

FF Koncernen præsterer positivt resultat efter et konkurrencemæssigt hårdt år

FF Koncernen realiserer i 2025 et resultat på 26 mio. kr. efter skat. ▶



Omtrent 40 aktionærer var mødt op til dette års generalforsamling i FF Koncernen, som løb af stabeln kort efter påske.

INDHOLD

FF Koncernen præsterer positivt resultat efter et konkurrencemæssigt hårdt år **1**

Hård konkurrence om den lave blåvillingekvote **4**

Scandic Pelagic kommet godt fra start i 2026 **5**

Salg, lager og logistik i Scandic Pelagic **6**

FF Skagens certificeringer **8**

Industrivikaren assisterer FF Skagen **10**

Skagen Port Service står klar med arbejdskraft og materiel til Scandic Pelagic **10**

National CO₂-afgift en trussel mod den danske forarbejdningsindustri **12**



Foto: Lærke Worsøe

Eliassen til dette års netop afholdte generalforsamling i FF Koncernen.

Positivt at ende med sorte tal

Direktionen i FF Koncernen uddyber:

»Der er ingen tvivl om, at 2025 var et meget krævende år, hvor vores konkurrenter var meget aggressive prismæssigt. Af samme årsag er vi derfor også meget tilfredse med, at det med fokuseret indsats på vores omkostninger er lykket os at holde omkostningsniveauet intakt på trods af lønstigninger og generelle stigninger i omkostninger, således at denne faktor har bidraget positivt til det samlede resultat,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson.

Anden del af direktionen, CFO Lars Leer tilføjer:

»Hvis man omregner salgsprisen på mel og olie til produktionsværdi pr. råvare kg., så er værdien faldet fra 2024 til 2025, mens råvareprisen er steget. Dette misforhold er en konsekvens af den hårde konkurrence, der har været om råvaren i 2025, og med alt dette in mente må vi huske på, at det trods alt er positivt, at vi

»Produktionen har kørt upåklageligt, og der skal igen lyde en stor tak til medarbejderne, fordi de stiller op døgnet rundt 24/7 hele året. Jeg vil også gerne rette en tak til de mange trofaste fiskere, som har bakket op om FF Skagen og Scandic Pelagic med leverancer af fisk,« siger bestyrelsesformand i FF Koncernen, Odd Eliassen.

Efter nogle gode år, hvor FF Koncernen har præsteret flotte resultater lander resultatet for 2025 på et overskud på 26 mio. kr..

»Allerede på sidste års generalforsamling kunne vi berette om, at konkurrencen

om råvaren var blevet meget hård og prisen på råvaren var steget til et niveau, der ikke var økonomisk bæredygtigt. Vi forudså, at 2025 ville blive et hårdt år på denne front, og den forudsigelse viste sig desværre at holde stik,« siger bestyrelsesformand for FF Koncernen, Odd

FF Skagen modtog i 2025 441.000 ton råvarer, hvilket er 17.000 ton lavere end i 2024. Scandic Pelagic modtog 75.000 ton råvarer, hvilket er 16.000 ton mindre end året forinden.



Foto: Csaba Labancz

ender med sorte tal på bundlinjen,« siger CFO i FF Koncernen, Lars Leer.

Positiv økonomisk udvikling hos Scandic Pelagic

Scandic Pelagic opnåede et resultat på 17 mio. kr. efter skat, hvilket er 3 mio. kr. højere end sidste år.

»Scandic Pelagic er inde i en positiv økonomisk udvikling. Vi lykkedes med at samle produktion af sildeprodukter i Skagen ved opkøbet af Werner Larsson Fiskeeksport, som har bidraget til øget produktion og afsætning af hollandsk matjes samt produktion og salg af brisling til humant konsum, hvilket har bidraget til at øge resultatet i forhold til 2024. Det kan vi kun være godt tilfredse med,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson.

Scandic Pelagic modtog 16.000 færre ton råvarer i 2025 og havde ej heller rognproduktion.

»Til gengæld er det lykket at øge afsætningen og indtjeningen på marinerede produkter, hvilket bl.a. skyldes, at vi fortsætter med at øge kapaciteten i skæreri og dermed opnår en højere indtjening pr. produceret kg,« siger CFO i FF Koncernen, Lars Leer.

Udsigterne for 2026

Konkurrencen om råvaren bliver fortsat den primære udfordring for koncernen i 2026.

»Konkurrencen om råvaren i 2026 er fortsat meget hård og er en naturlig konsekvens af de lavere kvoter på blandt andet blåhvilling. Vi forventer på nuværende tidspunkt en markant reduktion i råvaretilførslerne i år til FF Skagen, mens råvaretilførslerne til Scandic Pelagic forventes at være på samme niveau som i 2025. Som følge af vores aktivitet med service og handling skal vi stadig håndtere store mængder mel og olie på trods af de lavere råvaretilførsler. Vi har dog planlagt en række initiativer, som skal reducere vores omkostningsniveau, da dette er nødvendigt grundet de lavere råvaretilførsler. Der er ingen tvivl om, at 2026 bliver endnu et spændende år for vores virksomhed,« siger Johannes Palsson.



Foto: Lærke Worsøe

Direktionen i FF Koncernen: CEO Johannes Palsson (th.) og CFO Lars Leer. Direktionen havde set ind i et hårdt år 2025 konkurrencemæssigt og er derfor glade for, at årets resultat trods alt endte med sorte tal på bundlinjen.

»Det er vigtigt, at vi giver vores leverandører en konkurrencedygtig pris. For hver gang vi øger tilførslerne, sænker vi samtidigt enhedsomkostninger, hvorfor virksomhedens succes i overvejende grad hænger sammen med tilførsler, der sikrer udnyttelsen af vores kapacitet mest muligt,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson.



Foto: Csaba Labancz

Scandic Pelagic har i 2025 i gennemsnit skåret 356.000 stk. sild pr. produktionstime.

Hård konkurrence om den lave blåhvillingekvote

Purchasing Director i FF Skagen John B. Christensen gør status på, hvordan fabrikken er kommet fra start i 2026, hvor der lægger adskillige benspænd for en tilfredsstillende råvaremængde

Største udfordring på nuværende tidspunkt lægger hos arten blåhvilling, hvor der er givet en kvote på omkring 850.000 ton mod omtrent 1,4 mio. ton sidste år. Det svarer til en nedgang på 41 procent.

»Vi er i øjeblikket rigtig pressede med hensyn til tilfredsstillende mængder blåhvilling. Ikke nok med den drastiske kvotenedgang, så er vi yderst ramte af pristigningen på brændstof. Den ekstra sejlur til Skagen i øjeblikket er en bekostelig affære for fiskerne, så vi døjer med at kompensere tilstrækkeligt i fiskepriserne, så det kan svare sig for fiskerne at sejle den lange vej til os. Og fabrikkens drivmiddel er jo også enten gas eller diesel, så vi er også ramt på den kant,« siger Purchase Director i FF Skagen, John B. Christensen.

Boom i blåhvilling til konsum

Derudover peger han på endnu en udfordring med blåhvillingefiskeriet, som er af en art, de sjældent har været oppe imod.

»Der er i øjeblikket et kæmpe marked for blåhvilling til konsum, især til mange afrikanske lande. Lande som tidligere har aftaget en del makrel, men pga. prisen på makrel og en nedsat kvote, i stedet kigger mod den billigere blåhvilling. Så rigtig meget blåhvilling bliver i øjeblikket landet til konsum i irske Killybegs, hvor fiskerne ikke skal sejle nær så langt som til os. Så alt i alt vil vi ikke komme til at se så store mængder blåhvilling, som vi har gjort de sidste par år,« siger John B. Christensen.

Denne ændring i markedet ser ifølge ham ud til at kunne blive en faktor også i de næste år ude i fremtiden. Men en ting er, hvordan det påvirker FF Skagen, for i det store billede er det kun positivt, at en større mængde blåhvilling landes og fryses direkte til konsum, mener CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson.

»Vores holdning er, at fisk bør bearbejdes til direkte konsum i det omfang, der er efterspørgsel, og derfor er det på hele markedets vegne en glædelig nyhed, at der produceres mere blåhvilling til konsum. Og så må vi som fabrik være glade for, at vi kan aftage den resterende del og processere den til værdifulde proteiner, som anvendes til indirekte konsum, dvs. proteiner som anvendes som vigtig ingrediens i foder,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson.

Håber på tilfredsstillende tobisfiskeri

Startskuddet til tobisfiskeriet lød 1. april, og kvoten i år landede på omkring 100.000 ton mod sidste års 112.000 ton.

»Den positive nyhed er, at kvoten næsten er som sidste år. Den mindre positive nyhed er, at stort set intet af kvoten ligger i område 2, hvor de små både ligger og fisker. Det betyder, at rationsfiskerne skal sejle relativt langt, hvilket godt kan blive en udfordring for dem. Samtidig har vi stadig ikke adgang til britisk farvand, hvor det bedste tobisfiskeri typisk ligger,« siger John B. Christensen og tilføjer, at han håber og tror på det bedste for tobisfiskeriet:

Status på produktionen i henholdsvis FF Skagen og Scandic Pelagic.

Fra venstre: Purchasing Director i FF Skagen John B. Christensen, CEO i FF Koncernen Johannes Palsson og Production Director i Scandic Pelagic Ole Holm

»Vi håber selvfølgelig på positive fangster i område 1 for både store og små både, og så håber vi naturligvis på, at hele kvoten bliver opfisket,« siger John B. Christensen.

Scandic Pelagic får førsteret til nordsøbrislingekvoten

FF Skagen afventer i skrivende stund kvoten for nordsøbrisling, men Johannes Palsson forventer en kvote, der bliver en del lavere end sidste år.

Og i tråd med mængden af modtaget blåhvilling vil også mængden af modtaget nordsøbrisling afhænge af, hvor meget der først landes til Scandic Pelagic til direkte human konsum.

»Lige så vel som det er interessant at se, hvordan blåhvilling nu i højere grad udnyttes til konsum, har det for os været en interessant udvikling at udvikle brisling til direkte konsum hos Scandic Pelagic og ikke kun til indirekte human konsum som fodertilskud hos FF Skagen,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson.

Scandic Pelagic kommet godt fra start i 2026

Scandic Pelagic har haft en god start på året, hvor der har været gode landinger af atlantiskandisk sild, produktion i marts måned, hvor der normalt er lukket samt en overraskende rognproduktion oveni. Det er dog for tidligt at turde håbe på, at det fortsætter på samme måde resten af året.



Foto: Lærke Worsøe

Kvotemæssigt er det ellers ikke fordi, 2026 er prangende.

»Vi har en tilbagegang i kvoten for nordsø-sild på 22,8 % i år, hvilket er af stor betydning for os, da denne art udgør 2/3 af vores råvaregrundlag. Til gengæld stiger kvoten på den atlantiskandiske sild nærmest tilsvarende – en art der står for den øvrige 1/3. Så udfordringen ligger i, om mængderne af atlantiskandisk sild kan kompensere for den tabte nordsø-sild, samtidig med at vi skal overbevise vores kunder om at indkøbe mere atlantiskandisk sild, selvom den ikke er MSC-certificeret som nordsø-silden,« siger Production Director i Scandic Pelagic, Ole Holm.

Indtil videre er det lykket meget godt mængdemæssigt med de atlantiskandiske sild.

»Vi kan ikke være andet end positive over, hvad vi har set de første tre måneder af 2026, for vi har fået godt med atlantiskandiske sild ind i januar og februar, ja sågar også i marts, hvor vi normalt ellers ikke har produktion, men hvor danske fiskere pludselig fik adgang til norsk økonomisk zone, hvilket vi ikke havde regnet med. Derudover er de gode mængder blandt andet lykket ved, at vi har fået en del norske fartøjer ned at lande hos os, som vi ikke havde turdet håbe på. Det er for tidligt at sige, hvordan året kommer til at gå, for man skal

ikke sælge skindet, før bjørnen er skudt, men vi er i hvert fald kommet godt fra land og ligger pt. over budget mængdemæssigt,« siger Production Director i Scandic Pelagic, Ole Holm.

Overraskende silderogn

Ud af det overraskende martsfiskeri var der endnu en overraskelse.

»En anden lille positiv historie er, at vi har fået lavet en mængde silderogn ud af en del af de atlantiskandiske sild. Vi endte rent faktisk med at have seks dages rognproduktion,« siger Ole Holm.

Forventninger til resten af året

I skrivende stund er fabrikken lukket for vedligehold, men Ole Holm ser med spænding frem til matjessæsonen samt resten af året derefter.

»Vi forventer en nogenlunde matjessæson, og derudover er vi spændte på, om vi kan sikre os tilfredsstillende mængder nordsø-sild i højsæsonen. Og hen mod vinteren forventer vi at få nogle gode landinger af den mængde atlantiskandiske sild, som endnu ikke er opfisket,« siger Ole Holm.

Derudover afventer FF Koncernen i øjeblikket de endelige kvoter på en af koncernens vigtigste arter, nordsøbrisling.

»Jeg forventer desværre, at kvoten på nordsøbrisling bliver en del lavere end sidste år, og så er spørgsmålet bare hvor meget lavere,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson.

Salg, lager og logistik i Scandic Pelagic

Føljetonen »Rundt om FF Koncernen« er nu nået til salgsafdelingen i Scandic Pelagic, som varetager selve salget, lageret og logistikken for de solgte produkter.

Når et salg bliver gennemført, starter det en kæde af processer, men det allerførste step er at få etableret en salgskontrakt.

»De fleste af vores kunder indkøber for et år ad gangen og får en årlig pris herpå – samtidig med at vi vel at mærke

selv indkøber på dagsbasis. Det gør det meget nervepirrende at lægge os fast på den mængde, vi skal sælge og prisen



Foto: Ulla Heintz

Scandic Pelagics salgsteam var samlet, da den tyske fiskeriudstilling Fish International løb af stablen i slutningen af februar måned i Bremen. Med omtrent 270 udstillere fra 30 lande repræsenteret og over 13.000 besøgende fra 50 forskellige lande er det Tysklands primære fiskerimesse.

Fra venstre: Sales Manager for Polen og Østeuropa Eva Karwowska, sælger i Tyskland Lukas Wohlers og Sales Director Benjamin Bosse.

herpå,« siger Sales Director i Scandic Pelagic, Benjamin Bosse.

Den aftalte pris afhænger af en lang række faktorer:

»Ud over mængden, afhænger prisen også af den ønskede kvalitet på udskæringen, ønskede ingredienser, produktionsprisen, hvor længe det skal opbevares på lageret og hvordan det skal transporteres. Så priserne er altid skræddersyede den enkelte kunde,« siger Sales Director i Scandic Pelagic, Benjamin Bosse.

Risikostyring

I sidste ende ligger der en aftale fast om volumen, kvalitet, leveringstid og pris.

»Nøglen ligger i at kontrollere risikoen. Vi plejer at sige, at det er meget nemt at sælge fisk – men det er svært at tjene penge på det, fordi det er svært at kontrollere risikoen, fordi en del af fisken i kontraktøjeblikket endnu ikke er fanget eller indkøbt og vi dermed indgår en handel på trods af en række ubekendte faktorer. Vi kan ikke producere sild hele året rundt, da der ikke er sild fra midt februar og til slutningen af maj, og modsat i løbet af hovedsæsonen på tre måneder producerer vi $\frac{3}{4}$ af årets samlede produktion. Produktionen er delvist baseret på lukkede kontrakter, men også på forventninger og prognoser. Når det så er sagt har vi masser af erfaring at trække på og en del lager til at holde risikoen under kontrol,« siger Benjamin Bosse.

Lagerstyring

Og næste step i processen omhandler netop lageret. Når ordren er modtaget, indgår salgsteamet nemlig et tæt koordinations samarbejde med produktionen om at estimere den enkelte kundes levering af deres produkter hen over året.

»Vi har altid et såkaldt »rullende lager«, så til alle kontrakter har vi altid en delmængde, der allerede er produceret og evt. en delmængde, der bliver produceret sidenhen. Jo mere rullende lager, jo bedre, da det sikrer den bedste kvalitet, at lagertiden ikke er for lang. Så lageret er en hårfin balance at administrere, og



Foto: Mette Pilgaard Ottesen

Scandic Pelagics salgsafdeling ligger i FF Koncernens hovedadministrationsbygning på Havnevej 5 i Skagen, hvor der sidder tre salgsmedarbejdere. Herudover er der to salgsansatte med huse i Aalbæk. Eva Karwowska har base i Polen, Lukas Wolters i Tyskland og Benjamin Bosse i Danmark såvel som i Tyskland.

her vil jeg give stor ros til produktionen og salgsteamets samarbejde om produktionsplanlægningen, som i øjeblikket er det bedste, vi har set i årevis,« siger Benjamin Bosse.

Produktionen skal altid i samarbejde med salgsafdelingen finde ud af, hvad der skal produceres af næste landing.

»Det er ultravigtigt for, at vi altid kan holde vores loyale kunder velforsynede,« understreger Benjamin Bosse.

Transport

Når ordren er produceret eller plukket fra lageret, skal den transporteres ud til kunden.

»Vi har selvfølgelig tidligere i processen fået organiseret og forhandlet transportdelen, så når ordren er færdigproduceret eller plukket fra lageret, så bliver den bragt ud. Samtidig hermed sender vi transportpapirerne og selve fakturaen, og vi udsender et elektronisk dokument indeholdende alle sporbarhedsoplysninger til produktet: Hvor, hvornår og under

hvilken licens, det er fanget og så videre,« siger Benjamin Bosse.

For at holde omkostningerne nede arbejder Scandic Pelagic altid på at fylde lastbilerne op, og de fleste ordrer er full-load ordrer til ét leveringssted.

»En del kunder har løbende, mindre ordrer. I Nordtyskland har vi derfor eksempelvis en lastbil, der kører rundt med ordrer til adskillige kunder en gang om ugen,« siger Benjamin Bosse.

Langt størstedelen af Scandic Pelagics produkter leveres til kunderne i genbrugsemballage. Sidste del for at fuldende salgscirklen er at sikre, at al emballage bliver afhentet efter endt levering. Denne del holdes der styr på fra Aalbæk.

»Hver kunde har en emballagekonto for at vi kan holde styr på emballagen. Ca. hver anden lastbil, der leverer vores produkter, kører retur med lastbilen fuld af tomme kar, tønder eller anden emballage fra en given kunde,« siger Benjamin Bosse.

FF Skagens certificeringer

Hermed en gennemgang af FF Skagens certificeringer.

I næste udgave af FF Nyt vil Scandic Pelagics certificeringer blive gennemgået.



Klaus H. Kristoffersen er Quality Director i FF Skagen og Birgitte Jacobsen er Quality Director i Scandic Pelagic, hvis certificeringer vil blive gennemgået i næste udgave af FF Nyt.

På tværs af de to virksomheder er de enige om et fælles budskab: »Det kan godt være, det er kvalitetsafdelingerne, der udstikker, hvordan praksis skal være for, at vi lever op til alle de her certifikater. Men i dagligdagen er det vores dygtige medarbejdere, der med deres kontinuerlige indsats, deres opmærksomhed og engagement får det til at ske, og det skal de have rigtig stor ros for,« lyder det samstemmigt fra Birgitte Jacobsen og Klaus H. Kristoffersen.

Bæredygtighed, ansvarlighed og fodersikkerhed

Når FF Skagens Quality Director Klaus H. Kristoffersen skal liste FF Skagens certifikater, vælger han at starte med dem, der sikrer bæredygtighed, ansvarlighed og fodersikkerhed. »Det ligger i vores DNA at skabe produkter ud fra vores mantra om bæredygtig udnyttelse af havets ressourcer. Derudover skal det givetvis være sikkert, både som foder, men også som den indirekte fødevarerkilde det er, da foderet jo gives til de dyr, vi som mennesker spiser,« siger Quality Director i FF Skagen, Klaus H. Kristoffersen.



MarinTrust – »Marine Ingredients Responsibly Supplied«

MarinTrust er en global standard og et certificeringsprogram for den ansvarlige produktion og levering af fiskemel og fiskeolie



MSC

– »Certified Sustainable Seafood«

MSC står for Marine Stewardship Council og er et uafhængigt internationalt miljømærke for bæredygtigt fiskeri



FEMAS

FEMAS står for Feeds Materials Assurance og er en international fodersikkerhedsstandard, der sikrer, at det producerede foder er sikkert at spise.

Økologi

Havets fisk er pr. definition ikke økologiske, men FF Skagen har imidlertid to certificeringer, der tillader deres produkter at indgå som komponenter i økologisk foderproduktion.



The Soil Association

The Soil Association er et certifikat, som dokumenterer, at fiskemel og fiskeolie kan anvendes i økologisk foderproduktion



Naturland

Naturland er et af verdens mest respekterede økologimærker. Certifikatet dokumenterer, at fiskemel og fiskeolie fra fiskeafskær anvendes som proteintilskud i foder til økologisk opdræt af dyr og fisk.

Kontraktforhold

Følgende tre certifikater er møntet direkte på kontraktforhold og handelsbetingelser



FOSFA International – »The Federation of Oils, Seeds and Fats Association«

FF Skagen er medlem af FOSFA International, der støtter fair og transparent global handel med olie, frø og fedtstoffer og sætter standard for akkrediterede inspektioner og prøvetagninger af produkterne.



Gafta

– »The Grain and Feed Trade Association«

FF Skagen er ligeledes medlem af Gafta, der blandt andet sætter standarder for akkrediterede inspektioner og prøvetagninger af korn og foderstofprodukter.



FDA

FF Skagen er certificeret medlem af US Food and Drug Administration – USA's føderale fødevarer- og lægemiddelmyndighed.

Kvalitets- og miljøledelse

FF Skagen er certificerede med ISO 9000 kvalitetsledelsessystem og ISO 14000 miljøledelsessystem.

»ISO-certifikaterne underbygger de øvrige certifikater med ansvarlighed, bæredygtighed og kvalitet. Kvalitetsledelsessystemet handler om at have en ensrettet procedure for alle produktionsled; gennem denne »opskrift« sikres de bedst mulige produkter. Miljøledelsessystemet handler ligeledes om ensrettede procedurer, men styrer specifikt alle miljømener som for eksempel spildevandshåndtering, lugt og støj,« siger Quality Director, Klaus H. Kristoffersen.



ISO 9001:2015

Certificering af kvalitetsledelsessystem, der omhandler udvikling, produktion og salg af fiskemel og -olie samt forædling af fiskeolie.



ISO 14001:2015

Certificering af miljøledelsessystem, der omhandler udvikling, produktion og salg af fiskemel- og olie samt forædling af olie.



Industrivikaren assisterer FF Skagen

Når FF Skagen har brug for at kalde ekstra mandskab ind, benytter virksomheden sig af vikarbureauet Industrivikaren.

Industrivikaren blev etableret i 2022.

»Industrivikaren opstod ud fra et ønske om at tilbyde en vikarservice med vægt på kvalificeret, engageret og loyal ar-

»Det gælder for hele koncernen, at vi har store sæsonvariationer gennem året, som gør, at vi er afhængige af at finde ekstra arbejdskraft, når vi har behovet. Derfor er vi meget tilfredse med, at disse to virksomheder er blevet etableret i de senere år, både grundet den service, de tilbyder på havnen, og ikke mindst for os som koncern,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson.

bejdskraft,« siger ejer og direktør i Industrivikaren, Dorthe Kastor.

Hun formulerer det således, at virksomheden opstod »på ryggen af FF Skagen, som så mange andre virksomheder i Skagen gør.«

»Det forholder sig jo sådan med sæsonbetonede virksomheder, at de er sårbare ift. mandskab. Det, at vi kan hjælpe til med at gøre mandskabsdelen mere variabel, uden at kvalifikationerne vel at mærke forringes, er en stor hjælp for virksomhederne, der får mulighed for at trække på kvalificeret arbejdskraft med meget kort varsel,« siger ejer og direktør i Industrivikaren, Dorthe Kastor.

Skagen Port Service står klar med arbejdskraft og materiel til Scandic Pelagic

Hos Scandic Pelagic er det Skagen Port Service, der står klar, når der er brug for ekstra, sæsonbetonet arbejdskraft – og de medbringer selv truck eller andet materiel, der måtte være behov for.

Skagen Port Service (SPS) er en komplet havneservicevirksomhed, der servicerer virksomheder og brugere af Skagen Havn og tilbyder døgnservice inden for shipping, industri og fiskeri, herunder vikarudlejning, læsning og losning af både, trosseføring, lager, toldbehandling

samt toldlager, håndtering af gods med mere.

Virksomheden er etableret i 2025 som en konsolidering mellem Truckkompagniet, Skagen Samlecentral og Skagen Fiskeauktion. Virksomheden ejes ligeligt af Dorthe

Kastor, der også er indehaver af Industrivikaren, og Calm Waters Aps, som er holdingselskabet bag L&N Supply Ships.

»SPS er udsprunget ud fra en kongstanke om at have én samlet maritim servicevirksomhed på Skagen Havn. Vi har haft

et ønske om at bevise, at en lille by godt kan arbejde sammen og spille hinanden stærke, i stedet for at konkurrere mod hinanden,« siger Mads Larsson, adm. direktør for Calm Waters ApS, der ejer halvdelen af SPS.

Truckkompagniets vikarer nu i SPS

Dorthe Kastors vej ind i SPS kom sig af, at hun opkøbte Truckkompagniet af FF Koncernen, efter de havde overtaget denne virksomhed som en del af handlen omkring Werner Larsson Fiskeeksport sidste år. Og det var da også netop i Truckkompagniet, Scandic Pelagic tidligere fandt sine vikarer, når behovet opstod, og dette samarbejde er så fortsat i SPS.

»Jeg blev kontaktet af de to friske unge mennesker (Mads Larsson og Rasmus Høj Larsen, red.), og vi blev hurtigt enige om, at det var bedre at etablere ét samlet firma. Vi har mange hænder, og Mads og Rasmus står for nogle meget klare fremtidsambitioner, så det er et helt perfekt match,« siger Dorthe Kastor.

Samarbejde med know how

Hvad angår Scandic Pelagic kan virksom-

heden leje såvel medarbejdere som materiel hos SPS.

»Vi har et super godt samarbejde med Scandic Pelagic, som er en meget stor kunde for os. Vi tilbyder en fleksibel måde at få arbejdskraft ind på, og vores mål er at stille med folk, som kender fabrikken og arbejdsgangene og kan indgå i disse med det samme, på lige fod med de fastansatte. Vores samarbejde er særdeles integreret i forhold til sæsonerne for brisling og matjes, hvor vi også kan tilbyde en del know how,« siger Mads Larsson og henviser til, at han er tidl. adm. direktør for Werner Larsson Fiskeeksport, som FF Koncernen overtog sidste år, og hvor Scandic Pelagic fortsætter deres arbejde med netop brisling og matjes.

Sikrer stabilitet for vikarerne

Ifølge Dorthe Kastor kommer også Industrivikaren og SPS hinanden til gode.

»Vi kan nu tilbyde vores vikarer arbejde både for Industrivikaren, men også for SPS – og omvendt. Det giver dem flere timer hen over året, at de på skift kan træde til i de travle sæsoner hos både

FF Skagen og Scandic Pelagic,« siger Dorthe Kastor.

Visioner for fremtiden

Hvad angår synergieffekterne af konsolideringen i SPS er der større mulighed for at udvikle hele servicekonceptet på sigt.

»Her det første halve år har vi redet på eksisterende aktiviteter og er samtidig travlt beskæftigede med at opbygge fundamentet for vores nye organisation. Men vi har flere ideer for fremtiden i pipeline, herunder planer om at ekspandere inden for vores shippingrelaterede ydelser,« siger Rasmus Høj Larsen, som er bestyrelsesformand i Calm Waters ApS, der ejer halvdelen af SPS.

Dorthe Kastor tilføjer:

»I øjeblikket går det så stærkt på vikarsiden med at servicere FF Skagen gennem Industrivikaren og Scandic Pelagic gennem SPS, at vi ikke har haft tiden til at udbygge denne del, men ambitionen er at blive Skagens foretrukne, seriøse vikarbureauer. Og på sigt har vi også en vision om at udvide SPS til at blive et regionalt vikarbureau, « siger Dorthe Kastor.



Skagen Port Service ejes 50 % af Dorthe Kastor, og den anden halvdel ejes af Calm Waters ApS, der står bag moderselskabet L&N Supply Ships, og som drives af adm. direktør Mads Larsson (tv.) og bestyrelsesformand Rasmus Høj Larsen.

National CO₂-afgift en trussel mod den danske forarbejdningsindustri



FF Nyt belyste sidste år, hvordan fiskeriet i 2025 blev pålagt en CO₂-afgift via dieselolien. Afgiften medførte fra dag et, at fiskerne sejlede til Sverige for at tanke i stedet, hvilket kun udledte endnu mere CO₂, samtidig med at den danske forarbejdningsindustri mistede råvaretilførsler. Afgiften er pr. 1. januar 2026 blevet midlertidigt suspenderet, og CFO i FF Koncernen opfordrer politikerne til at tænke sig rigtigt godt om ift. hvordan de vil gribe CO₂-afgiften an på sigt.

Helt konkret var måden at afgiftspålægge fiskeriet at lade dieselolien blive 2,26 kr. dyrere pr. liter for fiskefartøjerne. Med andre ord blev sælgerne af dieselolien pålagt at opkræve denne afgift, herunder FF Olieafdeling, som sælger brændstof til fartøjer fra deres lokation på Skagen Havn.

Den nationale afgift blev i øvrigt pålagt uanset fartøjernes nationalitet.

»For vores vedkommende, så er en ting, hvordan det har påvirket FF Olieafdeling, hvis salg er faldet drastisk. Men den anden ting er, hvordan det har påvirket FF Koncernen, for risikoen er at fartøjerne undlader at sejle til Danmark for at lande råvarerne, når der er for dyrt at tanke. På denne måde er CO₂-afgiften en trussel mod hele forarbejdningsindustrien i Danmark, fordi råvaretilførslerne bliver truet,« siger CFO i FF Koncernen, Lars Leer.

Tiden er ikke til hurtige »hovsa-løsninger«

Sidenhen er CO₂-afgiften blevet midlertidigt suspenderet pr. 1. januar 2026. Der er dog fortsat en række registreringsforhold for udenlandske fartøjer, der gør, at nogle fartøjer fortsat afholder sig fra at tanke – og dermed også lande – i Danmark.

CFO i FF Koncernen Lars Leer opfordrer på det kraftigste til, at der fra politisk side bliver taget en gennemtænkt beslutning i



CFO i FF Koncernen Lars Leer foran FF Olieafdeling.

forhold til, hvordan fiskeriet fremover skal afgiftspålægges.

»Man skal fra politisk side tænke sig rigtig godt om en gang for alle i forhold til, hvordan man agter at indføre CO₂-afgift på fiskeriet. Tiden er ikke til hurtige »hovsa-løsninger«. Generelt er der ikke noget fornuftigt i at indføre en national CO₂-afgift på en branche i international konkurrence. Det burde foregå ikke alene på EU-plan, men også på Nord-Atlantisk plan,« siger CFO i FF Koncernen, Lars Leer.

Stik imod EU's retning

Han henviser samtidig til, at Danmark i denne sammenhæng går i modsatte retning end den, EU har lagt for dagen med mere fokus på forsvar, effektivitet og produktivitet.

»Som følge heraf vil EU sænke afgiftsbelastningen på de europæiske virksomheder, men dette går Danmark kontra på med denne yderligere nationale afgiftsbelastning,« siger Lars Leer.