

Historisk lave kvoter

i Nordatlanten gør, at råvaregrundlaget ikke kan følge med efterspørgslen efter sild til konsum samt proteiner og olie til foder



Såvel FF Skagen som Scandic Pelagic oplever i år det største mismatch mellem efterspørgslen i markedet og den mængde råvarer, de er i stand til at levere med de forholdsvis lave kvoter. Samtidig er priserne på råvarerne historisk høje.

På de følgende sider findes et samlet overblik over markeds-situationen fra såvel FF som Scandic Pelagics Sales Directors.

INDHOLD

Historisk lave kvoter i Nordatlanten gør, at råvaregrundlaget ikke kan følge med efterspørgslen efter sild til konsum samt proteiner og olie til foder **1**

FF Skagen: »Mindre mængder og ekstremt høje priser« **4**

Scandic Pelagic: God start på året hjælper med at holde skindet på næsen trods historisk høje priser **6**

Indvielse af den nye procesarbejderuddannelse i Skagen **8**

Susanne Nielsen hædret med Industriens Initiativpris **9**

Salg, lager og logistik i FF Skagen **10**

Indvielse af den nye containerplads **12**

Scandic Pelagics certificeringer **14**

Tidligere Werner Larsson lokaler ombygges forud for brislingesæson **16**

Sales Director i FF Skagen Thomas Fisker beskriver, hvordan markedet for fiskemel og -olie har ændret sig radikalt på meget kort tid:

»2026 har om noget vist sig at være udfordrende, ikke mindst i forhold til udbuddet af fisk i forhold til efterspørgslen på produceret fiskemel og -olie. Det billede vi så af markedet for fiskemel og -olie ved udgangen af 2025 har forandret sig fuldstændigt siden da: Det fiskemel, der skulle komme fra andre lande og erstatte nedgangen i blåhvillingekvoten, kom ikke. Kvoten i Peru var spået til 2,5 mio. tons, men endte kun i 1,9 mio. tons – hvoraf kun 500.000 tons blev fisket op. Udeblivelsen af denne forventede mængde skabte udfordringer, og samtidig var lagrene af fiskemel og -olie ved indgangen til 2026 lave, så heller ikke der var der meget at hente. I det scandinaviske marked var der blandt andet ingen tobiskvote i Norge, og der blev kun fisket omkring 40% af den danske tobiskvote. Den ovenstående situation har påvirket priserne på færdigvarer,« siger Sales Director i FF Skagen, Thomas Fisker.

Prissætningen vendt på hovedet

»Det vi ser lige nu på fiskemel og -olie-markedet er så høje priser, som verden aldrig har set før. Tidligere har det altid været færdigvareprisen, der har bestemt råvareprisen, men i øjeblikket er det råvareprisen, der dikterer den forventede færdigvarepris, og det må vi så se, om slutbrugerne kan acceptere,« siger Thomas Fisker.

Fiskemel prises ud af slutprodukterne

Når han kigger fremad står det klart, at

de store producenter inden for petfood og akvakultur ud fra billedet af tilgængelighed og pris i 2026 er nødt til at finde andre protein- og fedtkilder.

»Det første marked, der har reageret, er landbruget, der er ved at prise fiskemel ud af recepterne. De øvrige markeder indenfor petfood og akvakultur forsøger i videst muligt omfang at reducere mængden af fiskemel og -olie og supplere med øvrige protein- og EPA/DHA-kilder. Vi må som industri arbejde på, at vi fortsat er en del af recepterne, også i fremtiden,« siger Thomas Fisker.

Ser ind i en turbulent fremtid

Han forklarer, at det er således, at når først producenterne har fundet nye protein- EPA/DHA-kilder, så er de som regel kommet for at blive.

»Når vi kigger ind i fremtiden, hvor vi kommer tilbage med større produktion, så må vi forvente, der kommer en reduktion på priserne, da vi er nødt til at købe os tilbage på markedet; med andre ord købe os tilbage i recepterne. Vi som fiskemelsproducenter vil højst sandsynligt kigge ind i en turbulent fremtid, hvor markedet ikke vil være det samme,« siger Thomas Fisker.

Sales Director i FF Skagen Thomas Fisker (tv.) og Sales Director i Scandic Pelagic Benjamin Bosse



Sammenfald af lave kvoter og El Niño

Det europæiske marked er generelt ekstraordinært udfordret i år, idet der er sammenfald i lave kvoter og fangster i Nordeuropa samtidig med, at Sydamerika belastes af vejrfænomenet El Niño. Det forventes, at en såkaldt super El Niño vil have indflydelse på fiskeriet i Stillehavet ind i 2027.

»Det vi oplever er, at El Niño har haft stor indflydelse på alle markeder i år, både i konsum og foderbranchen. I

Peru og Chile er fiskeriet påvirket af høje havtemperaturer, der gør fiskeriet meget vanskeligt; noget vi har set fore-

komme hvert tiende år, men denne gang er kvoterne i Nordatlanten samtidig historisk lave. Mangel på råvarer

Hos Scandic Pelagic kalder Sales Director Benjamin Bosse situationen i sildemarkedet for »ekstrem«:



»Vi står lige nu over for den største stigning i råvarepriserne nogensinde, som rent faktisk er over en fordobling. En sådan prisstigning er vanskelig at flytte ud i markedet. Samtidig mangler vi betydelige mængder MSC-certificeret sild for at kunne mætte markedet, da kundernes efterspørgsel er meget større end råvaregrundlaget i Nordatlanten. Det er en yderst udfordrende situation, som vi endnu ikke kender de fulde konsekvenser af,« siger Sales Director i Scandic Pelagic, Benjamin Bosse.

Ekspllosionen i råvareprisen på sild er en direkte afledning af, at priserne på råvaren også er steget væsentligt inden for fiskemel og -olie.

Benjamin Bosse henviser til, at sildevirksomheden er yderst erfaren med at håndtere udfordringer i et skiftende marked og gør alt for at servicere kunderne og tilbyde løsninger, samtidig med at den forsøger at holde prisen hjemme.

Vigtigt at bevare hyldepladsen

Når det er sagt har situationen aldrig været så tilspidset som i år, og i værste fald må produkter udgå fra hylderne i supermarkedet på grund af de lave mængder råvarer.

»På verdensplan er der stor konkurrence om hyldeplads i butikkerne: Alle prøver at få hyldeplads, for når du har det, får du solgt dine varer. Men hvis du først mister hyldepladsen er det svært at

komme ind igen, og så sælger du ingenting,« siger Benjamin Bosse.

Fiskerne skal tænke langsigtet

En ting er hvordan de relativt lave kvoter påvirker de mængder, virksomheden er i stand til at levere til sine kunder. En anden ting er, at fiskerne i disse tider skal tænke på, hvor de lander råvarerne:

»For et år med meget lave kvoter på MSC-certificeret sild er der landet rigtig meget af Nordsøsilde direkte til fiskemel og -olie, især i Norge. Nok kan det være hurtigere og nemmere at lande direkte til fiskemel og -olie, men det er også en smule kortsigtet af fiskerne, da det kan ske, at det vil ramme dem hårdt på sigt, hvis vi ikke kan bevare hyldepladsen og mætte færdigvaremarkedet, og fordi de jo også har brug for konsummarkedet i fremtiden,« siger Benjamin Bosse.

Et skifte fra MSC

Han forklarer samtidig, at nok er der mangel på MSC-certificeret sild, men der er ok mængder øvrig sild.

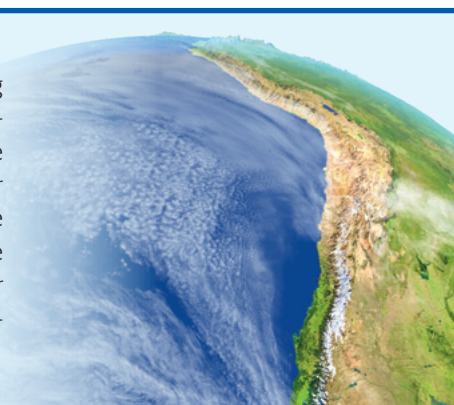
»Vi har en krise i priser og tilgængelighed af MSC-certificeret sild, men overordnet set har vi sildemængder nok, så det handler også om, at supermarkederne til dels bliver nødt til at tage flere ikke MSC-certificerede sild ind,« siger Benjamin Bosse.

Håb og forventning om højere kvoter i 2027

Selvom situationen i markedet aldrig har været så udfordrende som nu, er Benjamin Bosse ikke bekymret på Scandic Pelagics vegne.

»Vi er yderst stærke spillere i markedet og har en økonomisk sund forretning. Samtidig ser det ud til, at sildekvoterne næste år stiger, og det vil bestemt gøre situationen i Scandic Pelagic og i markedet mere behagelig til næste år,« siger Benjamin Bosse.

har indflydelse på markedspriser og dermed råvarepriser. Vi er altid bekymrede for de konsekvenser, som ekstreme prisændringer kan have for vores kunder og markeder, men vi gør vores bedste for at navigere i markederne og løse de udfordringer, som vores kunder sidder med,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson



FF Skagen: »Mindre mængder og ekstremt høje priser«

2026 vil blive husket som et år med reducerede kvoter og historisk høje råvarepriser.

»Egentlig kom vi rigtig godt fra start i 2026 mængdemæssigt, men resten af året har været præget af de tydelige resultater af nedsatte kvoter. De rammer bredt og har ramt alle i industrien,« siger Fish Supply Director i FF Skagen, John B. Christensen.

Han fortæller, at reduktionen i blåhvillingekvoten, tobiskvoten og brislingekvoten er årsag til den store reduktion i råvaretilførslerne til fabrikken sammenlignet med sidste år. Udover de reducerede kvoter skal det tilføjes, at tobisfiskeriet har været meget vanskeligt i år.

»For første gang nogensinde, og selvom kvoten er lav, er der ikke engang opfisket halvdelen af tobiskvoten, blandt andet fordi der ikke er fiskeri i område 1, hvor der i hvert fald typisk plejer at være meget fisk,« siger Fish Supply Director i FF Skagen, John B. Christensen.

Hele industrien er i år ramt af nedsatte kvoter og høje råvarepriser.





Fiskemel i bulk på Skagen Havn.



Losning til FF Skagen.

Tilfredsstillende fiskeri i august

Tobissæsonen sluttede officielt i slutningen af juli måned. Trods kvotenedsættelserne har der imidlertid været et tilfredsstillende fiskeri af nordsøbrisling i august måned.

»Indtil videre har vi set et fornuftigt fiskeri på brisling, og august måned har været præget af et ok fiskeri og samtidig gode mængder sildeafskær fra Scandic Pelagic,« siger John B. Christensen.

Hvad angår resten af året har John B. Christensen ikke de store forventninger eller forhåbninger.

»Det er ikke de store mængder, vi kigger ind i lige nu, og alt hvad vi kan være heldige at få af brisling, er meget afhængigt af vejret,« siger John B. Christensen.

Stræber mod et acceptabelt resultat

En ting er mængderne, en anden ting er økonomien, som CFO i FF Koncernen Lars Leer i det følgende vil sætte nærmere ord på:

»I situationen med stigende priser på mel og olie, og reducerede kvoter, har vi set stærkt stigende råvarepriser, de højeste priser på råvarer nogensinde. De reducerede mængder øger naturligt en-

hedsomkostningerne i produktionen, og vi har derfor fokus på at sikre en så effektiv drift som overhovedet muligt. Vi har i 2026 ligeledes set meget høje priser på energi, dette som følge af situationen i Mellemøsten. Alle disse fakto-

rer udfordrer indtjeningen i virksomheden, men vi arbejder hårdt på at opnå et acceptabelt resultat ved årets udgang,« siger CFO i FF Koncernen, Lars Leer og understreger samtidig, at FF Skagen er en økonomisk sund forretning.

FF Skagen arbejder hele tiden på at holde omkostningerne nede, så der er mulighed for at præstere et acceptabelt resultat trods de reducerede kvoter og høje råvarepriser.



Augustdag med fuld aktivitet i FF Skagen: Hovedsæson hos Scandic Pelagic med landing af Nordsøsild fra HG 333 Isafold, losning til FF Skagen samt anløb af MSC-containerskib hos Skagen Stevedore



Scandic Pelagic:

God start på året hjælper med at holde skindet på næsen trods historisk høje priser

Som vanligt er tiden kommet til en status på Scandic Pelagics år indtil nu – 2026 er karakteriseret ved en god start, der skal være med til at bære virksomheden ok igennem trods sidenhen lavere mængder samt historisk høje råvarepriser.

I forrige udgave af FF Nyt kunne virksomheden meddele, at sildefabrikken var kommet godt fra start med en større mængde landede råvarer end forventet grundet pludselig adgang til norsk økonomisk zone, samt en uventet rognæs-

son på seks dage, inden virksomhedens vanlige lukkeperiode.

Tilfredsstillende matjessæson

Herefter fulgte en tilfredsstillende matjessæson.

»Det blev en god matjessæson med gode forsyninger af sild, der var egnede til matjesproduktion. Både vi og vores kunder var godt tilfredse, og lad mig sige det sådan, at den sæson gik bedre, end vi havde frygtet. Efter matjessæsonen

fulgte også en tilfredsstillende periode med filetproduktion,« siger Production Director i Scandic Pelagic, Ole Holm.

Ferielukket grundet kvotenedgang

Herefter valgte Scandic Pelagic i mod-sætning til sidste år at holde helt ferielukket i uge 29 og 30.

»Vi vurderede, at det grundet nedgangen i kvoten på Nordsøsild var bedre at få afviklet al ferie inden hovedsæsonen. Men hvis man til næste år vurderer, at der er en større kvote og det er hensigtsmæssigt at holde åbent for produktion hele sommeren, så er vi klar til at sadle om til det igen,« siger Production Director i Scandic Pelagic, Ole Holm.

God produktion på reduceret mængde i hovedsæsonen

»Efter ferien kom vi godt i gang med hovedsæsonen og har faktisk kørt fuld produktion lige siden. Det skal dog siges, at vi har haft år med mere produktion end i år, men vi har alligevel lykket med at have mange gode produktionsdage,« siger Ole Holm.

Han forklarer det med, at nedgangen i kvoten har gjort, at virksomheden har fokuseret på at producere syrnede sild, fremfor at producere direkte til frost.

»I og med kvoterne er mindre skal vi helst have kanaliseret så meget som mulig produktion over i vores primære produkt, syrnede sild, og det sætter en helt naturlig begrænsning for, hvor meget der kan produceres om dagen, da det også skal forarbejdes efterfølgende,« siger Ole Holm.

Havets sølv.



Fuld smæk på hovedsæsonen i Scandic Pelagic, i år med hovedfokus på produktion af sild til syrning grundet nedgangen i kvote.

I skrivende stund forventer han, at Nordsøkvoterne er brugt op i midten af september, hvorefter resten af måneden vil være en periode med mindre sild.

Forventninger til slutningen af året

Første oktober lyder startskuddet til virksomhedens produktion af krydderbrisling i Werner Larssons tidligere lokaler, oven på en ombygning, som I kan læse mere om på bagsiden af denne udgave af FF Nyt.

Til oktober skal virksomheden ligeledes i gang med de atlantiskandiske sild.

»Vi forventer at køre hårdt på med de atlantiskandiske sild i sidste kvartal, for der er kvote tilbage, og især på den norske kvote henstår der en del uopfisket. Men her bliver jeg nødt til at sige, at det i år ikke så meget handler om kvote, men om pris, da de er blevet væsentligt meget dyrere,« siger Ole Holm.

Historisk høje priser

Og netop dette leder frem til, at det med slutningen af denne gennemgang af produktionsåret indtil nu er tid til at belyse økonomien.

»Det forholder sig sådan, at manglen på fiskemel og -olie på verdensmarkedet har presset råvarepriserne på sild med op til historisk høje priser. Vi skal i Scan-

dic Pelagic være glade for, at vi kom godt fra start efterfulgt af en god matjessæson og en tilfredsstillende start på hovedsæsonen. Dette sammenholdt med, at det er lykket os at holde produktionsomkostningerne nede i forhold til de mindre mængder, vi har haft, er med til, at vi økonomisk kan holde skindet på næsen i sildeafdelingen,« siger Ole Holm og tilføjer, at frugten af den relativt nye krydderbrislingesæson her også tæller positivt.

Prismæssig asymmetri

Der skal imidlertid ikke herske nogen tvivl om, at en faktisk fordobling af råvareprisen på sild kan mærkes. Derudover belyste artiklen om markedssituationen, at efterspørgslen på sild i markedet er højere, end hvad der er kvote til, og det skaber en asymmetri, forklarer CFO i FF Koncernen, Lars Leer.

»Det er vanskeligt at flytte en så stor prisstigning på råvaren 1:1 ud i markedet. Prisen på råvaren er fordoblet, og en stor del af denne prisstigning er vi tvunget til at flytte ud i markedet for at sikre en rentabel aktivitet. Vi skal samtidig være meget opmærksomme på markedets reaktion,« siger CFO i FF Koncernen, Lars Leer og fortsætter:

»Det faktum, at vi ikke kan få den fulde prisstigning ud i markedet, skaber en asymmetri mellem stigningen på råvaren og stigningen i salgspriserne.«

Indvielse af den nye procesarbejderuddannelse i Skagen

I foråret blev den nye procesarbejderuddannelse i Skagen officielt indviet. Det blev markeret ved, at borgmester i Frederikshavn Kommune Jon Andersen kom og klippede snoren.



HR-chef i Scandic Pelagic og initiativtager til at trække uddannelsen til Skagen, Susanne Nielsen, holder tale til indvielsen

Procesarbejderuddannelsen tilbydes i et tæt samarbejde mellem Scandic Pelagic og AMU Nordjylland, og det kan siges, det er gået stærkt, for først den 5. januar i år modtog FF Koncernen godkendelsen fra Beskæftigelsesministeriet til at tilbyde uddannelsen direkte fra Skagen.

Allerede to måneder efter blev uddannelsen så officielt indviet, og allerede inden sommerferien havde samtlige 12 elever på første hold bestået grunduddannelsen.

»Vi er selvfølgelig rigtig godt tilfredse med, at det er lykket FF Koncernen at trække en uddannelse til Skagen, der passer til virksomheden og medarbejdernes behov, og ikke mindst at den nu er godt i gang – dette altså sammen i et yderst godt samarbejde med AMU Nordjylland,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson.

Skaber udvikling og vækst i kommunen

Det første hold bestod af seks medarbejdere fra Scandic Pelagic, to fra FF Skagen og tre fra andre virksomheder udefra. Resten af deltagerne på uddannelsen er ledige, som i samarbejde med 3F og Frederikshavn Kommune også bliver tilbudt deltagelse.

»Med initiativet viser vi, at Skagen kan og vil investere i fremtidens kompetencer. Når uddannelse og erhverv går hånd i hånd, styrker vi både virksomhedernes konkurrenceevne og den enkelte medarbejders muligheder. Det er præcis den slags samarbejder, der skaber udvikling og vækst i vores kommune,« siger borg-

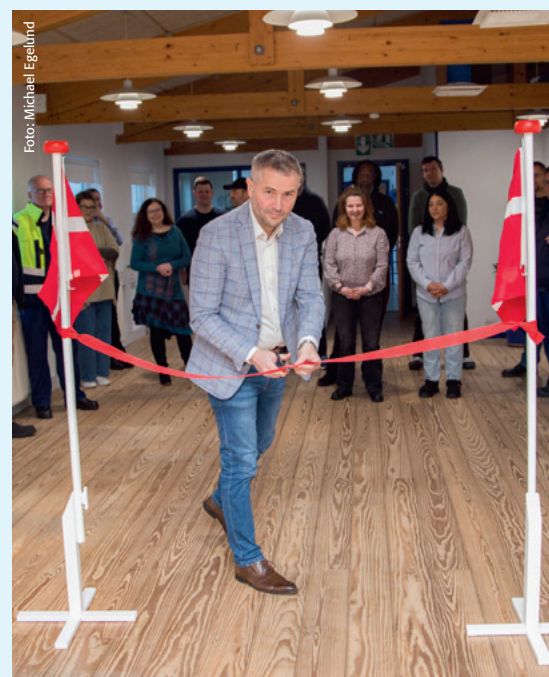
Borgmester i Frederikshavn Kommune, Jon Andersen, klippede snoren til den nye uddannelse og indviede den hermed officielt

mester i Frederikshavns Kommune Jon Andersen og tilføjer:

»Vi sender et klart signal om, at man ikke behøver flytte fra lokalområdet for at tage en erhvervsuddannelse. Det er afgørende for bosætning, beskæftigelse og fremtidig arbejdskraft.

HR-chef i Scandic Pelagic og initiativtager til at trække uddannelsen til eget hus, Susanne Nielsen, har tidligere udtalt, at det er et paradigmeskifte, at uddannelsen kommer til dem, i stedet for at de skal komme til uddannelsen – og det er ikke gået ubemærket hen.

»I modsætning til mange andre virksomheder, der har rekrutteringsproblemer, strømmer det til med medarbejdere her hos os. Det viser tydeligt, at de godt ved, at her er der udviklingsmuligheder,« siger HR-chef i Scandic Pelagic, Susanne Nielsen.





Direktør for Dansk Industri Produktion Peter Trillingsgaard, HR-chef i Scandic Pelagic Susanne Nielsen og næstformand i 3F industrigruppen Pia Maul Andersen.

Susanne Nielsen hædret med Industriens Initiativpris

Under mottoet: »Alene kan vi meget. Sammen lykkes vi« har HR-chef i Scandic Pelagic, Susanne Nielsen, i årevis kæmpet for at få ufaglærte på skolebænken, og få tosprogede medarbejdere til danskundervisning. Senest har hun bragt procesarbejderuddannelsen til Skagen. I foråret blev hun tildelt Industriens Initiativpris for sin utrættelige indsats.

Industriens Initiativpris er skabt af Industriens Fællesudvalg, Dansk Industri og 3F Industri og gives til personer, der har gjort en ekstraordinær indsats for uddannelse og udvikling af ufaglærte i industrien. Susanne Nielsen blev indstillet til prisen af skoler og lokale 3F-repræsentanter.

»Jeg blev utroligt overrasket og dybt berørt over at modtage prisen, og det var en meget rørende dag. Jeg er enormt stolt og glad over det, men ærligt talt synes jeg, det er medarbejderne, der allermost fortjener prisen: Det er simpelt hen så sejt at turde tage tilbage på skolebænken, når man har været ufaglært hele arbejdslivet,« siger HR-Chef i Scandic Pelagic, Susanne Nielsen.

CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson, sender også store roser i hendes retning.

»Jeg vil gerne på hele koncernens vegne sige, at vi er mega stolte af Susanne Nielsen og meget glade for, at hun fik den anerkendelse via initiativprisen. Hun er lykkes med at udvikle et uddannelsesforløb, som rækker ud over det, de enkelte uddannelsesinstitutioner har kunnet præstere. Det er så utroligt vigtigt, at uddannelsesforløbet er direkte relevant for industrien, og der har Susanne ramt plet,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson.

Direktør for Dansk Industri Produktion, Peter Trillingsgaard og næstformand i 3F industrigruppen, Pia Maul Andersen, lagde ikke skjul på deres beundring over HR-chef i Scandic Pelagic, Susanne Nielsens, indsats



Foto: Caaba Labancz



Hele salgs-, lager- og logistikteamet, og længst til venstre lagerchef Martin Ravn, på tanken med MSC containerskib i baggrunden.

Salg, lager og logistik i FF Skagen

I denne udgave af FF Nyt er føljetonen »Rundt om FF Koncernen« nået til salgsafdelingen i FF Skagen, som varetager både salg, lager og logistik.

I spidsen for salgsafdelingen i FF Skagen sidder Sales Director Thomas Fisker med det overordnede ansvar for salg og indkøb. Under ham har han et team af seks medarbejdere, der hjælper med at afvikle det videre forløb fra a-z.

»Alting starter med en forespørgsel på et produkt og en periode. Disse forespørgsler kan komme både fra fiskeopdræt,

landbrug og pet food. Når vi har lagt os fast på volumen, betingelser og pris får vi en aftale i systemet,« siger Sales Director i FF Skagen, Thomas Fisker og fortsætter:

Lager og logistik

»Herefter går teamet i gang med at koordinere ordren i et godt og utroligt tæt samarbejde med lager og produktionen om selektering i forhold til at sikre, at

Foto: Mike Andersen



Fra venstre:

Sales/Logistics Trainee Pernille Rønne, Sales/Logistics Assistant Louise Rode Eskildsen, Sales/Logistics Trainee Philip Berthelsen, Sales Director Thomas Fisker, Sales/Logistics Assistant Lee Oldfield, Sales/Logistics Assistant Lasse Sonnesen og Controller & Logistics Manager Peter Hansen.

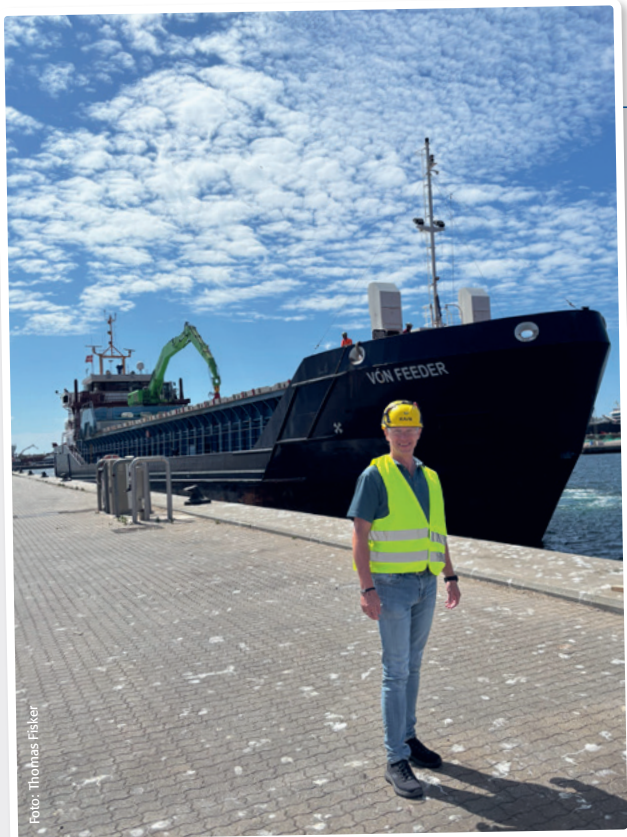


Foto: Thomas Fisker

Controller & Logistics Manager Peter Hansen ved bulkskib.

vi kan imødekomme kundens forventninger og behov ude i fremtiden,« siger Thomas Fisker.

Dernæst skal der styr på leveringen: Skal den foregå i lastbil eller via skib, og skal den lastes i tank, bulk eller container?

»Vi leverer på alle mulige måder til 60 forskellige lande,« siger Thomas Fisker.

Derudover står teamet også for handling af den mel og olie, der importeres.

»Teamet arbejder også med myndighedstilladelser, eksportcertificeringer, certifikater og importdokumenter samt andre krav, der er til forsendelserne,« siger Thomas Fisker.

Risikostyring

Lige så slag i slag som denne gennemgang kan lyde, lige så uforudsigelig er selve den del, der har med risikostyring at gøre:

Vi lever i dag i en verden, hvor der er mange udefrakommende faktorer, der påvirker vores dagligdag. Valuta, kvoter rundt i verden, fragt, og selvfølgelig alle de uforudsete hændelser, der påvir-

ker alt fra brændstof til fragtkorridorer til eventuelle toldbarrierer,« siger Thomas Fisker og tilføjer:

»Lige siden covid er det som om, den ene uforudsete hændelse har efterfulgt den anden. Risikostyring har forandret sig fuldstændigt, fordi der er så mange menneskepålagte uforudsigeligheder: Der er krig, toldbarrierer, lukkede fragtkorridorer, og det påvirker alt sammen energiprisen på verdensplan, som igen påvirker prisen på fragt, som påvirker prisen på produktion og produkt.«

Der skal dog mere til at tage modet fra Thomas Fisker.

Sales/Logistics Assistant Lee Oldfield (tv.) og Sales/Logistics Trainee Philip Berthelsen i færd med at laste lastbil.



Foto: Thomas Fisker

Salgs- og logistikteamet bestående af – fra venstre: Sales/Logistics Trainee Pernille Rønne, Sales/Logistics Trainee Philip Berthelsen, Sales/Logistics Assistant Lasse Sonnesen og Sales/Logistics Assistant Louise Rode Eskildsen

»Det er ganske vildt og komplekst, men jeg synes jo, det er det fedeste i hele verden, fordi det er så uforudsigeligt. Der er altid udfordringer, og i min verden er udfordringer lig med muligheder, man kan navigere og manøvrere i. Og dette bliver også muliggjort af det team, vi har i virksomheden, fra produktion til lager, kvalitet og til sidst salg, hvor man til enhver tid forsøger at spille hinanden gode. Jeg synes, vi navigerer det fantastisk, og jeg selv har været heldig nok til at være med til det i snart 25 år,« siger Sales Director i FF Skagen, Thomas Fisker.



Foto: Thomas Fisker

Indvielse af den nye

I slutningen af maj måned blev Skagen Stevedores nye containerplads indviet på det nye havneareal.



Foto: Johannes Pålsson

Container no. 1 der landede på Skagen Havns nye containerplads.



Mike Andersen har arbejdet med Skagen Stevedore lige siden det startede i 2018, og han er nu udnævnt til pladsformand. Her ses han i fuld aktion i en reach stacker.

Foto: Martin Ravn



Der var masser af fremmødte til at fejre indvielsen af den nye containerplads og samtidig lægge vejen forbi pølsevognen.

Skagen Stevedore blev etableret tilbage i 2018. Siden da har FF Skagens datterselskab været støt voksende med anløb fra MSC omkring hver 14. dag, og det kaldte på videre udvikling.

»Vi besluttede, at Skagen Stevedore skulle rykke over på det nye havneareal, når dette var færdigt. I begyndelsen var vi meget optagede af at sikre, at arealet var stabilt, hvilket krævede mange stålplader. I år har vi så gennemført en stor investering og har via vores entreprenør og rådgiver fået etableret det bedste bud på at underbygge og stabilisere underlaget med dræn og fliser efter moderne

forskrifter,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Pålsson.

Yderst kompetente samarbejdspartnere

Valget af entreprenør faldt på Svend Aage Christiansen, og NIRAS blev valgt som rådgiver.

»Vi valgte NIRAS som rådgivere, da vi tidligere havde brugt dem til mere overordnet planlægning i forhold til, hvordan en terminal kan indrettes. NIRAS er yderst kompetente på området og har været inde over opbygning af containerpladser på flere havne. Entreprenør Svend Aage

Christiansen blev valgt på baggrund af udbud, hvor der var 5 bydende entreprenører. Samarbejdet med både NIRAS og Svend Aage Christiansen er gået rigtigt godt og begge er kommet med gode og konstruktive input, hvilket har resulteret i nogle forbedringer af det oprindelige projekt undervejs,« siger Production Director i FF Skagen, Lars Uldal.

Stolthed over samarbejde med MSC

Alle samarbejdspartnere, der var med til byggeriet, samt medarbejdere var med, da det så skulle fejres, at den nye containerplads var fuldt funktionsdygtig.

containerplads

Det skulle fejres med taler og pølsevogn.



MSC Danmark, fra venstre: Tidligere direktør Mogens Klimtemark, Managing Director Søren Jacobsen, Sales Director Anders Munk og Port Captain Dannie Allerman Fog.

Foto: Kristine Munk Nielsen



Direktør i MSC Danmark Søren Jacobsen holder tale ved indvielsen.



Fuld aktivitet på containerpladsen på en varm og solrig augustdag.

Foto: Johannes Palsson



»Vi er meget tilfredse med, at vi nu har de optimale betingelser for at drive containeranløb fra Skagen Havn. Og vi er meget stolte af det gode samarbejde med MSC. Vi føler, at vi nu er helt i mål med det, vi havde i støbeskeen for Skagen Stevedore tilbage i 2018,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson og tilføjer, at stevedorevirksomheden har været i en meget positiv udvikling de seneste år.

»Vi nærmer os efterhånden det niveau, som vi dengang målsatte os at komme op på, og vi kan se, at der i Nordjylland bliver lagt mærke til, at der er direkte

anløb fra Skagen Havn,« siger Johannes Palsson.

Mike Andersen er ny pladsformand

I første halvår af 2026 havde Skagen Stevedore allerede haft samme antal løft som i hele 2025. Denne stigning gør også, at det har været nødvendigt at ansætte en pladsformand.

»Der er en del planlægning og en masse forskelligt, som det er strengt nødvendigt, at der er styr på, og derfor har vi manglet en person til den daglige drift af pladsen. Valget er faldet på Mike An-

dersen, som hidtil har løftet en del af opgaverne på en rigtig god måde. Det var rent faktisk også ham, der stod for det allerførste løft under det første anløb i 2018. Det er en naturlig forlængelse, at netop han fik overdraget et større ansvar og påtog sig rollen som Pladsformand på containerpladsen på Kaj 40,« siger Production Director Lars Uldal.

Kontakt MSC ved interesse for at udforske mulighederne på Skagen Havn.

Scandic Pelagics certificeringer

Hermed en gennemgang af Scandic Pelagics certificeringer.

Ved gennemgangen af Scandic Pelagics certificeringer indleder Quality Director Birgitte Jacobsen med at præsentere det hovedfokus, der lægger bag:

»Vores gennemgående mantra i hele dette arbejde er '... fordi vi arbejder med mad til mennesker,' og det er vigtigt budskab at tage med sig,« siger Quality Director i Scandic Pelagic, Birgitte Jacobsen.



Quality Director i Scandic Birgitte Jacobsen, der sammen med Quality Director i FF Skagen Klaus H. Kristoffersen har ansvaret for kvalitets-sikringen i FF Koncernen.

IFS Food



IFS Food står for International Featured Standard Food og hører under den store internationale anerkendte GFSI-standard, som står for Global Food Safety Initiative.

Scandic Pelagic er certificeret op imod den nyeste IFS Food standard 8, der er et kvalitetsledelsessystem for fødevarer sikkerhed og kvalitet og skal sikre et systematisk ansvarligt arbejde med fødevarerproduktion.

»IFS Food stiller nogle af de strengeste krav til fødevarerproducenter globalt. For at opnå denne certificering skal man leve op til ikke mindre end 232 kriterier, som går på kvalitet, hygiejne samt de løbende forbedringer af produktionen,« siger Quality Director i Scandic Pelagic, Birgitte Jacobsen.

MSC



Marine Stewardship Council certifikatet er et bevis på bæredygtigt fiskeri.

»Det er vigtigt at kunne dokumentere sporbarheden hele vejen igennem processen og videre til kunderne som det synlige bevis for et bæredygtigt fiskeri,« siger Birgitte Jacobsen.

Godkendelse til økologisk produktion og mærkning af økologiske produkter

Scandic Pelagic har en godkendelse til brug af EU's økologicertifikat, udstedt af Fødevarestyrelsen.

»Vildtfangede fisk er pr. definition ikke økologiske, men det vi er godkendt til er produktion af fisk i økologisk lage,« siger Birgitte Jacobsen.

Scandic Pelagic opnåede godkendelsen til »økologisk produktion« i slutningen af 2024.

»Vi er stolte af at have opnået denne godkendelse, da det gør, at vi er i stand til at tilbyde vores kunder et nyt udvalg af sildeprodukter,« siger Birgitte Jacobsen.



Udsigten fra Skagen Havn ved solopgang

Tidligere Werner Larsson lokaler ombygges forud for brislingesæson

Da Scandic Pelagic sidste år overtog Werner Larsson Fiskeeksport, besluttede Scandic Pelagic sig for at samle og føre produktionen af krydderbrisling videre i WL lokalerne. Nu bliver lokalerne ombygget forud for anden sæson af brisling til konsum.

Scandic Pelagics første større sæson med brisling til konsum foregik sidste efterår og gik over al forventning.

Flere af fiskerne som leverer brisling til FF Skagen er meget interesserede i at levere en del af brislingefangsterne til konsum.

»Vi kom rigtig godt i gang med produktionen af brisling til konsum sidste år, og det gjorde, at vi blev bekræftet i det potentiale, denne produktionsgren har, og det ønsker vi at bygge videre på. Derfor har vi valgt at bygge de tidligere Werner Larsson lokaler om til en fokuseret indsats på krydderbrisling. Vores mål er at styrke kapaciteten i produktionen og sikre kvaliteten af de produkter, vi producerer,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson.

I øjeblikket bliver alt udstyr, som Scandic Pelagic overtog fra Werner Larsson Fiskeeksport samlet med det, virksomheden allerede havde, forud for brislingesæsonens start i oktober måned.

»Vi glæder os til at være klar til en strålende krydderbrislingesæson,« siger CEO i FF Koncernen, Johannes Palsson.

Der er fuld smæk på ombygningen forud for Scandic Pelagics anden krydderbrislingesæson, der starter til oktober.

