

# Marine Harvest

Seafood for a better life – excellence in seafood



## Interview:

<b>Marine Harvest</b> Zandvoordestraat 446 · Oostende 8400 · Belgium	
<b>Produktpalette</b>	geräucherter und mariniertes Lachs, Forelle und Heilbutt, Makrelen, Hering
<b>Mitarbeiter</b>	Brügge: 489; Oostende: 90
<b>Produktionskapazität</b>	Oostende: 4000 Tonnen Räucherkapazität pro Jahr
<b>Allgemeine Information zum Unternehmen</b>	Marine Harvest Pieters ist die Zentrale von MH VAP Europe, und ist Teil der fünf Hauptbereiche, die zur Marine Harvest Gruppe gehören. <a href="http://www.marineharvest.com">www.marineharvest.com</a>

**Herr Jansens, zuerst einmal vielen Dank, dass Sie sich die Zeit nehmen und mit uns über Ihr letztes Großprojekt reden. Bitte sagen Sie uns, warum und wann beschlossen wurde die Produktionskapazitäten zu erhöhen?**

Im Jahr 2006, nachdem alle möglichen Firmen-Synergien untersucht wurden, haben Marine Harvest NV, Pan Fish ASA und Fjord Seafood ASA ihre Unternehmen fusioniert und eine neue Einheit namens „Marine Harvest“ gegründet. Die daraus resultierende Firma wurde der größte Produzent von Zuchtlachs. In Belgien gab es zwei verschiedene Rauchanlagen innerhalb einer Entfernung von 25 km; folglich wurde die Räucherei „Demaro“ von Fjord Seafood Pieters in Brügge in das Marine Harvest Werk in Oostende verlegt. Die Verlagerung dieser Einheit eliminierte die Notwendigkeit für zusätzlichen Bedarf an Rauchkapazitäten in Oostende. Dann wurde die Entscheidung getroffen, in zwei neue Räucheranlagen in Brügge zu investieren. Mit dieser Erweiterung sichern wir die Arbeitsplätze für unsere fast 500 qualifizierten Mitarbeiter zusätzlich.

**Welche wesentlichen Ziele wollten Sie damit erreichen?**

Unser Hauptziel war es, qualitativ hochwertige Produkte so effizient und kostengünstig wie möglich zu produzieren. Um dies zu erreichen arbeiten wir mit Rauchanlagen mit horizontaler Luftführung. Mit dieser neuen, wartungsarmen Anlage können wir die doppelte Menge herstellen und dies in 30% kürzerer Zeit. Die nicht gebrauchte Energie verringert unsere Prozesskosten weiter.

Ein zusätzliches Einsparpotential bieten die niedrigen Unterhaltskosten. Durch diese Investition konnten wir alle Produktionsziele erreichen – mit dem zusätzlichen Vorteil von sehr niedrigen Emissionen, deren Werte wir weit unter den gesetzlichen Grenzwerten halten können. Unser Unternehmen engagiert sich so für die Erhaltung unserer natürlichen Ressourcen und für den Schutz der Umwelt, außerdem unterzeichneten wir eine Partnerschaft mit dem WWF Norwegen.

**Wird sich die Produktpalette grundlegend verändern? Warum? Wie? Wann?**

Derzeit sind keine Änderungen in der bestehenden Struktur geplant. Natürlich beobachten wir ständig die Nachfrage am Markt um auf Trends zeitnah zu reagieren, immer vorausgesetzt, die gleich hohe Qualität unserer traditionellen geräucherten Produkten bei zu behalten.

**Markteinführung –**

**Einführung neuer Produkte, wie haben Sie das erreicht?**

Marine Harvest VAP Europa hat eine eigene Abteilung für die Entwicklung neuer Produkte sowie eine Marketingabteilung in Brügge, Belgien. Die umfangreiche Produktentwicklung wird vor einer Produkteinführung in enger Zusammenarbeit mit unseren erfahrenen Mitarbeitern der Abteilung „Räuchern“ abgestimmt. Wir können zuversichtlich berichten, dass die Markteinführung eines neuen Produkts am Markt sehr positiv von unseren Verbrauchern aufgenommen wird, da sie wissen, dass sie sich auf unsere gleichbleibend hohe Qualität verlassen können.

**Welche Vertriebskanäle nutzt Ihr Unternehmen?**

Unsere Vertriebskanäle sind in ganz Europa verbreitet, z. B. in Einzelhandelsgeschäften, in der Gastronomie, in der Lebensmittelindustrie und in Catering-Unternehmen. Unser Werk in Oostende konzentriert sich auf die Beneluxländer und beliefert vor allem Einzelhändler und Delikatessenläden.

**Wie wichtig sind die Exportmärkte für Ihr Unternehmen und was ist der Exportanteil in %?**

Exportmärkte sind wichtig für Tiefkühlprodukte um die hohe Qualität zu gewährleisten. Fisch und Meeresfrüchte sind ausserordentlich empfindlich und haben eine sehr kurze Haltbarkeit, somit sind wir extrem vorsichtig bei der Lieferung von leicht verderblichen Waren. Bei frischem Fisch bleiben wir mit den Bestellungen sehr flexibel. Unser Ziel ist die Versorgung von Produkten, die so frisch wie möglich sind, angesichts der recht kurzen Lieferzeit und Haltbarkeit.

**Auch während der Wirtschaftskrise haben Sie uns vertraut. Welche Gründe waren für Sie ausschlaggebend sich für die Maurer-Atmos Systemlösungen zu entscheiden?**

Heutzutage wächst die Zahl der Haushalte, die ihre eigenen Mahlzeiten zu Hause zubereiten und man erwartet dafür gute Qualität zu vernünftigen Preisen. Der Schwerpunkt liegt auf gesunder Ernährung und man weiss, dass Fisch eine ausgezeichnete Quelle von Omega3-Fettsäuren ist. Unsere Räucherfabriken haben wir seit 1924 in Betrieb und auch nach den Fusionen und Betriebsübernahmen hat sich unsere Strategie zur Herstellung von ausgezeichnetem Räucherlachs nicht verändert. Um unsere hohe Qualität und Effizienz aufrecht zu erhalten verlassen wir uns weiterhin auf die Maurer-Atmos Rauchanlagen. Maurer-Atmos' umfangreiche Erfahrung in der Räuchertechnologie, die Flexibilität deren Steuerungssystem TITAN 2 für bestehende und neue Anlagen und deren professionelles Service-Team waren die überzeugenden Gründe für uns, sich auf diese zuverlässigen Anlagen zu verlassen um eine gleichbleibend gute Qualität unserer geräucherten Ware sicher zu stellen.

**Bezüglich Investitionen – wie entscheiden Sie intern?**

Alle Investitionen werden von einer Projektgruppe, bestehend aus qualifizierten Experten unseres Unternehmens, bewertet. In diesem Fall waren die Team-Mitglieder der Technische Leiter von Marine Harvest VAP Europa, der Projektmanager „Räuchern“ und ich. Die Ergebnisse des Projektteams wurden dann der Hauptverwaltung vorgestellt, so dass diese eine endgültige Entscheidung treffen konnten.

**Welche Entscheidungskriterien waren relevant und wie wurden die Kriterien gewichtet?**

Alle Aspekte des Projekts wurden durchgesprochen und gegeneinander abgewogen. Einerseits können wir uns auf die langjährige Erfahrung in der Herstellung hochmoderner Rauchanlagen und auf das profunde Fachwissen von Maurer-Atmos verlassen; dann, andererseits stach Maurer-Atmos durch ihr attraktives Preis-Leistungsverhältnis hervor. Ein Hauptpunkt war auch die Einhaltung des erforderlichen Zeitrahmens während der Installation der Anlagen sowie die Bereitstellung des technischen Services und der Fachberatung. Zusammenfassend können wir sagen, dass Maurer-Atmos ein vollständiges Paket anbietet und dies war die beste Lösung für Marine Harvest's Zukunft.



Yves Jansens, Betriebsleiter Marine Harvest, Belgium

**Bitte sagen Sie uns wie aus Ihrer Sicht die Systeminstallation durch das Maurer-Atmos-Team von Statten ging.**

Wie schon erwartet, verlief die Zusammenarbeit zwischen dem Maurer-Atmos-Team, Drittfirmen und uns hervorragend. Eine ausgezeichnete Kommunikation zwischen dem Teamleiter von Maurer-Atmos und anderen technischen Unternehmen, die beteiligt waren, war sehr wichtig für den Erfolg der Installation. Alles lief perfekt und wir konnten ohne Verzögerungen oder Probleme mit der Produktion beginnen.

**Wie wichtig ist der After Sales Service für Sie - eine Hotline, sowie technische Unterstützung?**

All diese Aspekte sind gleichermaßen wichtig für uns. Ohne diese Serviceleistungen von Maurer-Atmos wären wir nicht Lage, die hohen Erwartungen unserer Kunden aufrecht zu erhalten. Die Fischräucherei ist unser Kerngeschäft und es ist von entscheidender Bedeutung immer Unterstützung zu erhalten, wenn nötig, 24 Stunden lang, 7 Tage die Woche.

**Herr Jansens, wir danken Ihnen sehr für die Zeit, die Sie sich für dieses Interview genommen haben. Wir wünschen Ihnen alles Gute, für Sie selbst und für das Unternehmen Marine Harvest.**