Vesterålen AS, tlf: 76 11 31 00 **Svolvær:** M. Nordvik AS, tlf: 76 06 66 00 **Tromsø:** Brødr. Harila AS, tlf: 77 67 98 00 **Ulsvåg:** M. Nordvik AS, tlf: 75 77 16 50 **Vestre Jakobselv:** Brødr. Harila AS, tlf: 78 95 45 60

* Veil. pris inkl.mva lev. Drammen.
Frakt kommer i tillegg

TOYOTA
KVALITET HELE VEIEN



Foto: Roger Danielsen

FORNØYD: Terminalleder Trude Bertnes for ARE forbindelsen i Narvik har grunn til å være fornøyd med resultatene hun har oppnådd.

Tromsøs Havnedirektør:

Kutt tilskuddene

Mange nord-norske havner har fått tilskudd i 10 og 100-millioner kroners klassen. Dette undergraver en sunn havnestruktur, mener Tromsøs havnedirektør Halvar Pettersen. I norske havner er det foretatt feilinvesteringer på mange hundre millioner kroner.

Norske havner sliter med en meget usunn struktur, sier Pettersen. – Gods- og havnedrift skal ikke være en næring i seg selv. Vi er til for å betjene det øvrige næringsliv på best mulig måte, ikke omvendt.

Alle mot alle

Det Pettersen spesielt sikter til er følgene av store offentlige tilskudd til havner som mangler et forretningsmessig grunnlag til å forsvare investeringene. **Når det investeres**

millionbeløp i havner med offentlig støtte, må disse havnene i neste omgang lete høyt og lavt etter gods. Havnene underbyr deretter hverandre for å få gods, noen basert på subsidierte investeringer og andre må konkurrere uten subsidierte investeringer. Det gir konkurransevridning fra havner med et eget grunnlag til utvikling, til havner uten et slikt grunnlag. Subsidiene ødelegger dermed for en naturlig utvikling av havnestrukturen. Det blir til at alle havner kjemper om alt - uten at en får en spesialisering kundene har krav på.

I følge Tromsøs havnedirektør bør det være slik at havnene utnytter sine komparative fortrinn og evner å se sammenhengen mellom de forskjellige transportformene. Den fundamentale mangelen i den komplekse logistikktenkingen er fokuseringen på lastebæreren. Den universelle lastebærer er container, og både vareeier og transportør fokuserer i alt for liten grad på at forutsetningene for lavere transportkostnader ligger i å tilrettelegge for store transportvolum og

bruk av container som lastebærer. Ved å fokusere på de sentrale faktorene i logistikkjeden/verdikjeden vil det være mulig å sikre god retningsbalanse, god regularitet og lave kostnader. Containeren som universell lastebærer muliggjør at vareeieren kan velge den mest hensiktsmessige transportmåte enten det er bil, bane eller båt.

- Vi opplever at enkelte havner/miljøer gjennomfører noen teoretiske "kalkulatorøvelser", sier Pettersen. – I øvelsene forsøker en å konstruere opp lastevolum, og da særlig fisk, som det er helt urealistisk å få inn til gjeldende sted. Deretter driver en tilstrekkelig lobbyvirksomhet overfor sentrale politiske miljøer og har ofte lyktes i å hale i land offentlig støtte i flere millioners klassen. **Dette uten at prosjektene har noen som helst forankring i virkelighetens godsvolum. Målet må være å tilby best mulig transport for næringslivet, og da er dagens "fragmenterte" struktur ødeleggende.**

- Det mangler en helhetlig tenkning for utvikling av havnene i Norge, fortsetter Pettersen. – Det



KRITISK: Havnedirektør Halvar Pettersen i Tromsø er kritisk til måten offentlige midler brukes innen havne utvikling.

ble i sin tid lagt et grunnlag for en utviklingen av havnene i Stortingsmelding 46 (96-97), men anbefalingene er ikke fulgt. Jeg har tro på at vi bør utvikle noen store nasjonale havner som fungerer for hub'er for større regioner. For å knytte sammen regionene bør det etableres feeder-ruter mellom periferi og sentrum på samme måte som flytrafikken i dag er organisert. Det må derfor en betydelig grad av nytenking inn i det samlede logistikkarbeid. **Utbygning av havner må skje på grunnlag av et faktisk behov – ikke drømmer om et behov som kanskje kan komme.**

Nå er det drømmen om frakt fra Russland som driver flere til utvikling av flere havner – en drøm som det kan ta meget lang tid før blir en realitet. Russland har en egen transport-struktur. Det tar lang tid og er tungt å endre slike strukturer. Igjen mener Pettersen

at behovet må være tilstede før en investerer, ikke omvendt.

Investerer tungt
Tromsø havn er Nord-Norges nest største containerhavn, etter Bodø. I gods er det de store bulk havnene i Narvik og Mo i Rana som ligger i tet. I Tromsø havn skal det investeres for 160 millioner kroner i årene som kommer.

- Vi investerer uten offentlige tilskudd og mener vi kan forsvare investeringene gjennom forretningsmessige vurderinger, sier Pettersen. – Antallet anløp har øket jevnt de siste årene og vi ser at denne utviklingen vil fortsette. Vi ser også det som en mulighet å få mer fisk til å gå i containere sjøveien der Tromsø vil ha naturgitte muligheter til å være med på utviklingen. ■

*Knut Ørjasæter
koerjasa@online.no*

VOITH SIEMENS

HYDRO POWER GENERATION

Vi gratulerer **Salten Kraftsamband AS** med 25 års jubileet!

Voith og Siemens samler vannkraftvirksomheten

Voith Siemens Hydro Power Generation AS ble etablert 01.04.00 og bygger på en videreføring av vannkraftaktivitetene i Siemens. Vi er som tidligere lokalisert i Oslo og Trondheim. Sarpsborg Energi Service AS inngår som datterselskap.

Vi leverer komplette løsninger, systemer, tjenester og enkeltkomponenter for alle typer vannkraftverk

- turbiner
- generatorer
- småkraftverk
- lokalkontrollanlegg
- magnetiseringsutstyr og turbinregulatorer
- apparatanlegg og hjelpeanlegg
- service, planlegging og alle typer ingeniørtjenester
- reparasjon og omvikling av generatorer (utføres av Sarpsborg Energi Service AS)



Voith Siemens
Hydro Power Generation AS

Oslo

Østre Aker vei 90
P.b. 10 Veitvet
0518 Oslo
Tlf: 22 63 30 00

Trondheim

Bratsbergv. 5
7493 Trondheim
Tlf: 73 95 90 00

Sarpsborg

Sarpsborg Energi Service AS
Astridsgt. 18
P.b. 186
1706 Sarpsborg
Tlf: 69 14 84 00

VACU KJEMPEN
Nord-Norge AS

Vår supersuger som er
4 ganger kraftigere enn vanlig slamsuger
kan utføre suging/blåsing av:

- Sand/pukk/Leca
- Væske/slam
- Forurensede masser
- Sandfang
- Singel fra tak
- Uttak av kjellere
- Lossing/lasting av bulk
- Rengjøring/spyling
- 300m. suge/blåselengde

Brukere:

Kommuner
Industri
Vegvesen
Entreprenører
Forsvaret
Private
Skip
Kraftverk
Televerk
Flyplasser

Tlf: 77 67 28 10

Fax: 77 67 28 11

www.vacumkjempen.no

Gods-statistikk for 1999

HAVN	GODSOMSETNING 1999 I 1000 TONN									ANTALL CONTAINERE I TEU		
	OFF. KAIER			PRIV. KAIER			TOTALT			Off. kaier	Priv. kaier	Totalt
	Stykk-gods	Våtbulk	Tørrbulk	Stykk-gods	Våtbulk	Tørrbulk	Off. kaier	Priv. kaier	Alle kaier			
Alta	61	21	72	79	6	333	154	418	572	2 121	21	2 142
Andøy	3	0	11	49	9	27	14	85	99	0	0	0
Bodø	161	0	42	2	216	260	203	478	681	9 703	0	9 703
Brønnøy	42	1	11	1	17	1 195	54	1 213	1 267	33	18	51
Båtsfjord	54	25	8	1	68	29	87	98	185	63	0	63
Hadsel	53	1	78	3	97	20	132	120	252	1 436	0	1 436
Hammerfest	72	0	42	0	181	0	114	181	295	361	0	361
Harstad	33	0	10	7	389	100	43	496	539	1 709	0	1 709
Havøysund	6	2	2	13	1	3	10	17	27	29	7	36
Kirkenes	14	32	1	20	52	0	47	72	119	78	0	78
Lødingen	8	2	4	4	2	15	14	21	35	0	0	0
Mo i Rana	50	1	1 084	1 296	2	915	1 135	2 213	3 348	0	0	0
Mosjøen	9	2	61	162	35	405	72	602	674	0	0	0
Måløy	257	3	21	268	139	579	281	986	1 267	13 076	0	13 076
Narvik	28	0	1	0	0	11 972	29	11 972	12 001	70	0	70
Nordkapp	7	0	9	43	190	5	16	238	254	30	15	45
Sandnessjøen	150	0	0	12	100	15	150	127	277	0	0	0
Sortland	75	40	10	5	0	219	125	224	349	1 800	0	1 800
Tromsø	125	0	0	409	418	0	125	827	952	2 710	0	2 710
Vadsø	13	6	8	0	0	0	27	0	27	0	0	0
Vardø	15	0	0	38	0	0	15	38	53	100	0	100
Vågan	30	0	15	3	21	14	45	38	83	135	23	158
Øksnes	1	3	4	52	5	0	8	57	65	0	0	0
Totalt Nord-Norge	1 267	139	1 494	2 467	1 948	16 106	2 900	20 521	23 420	33 454	84	33 538

De største nord-norske havner -- I
(godsmengde i 1000 tonn)

	1999	1998
Narvik	12 001	14 145
Mo i Rana	3 348	3 414
Brønnøy	1 267	894
Tromsø	952	1 042
Bodø	681	805
Mosjøen	674	651
Alta	572	473

Kilde: Norsk Havneavis/NæringsRapport

De største nord-norske havner -- II
(Antall containere I TEU)

	1999	1998
Bodø	9 703	11 750
Tromsø	2 710	2 180
Alta	2 142	1 505
Sortland	1 800	260
Harstad	1 709	2 045
Hadsel	1 436	1 145
Hammerfest	361	295

Kilde: Norsk Havneavis/NæringsRapport

De største nord-norske havner -- III
(Driftsinntekter i 1000 NOK)

	1999	1998
Mo i Rana	23 490	23 240
Tromsø	22 644	21 457
Bodø	20 596	19 937
Narvik	12 101	12 860
Harstad	8 602	7 960
Hammerfest	8 537	9 647
Nordkapp	7 372	8 010
Båtsfjord	7 063	5 201

Kilde: Norsk Havneavis/NæringsRapport

Nord-norsk havner det satses på
Investeringer

	1999	1998
Vardø	30 000	0
Tromsø	26 834	15 218
Mo i Rana	17 661	7 610
Bodø	12 579	5 811
Andøy	9 610	9 365
Narvik	7 136	2 419
Hammerfest	3 677	3 709
Harstad	3 614	607
Kirkenes	3 074	7 600
Havøysund	2 854	2 052

Kilde: Norsk Havneavis/NæringsRapport

Økonomi-statistikk for 1999

HAVN	DRIFTSINNTEKTER 1999 I 1000 KRONER			AVGIFTSTYPER 1999 I 1000 KRONER					INVESTERINGER 1999 I 1000 KRONER			
	Avgifter	Vederlag	Totalt	Anløps-avgift	Kai-avgift	Vare-avgift	Trafikk-avgift	Andre avgifter	Nyanlegg	Vedlikehold	Utstyr materiell	Totalt
Alta	1 725	414	2 139	487	401	837	0	0		62	318	380
Andøy	1 179	0	1 179	320	303	146	0	410	9 239	341	30	9 610
Bodø	6 403	14 193	20 596	1 143	3 026	2 234	0	0	8 083	3 530	966	12 579
Brønnøy	2 664	665	3 329	482	1 776	381	0	25	2 008	405	70	2 483
Båtsfjord	5 803	1 260	7 063	792	3 140	601	10	1 260	0	874	865	1 739
Hadsel	2 787	82	2 869	682	1 067	486	0	552	824	694	81	1 599
Hammerfest	4 114	4 423	8 537	1 642	1 908	548	16	0	2 596	688	393	3 677
Harstad	4 396	4 206	8 602	770	2 295	1 209	0	122	3 305	144	165	3 614
Havøysund	2 402	590	2 992	157	1 942	259	0	44	1 745	1 052	57	2 854
Kirkenes	2 600	2 042	4 642	317	1 125	1 014	0	144	1 558	1 071	445	3 074
Lødingen	756	0	756	294	274	86	0	102	0	85	0	85
Mo i Rana	6 395	17 095	23 490	702	2 082	1 027	895	1 689	555	4 339	12 767	17 661
Mosjøen	1 641	1 861	3 502	694	111	534	244	58	438	548	21	1 007
Måløy	7 027	3 461	10 488	2 611	2 749	1 309	123	235	3 385	754	363	4 502
Narvik	5 849	6 252	12 101	284	160	497	0	4 908	6 461	675	0	7 136
Nordkapp	4 976	2 396	7 372	1 558	2 702	310	6	400	24	370	0	394
Sandnessjøen	2 826	3 561	6 387	758	1 738	330	0	0	2 715	0	0	2 715
Sortland	4 597	755	5 352	622	2 304	0	0	1 671	1 836	404	180	2 420
Tromsø	7 935	14 709	22 644	1 454	3 755	2 716	10	0	22 345	1 552	2 937	26 834
Vadsø	1 773	1 516	3 289	230	1 040	479	0	24	55	222	41	318
Vardø	3 145	1 025	4 170	309	1 643	337	0	856	30 000	0	0	30 000
Vågan	3 555	1 728	5 283	954	1 834	550	0	217	1 195	302	161	1 658
Øksnes	1 819	77	1 896	147	203	1 364	0	105	1 315	180	0	1 495
Totalt Nord Norge	86 367	82 311	168 678	17 409	37 578	17 254	1 304	12 822	99 682	18 292	19 860	137 834

Utfordring for fisketransport:

Stengte bilveier – mulige sjøveier

Norsk fiskerinæring er i ferd med å få en ny utfordring. Veiene er overfylte og myndighetene fortviler. Det er små muligheter til å øke kapasiteten. Restriksjoner som kan stanse, ødelegge og/eller redusere muligheten for salg av norsk fersk fisk er på trappene i flere

sentraleuropeiske land.

Et vogntog i timen

- Det er imidlertid ikke bare i utlandet fiskerinæringen er i ferd med å få transportproblemer sier, redaktør Eivind Hellandsjø i Norsk Havneavis som har fulgt problemene lenge. - Oppdrettsnæringen har i flere år opplevd en eiermessig konsentrasjon. Dette betyr større enheter og mer rasjonell produksjon.

De største slakteriene produserer eksempelvis over 100 tonn fisk per dag i dag. Ser en tilbake i tid, så har en normalproduksjon per dag ligget på ca. 20 tonn. Veiene rundt slakteriene er sjelden laget for slike belastninger.

Et vogntog med kjøleanlegg tar normalt 18 tonn fisk netto. I tillegg kommer 6 tonn is. Det betyr at dagens slakterier sender av gårde mellom fem og seks store trailere hver dag. Mange anlegg ligger utenfor allfar vei ved sjø, og fisken fraktes på relativt sett dårlige gårdsveier som ikke er bygget for tung transport.

- Oppdrettsanleggene og slakteriene har normalt kai anlegg, sier Hellandsjø. - Dette gir muligheter for å vurdere sjøtransport som et alternativ til landveistransport. Før en kommer så langt må imidlertid forholdene ligge til rette for en slik transport.

Forutsetningen Hellandsjø sikter til er at det må utvikles godsåter og logistikk som er tilpasset transport av fersk fisk. For det første er dagens godsåter lite egnet til å frakte høykvalitets næringsmidler-hygienen er for dårlig. Dernest bør fartøyene gå noe raskere enn dagens fartøyer som normalt har en hastighet på mellom 14 og 16 knop i gjennomsnitt. Det som imidlertid blir den store utfordringen, blir å finne frem til systemer slik at en kan unngå dyre og tidskrevende omlastninger.

- Klarer transportbransjen å løse disse utfordringene, blir sjøtransport et reelt alternativ for transport av fersk fisk, sier Hellandsjø. - Alternativer til dagens veitransport er i ferd med å tvinge seg frem. Tog er heller ikke et særlig godt alternativ. Som kjent går det lite med togskipper ut til de nesene slakteriene ligger. Tog inkluderer dermed med få unntak fordyrende omlast-



TENK SJØVEIEN: Norsk fiskerinæring er i ferd med å få en ny utfordring. Veiene er overfylte og myndighetene fortviler. Det er små muligheter til å øke kapasiteten. Restriksjoner som kan stanse, ødelegge og/eller redusere muligheten for salg av norsk fersk fisk er på trappene i flere sentraleuropeiske land, sier Eivind Hellandsjø - redaktør i Norsk Havneavis.

ning. Båt rett til kai er i mine øyne den beste løsningen.

Alvorlige trusler

I dag tar det normalt to døgn eller vei 50 timer fra en trailer med fersk fisk starter i Midt-Norge til den er fremme ved losse plass i Europa. Fra Nord-Norge tar det lenger tid, men ikke lenger enn at fisken er å regne som topp kvalitet produkt når den er fremme. Dette kan imidlertid endre seg raskt om Tyskland velger å innføre strenge restriksjoner på transport på dagtid, noe landets myndigheter har under vurdering. I så fall betyr det at mange biler må begynne å operere

med to sjåfører. I neste omgang vil det trekke transportomkostningene opp dramatisk. Videre vil det bety økt transporttid med 12 til 15 timer for biler som kommer til den tyske grense på morgenen. I de aller fleste tilfellene kommer bilene med fersk fisk til den tyske grensen nettopp om morgenen, ca ett døgn etter at fisken er slaktet.

Sveits har allerede innført høye avgifter på gjennomtransport og truer med å mangedoble disse avgiftene. Østerrike vurderer å gjøre det samme. **Er fiskerinæringen og transportørene klar til å møte disse utfordringene?**



Utstyr for midlertidige el.anlegg



Robust utstyr for tøffe forhold !!

Trafo- og aggregatcontainere for tunneldrift !
Hoved-, måler-, fordelings- og undersentraler !
Lyskastere, lysmaster, varmevifter og kabler !
Dieselaggregater 7,5-2000 kVa

Kontakt oss på tlf. 22 57 93 00

A/S Satema, Postboks 21 Manglerud, 0612 OSLO
tlf.: 22 57 93 00 • fax.: 22 57 93 01 • www.satema.com • midel@satema.no



IT-motoren

Posten SDS region Nord

Ranas største It-bedrift

- Tjenestefokus
- Sikkerhetsfokus
- Leverandøruavhengighet
- Kvalitetssertifisert ISO-9001

Posten SDS AS, et datterselskap av Posten Norge BA



En IT- og kunnskapspartner

Gulbygget ved Mo Industripark
Telefon 75 13 94 00 - <http://www.sds.no>

Integrerte IT-løsninger

- Prosjektledelse, kurs og rådgivning
- Systemutvikling og forvaltning
- Drift, brukerstøtte og overvåking
- Elektronisk motorveg og torgløsning
- Print og konvoluttering
- Scanning, talking og microfilming
- Meldekort-håndtering

Investerer 12 millioner kroner:

Bjerkvik sentral innen transport

Når Kjell Hansen Shipping i høst åpner sin nye transport-terminal i Bjerkvik er det ikke bare fordi stedet er sentralt, men også fordi firmaet banker ned kostnader, møter konkurrentene med et bedre utgangspunkt og sikrer egen drift som med tiden kan bli utvidet. I nærmere ett år har området sett ut som et anleggssted, men nå kan en se hvordan den nye terminalen vil ligge i terrenget.

Terminalen og det tilhørende automatiske pumpeanlegg som Hydro/Texaco har ansvaret for kommer på rundt 12 millioner kroner. Bygget er på 24 x 68 meter og med innkjøringsramper i tillegg utgjør flaten 2.000 kvadratmeter. Firmaet regner med at det på sikt vil bli 12 ansatte ved terminalen. Det er selvfølgelig økonomiske vurderinger som gjør at vi tar dette steget. **Før skal vi leve og kunne ta opp konkurransen med andre er vi avhengig av rask transport, forteller daglig leder Jan Skjulestad i KjellHansen Shipping.**

Vi har en økende godsmengde som vi transporterer og vi omsetter for i underkant av 100 millioner kroner. Clouet med denne terminalen er at 30-40prosent av godsmengden kommer med ARE-toget til Narvik. Vårt mål er at denne andelen skal øke til minst 60 prosent. Noe som igjen vil føre til mindre sør-nord transport på trailer. Men vi vil enda ha behov for trailertransport over Bjørnfjell. I så måte blir derfor Bjerkvik veldig sentral for oss, fastslår han.

Lokaliteter viktig

Når godset kommer til Narvik er vi avhengig av et sted å handle det hele. Selv om mye av godset kommer i containere er det fremdeles en del stykk gods. Dette vil bli omlastet i Bjerkvik. Herfra distribuerer vi til de nære omland med egne distribusjonsbiler etter fastlagte ruter. I og med at vi ligger så sentralt kommer godset raskt og effektivt fram til adressaten og det er uhyre viktig, fastslår Skjulestad.- Via eget datasystem der hver distribusjonsbil er på nettet, vet vi nøyaktig hvor godset befinner seg, noe som fører til god kontroll. Det er nødvendig når den totale tonnasje som går til Nord-Norge vil utgjøre over 400 tonn i startfasen, opplyser han.

En utvidelse kan også komme. Det tenkes da i første omgang innen megling. Hvorfor kan det være meglervirksomhet på Sortland? Da



TAR FORM: Kjell Hansen Shippings nye terminalbygg på Sletta i Bjerkvik begynner ta form, og i november antas det at det er full drift ved anlegget.

må det også kunne foregå fra Bjerkvik. Vårt konsept passer til et slikt opplegg. Men iførste omgang er det viktig å innarbeide en stram og effektiv struktur over det som vil skje på terminalen. I Bjerkvik ligger vi midt i smørøyet av all transport til og fra den nordlige landsdel og der akter vi bli en solid aktør som står for hva vi lover, avslutter Skjulestad. Da Kjell Hansen

Shipping var på utkikk etter tomteareal fant de ikke, eller ble tilbudt noe som egnet seg til sitt formål på Narviks sentrale havne- og godsområde. Derfor ble Bjerkvik valgt og nå er aktiviteten snart på topp i den nye terminalen i Bjerkvik. Det skjer knappe to år etter at de første planer ble luftet. ■

Yngve Paulsen



BJERKVIK SENTRAL: Bjerkvik vil være sentral for transport både nord-syd og over svenskegrensa, mener daglig leder Jan Skjulestad i Kjell Hansen Shipping.



Portable kompressorer og generatorer.



Kontakt oss eller en av våre 25 forhandlere.

Atlas Copco Kompressortechnik AS
 Postboks 323 - 1401 SKI
 Tlf.: 64 86 08 60, Fax: 64 86 02 39
www.atlascopco.no



Sør-Helgeland til tjeneste!

En region i vekst, gode kommunikasjoner, både nord- og sørover fra regionsenteret Brønnøysund. Flytid Brønnøysund - Oslo er ca. 2 timer		Brønnøy Kommune 8900 Brønnøysund Tlf.: 75 00 82 00
Varierte friluftsmuligheter med skog, fjell og en unik skjærgård. Aktivt kulturliv, gode utdanningsmuligheter.		Vega Kommune 8980 Vega Tlf.: 75 03 58 00
Sør-Helgeland er en av Nord-Norges viktigste landbruksregioner, oppdretts-næringa står sterkt i regionen og det er optimisme i næringslivet.		Bindal Kommune 8940 Terråk Tlf.: 75 03 25 00
		Sømna Kommune 8924 Vik i Helgeland Tlf.: 75 02 98 00
		Vevelstad Kommune 8976 Forvik Tlf.: 75 03 80 00



Sør-Helgeland regionråd

Ditt NordNorske alternativ for transport av fisk, grønnsaker og stykk gods.

Bjørnflatens
Frysetransport als

Mer enn 30 år i transportens tjeneste!

Postboks 2385, 9271 Tromsø, Ærfuglveien 4, Tlf.: 77 67 72 00, Fax: 77 67 72 20
 E-post: post@bjornflaten.no, internett: www.bjornflaten.no

TFDS & TIRB:

Fra størkna strukturer til strukturendringer



SELG AKJISER: Som innbygger i Tromsø Kommune bør man forutsette at kommunens aksjer i TIRB selges til høysbydende, ordfører Hermann Kristoffersen



VEDTEKTER FORANDRES: Styreleder Per Leon Selseth i Transport Invest ønsker neppe Nor-Cargo-eiet TFDS som aksjonær i Transport Invest

Ledelsen i TFDS og TIRB vil så gjerne samarbeid for å få til et sterkt og slagkraftig rutebil-selskap med base i Troms. Men problemene er mange, ikke minst på grunn av at TFDS er sterkt involvert i Nor-Cargo og TIRB i Linjegods via Transportinvest. Det ser ikke ut til at de får det til.

I fjor var det tette samtaler og forhandlinger mellom TromsBuss, TFDS og TIRB for å få til et nært og forpliktende samarbeid. Det gikk så langt at en klarte å få frem en innstilling om en fremtidig samarbeids-

modell som styrene i TFDS og TIRB sluttet seg til, men som styret i TromsBuss til slutt avviste. Ønsket er fortsatt til stede for at en skal få til en samarbeidsløsning i Troms uten at noen regner med at et samarbeid skal bli mulig på kort sikt.

I tillegg til at styret i TromsBuss synes å være mer reservert med hensyn til et samarbeid enn styret i de to andre selskapene, finnes ett overordnet problem som må løses. TFDS er med sin 33 prosent eierandel i Nor-Cargo. TIRB har på sin side vært en av de mest sentrale aktørene i oppbyggingen av Transportinvest/Linjegods og er en sentral eier i nettopp Transportinvest. Dette vil gjøre et samarbeid mellom de to selskapene meget

vanskelig innen gods.

Tromsø Kommune kan med 80 prosent av aksjene i TromsBuss, med 19 prosent av aksjene i TFDS og 13 prosent av aksjene i TIRB bidra til en løsning. Kommunen har ikke tradisjon for å være en aktiv eier. I juni foreslo Arbeiderpartiet i Tromsø å selge sine 13% i TIRB for 25 mill. kroner. Da bør man få fingeren ut og endre vedtektene fra 1919, slik at A-aksjer kan omsettes fritt i markedet og ikke til en annen kommune. Vi foreslår derfor at kommunene selger sine aksjer. Det vil trolig få fart i strukturendringsprosessen og kommunene får sårt tiltrengte midler til en slunken kommunekasse. ■

TIRB: Vedtekts endringer må til

Skal TIRB aksjene selges eller selskapet fusjonere med et annet transport-selskap må selskapet vedtekter endres.

Slik vedtektene er i dag er det to aksjeklasser. A-aksjene som utgjør 52 prosent av aksjekapitalen kan bare omsettes blant eksisterende A-aksjonærer. Det er kommunene som er A-aksjonærer. B-aksjene som utgjør til

sammen 48 prosent av aksjekapitalen kan omsettes fritt. B-aksjene har også fortrinnsrett til en prosent utbytte før A-aksjene til dels utbytte. I tillegg til begrensningen som ligger A-aksjenes omsettelighet skal enhver

aksjeoverdragelse godkjennes av styret.

Begrensningene ovenfor kan gjøre det meget vanskelig å få til et samarbeid/overtagelse eller fusjon med andre selskaper. Ett vanskelig

styremedlem eller aksjonær kan velte alle slike planer.

For øvrig kan ikke en enkelt aksjonær stemme for mer enn amskimalt 15 prosent av stemmene. ■

Hydro - en rådgiver innen energi



Vårt mål er å styrke din bedrifts konkurransevne.

Hydro Energi har lang erfaring med styring av risiko i kraftmarkedet. Med denne kunnskapen kan vi, gjennom et nært samarbeid, forvalte din kraftportefølje, slik at dine kraftkostnader blir lavest mulig.

Våre produkter og løsninger tilpasses din bedrifts behov.

Hydro Energi tilbyr bedrifter tjenester innenfor områdene risikostyring, krafthandel, energioptimalisering samt optimalisering og valg av energibærer for varmeanlegg.

Vår kompetanse er din sikkerhet.

Hydro Energi har lange tradisjoner innen norsk kraftforsyning, og er Norges nest største vannkraftprodusent med en årsproduksjon på ca. 9 TWh. Dette dekker ikke Hydros forbruk, og vi er derfor en av markedets største kjøpere av kraft. Energidivisjonens handelsavdeling i Oslo har tradere som sitter kontinuerlig i markedet, i tillegg til solide analyseressurser innenfor kraftforvaltning og risikostyring.

Vi har energien du har valget.

Gjennom Hydro og våre datterselskaper besitter vi kompetanse innenfor olje, gass og biobrensel i tillegg til elektrisitet.

Vår el virksomhet er samlet i divisjonen Hydro Energi med kontorer i Norge, Sverige, England, Tyskland og Belgia. Vi tilbyr derfor også kraftløsninger på tvers av landegrensene.

Ring oss for en prat i dag.



Hydro Energi

0246 OSLO

TELEFON: 22 73 86 50

FAX: 22 73 92 58

<http://www.hydroenergi.com>

Nord-Norsk Spedisjon

Kraftig reduksjon

Nord-Norsk Spedisjon har redusert omsetningen med 70 prosent fra 1998 til 1999. Normalt betyr det at varselslampene skal lyse illrødt for alle som har med selskapet å gjøre, men selskapet lever i høyeste grad i beste velgående.

- Årsaken til det kraftige fallet i omsetningen er helt naturlig, sier disponent Terje Dypvik. - Vi har

hatt store oppdrag for forsvaret i forbindelse med store militærøvelser. I 1999 falt øvelsene bort. I 1998 representerte slike oppdrag alene i underkant av 20 millioner kroner av vår omsetning. Videre har vi mistet oppdrag gjennom problemene til Bjørn Martinsen og hans selskaper. Til slutt har vi blitt rammet av problemene som har vært i Russland. Eksport av fisk stoppet helt opp og er først nå i ferd med å komme i gang igjen.

Nord-Norsk Spedisjon har under 200.000 kroner i rentebærende gjeld, dvs under 10

prosent av samlet balanse. Det må regnes som lite. **Egenkapitalandelene ligger på 34 prosent som er høyt sammenliknet mange andre selskaper i samme bransje.** Det er derfor ingen grunn til at Terje Dypvik & Co skal sove dårlig om natten.

- Vi har prosjekter under utvikling som vi tror skal bidra til å øke aktivitetene våre fremover, sier Dypvik. - Hva det er, ønsker jeg foreløpig ikke fortelle offentligheten av konkurransehensyn. ■



TERJE TRANSPORT: Nord-Norsk Spedisjon har redusert omsetningen med 70 prosent fra 1998 til 1999. Normalt betyr det at varselslampene skal lyse illrødt for alle som har med selskapet å gjøre, men selskapet lever i høyeste grad i beste velgående. På bildet Terje Dypvik i Nord Norsk Spedisjon

Nord-Norsk Spedisjon i tall (MNOK)

	1999	1998	1997
Omsenting	8,3	27,3	18,2
Driftsresultat	0,1	0,4	0,4
Resultat f. ekstraord. poster	0,1	0,4	0,4

ANNONSE

AF Gruppen ASA er et av Norges største entreprenørselskaper med 800 ansatte og en omsetning i 1999 på NOK 1.384 mill. Selskapet er notert på Oslo Børs SMB-liste. AF Gruppens finansielle stilling er sterk. Konsernet har ekspandert kraftig de senere år og er for tiden meget aktiv i strukturendringene på eiersiden blant entreprenørene.

Kjernevirksomheten er bygg og anlegg, men gjennom oppkjøp har AF Gruppen utviklet industrisiden til også å dekke utleie av produksjonsutstyr til bygg/anlegg, riving, gjenvinning, behandling av forurenset grunn og fundamenteringsarbeider.

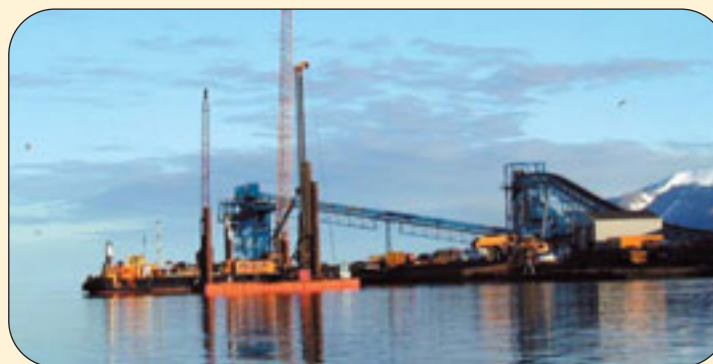
AF Spesialprosjekt (AFS) utfører anleggsrelaterte prosjekter i din region. Utførelse av prosjekt kan også medføre hel eller delvis utvikling, finansiering, eierskap, prosjektering og drift av anleggsrelaterte prosjekter. Anleggsvirksomheten utføres over hele Norden, uten spesielle regionale tilknytninger.

Fundament for virksomheten er kunnskap og kompetanse innenfor fagområder som sprengning, masseflytting, underjordsdrift, betongarbeider, asfaltarbeider, grunnarbeider, rørlegging og sjøarbeider. Nødvendige egenskaper for å bringe denne kompetanse frem gjennom de største og mest kompliserte anleggsprosjekter er ydmykhet og vilje med hensyn til kundenes behov i tillegg til egne målsettinger.

Den 30.juni d.å. ble anleggsvirksomheten styrket gjennom oppkjøp av Scandinavian Rock Group AS (SRG). SRG legges inn i AF Spesialprosjekt som et eget forretningsområde for å rendyrke spisskompetanse innen tunneldriving, sprøytebetong, tettings- og innredningsarbeider av tunnel/fjellhaller.

Prosjekter

- Havneprosjekter:** Tromsø havnevesen, mudring og kaibygging
Loppa og Sandland, Loppa kommune, mudring
Dyffjord, Lebesby kommune, mudring
Mehamn, Gamvik kommune, havnebygging
Svalbard, Store Norske SK, kai Svea, havnebygging (bildet)
- Fjordkryssing:** Kryssing Senja/Husøy, Lenevik kommune, drikkevannforsyning
- Samferdsel:** Kirkenes Lufthavn, Høybuktnoen, utvidelse rullebane
- VVA:** Mehamn Sentrumutvikling, nytt vei, vann og avløpssystem
- Kraft:** Beiarn-utbyggingen

**AF Spesialprosjekt**

Prosjektkontor: Postb. 3271, 9257 TROMSØ, Tlf 77 67 29 04, Fax 77 67 29 05
Kontaktpersoner: Ole Sandstad, mobil 905 48 736 og Jan Skevik, mobil 905 36 183
Hovedkontor: Postb. 6041, Etterstad, 0601 OSLO, Tlf 23 03 79 50, Fax 23 03 79 40

Nor- Cargo:

Bedre tider etter hvert?

Det arbeides på høytrykk i Nor-Cargo med omorganiseringer og for å gjøre minus resultater til pluss i Norges største transportkonsern. Hvor alvorlig situasjonen er får imidlertid ikke allmennheten vite. Gjennom et sinnrik system av K/S selskaper er det kun de som sitter i den innerste kretsen kjenner tallene.

- Neste år blir det større åpenhet, sier økonomidirektør Thomas Bekkman. - Vi er i ferd med å gå over fra en rekke K/S-selskap til et ASA selskap. Siden vi av tekniske formalia hensyn må vente til kreditorvarsel er gjennomført, er den nye selskapsstrukturen ikke på plass før våren neste år.

Nor-Cargo er eid med 67 prosent av nord-norske interesser. OVDS og TFDS eier en tredjedel av transportkonsernet hver. Den siste tredjedelen eies av Stavangerske Dampskips-selskap som er kontrollert av mangemillionæren **Folke Hermansen**. I tillegg til en rekke K/S selskaper, er det slik at eierselskapene har bygninger og terminaler som eierselskapene opererer i Nor-Cargos navn. Meningen med de mange selskapene er at det skal fokuseres på den operasjonelle driften. Hver enhet skal strebe etter overskudd for sin del. Nå ser det ut til at det likevel er problemer med å tjene penger og organisasjonen endres.

Transportgigant

Nor-Cargo omsatte i fjor for 3,9 milliarder kroner. Resultatet endte i fjor på beskjedne 44 millioner kroner. Det betyr at selskapet ble sittende igjen med i overkant av ett øre per omsatt krone. I år er situasjonen vanskelig, ikke minst på grunn av høye drivstoff priser og lite gunstige avtaler på sjøtransport siden. Det er ventet at

omsetningen i år ender på samme nivå som i fjor. Hittil i år har Nor-Cargo gått med tap, men det er ikke mulig å få vite hvor store tapene til gruppen er.

Til sammenlikning har den nest største transportgruppen i Norge, Linjegods, en omsetning på vel 2 milliarder kroner, den tredje største gruppen, Tollpost, DFDS, en omsetning på i overkant av 1,5 milliarder kroner og ASG en omsetning på i overkant av en milliard kroner.

I Nor-Cargo er det 1.700 ansatte og 3.300 om vi regner med selskaper tilknyttet gruppen. Gruppen er Norges størst innen luftfrakt. Gruppen er størst på landeveien og disponerer 500 vogntog hvorav 100 egne og resten er innleid. Nor-Cargo er størst på termo eller transport av temperatur regulerte varer (les. transport av fersk fisk). Disse kjøretøyene går for en stor del til markedene i Europa og har frukt, grønt og blomster som returlast. I tillegg disponerer Nor-Cargo 600 distribusjonsbiler der de fleste er innleid. Pakketransporten skjer blant annet gjennom det heleide datterselskapet Pakketrans.

På sjøsiden disponerer gruppen 18 godsskip der 11 er egne. I tillegg disponerer Nor-



STOR MED TAP: Administrerende direktør Knut H. Hagen i Nor-Cargo sliter med å få Nor-Cargo på plussiden.

Cargo godskapasiteten på hurtigruteskipene. Det er her de store inntjeningsproblemene er for øyeblikket.

Tidligere har det foreligget planer om børsnotering. Dette avvises nå fra ledelsen.

- Det er ingen planer om å ta Nor-Cargo på børs, sier Thomas Bekkman til NæringsRapport. ■

*Knut Ørjasæter
koerjasa@online.no*

A•B•JÜRGENSEN ETABL. 1865
Spedisjon • Befraktning • OFDS Tollpost Globe • Biltransport

Jernbanekaia, 8650 Mosjøen
Telefon: 75 11 30 50 • Telefax: 75 11 30 60

Maritim Sveiseservice as

--for maritim og industriell tjeneste--

Stakkevollveien 31, PB 3433, 9276 Tromsø
Tlf.: 77 60 08 90, Fax: 77 60 08 99

Et sentralt verksted i Tromsø!

Ombygginger - Vedlikehold - Reparasjoner
Prosjektering - Anbudsberegning

**Vårt datterselskap i Eidkjosen**

Flytedokk med kapasitet inntil 300 tonn.
Slippkapasitet opptil 120 fot.
Agentur for: GM og Volvo marinemotorer

MARITIM
SLIPP & DOKK A.S

Eidkjosen, 9100 Kvaløysletta, Tlf: 77 66 21 90, Fax: 77 66 21 99

Et møte med fremtiden



Den nye generasjonen tunge lastebiler fra MAN er introdusert.

Alle lastebilinteresserte er hjertelig velkommen for prøvekjøring ved våre anlegg!



Nordvik Last og Buss - Din nord-norske lastebilforhandler

BODØ 75 52 91 00	GLOMFJORD 75 75 54 70	SVOLVÆR 76 06 66 00	HARSTAD 77 07 14 01	TROMSØ 77 67 05 10
----------------------------	---------------------------------	-------------------------------	-------------------------------	------------------------------

Litt tid med årsrapporten til OVDS viser at selskapet er lastet med store skjulte verdier, blant annet aksjer i Nordlandsbanken.

I følge siste årsrapport eier OVDS 342.193 aksjer i Nordlandsbanken. Det gjør OVDS til en av Nordlandsbankens største aksjonærer med over 5 prosent av aksjene i banken. OVDS har lenge vært eier i Nordlandsbanken og har ikke tenkt å selge aksjene sien med det første. Aksjene er derfor klassifisert som en langsiktig plassering og de er bokført til 107 kroner per stykk.

Da dette ble skrevet var kursen på Nordlandsbanken 242 kroner. Det betyr at OVDS har en skjult reserve på 135 per aksje eller til sammen over 46 millioner kroner.

Det finnes også andre store skjulte verdier i OVDS regnskapet som vi ikke har regnet på, men som vi vet utgjør langt over 100 millioner kroner. Det gjelder i første rekke selskapets eierandel i Nor-Cargo på over 30 prosent. Vi har her brukt eierandelen i Nordlandsbanken for å vise selskapet konservative regnskapspraksis. ■



Jan Skaar, adm. dir i OVDS

OVDS:

Lykkelig bankeier

Næringsmiddelindustrien - Offentlig sektor - Forretningsbygg

Olje eller elektrisk kraft?

Med Shell Flexi blir energivalget enklere og kostnadene lavere

Har du både olje- og elkjele kan vi hjelpe deg å styre valget av energibærer etter prisene i øyeblikket. Daglig innhenter vi morgendagens timepriser på strøm og behandler disse sammen med aktuell nettleie, oljepris og eventuelle rabatter, samt energibehov og data for ditt fyrrom. Resultatet blir detaljert styringsinformasjon som vi kan tilby deg i form av to tjenester:

Shell Flexi Råd:

Daglig mottar du en fax eller en e-post med enkle priskurver som forteller deg hvilken energibærer som er mest økonomisk for deg å benytte neste dag.

Shell Flexi Styring:

Vi installerer energivelgeren Heat-line i ditt fyrrom. Denne velger automatisk energibærer for deg i henhold til aktuelle styredata som oppdateres hver kveld. Når netteieren kobler ut elektrokjelen, starter Heat-line automatisk oljekjelen. Ved driftsforstyrrelser blir du varslet via telefon, GSM-melding osv.

Som leverandør av strøm, olje, gass og biobrensel har vi god oversikt i markedet. Ta en telefon og rådfør deg med oss.

images copyright © PhotoDisk, Inc.

AS NORSE SHELL, POSTBOKS 1154 SENTRUM, 0107 OSLO



Helgeland Kraftlag:

Ser synergier i sør

Helgeland Kraftlag ønsker primært et tettere samarbeid med Nord-Trøndelag Everk, sier administrerende direktør i Helgeland Kraftlag Ove A. Brattbakk. – Det er her vi kan hente ut de største synergiene.

Salten Kraftsamband og Troms Kraft arbeider nå for å få til et tettere og mer forpliktende samarbeid som kan ende med en fusjon og dannelsen av Nord-Norges største selskap. Bakgrunnen for dette er å sikre at det skal forbli et sterkt nord-norsk kraftselskap som kan konkurrere med de store nasjonale og internasjonale energiselskapene som er på vei inn i regionen. For helgelendingene er det ikke naturlig å henge seg på dette samarbeidet, i hvert fall ikke foreløpig.

– Jeg har flagget at vi i Helgeland Kraftlag ser Nord-Trøndelag Everk som en naturlig samarbeidspartner, sier Brattbakk. – Gjennom en årrekke har vi hatt et godt samarbeid gjennom felles eie av et kraftverk på 500 GWh. – Dessuten henger vi nettmessig sammen. Også kommunikasjonsmessig er Helgeland og Nord-Trøndelag nært knyttet sammen. Det er derfor mer naturlig for oss å se sørover enn nordover for å finne samarbeidspartnere. Brattbakk vil likevel ikke fullstendig et tettere og mer forpliktende samarbeid med sin kolleger i nord. Først må imidlertid SKS og TK komme i mål med det samarbeidet de selskapene har under utvikling. Videre må et mulig samarbeid kollegene i sør synes umulig på overskuelig fremtid. ■

Tromsø flyplass størst

Finnmarkingene flyr mest

Avstandene er store og flyplassene er viktige for Nord-Norge. Over 50 prosent av alle stam- og regionale flyplasser ligger i landsdelen.

Ferske tall viser at Tromsø er den desidert største flyplassen i Nord-Norge, men det er finnmarkingene som flyr mest. Av i alt 18 stamflyplasser ligger åtte i Nord-Norge. Og av i alt 36 stamflyplasser ligger 20 i Nord-Norge.

Vi har listet opp plassene etter passasjertrafikken og etter antall fly som lander og tar av, også kalt

flybevegelser. Tallene viser at Tromsø har flere passasjerer enn Bodø, men Bodø er lang viktigere som trafikk knutepunkt for en rekke andre mindre flyplasser i regionen. Bodø har over 40 prosent flere fly som lander og tar av enn Tromsø. Vi lar tallene tale for seg:

Nå er det slik at større deler av samferdselssektoren settes ut på anbud når det offentlige må bidra for å holde en tjeneste i gang. Dette skjer for drift av bussruter, for drift av ferger og for drift av flyruter. I tillegg betaler det offentlige for drift av flyplassene. Det betyr at det er en nær sammenheng med lave trafikk tall og risiko for at tilbudet kan svekkes i årene som kommer. **Les tabellene bakfra for å finne flyplasser som kan**

forsvinne ut av stamrute eller det regionale flyplassnettverket.

Store subsidier

Luftfartsverket og Transportøkonomisk Institutt utarbeidet for en tid tilbake en reisevane undersøkelse. **Undersøkelsen viser at nordlendingene ligger suverent på toppen over listen over de som reiser med fly og aller mest flyr finnmarkingene.**

I gjennomsnitt foretar finnmarkingene 5,6 flyreiser per år. Gjennomsnittet for hele Norge ligger på 2,0. Det betyr at Finnmarkingen reiser mer enn dobbelt så mye som nordmenn ellers. Tromsværingene og folk bosatt i Nordland er også hyppige brukere av fly med et gjennomsnitt på

henholdsvis 3,5 og 3,4 flyreiser i fjor. Nederst på listen finner vi folk bosatt i Hedmark, Oppland og Østfold som i snitt flyr henholdsvis 0,34, 0,39 og 0,6 ganger per år hver.

Det offentlige er storkunde

Undersøkelsen viser to andre forhold som er interessant å legge merke til. **For det første betaler det offentlige en større andel reiser i Nord-Norge enn ellers i landet – nær 30 prosent.** Dette skyldes delvis det at det er flere ansatt i det offentlige i Nord-Norge enn i landet ellers. I Finnmark er eksempelvis vel 40 prosent offentlige ansatte. I tillegg er det i nord ofte nødvendig med flyreiser for å komme til sykehus eller legespesialister, flyreiser som normalt

dekkes av trygdevesenet. Det burde ikke forause noen at nær 40 prosent av flyreiser til og fra Bardufoss var betalt av det offentlige.

I Nord-Norge er det en høyere andel private flyreiser enn i landet forøvrig. Lange avstander er en viktig årsak. Det viser seg at luften har økt sin markedsandel for reiser som foretas over lange avstander. I løpet av de siste 10 årene har andelen av reiser over 300 kilometer som foretas med fly økt fra 26 prosent til 35 prosent. Bruk av privatbil er redusert tilsvarende.

I undersøkelsen kom det frem at det offentlige betaler cirka en tredjedel av alle flyreiser i Nord-Norge. ■



LIKE STOR SOM TROMSØ PÅ FRAKT: Harstad/Narvik/ Evenes flyplass

De største flyplassene på frakt i 1999 i Norge (antall tonn innkommet og sendt)

	1999
Oslo, Gardermoen	59 327
Trondheim, Værnes	8 563
Stavanger, Sola	7 349
Bergen, Flesland	5 526
Tromsø	3 795
Harstad/Narvik, Evenes	3 771
Bodø	1 786

Kilde: Luftfartsverket/NæringsRapport



**HR Hasvik
sea products AS**

Postboks 33, 9590 Hasvik, Tlf. 78 45 28 88, Fax: 78 45 28 80
E-post: lars.hustad@hr.no



HR Hasvik sea products AS har sin beliggenhet i Hasvik, på søndre del av Sørøya i Hasvik Kommune. Kommunikasjoner for personer og gods er godt utbygd med daglig anløp av hurtigbåter, fly, ferge, godsbiler etc.

Årlig råstoffbehov er ca. 7000 tonn reker, frosset eller iset ombord i fiskefartøyer. Et godt og gjensidig tillitsfullt forhold til våre råvareleverandører er en selvfølge. På Sørøya ligger vi strategisk plassert i forhold til fiskefelt og service. Fangsten fiskes ved Svalbard, Barentshavet og på lokale fiskefelt.

Stamflyplasser i Nord-Norge etter antall passasjerer

	Antall	Passasjerer	Fly	Bevegelser
	Jan.-Apr. 2000	1999	Jan. - Apr. 2000	1999
TROMSØ	292 196	1 345 471	9 375	28 428
BODØ	265 441	1 222 060	13 332	40 662
HARSTAD/NARVIK, Evenes	124 850	474 746	3 301	11 756
ALTA	66 053	258 289	1 634	5 198
BARDUFOSS	62 123	170 280	1 684	4 508
KIRKENES, Høybuktnoen	43 440	187 424	1 990	5 924
SVALBARD, Longyear	22 641	60 091	874	854
LAKSELV, Banak	18 468	77 743	917	2 870
Sum Nord-Norge	895 212	3 796 104	33 107	100 200
Sum Norge	7 737 226	27 177 325	172 669	563 225

Kilde: Luftfartsverket/NæringsRapport

Regionale flyplasser i Nord-Norge etter antall passasjerer

	Antall	Passasjerer	Fly	bevegelser
	Jan.-Apr. 2000	1999	Jan. - Apr. 2000	1999
HAMMERFEST	33 802	116 354	2 163	6 903
STOKMARKNES, Skagen	33 580	118 943	1 649	5 555
MO I RANA, Røssvoll	27 941	106 083	2 255	7 439
LEKNES	24 399	95 702	1 352	4 228
VADSØ	23 576	91 425	2 013	6 176
SVOLVÆR, Helle	21 354	76 851	1 443	4 426
BRØNNØYSUND	19 690	107 234	2 621	7 734
SANDNESSJØEN, Stokka	17 327	80 500	1 966	6 016
MOSJØEN, Kjærstad	15 034	71 976	1 775	5 707
ANDØYA	12 797	59 265	1 008	3 168
NARVIK, Framnes	12 725	43 003	850	2 520
HONNINGSVÅG, Valan	6 129	31 698	782	2 358
SØRKJØSEN	5 558	24 759	555	1 791
VARDØ, Svartnes	5 451	28 225	774	2 310
BÅTSFJORD	4 876	16 588	810	2 294
MEHAMN	4 754	23 265	749	2 294
RØST	3 464	17 519	410	1 210
VÆRØY	2 649	9 309	278	1 054
BERLEVÅG	2 493	21 005	714	2 266
HASVIK	1 775	13 557	323	1 106
Samlet i Nord-Norge	279 374	1 125 036	24 490	76 555
Samlet Norge	621 747	2 283 296	43 241	139 004

Kilde: Luftfartsverket/NæringsRapport

Fra watt til byte

Der det før bare gikk strøm, går nå lyd, bilde og data med lysets hastighet!

Bak Norges raskeste og rimeligste utbygging av et nasjonalt bredbåndnett står mer enn 50 regionale kraftverk. Den 20. august 1996 ble teleselskapet Enitel stiftet på initiativ fra syv energiverk. Vannkraften er selve arvesølvet i vårt langstrakte land, og en rekke sentrale aktører i e-verksmiljøene gikk sammen i et prosjekt for å se på mulighetene til å utnytte de ressursene som gjennom flere generasjoner er lagt ned i et landsdekkende kraftforsyningsnett. Når det var mulig å få elektrisitet frem til hvert hus og hver hytte her i landet, så måtte det gå an å få bredbånd frem den samme veien. Utbyggingen startet i 1997. Målet var at det nasjonale bredbåndnettet skulle nå 6500 km innen år 2001. Et mål vi når allerede ved utgangen av dette året. Enitel har også hele tiden hatt ambisjon om å kople nettet mot Europeiske forbindelser. Det ble gjort gjennom Nordsjøkabelen som var ferdig etablert i 1999. I dag disponerer Enitel også en internasjonal fiberring som går gjennom store europeiske byer (London, Amsterdam, Hamburg, København, Stockholm, Gøteborg, Malmö).



Selvgående spinnere tvinner fiberoptiske kabler langs det allerede eksisterende kraftledningsnettet

16-doblet kapasitet!

Bredbåndnettet vårt er dimensjonert for fremtidens krav til kapasitet og hastighet. Gjennom eksterne samarbeidspartnere tar vi i bruk teknologi som bryter lysstrømmen i de fiberoptiske bredbåndskablene opp i 16 farger som hver har den samme kapasiteten som den samlede lysstrømmen. Resultatet er at vi kan mangedoble kapasiteten i bredbåndnettet vårt uten å bygge ut parallelle nettverk. På fagspråk kalles dette DWDM, eller bølglengdemultipleksing på norsk.

Sterkt reduserte kostnader gir betydelig lavere priser.

Nettverket var der allerede. Utbyggingen går nesten av seg selv. Ny teknologi mangedobler kapasiteten. Vedlikehold er veldig enkelt. Summen av dette er et høymoderne landsdekkende bredbåndnett til en overraskende lav pris. For våre kunder er dette alfa og omega, fordi det rett og slett betyr enorm kapasitet til kraftig reduserte priser.

INGEN bygger bredbåndnett raskere enn oss!

Vil du vite mer om Enitels bredbåndnett, besøk oss på www.enitel.no.

Knallharde effektiviseringskrav:

Fullinformasjon gjennom hele verdikjeden

Den nye teknologiske hverdagen er i ferd med å bre om seg. Tiden fra et produkt bestilles til den er ferdig produsert og levert kunde skal dramatisk ned. Dette stiller store krav til logistikk, transportsystemer og organisasjon for alle som vil henge med på utviklingen. For de fleste bedrifter blir det neppe et valg!

Vi lar ett eksempel illustrere situasjonen. I dag tar det i USA 45 dager fra en bil blir bestilt til den blir levert. Av denne tiden er det kun to dager som går med til å produsere bilen. Nå skal tiden fra bestilling til bilen er levert kunde, reduseres til 10 dager. Dette stiller ekstreme krav til alle ledd i hele verdikjeden - underleverandører, underleverandørers underleverandører, logistikk og transportsystemer osv.

Ordrebasert produksjon ut Kort fortalt skal vi nå igjennom en utvikling der en går fra å være ordre (kunde) basert i alle ledd til at alle ledd i verdikjeden har tilgang til all informasjon vedrørende sluttprodukter der deres produkt anvendes, sier administrerende direktør Jo Vegheim i Scandinavia Logi-Link. Vegheim er blant Skandinavias ledende innen verdikjedeproblematikk, e-handel og e-commerce. – Et tenkt eksempel er at både fiskeprodusenter og fôrprodusenter får vite om hver eneste fisk fiskehandlerne selger og hvor mye de (hver enkelt fiskehandler) til enhver tid har på lager. Det gir både fiske- og fôrprodusenter mulighet til å planlegge produksjonen langt bedre enn tidligere. Slik situasjonen er nå må en vente til fiskehandlerne har gitt en ordre til en grossist, som i sin tur igjen gir en ordre til en megler som tilslutt videreformidler ordren til tilbydere /produsenter. Det er tidsforsinkelser i alle ledd.

Gjennom bruk av ny teknologi er det mulig å se hele verdikjeden for alle involverte leverandører. Det gir alle ledd bedre mulighet til å planlegge produksjonen samtidig som sluttkundes behov dekkes på en bedre måte.

Vegheim er nylig utnevnt til leder for Supply Chain Council (SCC) i Skandinavia som regnes

for å være verdens ledende og største organisasjon innen "Supply Chain Management" eller ledelse av forsyningskjeder. SCC ble etablert i 1996 av ledende internasjonale industribedrifter. Organisasjonen teller over 700 medlemmer deriblant mange av verdens 500 største bedrifter. Supply Chain Council har også utviklet en standard-modell som kvalitet sikrer forsyningskjeder Supply Chain Operational Reference (SCOR) som store industribedrifter nå er i ferd med å innføre.

Nokia er et av de selskaper som har tatt forsynings- og verdikjedespørsmålene på alvor der nettopp den sterke fokuseringen på verdikjeden regnes som en av de viktigste forklaringene til selskapets suksess.

Enorme besparelser

Potensialet for besparelser er stor. Undersøkelser foretatt av det anerkjente analyseselskapet PRTM (Pittiglio, Rabin, Todd & McGrath) viser:

- **Kapitalens omløphastighet kan tredobles**
- **Forsyningskjede kostnader reduseres med inntil 45 %**
- **Produktiviteten i hele kjeden øker med inntil 45 %**
- **Lagerbeholdningene reduseres med inntil 69 %**
- **Leverings service bedres med inntil 27 %**

- Tallene viser med all



INFORMASJON vs ORDRE: Administrerende direktør Jo Vegheim i Skandinavia Logi-Link og leder av Supply Chain Council i Skandinavia skisserer store effektiviseringspotensialer for bedrifter som tar i bruk ny teknologi ser på hele verdikjeden under ett.

tydelighet hvilke konkurransefortrinn de som tar hele verdikjeden på alvor kan få fremfor konkurrenter som ikke gjør det, avslutter Vegheim. ■

Vi gratulerer
Salten Kraftsamband
med 25 års jubileum
og håper på fortsatt
godt samarbeid

FAUSKEBYGG AS
ENTREPRENØRFORRETNING

Postboks 211, 8201 Fauske
Tlf: 75 60 22 00, Fax: 75 60 22 01

Vi gratulerer
Salten Kraftsamband
med de 25 år

Statnett
Statnett SF
Postboks 5192 - Majorstua
0302 Oslo
Tlf: 22 52 72 21, Fax: 22 73 04 07

Navneforvirring hos NSB:

Nett er ikke hett

NSB har det siste året arbeidet for å få frem en enhetlig profil på buss og godstrafikk på vei. Fra februar i år heter buss-virksomheten Nettbuss og godsvirksomheten Nettlast. Bare ikke for NSBs datterselskaper på Helgeland, der hersker det full navneforvirring!

I Nord-Norge har NSB Biltrafikk virksomhet i Mosjøen og i Mo i Rana. Statsselskapet eier Helgeland Bilruter der Helgeland Gods

var et heleid datterselskap. I november i fjor ble det igjen etablert et datterselskap av Helgeland Gods, Nett Gods Helgeland. Samtidig fikk det nye selskapet overført deler av virksomheten til Helgeland Gods. Og slik var situasjonen frem til februar i år.

I forbindelse med profilendringen skiftet Helgeland Bilruter

navn til Nettbuss Helgeland. Dette er helt i tråd med den nye profilen. Men så kommer vi til godsvirksomheten. Der skiftet Nett Gods Helgeland navn til det morselskapets navn, Helgeland Gods. Helgeland Gods ble til Nettlast Helgeland. Så nå er godsvirksomheten fordelt på to selskaper der den gamle virk-

somheten har fått nytt navn og den "nye" virksomheten har fått det gamle navnet. Forstå det den som vil.

Klinger dårlig

- Av markeds- og risikomessige hensyn ble deler av virksomheten den 1. november 1999 overført til det heleide datterselskapet Nett

Gods Helgeland, står det i årsberetningen til Helgeland Gods (nå Nettlast Helgeland).

Spør vi ansatte i selskapene om denne navn runddans får vi et annet svar.

- Hos enkelte av våre kunder klinger NSB navnet dårlig så vi valgte å beholde Helgeland Gods som et eget selskap og navn i markedet, sier vår kilde som av naturlige årsaker ønsker vedkommende å være anonym.

Vi vil for egen del anta at godt arbeid og vel utførte tjenester til kundenes tilfredsstillelse må bety mer enn å leke med navn. Dessuten står det at i NSB Biltrafikks årsberetning at selskapet ønsker å bli oppfattet som et selskap til å stole på. Hvordan er dette mulig når en i et datterselskap ikke har stor nok tiltro til den nye profilen til å bruke den pga redsel for kundens reaksjon? ■



PROFIL PROBLEM: NSB Biltrafikk klarer ikke å få alle bedriftene i konsernet til å bruke de nye profilene Nettbuss og Nettlast.

Saltfjellet og Roma på samme tur?

Velg vinterdekk fra Bridgestone

<p>M758 Vintergrep: ★★★★★ Levetid: ★★★ For nordisk kjøring</p>  <p>Frontdekk for kjøring i Norden. Dypt mønster. Suverene vinter-egenskaper</p>	<p>W975 Vintergrep: ★★★★★ Levetid: ★★★ For nordisk kjøring</p>  <p>Vinter drivdekk for kjøring i Norden. Effektivt mønster på snø og is.</p>	<p>M788 Vintergrep: ★★★★★ Levetid: ★★★★★ For internasjonal kjøring</p>  <p>Ekstra lang levetid! Nytt vinter frontdekk for buss og lastebiler i internasjonal langtransport. Meget lang levetid.</p>	<p>W985 Vintergrep: ★★★★★ Levetid: ★★★★★ For internasjonal kjøring</p>  <p>Ekstra lang levetid! Nytt vinter drivdekk for lastebiler i internasjonal langtransport. Meget lang levetid.</p>
--	---	--	--

Alta: Stål og Gummi AS, Tlf 78 43 70 55,

Bardufoss: Lundberg Bilservice Tlf: 77 83 09 10,

Bodø: Bodø Dekk & Felg AS, Tlf: 75 54 88 00

Harstad: Harstad Dekkservice AS, Tlf: 77 00 17 40

Mo: Mo Dekksenter AS, Tlf: 75 12 63 60

Mosjøen: Wang AS, Tlf: 75 17 45 99

Narvik: Narvik Dekksenter AS, Tlf: 76 96 36 00

Stamsund: Bil og Dekkservice AS, Telefon: 76 08 94 00

Trondheim: Autovulk AS Tlf: 77 68 21 09

BRIDGESTONE

Importør: **GJERDE & BYHRING AS**, Jerikoveien 22, 1067 Oslo

Rapp-gruppen:

Misunnelig konkurrenter

Almskog og Røkke børse til Bodø. Rapp-konsernet går så det suser sammenliknet med verkstedsgigantene på Oslo Børs.

Rapp-gruppen lever hovedsakelig av leveranser til fiskeindustrien og lever godt. I en rekke år har gruppen tjent i overkant av fem øre på hver kroner selskapet omsetter. Dette er ikke mye, men det er høyst akseptabelt - spesielt i verkstedsindustrien der de fleste bedriftene er fornøyd om de går i pluss.

Konsoliderer

Konsernet, Rapp Marine, fikk i fjor et overskudd før skatt på 18 millioner kroner før skatt av en omsetning på 338 millioner kroner. Etter flere år med kraftig vekst har selskapet de siste tre årene konsolidert virksomheten.

- For øyeblikket er vi godt

fornøyd med størrelsen på virksomheten vår, sier administrerende direktør Thor Andersen. - Vi ser det kan komme tøffere tider innen vår bransje. Da er det viktig vi er forberedt og er i stand til å møte motgang. Vi har blant annet innført et materiell produksjonsstyringsverktøy for hele bedriften. Dette arbeidet vil være ferdig gjennomført i løpet av kommende høst/vinter. Vi er også i ferd med å investere 15 millioner kroner i oppgradering av anleggene i Bodø for å øke konkurransekraften vår.

Av omsetningen utgjør den alt overveiende delen, ca. 70 prosent, utstyr til trålere. Dette er eksempelvis vinsjer som brukes til trekke trålen opp av havet og styringssystemer som gir optimal bruk av trålen. For øvrige er det leveranser av brannndører Rapp er store på.

Markeder fremfor produkter

- Vi utvider nå vår virksomhet til nye markedsområder, sier Andersen. - Det betyr at vi har økt innsatsen for å levere vinsjer til andre deler av skipsnæringen enn fiskeriflåten som tradisjonelt er vårt marked. Selv om jeg ser enkelte mørke skyer vil inneværende år bli et akseptabelt år for oss. Vi ønsker oss selvfølgelig bedre marginer, men sett i forhold til den generelle situasjonen i markedet er vi meget fornøyd.

Totalt har Rapp-gruppen vel 440 ansatte hvorav 400 i Norge. Salg til land utenfor Norge utgjør vel 50 prosent av omsetningen.

Som ett av få selskaper har

Rapp gjort en vellykket satsning i Russland i Eastern Trade and Consulting, tidligere RossNor. Rapp-gruppen sitter med 30 prosent av aksjene i selskapet. Det har imidlertid tatt tid.

- Vi satte tigang for 10 år sidene, sier Andersen. - Det er først i de siste vi har fått virksomheten til å bli lønnsom. Det har vært mange problemer underveis. Vi har imidlertid vært langsiktige og tatt lærdom av de feil vi har gjort. Nå har vi fått til en virksomhet alle parter er fornøyd med og som vi vil bidra til å utvikle videre. ■

*Knut Ørjasæter
koerjasa@online.no*



FORNØYD: Administrerende direktør Thor Andersen og Rapp-gruppen er en vinner i en bransje de fleste sliter..

Eierene

Thor Andersen	33,6 %
Tor S. Andersen	15,4 %
Jostein Johansen	7,8 %
Stein Vikjord	6,0 %

Rapp-gruppen i tall (MNOK)

	1. halvår 2000	1999	1998	1997
Omsetning	200	338	348,3	343,7
Driftsresultat	11-12	18	19,4	17,0
Res.f.eks.ord.poster	9-10	18,1	18,0	15,3



Postboks 1022, 9262 Tromsø
Telefon: 77 65 40 10 Telefax: 77 65 40 25
E-mail: post@uniprawns.com

Produsenter og eksportører av reker

Datterselskap:
Skjervøy Rekeindustri A/S
9180 Skjervøy
Tlf.: 77 76 05 55 Fax: 77 76 06 30

Uniprawns Industrier A/S
9068 Nord Lenangen
Tlf.: 77 71 10 60 Fax: 77 71 10 75

Bendix Olsen etf. A/S
Lenangsøyra, 9064 Svendsby
Tlf.: 77 71 10 30 Fax: 77 71 10 35

Skjervøy Fryselager
9180 Skjervøy
Tlf: 77 76 03 70 Fax: 77 76 35 20

*Vi gratulerer
Salten Kraftsamband med
25-års jubileumet*

Troms Kraft



**Billån
Leasing**

**Tvers igjennom
nordnorsk!**

Nord Finans

Et selskap i Nordlandsbanken-Gruppen
Moloveien 16, 8002 Bodø
Tlf. 75 54 54 50 - Fax. 75 54 54 60

-hele veien

Skal du være i tet i din bransje, er du avhengig av en IT-løsning som duger. iTet er din samarbeidspartner - hele veien - fra behovsanalyse, til valg av løsning, utvikling, systemintegrasjon, logostikk og løpende service.

Kontakt oss gjerne på: post@itet.no eller følg med på våre nettsider: www.itet.no

Vi gratulerer vår gode samarbeidspartner Salten Kraftsamband med 25-års jubileet !

NordlandsData + TromsData + MomentData +
Getronics Nord-Norge + Merkantildata Nord-Norge =



Norsk Scania AS Region Nord

Norsk Scania AS er salg og service-organisasjonen for Scania-produkter og tjenester i Norge. Region Nord består av 13 anlegg spredt over hele Nord-Norge fra Mosjøen til Kirkenes. Gjennom denne organisasjonen tilbys kunder samme tilbud, service og tjenester over hele landet.

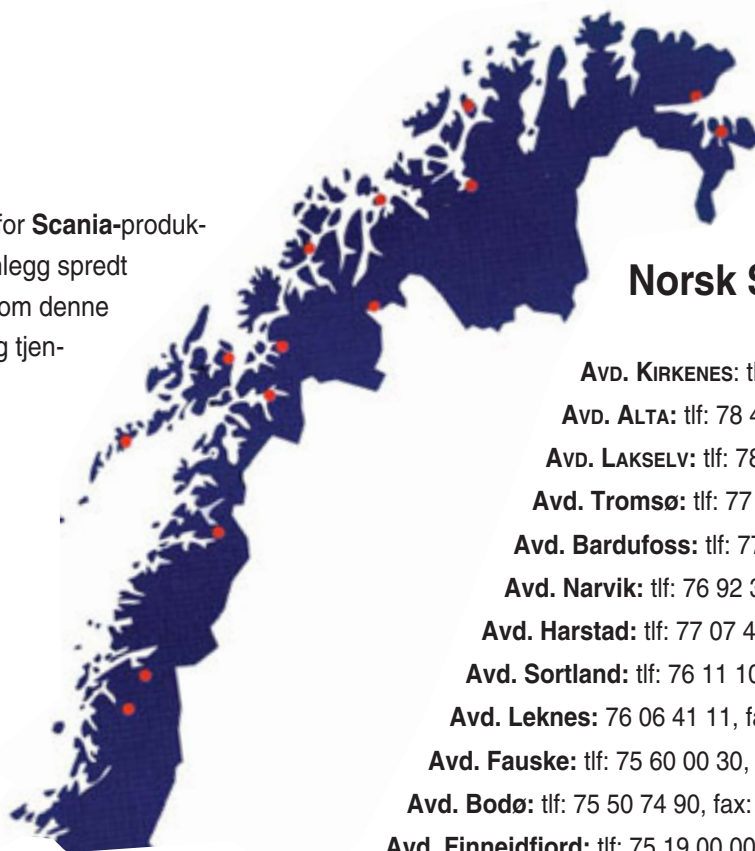
Våre produkter er:

- Scania lastebiler fra 15 tonn og oppover med motoreffekter fra 220 til 580 hk
- Scania busser for by-, forstad-, ekspress- og turisttrafikk og fra 220 til 420 hk
- Scania marine- og industrimotorer med effekter fra 200 - 800 hk
- brukte Scania lastebiler og andre merker samt utstyr til disse
- diverse utstyr som benyttes sammen med våre produkter som påbygg, dekk, lys, kjøleaggregat, kraner, tilhengerfester, etc.

Norsk Scania AS har oppnådd en sterk markeds-posisjon i Norge gjennom konsentrasjonen om salg og service av

Scania produkter og tjenester og tyngre transportere av gods og passasjerer på vei. Dessuten har Norsk Scania AS salg og service av Scania marine- og industrimotorer.

Du finner oss på følgende steder:



Norsk Scania AS Region Nord

- AVD. KIRKENES: tlf 78 99 92 55, fax: 78 99 97 22
 AVD. ALTA: tlf: 78 43 42 66, fax: 78 43 65 86
 AVD. LAKSELV: tlf: 78 49 29 29, fax: 78 49 29 20
 Avd. Tromsø: tlf: 77 75 28 00, fax: 77 75 28 20
 Avd. Bardufoss: tlf: 77 83 89 00, fax: 77 83 89 04
 Avd. Narvik: tlf: 76 92 35 80, fax: 76 92 35 99
 Avd. Harstad: tlf: 77 07 40 33, fax: 77 07 32 39
 Avd. Sortland: tlf: 76 11 10 70, fax: 76 11 10 90
 Avd. Leknes: 76 06 41 11, fax: 76 08 19 57
 Avd. Fauske: tlf: 75 60 00 30, fax: 75 60 00 31
 Avd. Bodø: tlf: 75 50 74 90, fax: 75 50 74 99
 Avd. Finneidfjord: tlf: 75 19 00 00, fax: 75 19 00 20
 Avd. Mosjøen: tlf: 75 17 40 40, fax: 75 17 40 42

For ytterligere informasjon kontakt.



SCANIA
Norsk Scania AS

Postboks 5053, 9283 Tromsø, Tlf: 77 75 28 00 - Fax: 77 75 28 19



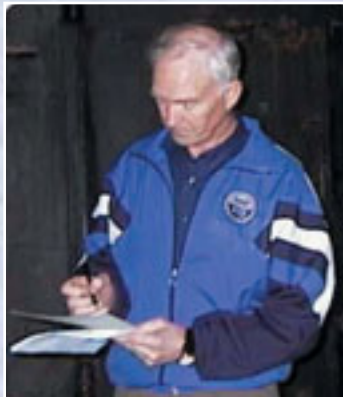
Fakta om Salten Kraftsamband

Administrerende direktør:	Harald Mellerud
Antall ansatte:	ca. 90
Årlig omsetning:	I overkant av 500 millioner kroner
Årlig kraftsalg:	Ca. 2.000 GWh hvorav ca. 1.250 GWh fra egne kraftverk
Antall kraftverk:	5 egne pluss andel i 4 andre kraftverk
Overføringsnett:	480 Km - 132 kw
Hovedkontor:	Fauske,
Telefon:	7540 2200

Formål:

Produksjon, overføring og omsetning av elektrisk kraft. I tillegg leveres datatjenester til e-verk i regionen samt andre tjenester til e-verk i og utenfor regionen.

De 25 første år



Pensjonisten Einar Lund har vært med siden før Salten Kraftsamband ble opprettet for 25 år siden. Her forteller han om historien fra starten frem til i dag.

Utbygging, utbygging og utbygging

Jeg begynte under planleggingen og utbyggingen av Fagerli kraftverk, sier Einar Lund. – Dette kraftverket var opprinnelig eid av IS Sulitjelmakraft som ble etablert i 1973.

Vi var en liten og tett sammensveiset gjeng på fire mann som arbeidet med planlegging

og ledelse av utbyggingen. Da verket sto ferdig i 1975 ble det til at IS Sulitjelmakraft som eide Fagerli verket, fusjonerte med Salten Kraftsamband som drev linjenettet fra Daja til forbrukerne i Salten. Det var starten og grunnlaget for det selskapet vi har i dag.

Ikke før en var ferdig med Fagerli, så startet planleggingen av Lomi. Og igjen etter at Lomi var ferdig i 1979 var det pånytt planlegging og utbygging av Sjønstå kraftverk.

- Det gikk i ett med planlegging og utbygging de ti første årene av Salten

Kraftsambands historie. For oss som var med var dette utrolig interessant. Vi fikk være med både på planlegging, utbygging og til slutt drift av anleggene.

Ti år med utbygging ble avsluttet med en fantastisk åpning av Sjønstå kraftverket. For første gang ble en krafthall inne i fjellet tatt i bruk som konsertsal.

- Norsk Solistkor kom og sang, sier Einar Lund. – Åpningen ble også til et 20 minutters TV-program. Siden den gang har det vært mange konserter i kraft-hallene rundt om i landet. Men vi gjorde den første. Årsaken var at en av gutta hadde tilknytning til koret og under en uformell sammenkomst var det en som kom med forslaget om å bruke koret under åpningen. Og slik ble det.

Utbyggingprosjektene gikk stort sett i tråd med planene og budsjettene.

Drift og tilpasning

- Det var store og tunge investeringer vi foretok. På det meste hadde vi akkumulert underskudd på mellom 80 og 90 millioner kroner. Men også dette var i tråd med planene. Etter mellom tre og fire år med full drift hadde vi tjent inn underskuddet og siden har selskapet gått i pluss.

I løpet av 1990 årene har tilpasning til nytt energi-regime og nye konkurranseforhold vært det som gjelder, sier Lund. – Den utviklingen er vi fortsatt midt oppe i.

Fire på jobben i SKS



Asbjørn Sivertsen (49) arbeider som mekaniker og vedlikeholdsarbeider ved stasjonen på Misvær. Han har opplevd at bemanningen på stasjonene er redusert fra fem til tre mann.

- Vi har et hektisk, men trivelig miljø, sier Sivertsen. – Personlig synes jeg at det kan bli for hektisk siden vi i dag er tre som gjør samme jobben som fem gjorde tidligere. Men vi liker utfordringer og klarer oss godt.



Avdelingsingeniør Alf Harry Restad (48) har ansvar for drift og vedlikehold av transformatorstasjoner, primært i Fauske-området. Han er nå i sin andre periode i SKS, den første var fra 1981 til 1986. Etter et en tid som selvstendig næringsdrivende og arbeid i et mindre kraftselskap, kom han tilbake til SKS i 1999.

- Jeg liker arbeidsoppgavene mine meget godt, sier Restad. – Den nye energiloven som kom i 1991 har endret arbeidet i hele selskapet. Med sterkere konkurranse må vi skjerpe oss langt mer enn da jeg var her første gang. Det stilles mer spørsmål vedrørende kostnader/behov og vi må forholde oss til sluttbrukerne på en annen måte enn under første runde i SKS. Den gang kunne vi bare "skru opp" prisen på kraften om vi trengte penger.



Ken Andre Johansen (30) er relativt nyansatt økonomikonsulent.

- Jeg begynte 1. mai i år og kom fra jobb i Bodø, sier Johansen. – Arbeidet har svart til forventningene så langt. Kollegene er meget trivelige og arbeidsoppgavene varierende. Jeg får i min jobb arbeide med alt fra finans og regnskap, til å være med på utredninger for vår bransje og vårt selskap som i neste omgang vil ha betydning for selskapets fremtidige utvikling.



Kantinebestyrer Björg Hansen (46) har arbeidet 13 år i SKS. Til henne kommer det mellom 30 og 60 personer hver dag for påfyll av energi – mentalt og fysisk.

- Det er utrolig mange trivelige mennesker her i SKS, sier hun. – Og hos meg i kantina har de et friområde der de kan slappe av i andre omgivelser enn der de har sitt daglige virke. Jeg trives meget godt med å arbeide med folk. Det gjør jeg i høyeste grad her.



SALTEN KRAFTSAMBAND

Krafthistorien til Salten Kraftsamband

25 års jubileum, men mer enn hundre års krafthistorie

- 1893 Det første kraftverket bygges på Giken. Fallhøyde 200 meter, effekt ca. 10 kW. Strømaggregatet ble benyttet til lys på Giken som var et av de første i landet.
- 1898 Nytt kraftverk bygges i Fagerli. Effekt 175 kW. Denne effekten var så stor at den ble ført til Furulund; Charlotta, Giken og Hanken. Spenningen var 5000 volt.
- 1904 Aggregat nr. 2 på 175 kW blir montert.
- 1906 Et tredje aggregat på 500kW blir installert. Allerede i 1900 var det bygget en demning på 1,5 meter i Balvannet for å sikre vanntilførsel gjennom vinteren.
- 1916 To aggregater på 800 KW hver settes i drift.
- 1926 Behovet for elektrisk kraft stiger og et nytt kraftverk på 2.400 kW bygges. Samlet produksjon var på over 4.000 kW.
- 1929 Generatorene fra 1898 og 1904 fjernes og en ny maskin settes inn. Ytelsen på den nye maskinen er 3.600 kW. Utbygning var nødvendig på grunn av kraftbehovet til den nye smeltehytta på Sandnes.
- 1952 Aggregatene fra 1906, to hver på 800 kW, flyttes fra Fagerli til en ny stasjon nedenfor Kjelvann. Utbygningen utføres av Sulitjelma Gruber.
- 1954 Balmi Kraftlag stiftes der Sulitjelma Gruber eier 60 % og Bodø Kommune og kommunene i indre Salten eier resten.
- 1958 Daja Kraftverk ble ferdigstilt med en effekt på 25.000 kW fordelt på to maskiner. Utbygningen var stor og "alle" mente behovet for kraft var dekket for overskuelig fremtid.
- 1972 Økende kraftbehov og IS Sulitjelmakraft etableres.
- 1975 Fagerli Kraftverk med to aggregater på til sammen 48.000 kW er ferdig. A/S Salten Kraftsamband stiftes og etableres i sin nåværende form. Dette skjedde ved at tidligere Salten Kraftsamband, som hadde ansvaret for bygging og drift av linjenettet fra Daja Kraftstasjon til forbrukerne i Salten, ble slått sammen med IS Sulitjelmakraft.
- 1979 Lomi Kraftverk blir ferdig med to maskiner på til sammen 120.000 kW.
- 1984 Sjønstå Kraftverk er ferdig med to maskiner på 70.000 kW.



Bildet er fra Lomi Kraftverk som sto ferdig i 1979



Bildet er fra Sulitjelma og viser overføringslinjer ned til Fauske.

Sulitjelmaverkene har til sammen en effekt på 263.000 kW. Årlig produksjon for Salten Kraftsamband er ca. 1.250 millioner kWh. En gjennomsnittshusstand bruker 20.000 kWh per år. Det betyr at Salten Kraftsamband kan forsyne 60.000 husstander eller en by på størrelse med Bergen.

Salten Kraftsamband har i dag ca. 90 ansatte, hvorav 17 arbeider og bor i Sulitjelma. Salten Kraftsamband er Fauske kommunes viktigste bedrift. Selskapet betaler årlig 55 millioner kroner i skatter og avgifter til stat, fylke og kommuner inklusive skatt betalt av ansatte.



Bildet er fra Sjønstå Kraftverk som sto ferdig i 1984

Administrerende direktør Harald Mellerud:

Med Salten Kraftsamband inn i fremtiden

Det skjer store strukturendringer i energiforsyningen. Ikke bare her i Norge og Norden, men også i Europa for øvrig.

Og i den markedsliberalisme som setter hverdagen for alle aktører, må vi tilpasse oss utviklingen og være omstillingsvillige og dyktige nok til å legge strategier for vår fremtidige tilværelse.

Salten Kraftsamband har nå eksistert som regional aktør i

midtre Nordland i 25 år.

Jeg har vært så heldig å delta i dannelsen av selskapet gjennom utredninger, drøftinger og forhandlinger fra de første år på 1970-tallet til stiftelsen i 1975.

Siden den gang har jeg hatt ansvar for selskapets vekst og utvikling, og fra 1981 som administrerende direktør.

Det er med stolthet mine medarbeidere og jeg i dag kan fremvise et kraftselskap som har

sterk posisjon i bransjen, og som har i seg kraft av økonomi og kompetanse til å spille en rolle i fremtidens utfordringer.

Vi har som strategi å samordne energiforsyningen i vår region med oss som et energisenter, og vi har visjoner om i nær fremtid å fusjonere med Troms Kraft AS.

Troms Kraft er et sterkt og veldrevet selskap i nord som sammen med oss kan skape en

nord-norsk energiaktør med stor konkurransekraft.

Dersom andre selskaper i nord-området fremtidig ønsker å slutte seg til en slik allianse tror jeg det vil være rasjonelt og verdiskapende for nord-norge.

Først skal vi imidlertid fasttømre en integrasjon av Troms Kraft og Salten Kraftsamband og la denne prosessen ha prioritet i våre nære handlinger. ■



Rekenæringen tjener fett på reduserte torskekvoter

Rekenæringen tjener fett på at torskekvotene har blitt kraftig redusert de siste årene. Spesielt har industrien gode tall å vise til etter 1999. Også i år går rekepillemaskinene for fullt, og de rene rekefabrikkene håver inn penger. De som driver rekeproduksjon i kombinasjon med fisk har slikt sett levd godt på rekeinntektene. Bare flåtesiden har en høy oljepris som en demper på lønnsomheten. Men effektivt fiske med både dobbel og trippeltrål gir klingende mynt også her.

I følge statistikken til Eksportutvalget for fisk går det fortsatt så det

suser i rekenæringen. Første halvår i år har rekeeksporten økt med nær 25 prosent i kvantum. Verdien følger imidlertid ikke med på samme måte da snittpris per kilo reke totalt har gått ned fra 40 kroner og til nær 36 kroner. Likevel har rekeeksporten første halvår passert tre kvart milliard kroner.

Island kjøper mer

Noe av det som bidrar til å trekke snittprisen ned er eksporten av rå reke, som er nær doblet første halvår i år sammenlignet med tilsvarende periode i fjor. Hovedtyngden av den rå reka kjøpes av islingene, men også Japan, Færøyene, Kina og Danmark tar unna en del. Totalt ble det eksportert 8 243 tonn rå reke fra Norge første halvår til en verdi av nær 170 mill. kroner. Av dette kjøper islingene 5 834 tonn til en pris på 77,5 mill. kr. Islingene betalte i snitt 13,30 pr. kilo reke, noe som er en nedgang på 20 øre fra tilsvarende periode i fjor. Til sammenligning kjøpte danskene drøyt 500 tonn reke i år, og mer enn femdoblet importen



GÅR SÅ DET SUSER: Rekenæringen tjener fett på reduksjonen i torskekvotene ved at stadig flere fartøyer tråler reker i stedet for torsk. Bildet er fra Uniprawns anlegg i Skjervøy.

fra året før. de betale nær 16,40 pr. kilo, noe som er 12 kroner mindre enn året før.

Den norske kvota til EU på 6500 tonn er forlenget passert. Derfor kjøper både Island og Færøyene store mengder norske råreker som de kan sende ut i markedet uten å betale de 7,5 prosent i toll som norske eksportører er nødt til

Japan og Kina betaler

Skal du imidlertid tjene penger på å eksportere rå reke må du se i retning av Japan. Her betalte man drøyt 65 kroner kiloet for rå reke, ni kroner mer enn året før. Og når økningen i volumet er på 227 tonn – til 924 tonn – blir det fort penger i kassen. Interessant er det også å notere seg at Kina har begynt å kjøpe rå reker fra Norge. Selv om

kvantumet "bare" er 127 tonn, så har Kina betalt nær 71 kroner kiloet, noe som gir en verdi på drøyt 9 mill. kroner.

Det betyr at Japan og Kina som til sammen kjøper drøyt 1000 tonn reker, i verdi er nesten å tangerer islingene som får mer enn fem ganger volumet. Men så forlanger man også den største og beste reka, og det betaler man sin pris for.

Også når det gjelder kokte reker med skall, åpner Japanerne lommeboka. Nær 85 kroner kiloet betalte man i juni måned for 144 tonn reker til en total verdi på 12,2 mill. kroner. Til sammenligning har islingene betalt 18,4 mill. kroner for totalt 1 224 tonn reker første halvår i år, en snittpris på rundt 15 kroner.

Totalt har eksporten av kokte reker med skall blitt mer enn fordoblet så langt i år, sammenlignet med tilsvarende periode i fjor. Med en prisøkning pr. kilo nær 7,50 kroner blir det penger av det. 67 millioner kroner første halvår, en økning i verdien på drøye 45 millioner kroner.

Pillede reker

Det interessante er imidlertid eksportutviklingen og prisen på pillede reker, som opprettholder driften av fabrikkene, de fleste lokalisert i Troms fylke. Hovedtyngden av disse selges frosne til EU, der Storbritannia (3362 tonn), Sverige (2497 tonn) og Danmark (1093 tonn) er de største avtakerne. Tallene er fra første halvår i år, og viser en svak økning. Prisen derimot har falt med 20 øre i snitt pr. kilo. Totalt ble det eksportert 8 689 tonn frosne pillede reker første halvår i år til en verdi av 434 mill. kroner. Det gir en snittpris nær 50 kroner kiloet.

Når det gjelder pillede reker i lake, så har man første halvår måtte ta en kvantumsnedgang på 50 tonn sammenlignet med året før. I snitt er det betalt 10-øringen mer pr. kilo til nær 73 kroner, noe som på ingen måte kompenserer for nedgangen i volum. ■

- 93 ÅR I BRANSJEN
- KVALITET OG UNIK DESIGN
- SIKKERHET OG EFFEKTIVITET I FOKUS



RAPP HYDEMA A/S
«Efficiency on Board»



RAPP BOMEK A/S
«Safety on Board»



RAPP HYDEMA SYD A/S
«Unique design»



RAPP PYROTEC A/S
«Safety»

Gruppen utvikler, produserer og vedlikeholder avansert utstyr innen fiskeri, skipsfart og oljeindustri over hele verden.

RAPP MARINE AS
N-8037 BODØ - NORWAY

Tlf: +47 75 55 01 00. Fax: +47 75 55 01 11.
office@rapphydema.com
www.rappmarine.com

Kjempeoverskudd for Uniprawns AS

Rekekonsernet Uniprawns gikk med kjempeoverskudd for 1999, og er selve symbolet for den positive utviklingen som rekenæringen nå er i. - Vi er glad for et godt overskudd,

sier en fornøyd adm. direktør Johnny Karlsen i Uniprawns til NæringsRapport. Nå går han i gang med å bygge en helt ny rekefabrikk på Skjervøy.

Av en omsetning på 310 millioner kroner innkasserer Uniprawns-konsernet et overskudd på hele 27 millioner kroner. Det er høyst ekstraordinært i fiskerinæringen, og viser med all tydelighet at rekenæringen har gode tider.

At stillingen i konsernet fra før er god viser også finanssiden, der selskapet har et pluss på nær 4,6 mill. kroner. Dette er en økning på mer enn 2 mill. kroner fra året før.

Det er dermed ikke til å undres over at eierne feirer overskuddet med et aksjeutbytte på 8,9 mill. kroner. Nær tilsvarende (8,1 mill. kroner) tildeles fellesskapet gjennom skatt på ordinært resultat. Likevel bokfører bedriften et overskudd etter skatt på 23,5 mill. kroner.

Johnny Karlsen eier som største aksjonær 30 prosent av aksjene i selskapet. Av de øvrige store aksjonærene finner vi Rekeindustri AS med 22,8%, L.K. Labrador AS med 21,9% og Bjørn Arild Olsen med 20,2%.

- Vi har hatt god tilgang på råstoff. Det betyr igjen at vi har hatt høy grad av utnyttelse på maskinene, sier Johnny Karlsen, som konstaterer at egenkapitalen i selskapet har blitt betydelig økt det siste året. Total egenkapital utgjør i dag 72 mill. kroner, hvorav drøyt 3,5 mill. kroner er aksjekapital.

Det betyr at selskapet i prinsippet er i stand til å utløse mesteparten av den totale pantegjelden som ved inngangen til år 2000 utgjorde 85,4 mill. kroner. Trolig styrkes selskapskapitalen betydelig også i år, ettersom eksporten av reker har økt betraktelig.

En del av kapitalen i selskapet er også plassert i eierandeler i andre selskaper. Ikke minst på fartøysida der selskapet eier 22,5% av Vikafisk AS, Tromsø, 24,6% av Strandby Havfiske AS, Berg, 40% av Øra Havfiske AS, Lyngen, 24,5% av Torsvågfangst AS, Karlsøy og 25% av Kjelsvik AS, Båtsfjord. Selskapet eier også 50% i Bioprawns AS i Lyngen og 30% i Biochem AS i Tromsø. Begge disse selskapene baserer seg på utnyttelse av rekeskall, og sistnevnte er deleier i selskapet Biohenk AS i Tromsø som produserer høyverdig kitosan som de omsetter for gode priser.

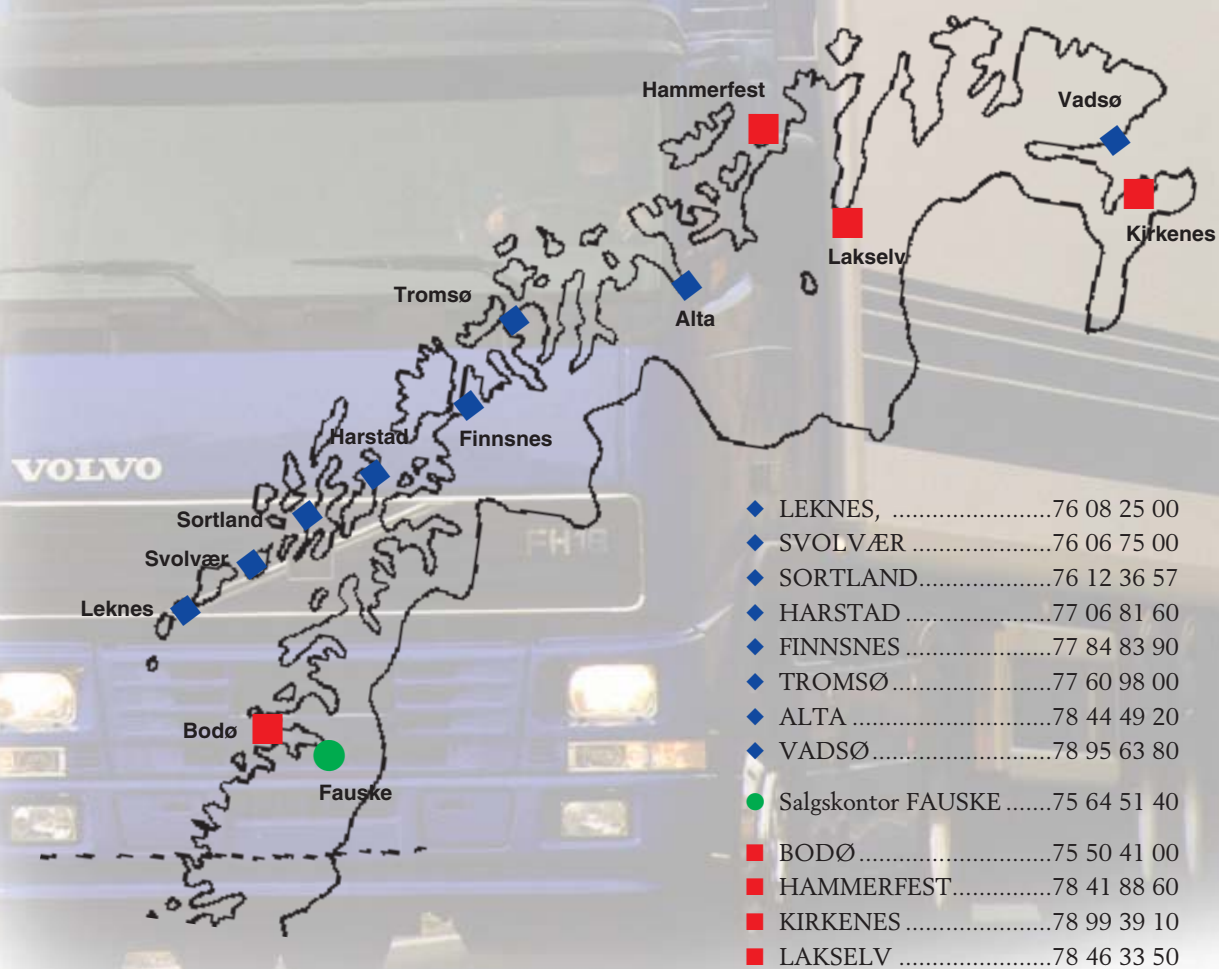
I tillegg til disse selskapene har Uniprawns AS betydelige eierandeler i Nordnorsk Vekst AS (1 mill. kr.), Tromsø Finans AS (300 000 kr.), Sårkorninvest AS (200 000 kr.), Skjervøyverftet AS (100 000 kr.) og Troms Havfiske II KS (674 000 kr.).■

SKÅL KARLSEN: Millionene drypper inn: Når millionene tikker inn i rekeindustrien, drypper det også litt på aksjonærene. Johnny Karlsen mottok som største aksjonær, nær 3 mill. kroner i utbytte i tillegg til 600 000 kroner i lønn.



VOLVO SATSER I NORD

VOLVOS SERVICEPUNKTER
FOR LASTEBILER OG BUSSER:



TRANSPORTBRANSJENS NATURLIGE SAMARBEIDSPARTNER FOR BEDRE LØNNSOMHET

NORDIC Last og Buss AS

LEKNES - SVOLVÆR - SORTLAND - HARSTAD - FINNSNES - TROMSØ - ALTA - VADSØ

Rekordoverskudd for rekenæringen

Rekeindustrien i Troms og Finnmark produserte i fjor reker for nær 1,3 milliarder kroner. Samlet ga dette et overskudd på rundt 80 millioner kroner. Det viser tall som NæringsRapport har innhentet.

Tallene gjelder bare produksjonsleddet. I tillegg kommer omsetningsleddet og eksporten som ga ytterligere bidrag til de nordnorske bedriftene. Flere av konsernene har egne eksportselskaper, mens noe går gjennom eksportører lengre sør i landet.

Mens den tradisjonelle fiskeindustrien har slitt hardt på grunn av reduserte fangstkvoter har rekenæringen hatt godt med råstoff. Manglende kvoter på Barentshavsrekene har ført til de reneste klondyketilstander der stadig flere trålere ruster seg for dette fisket. Og det setter fart på industrien, som også oppnår god avsetning og gode priser i markedet.

I all hovedsak er hele den norske rekeindustrien lokalisert i Troms og Finnmark. Bare to av ti fabrikk ligger i Finnmark. I tillegg finnes en, Sirevåg Reker, lokalisert på Sør-Vestlandet.

Fabrikkene har i flere år hatt gode tider, etter at det i første halvdel av 90-årene var "reketørke". Betydelig omsetning de siste årene, kombinert med at rekeindustrien

var tidlig ute med moderne teknologi har gitt "blod på tann" for produsentene.

Stadig investeres det i ny teknologi for å tilfredsstille strenge krav til både produksjonsanlegg og produkter. Tromsø Reker AS som er en del av Nergård-konsernet reiv i fjor hele fabrikk, og bygde et flunkende nytt anlegg på tomte. Nå er Uniprawns-konsernet i ferd med å bygge en helt ny fabrikk på Skjervøy. I tillegg er det gjort større og mindre investeringer ved en rekke av de øvrige fabrikkene både i Troms og Finnmark.

Anslag som tidligere har vært gjort tyder på at rekenæringen, fabrikkene og flåten har investert for mellom 1,5 og 2 milliarder kroner de seneste årene.

Den omfattende beskatningen

av rekebestanden i Barentshavet har ført til at Fiskeridepartementet har bedt Det internasjonale havforskningsrådet om råd når det gjelder den fremtidige rekeforvaltningen. Både flåten og industrien holder pusten, og tør ikke tenke verken kvoter eller annen regulering.

Resultatet kan imidlertid bli at rekefisket begrenser seg selv. Den harde beskatningen på en ytterst usikker bestand, kan fort føre til at ressursene tar slutt.

Prisene fra fisker til industri, er etter fiskernes mening for lave. **Høye oljepriser begrenser lønnsomheten, men det faktum at man kan holde folk i arbeid og samtidig få betalt kostnadene ved å holde fartøyene flytende, gjør at man ikke nøler med å delta i rekefisket.**

Den enorme interessen for rekefisket har også gjort sitt til at fartøyene har investert i ny fangstteknologi. Det dreier seg i første omgang om bruk av dobbel- og trippeltrål som i ytterste konsekvens kan øke fangsten på langt over 100 prosent, i forhold til tradisjonell reketrål.

I mellomtiden jubler industrien på land stilltiende. De betydelige investeringene som er gjort de siste årene krever et visst volum, og dagens fangster overgår dette. Det stålsetter bedriftene om en ny rekekrise skulle oppstå. ■

Rekenæringen i tall

Bedrift	Omsetning	Omsetning	Driftsres.	Res. f. skatt	Res. f. skatt
	1999	1998	1999	1999	1998
Uniprawns AS konsern	311 690	296 430	27 125	31 713	17 074
Uniprawns Industrier AS	*121 314	117 138	11 899	9 212	3 431
Bendix Olsens Effit AS	* 56 235	51 357	4 469	5 623	2 767
Skjervøy Rekeindustri AS	*101 606	96 908	8 305	6 293	4 101
Tromsø Reker AS	146 400	169 200	3 450	730	8 152
Arvid Nergård AS	**343 363	253 832	25 541	42 209	9 321
Lenvik Fiskeindustri AS	117 000	87 800	11 200	8 800	5 500
H. R. Sea Products AS	196 692	179 860	9 621	4 755	3 459
Rolla Seafood AS	57 000	53 000	500	500	0
H.R. Hasvik AS	46 700	41 575	2 495	1 128	46
Seafood Vardø AS	90 836	80 659	2 725	3 432	750

Tall i hele tusen

*Inkludert i Uniprawns konsern **Inkluderer reker, pelagisk og saltfisk på anlegget i Senjahopen

Enøk-senteret i Troms:

Det regionale enøk-senteret i Troms betjenes av Enøk Nord AS

Hvilke tjenester tilbyr vi?

I tillegg til at Enøk senteret gir deg nyttig informasjon om energiforbruket, får du gratis eksperthjelp til f.eks:

- Energisparinganalyse av din bolig eller yrkesbygg
- Å sette i gang med enkle tiltak som raskt senker energiforbruket
- Forslag til kloke og langsiktige investeringer i energisparing

I tillegg gir vi deg muligheten til å delta på enøk-kurs

Ring 800 49 003 for mer informasjon

Bor du utenfor Troms fylke skal du ringe tlf 77 66 72 80



enøk-senteret
TROMS

Enøk Nord AS, Grønnegata 80, Postboks 612, 9256 Tromsø
Tlf 77 66 72 80, Fax 77 66 72 81, E-mail post@enoktroms.no, org.nr. 981 102 940

Som transportør av flytjenester
gratulerer vi
SKS med 25-års jubileum



BRAATHENS



Braathens tlf. 81 52 00 00

Motorspesialisten i Nord-Norge

Alt innen:

Motor- og komponentoverhaling
Byttemotorer • Motordeler

Buss • Last • Industri • Marine • Personbil



9321 Moen
Tel: 77 83 06 00
Fax: 77 83 06 01
e-post: nm@nordicmotor.no

Energigigant satser i Nord

Den finske kraft- og energigiganten Fortum har kjøpt seg inn med 49 prosent i Ishavskraft. Dette er bare det første steget i en videre kraftsatning på Nordkalotten.

Siden starten i 1998 har Ishavskraft vært en knallsuksess. Det første driftsåret hadde selskapet en omsetning på over 170 millioner kroner og et resultat på over 20 millioner kroner. I fjor var omsetningen 165 millioner kroner og resultatet lå på nær samme nivå. Selskapet har bygd opp en bokført egenkapital på i underkant av 40 millioner kroner. De opprinnelige eierne la inn i underkant av 15 millioner kroner da selskapet ble opprettet.

Det var i 1997 at de fem kraftselskapene Alta Kraftlag, Nord-Troms Kraftlag, Hammerfest Elektrisitetsverk, Repvåg Kraftlag og Loustejok Kraftlag vedtok å danne Ishavskraft. Det nye selskapet overtok initiativtakernes kraftkunder og fikk ansvar for all krafthandel fra januar 1998

- Vi hadde to overordnede målsetninger ved opprettelsen Ishavskraft, uttalte styreformann i Ishavskraft Tor Emaus til Nærings-Rapport. – For det første skal selskapet være økonomisk lønnsomt. Dernest skal selskapet bidra til å beholde et kompetent kraftomsetningsmiljø i Nord-Norge. Vi har klart den første målsettingen og håper at vi også fremover skal være et kraftfullt nord-norsk kraftomsetningsmiljø.

Den første målsettingen har selskapet utvilsomt oppfylt. Samarbeidet med Fortum gir Ishavskraft den kompetanse og finansiell mulighet til å bli en av de virkelig store på kraftomsetning i nord. Forum hadde i fjor en omsetning på 70 milliarder kroner og 14.500 ansatte. Ishavskraft har 10 ansatte og 30.000 kunder.

Hva har så Forum betalt? Ingen i de to selskapene ønsker å gi denne informasjonen. Størst verdi har kundemassen til Ishavskraft. I det siste er det betalt mellom 2.500 og 3.000 per kunde. Det betyr at kundemassen har en verdi på vel 80 millioner kroner om vi bruker et gjennomsnitt av de to tallene. Videre har selskapet en egenkapital på vel 40 millioner kroner og ingen gjeld. Det betyr at om vi legger verdiberegningene ovenfor til grunn så har Fortums inntreden i Ishavskraft kostet det finske selskapet mellom 50 og 60 millioner kroner. ■



BLIR FINSK: Harriet Hagan, adm.dir. i Ishavskraft.



Noen ganger er ikke cirka godt nok

POWEL ID-System

Pålitelig beslutningstøtte når marginene teller

Omtrentligheter kan være kostbare, ikke minst i energibransjen. Med dagens omsetningsvolum kan selv marginale forbedringer i beslutningsgrunnlaget gi store gevinster i fortjenesten. Det er denne jobben ID-System kan hjelpe deg med – et modulært systemkonsept som gir deg pålitelig grunnlag for de daglige, kritiske beslutningene. Fra Powel, hovedleverandør av konkurransekraft til norske energiselskap.

Nye konkurransekrav og omorganisering i kraftbransjen forsterker behovet for bedre utnyttelse av ressursene. De verdifulle marginene oppnår du gjennom forbedret oversikt over alle prosessene som påvirker kraftprisen: Produksjonsplanlegging, prognostisering, krafthandel og risikostyring. ID-System består av en rekke moduler som sammen gir deg den beslutningsstøtten du trenger for å ta de riktige valgene. For mer informasjon om ID-System, besøk oss på www.powel.no eller send en e-post til info@powel.no

POWEL

Ren konkurransekraft

www.powel.no/produkter/id

Nett suksess fra Nord:

Invenia går så det suser

Den nye elektroniske hverdagen er i ferd med å innta det fleste bedrifter, e-handel, e-kommers og egne hjemmesider. Internett gir løsninger for å nå nye kunder, og kommunisere med eksisterende på en ny måte. Invenia ligger i første rekke og tjener gode penger på sin virksomhet.

Det er mangel på folk som kan internett i de fleste bedrifter. Det har gitt en god grobunn for Invenia. Selskapet har en rekke store kunder som Telenor Mobil, Posten og en rekke kraftselskaper i Nord-Norge.

- Invenia tilbyr rådgivning og

systemutvikling knyttet til strategisk bruk av internett innen ulike områder, sier Terje Wold som er daglig leder og ene-eier av suksess bedriften. – Bare det siste halvåret har vi ansatt 7 nye medarbeidere. Vi leter fortsatt etter flere.

Per i dag har selskapet 22 ansatte der halvparten er lokalisert i Tromsø og halvparten holder til i Bardufoss.

Henter penger – trenger ikke

Normalt er det slik at vekst og suksess koster penger og det dermed blir nødvendig med emisjon for å styrke likviditeten og egenkapitlene. Det er ikke nødvendig for Invenia.

- Vi planlegger emisjon der de ansatte i første rekke skal komme inn som aksjonærer, sier Wold. – De tekniske detaljene har vi per i dag ikke klare. I neste omgang vil vi også hente inn kapital fra eksterne for å ekspandere ytterligere.

Hittil i år ligger det an til en vekst i omsetningen på over 50

prosent. Resultatet er foreløpig ikke svekket av veksten.

- Det tar normalt litt tid før vår nyansatte er i full drift og tjener penger for selskapet, sier Wold. – Vi håper vi skal klare et resultat på linje med eller i overkant av det vi tjente i fjor. Det kan imidlertid bli vanskelig, normalt regner vi med at det går vel tre måneder før våre nyansatte er i full drift. Det hjelper selvfølgelig at Invenia ikke er lønnsledende. Vi anser oss derimot som faglig ledende og folkene våre trives.

En avtale der de ansatte får en andel av overskudd eller verdiøkning av selskapet gjennom aksjer eller opsjonsordninger, vil trolig også bidra til å holde på ansatte. Teknologi bransjen er kjente for forholdsvis høy "turnover" eller sirkulasjon på ansatte.

Satser på forskning

Terje Wold har flere jern i ilden enn Invenia. Tidligere i år stiftet han sammen med tre forskere ved Universitetet i Tromsø et søsterselskap til Invenia, Invenia Innovation, Dette selskapet driver med forskning og utvikling og har i dag sju vitenskapelig ansatte fra universitetet. Disse er engasjert på deltid. ■



KOMBINASJONSDRIFT: Terje Wold satser på synergieffekter mellom suksessbedriften Invenia og det nye søsterselskapet Invenia Innovation.

Invenia i tall (MNOK)

	Forv. 2000	1. halvår 2000	1999	1998
Omsetning	10-12	5,2	7,7	7,2
Driftsresultat	1-2	1,2	1,5	1,1
Resultat etter skatt	1-2		1,0	0,8



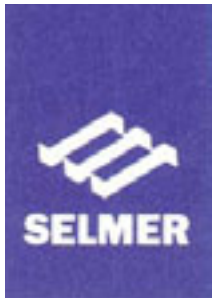
Arbeidsglede på fire hjul

Seat Inca gir deg kjøre glede som i en komfortabel personbil. Samtidig har den en nyttelast på hele 530 kg og et lastevolum på 2,9 m³, som gir deg mulighet til å ta med det du trenger! Seat Inca er den mest utstyrte i sin klasse. Servostyring, to kollisjonsputer, oppvarmede forseter, lyktespylere og asymmetriske bakhjører er bare noe av det standardutstyret som bidrar til å gi deg en behageligere og tryggere arbeidsplass. Seat Inca leveres med to bensinmotorer på henholdsvis 1,4/60 Hk og 1,6/75 Hk. I tillegg leveres en sterk dieselmotor på 1,9/64 Hk. Velkommen til en prøvetur! **Pris fra kr. 103 600,-***

* Prisen er inklusive reg. omkostninger, levert Oslo. Fraktomkostninger tilkommer. Importør: Harald A. Møller AS

HARSTAD: Johnsen BilPartner AS, tlf: 77 05 72 00 NARVIK: BenTro Bil AS, tlf: 76 92 22 50
TROMSØ: Tromsø Bilpartner AS, tlf: 77 67 79 00 VADSØ: Nye Vadsø Bilsenter AS, tlf: 78 95 33 22





Vi gratulerer med
25-års jubileum i
Salten Kraftsamband

SIEMENS

Vi gratulerer
Salten Kraftsamband AS
med 25 års jubileet!

Vi leverer komplette løsninger for overføring, transformering og fordeling av elektrisk energi med tilhørende overvåking, styring og måling.

Vårt leveringsomfang omfatter blant annet:

- apparatanlegg
- kontrollanlegg
- høyspenningsbrytere og effektbryterfordelinger
- måletransformatorer og avledere
- transformatorer
- relévern, måleverdiomformere og feilskrivere
- spenningsregulatorer
- utstyr for nettkvalitet med aktiv og passiv kompensering
- driftssentraler og fjernkontrollutstyr
- netstasjoner og friluftsbrytere
- seksjoneringsutstyr
- isolatorer og sikringer
- kWh-målere



Siemens AS
Divisjon Energiforsyning

Oslo
Østre Aker vei 90
P.b. 10 Veitvet
0518 Oslo
Tlf: 22 63 30 00

Trondheim
Bratsbergv. 5
7493 Trondheim
Tlf: 73 95 90 00

Bergen
Spelhaugen 22
P.b. 3660 Fyllingsdalen
5845 Bergen
Tlf: 55 17 66 00

Harstad
Verkstedveien 15B
P.b. 894
9489 Harstad
Tlf: 77 05 72 40



HR TROMSØ
Rekefabrikk



HR HASVIK
Rekefabrikk



HR BREIVIKBOTN
Hvitfiskmottak og foredling



HR SØRVÆR
Hvitfiskmottak og foredling



Vi er 200 ansatte
som gjerne vil
se og høre
om fangsten din.



HR GRUPPEN har sitt hovedkontor i Tromsø.
Her ligger også vår salgsavdeling HR Sea Products AS
og én av våre rekefabrikker.
De tre andre fabrikkene ligger på Sørøya utenfor
Hammerfest i Finnmark.
For mer informasjon: www.hr.no

Rengjøringsleverandør til fiskerinæringen!



Kärcher Gulvvaske-
maskiner, gjør vaskejobben
bedre og rimeligere for deg.



Kärcher Kaldtvanns-
vaskere for de tøffe job-
bene.



Kärcher Feiemaskiner,
hjelper deg å holde skitten
borte, både ute og inne.



Kärcher Varmtvannsvaskere
for produksjon og vanske-
lige rengjøringsoppdrag.

Ta kontakt med oss, så hjelper vi deg med gode løsninger!



Kärcher AS Rengjøringsystem, Postboks 94, Grefsen 0409 Oslo, Tlf.: 22 02 44 00, Fax: 22 02 44 01
E-mail: karcher@karcher.no, Web: www.karcher.com

KÄRCHER forhandleresteder: _____

Brønnøysund: Høylandet Auto AS, tlf: 75 00 95 00 • **Sandnessjøen:** Onshore Supply AS, tlf: 75 07 07 00
Mosjøen: Reidar Flokkmann's Eftf. AS, tlf: 75 17 19 33 • **Mo i Rana:** Quale AS, tlf: 75 12 00 00 • **Bodø:** Sigerstad Agentur, tlf: 75 58 81 30
Narvik: Fyr & Flamme AS, tlf: 76 92 21 10 • **Harstad:** Lautom Nord AS, tlf: 77 07 00 55 • **Sortland:** Sveis & Maskinteknikk AS, tlf: 76 11 18 00
Leknes: Egil Leknes, tlf: 76 08 07 97 • **Finnsnes:** Hanssen Maskinforretning AS, tlf: 77 85 18 70 • **Tromsø:** Teknisk Service, tlf: 77 63 36 28
Alta: Motor Norge AS, tlf: 78 44 98 66 • **Hammerfest:** Hammerfest Maskinforretning AS, tlf: 78 41 29 11

Kråkeboller til besvær

I 1998 ble det etablert produksjon av kråkeboller rogn på Reinøya like nord for Tromsø. Med høy sigarføring og liten egenkapital startet herrene Torbjørn Grimstad og Rolf Idar Mikkelsen opp en produksjon som skulle få det til å reise seg både i Japan og i næringsfattige Karlsøy kommune. Det gikk desverre som det måtte gå, nemlig til skifteretten og den eneste reisning som kunne konstateres var i de lokale avis-redaksjoner i "Nordlys" og "Tromsø".

Nye boller

Fiaskoen med Stakkvik Havbruks selskap har imidlertid ikke skremt nye optimister på jakt etter reisninghjelp. Med liten egenkapital og vennligsinnede banker har nye planer rullet inn over Stakkvik.

Dykkeren Tony Martinsen fra Ersfjord utenfor Tromsø skal dyrke kråkeboller i sin egen-utviklede undervannsgrind, og den dyrebare rogn skal pakkes på Reinøya for eksport til slappiser i Japan. Ved en eventuell oppstart skal altså kun naturlig for benyttes, og dermed kan en unngå å komme i samme tragiske situasjon.

Umåtelige optimister

Daværende næringskonsulent i Karlsøy kommune hadde i et intervju med NRapp i 1998 usvikelig tro på at produksjon av kråkebolle-

rogn skulle bli en gullgrube for kommunen. Denne klokkeetroa på prosjektet førte til at Karlsøy kommune forskutterte 1 mill. kroner ved oppstarten.

Beløpet ble etterhvert delvis tilskudd fra kommunen og lån og tilskudd fra SND. Selskapet ble begjært konkurs av Neumann Bygg as i Tromsø. Dette uprioriterte kravet skulle være rundt 150.000 kroner og må regnes for tapt. I følge bostyrer adv. Jens Johan Hjorth er de samlede krav nesten 6 mill. kroner. Av dette er hovedparten knyttet til Sparebank 1, SND og Karlsøy Kommune. Med salg av aktiva, samt tilbakeføringer regner bostyrer å kunne få inn ca. 2,5 mill. kroner.

Kamp

Lokaliteten på Reinøya ble lagt ut for salg på det åpne markedet av bobyter Jens Johan Hjorth i Tromsø. På grunn av skyhøye heftelser abandonerte bostyrer bygninger og driftstilbehør. Derfor ble salget til syvende og sist foretatt av Sparebank 1 på vegne av pant-haverne. **Selv om næringsgiganten i Karlsøy, Dåfjord-gruppen ønsket å overta, ble det allikevel Tony Martinsen som gikk seirende ut kampen. Kjøpesummen ble rundt 1,9 mill. Sterke krefter i kommunen har imidlertid satt mye inn på å overbevise pant-haverne om at Dåfjord-gruppen burde få overta lokalene.** Dette arbeidet har hittil ikke ført frem. Karlsøy kommune går faktisk så langt som til å behandle overtagelsen i kommunestyret i høst. Kjøperne er av den oppfatning at salg er salg og at dette er en sak mellom kjøper og pant-haver. Sparebank 1 var anmodet om å forestå salget, og det oppfattes på mange hold som både utidig og lite etterrettlig at kommunen blander seg inn i ettertid. Trolig er kommunen tjent med at

andre etablerer virksomhet dersom det finnes tilstrekkelig kapital til drift.

Dårlig mat

I følge innhentede regnskaper har selskapet Stakkvik Havbruks selskap as vaklet i lengre tid. Revisor har tidligere påpekt at selskapet var avhengig av tilførsel av kapital for å kunne drive videre. Det er allikevel slik at selskapet var en hårsbredd fra å lykkes. **Japanske kunder hadde sett og godkjent kvaliteten på kråkebollene som var under oppdrett. Men denne formen for oppdrett er ny og upløyd mark, og ved feil sammensetning av foret, døde faktisk samtlige kråkeboller i Stakkvik på Reinøya.** Siden selskapet total manglet egenkapital, og heller ikke klarte å overbevise banken om mulighetene for en ny runde, ble det altså kroken på døra. Så inntil nye gründere klarer å skaffe fram kråkebolle- rogn er det ikke bare i Japan at ting forblir hengende.

I Stakkvik henger også det meste etter denne fiaskoen. Men, det er et håp om at nye metoder kan skape potente arbeidsplasser. ■



TILBUNNSIGJEN... Torbjørn Grimstad var en av gründerne av kråkebolleoppdrett. Den ukuelig skipper har flere forlis bak seg, også på havet.

Vi selger ikke transport, men logistiske helhetsløsninger !

Wiiks Transport AS tilbyr helhetsløsninger for dine transportproblemer – transport, lagring og spedisjon, fra sted til sted. Vi trenger kun instruksjoner, fraktseddel og en faktura på godset via faks; vi tar oss av alle formaliteter.

Vi er godkjente tollekspeditører og arbeider etter NSAB – Nordisk Speditørforbunds Allmenne Bestemmelser. Vi er tilsluttet tollmyndighetenes datasystem. Du slipper tidkrevende administrasjon, vi er spesialister på det.

Du slipper også alle bekymringer vedrørende lagring og omlasting. Vi kan lagre og laste om ditt gods i store lagerlokaler i eksempelvis Skibotn, Kalix eller Luleå. Du får ditt gods til den tid du eller din kunde trenger det, uansett hvor og når det skal leveres.

Vi forsikrer alt ditt gods ved både transport, omlasting og lagring. Du kan føle trygghet og ha 100 prosent kontroll og styring av din logistikk.

Iblant kan det være mer lønnsomt og effektivt med en kombinasjon av lastebil, jernbane og sjøtransport. Når det er det, så gjør vi den kombinasjonen.

Alt for at du skal få en effektiv løsning av dine logistikkproblemer, og være sikker på at logistikken fungerer. Ikke minst tredjepartslogistikken.

Wiiks Transport AS

HOVEDKONTOR:
Postboks 33, N-9143 Skibotn
Norge
Telefon: 77 71 53 60
Telefax: 77 71 55 25
e-post: witraas@online.no

FILIAL:
Marahamnsvägen 2,
SE-950 50 Kalix-Nyborg, Sverige
Telefon: 00 46 92 32 12 48
Telefax: 00 46 92 37 93 89
e-post: wiiks.transport@telia.com

Vi i Vesta vet at det finnes mange ting å bekymre seg over.

Vi synes ikke forsikring skal være en av dem.


Vesta
gjør livet litt enklere

Vesta Forsikring as - Skippergt. 35-39, Tromsø
Telefon: 77 68 54 00, Telefaks: 77 64 38 48 - 77 64 38 11

www.vesta.no

Vi ønsker SKS til lykke med 25-års jubileet.


Bodø Energi