

VERDIEN MÅ HELT FREM

Konsekvenser for kvalitet og marked ved
svakheter i kjølekjeden

En innledning om norsk laks, holdbarhet, emballasje og
langsiktige løsninger

SEMINAR • GARDERMOEN

CERMAQ

Innlegger ord: Norsk laks er en av Norges sterkeste merkevarer, men kvaliteten avgjøres ikke i ett enkelt ledd. Den påvirkes gjennom hele reisen fra slakteri til sluttkunde. Små avvik underveis kan redusere både kvalitet, holdbarhet og verdi. Denne presentasjonen handler derfor ikke om én enkelt emballaseløsning, men om hvordan hele kjølekjeden må fungere sammen for å sikre at kvaliteten og verdien vi skaper i Norge faktisk når frem til markedet.



Hvordan sikrer vi at norsk laks beholder verdien gjennom hele verdikjeden?



MERKEVAREN

Tillit ute i verden



KJØLEKJEDEN

Kvalitet og holdbarhet



EMBALLASJEN

Mer enn avrenning



MARKEDET

Fleksibilitet og verdi



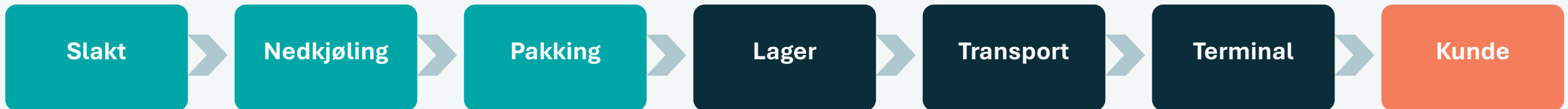
Ikke en presentasjon om én kasse. En presentasjon om et helt system

Innlegger ord: For å forstå utfordringen må vi se sammenhengen mellom merkevare, kjølekjede, emballasje og marked. Disse fire områdene påvirker hverandre, og endringer i ett ledd vil få konsekvenser i de øvrige.

Kunden vurderer ikke prosesser, prosedyrer eller temperaturgrafer. Kunden vurderer produktet som ligger i kassen. Opplevelsen av kvalitet, holdbarhet og forutsigbarhet er avgjørende for tilliten til norsk laks som merkevare.

Kjølekjeden er en stafett

Mange små avvik kan spise opp kvalitetsmarginen før kunden mottar varen.



Temperaturhistorikken følger produktet, selv når ansvaret skifter hender.

Svakhet tidlig

Varmere produkt inn i linjen

Svakhet underveis

Stans, venting eller lite robust logistikk

Konsekvens sent

Mindre holdbarhet og handlingsrom hos kunden

Innlegger ord: Kjølekjeden består av mange ledd som hver for seg fungerer godt, men kvaliteten avhenger av summen av alle ledd. Små temperaturavvik, forsinkelser eller logistiske utfordringer kan redusere marginene lenge før produktet når kunden. Effekten blir ofte først synlig sent i verdikjeden gjennom redusert holdbarhet og mindre fleksibilitet hos mottaker. Temperaturhistorikken følger produktet hele veien.

Holdbarhet er mer enn en datomerking

For kunden er holdbarhet først og fremst fleksibilitet.



Kunden kjøper tid

- Bedre produksjonsplanlegging
- Større buffer ved forsinkelser
- Mindre svinn og færre hasteløsninger
- Mulighet til å nå flere markeder
- Bedre råvareutnyttelse og videreforedling

Ekstra robusthet hos produsenten blir ekstra handlingsrom hos kunden.

Innlegger ord: Holdbarhet handler ikke bare om siste forbruksdato. For kunden representerer holdbarhet antall dager tilgjengelig for salg, distribusjon og håndtering av uforutsette hendelser.

Ekstra holdbarhet gir større robusthet ved forsinkelser og åpner flere markeder. Når holdbarheten reduseres, begrenses kundens muligheter og verdien av produktet kan falle selv om kvaliteten fortsatt er god.

Myten vi må ta tidlig

«Hvorfor bruker ikke næringen bare flykasser? Da er jo problemet løst.»



Myten: Næringen velger dem bort fordi de koster mer.

Faktum: Valget må også tåle

- produktkvalitet og holdbarhet
- krav til hygiene og håndtering av smeltevann
- PPWR, materialbruk og resirkulerbarhet
- kundekrav og avfallsstrømmer
- ulike drifts- og markedsforutsetninger

Det er ikke bare å legge fisken i en tett kasse.

Innlegger ord: Spørsmålet om flykasser kommer ofte opp når avrenning diskuteres. Selv om slike løsninger kan redusere avrenning, må de samtidig oppfylle krav knyttet til kvalitet, holdbarhet, hygiene, regelverk, logistikk og marked.

Valget handler derfor ikke bare om hvorvidt en kasse er tett eller ikke. Det handler om hvordan vann håndteres, hvordan fisken påvirkes og hvilke konsekvenser løsningen får gjennom hele verdikjeden.

To regelverk setter rammene før vi velger løsning

PPWR og hygieneregelverket avgjør hva vi i det hele tatt kan velge mellom.

PPWR – emballasjeforordningen

Forordning (EU) 2025/40, gjelder i EU fra 12. august 2026.

Ombrukskrav for transportkasser: 40 prosent i 2030, 70 prosent i 2040.

Unntak for EPS-kasser er ikke avklart.

Hygieneregelverket – fisk og smeltevann

Forordning (EF) nr. 853/2004 om hygiene for fiskerivarer.

Fisken skal holdes ved temperaturen til smeltende is.

Smeltevann skal ikke bli stående i kontakt med produktet.

Derfor stopper det opp

En tett kasse uten gjennomtenkt drenering utfordrer hygienekravet.

En ombruksløsning må også tåle kvalitet, kostnad og smitterisiko.

Løsningen må være lovlig i begge regelverk samtidig.

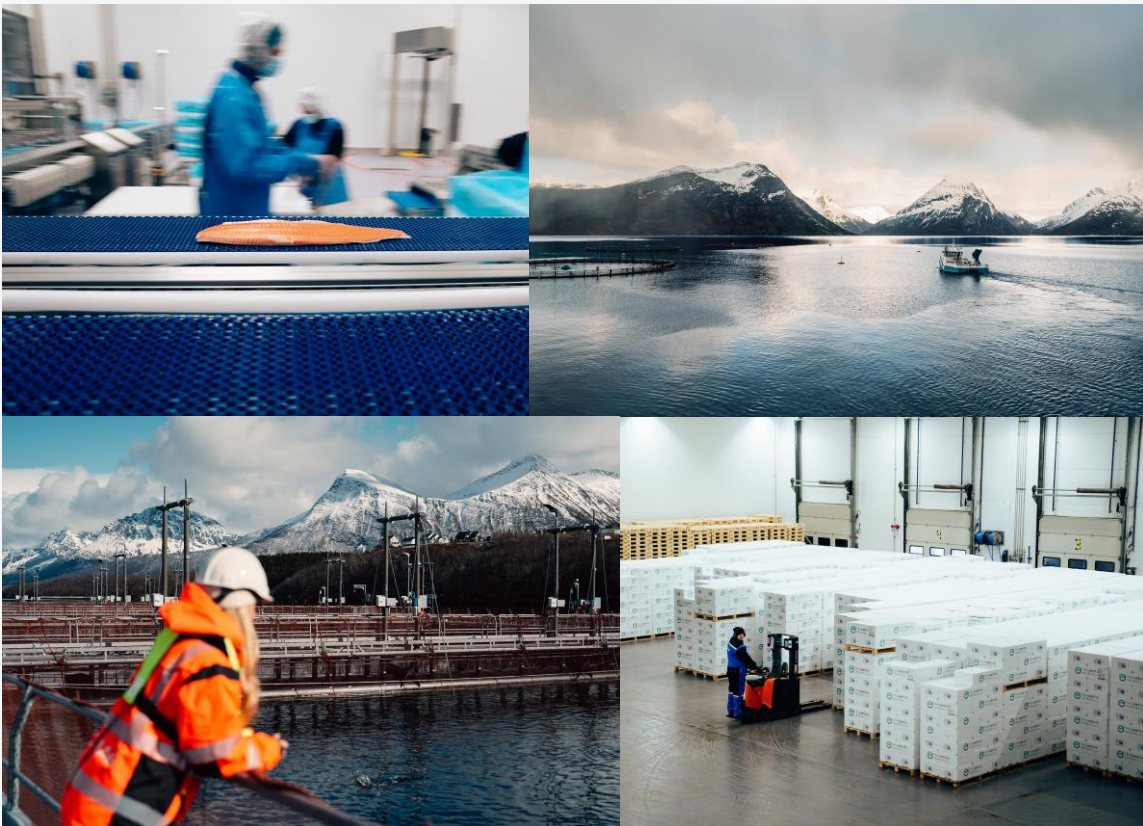
Regelverket velger ikke kassen for oss. Men det bestemmer hvilke vi ikke kan velge.

Innlegger ord: Valg av emballasje må vurderes opp mot både dagens regelverk og kommende krav, inkludert PPWR-forordningen.

Samtidig gjelder eksisterende hygienekrav som sier at fisk ikke skal ligge i smeltevann.

Utfordringen er derfor å finne løsninger som både hindrer avrenning, ivaretar produktkvaliteten og møter fremtidige krav til materialbruk, resirkulering og avfallshåndtering.

Næringen har ikke like forutsetninger



Det store, integrerte systemet

- store volum å fordele utviklingskostnader på
- kontroll over flere ledd i verdikjeden
- egen videreforedling og flere interne avsetningsmuligheter
- større mulighet til å styre produkt med kortere gjenværende holdbarhet

Det mindre eller mindre integrerte systemet

- lavere volum å fordele kostnader og investeringer på
- flere eksterne ledd og lengre vei til sluttkunde
- større behov for fleksibel markedsadgang
- lang gjenværende holdbarhet kan være helt avgjørende

Én løsning kan være riktig for én verdikjede og feil for en annen.

Innlegger ord: Sjømatnæringen består av virksomheter med svært ulike driftsforutsetninger. Store aktører kan ofte håndtere kostnader og logistiske utfordringer på en annen måte enn mindre virksomheter.

Dette betyr at en løsning som fungerer godt i én verdikjede ikke nødvendigvis gir samme resultat i en annen. Ulike produksjonsstrukturer, markeder og logistikkoppsett må tas med i vurderingen.

Mowi-kassen: et nyttig eksempel, ikke en fasit

Løsningen viser at utvikling er mulig, men også hvorfor direkte kopiering blir for enkelt.

Det eksemplet viser

- presset fremdrift i bransjen
- at kassedesign kan inngå i løsningen
- at store volumer gir andre utviklingsmuligheter

Det eksemplet ikke beviser

- at løsningen ikke passer alle slakterier
- at kundeopplevelsen ikke er entydig
- at kvalitet, PPWR og kostnad ikke er ferdig avklart

Det vi må gjøre

- teste i egne driftsforhold
- lytte til kundene
- vurdere kostnad per volum og marked
- velge løsning per slakteri der det er nødvendig

Blandede tilbakemeldinger fra kunder er et signal om at vi må teste, ikke anta.

Innlegger ord: Utvikling av nye emballaseløsninger er viktig, og initiativ som Mowi-kassen bidrar med verdifull erfaring og kunnskap. Samtidig må nye løsninger testes grundig og vurderes i ulike driftsmiljøer før de kan anses som generelle løsninger for næringen. Egne tester og tilbakemeldinger fra kunder viser at resultatene kan variere. Det understreker behovet for videre dokumentasjon, praktisk utprøving og dialog med markedet før større beslutninger tas.

BESLUTNINGSKRITERIET: TOTALVERDI



LØSNINGEN MÅ BESTÅ **ALLE** PUNKTENE

Ikke bare være best på ett av dem.

Innlegger ord: Ingen emballaseløsning bør vurderes ut fra ett enkelt kriterium alene. Kvalitet, holdbarhet, hygiene, miljø, regelverk, drift og marked må vurderes samlet.

Målet er å finne løsninger som skaper størst mulig totalverdi gjennom hele verdikjeden. En løsning som løser ett problem, men samtidig skaper nye utfordringer innenfor kvalitet, logistikk eller regelverk, vil ikke være bærekraftig over tid.

**Hvis løsningen var så enkel som å bytte kasse,
hadde næringen gjort det for lenge siden.**

Vi skal ikke bare stoppe avrenning.
Vi skal sikre kvalitet, holdbarhet, hygiene, miljø og markedsverdi.

**Målet er ikke den perfekte kassen.
Målet er verdens mest robuste kjølekjede for norsk laks.**

Innlegger ord: Utfordringen handler ikke bare om emballasje, men om hvordan hele kjølekjeden fungerer fra produsent til kunde. Skal norsk laks beholde sin sterke posisjon i markedet, må løsninger vurderes ut fra helheten.
Målet er ikke å finne den perfekte kassen, men å utvikle en robust og fremtidsrettet kjølekjede som sikrer kvalitet, holdbarhet og verdi gjennom hele verdikjeden.