# Optimar - Fra håndemakt til full automatisering

**For nærmere 40 år siden ble den første fabrikken fra OptimarStette tatt i bruk om bord i fabrikktråleren ”John Longva”. Siden den gangen har OptimarStette levert fabrikker og utstyr til mer enn halve den norske fiskeflåten.**

– Vi er svært stolte over å vært med på å forandre en hel global fiskeindustri fra å være fullstendig avhengige av manuell arbeidskraft, til en strømlinjeformet, effektiv, automatisert, og konkurransedyktig industri. Nyskaping er viktig for oss, sier administrerende direktør i OptimarStette, Asbjørn Solevågseide.

**Tett samarbeid**

– Når vi utvikler fabrikkene om bord samarbeider vi tett med rederiene og mannskapet, slik at skipsdesigneren enkelt kan konstruere båten rundt fabrikken. Vi sørger også for at våre løsninger til enhver tid er mulig å integrere med annet utstyr og infrastruktur, og at alt ligger til rette for en effektiv byggeprosess, sier Solevågseide.

Som en del av produktutviklingen investerer OptimarStette i en omfattende dokumentasjonspakke på hvert prosjekt som både designere, verft og andre utstyrsleverandører nyter godt av. Blant annet gjøres det grundige sikkerhetsanalyser på tegninger, prosjektgjennomføring og produksjon.

**Mer lønnsomme**

OptimarStettes teknologi handler i korte trekk om å rasjonalisere bort manuelle prosesser, og med det gjøre prosessene mer lønnsomme for kunden. Automatisering og avanserte styrings- og rapporteringssystemer gjør det mulig å følge fisken fra den dras om bord i båten, landes på kaia, til den stables ferdig plastpakket med strekkode for sporbarhet. 

I tillegg til automatisering av tunge, arbeidsintensive operasjoner, står effektiv hygienekontroll sentralt.

– Utstyret må utformes slik at det forenkler renhold og bakteriekontroll. Industrien bruker mye tid og store summer på renhold, og stiller langt strengere krav til leverandørene enn før, forteller Solevågseide.

**Bygger framtid**

OptimarStette har siden oppstarten av de ulike selskapene som i dag utgjør OptimarStette vært gjennom en rekke endringer i form av oppturer og nedturer, fusjoner og ulike eierkonstellasjoner. Siste skuddet på stammen er Seaside. Utgangspunktet for det tidligere Optimar var Longvagruppens Fodema i Gangstøvika i Ålesund, og Haahjem Mekaniske på Valderøy i Giske kommune.

– Ved hjelp av vår historie og erfaring skal vi sammen bygge vår og kundenes framtid, sier Solevågseide.

Han startet selv sin karriere hos Liaaen i Ålesund som nyutdannet ingeniør. Siden begynte han hos Fodema og Longvagruppen i Gangstøvika. Med et kort avbrekk har han vært med i alle faser fram til dagens OptimarStette.

**Fodema**

Etableringen av Fodema tidlig på 70-tallet var trolig et resultat av utviklingsprosessen av ”Longva”, det første norske fabrikkskipet i Norge. Etter å ha vært om bord i det engelske fabrikkskipet ”Fairtry” i 1954, så reder Jon Longva straks at konseptet med fiske og produksjon på samme fartøy var framtidsrettet, men at plassen om bord i et fabrikkskip kunne utnyttes bedre enn det engelskmennene hadde gjort.

Etter åtte års tenking, tegning og konstruksjon, var Longvagruppen og rederiet Longvatrål klar til å ta i bruk ”Longva”. Utover i 1960-årene ble det bygget flere fabrikktrålere for norske redere, med Liaaen-verftet som det ledende byggeverftet. Den første fabrikken fra Fodema gikk til fabrikktråleren ”John Longva” som ble bygd i 1978 ved Liaaen verft.

Haahjem Mekaniske ble imidlertid etablert så tidlig som i 1915. I starten var semi-dieselmotorer for fremdrift av fiskefartøy hovedproduktet, men fra 1950-tallet dreide det seg hovedsakelig om utvikling og produksjon av maskiner og utstyr for massehåndtering – pukk og grus. Utstyret viste seg å være svært anvendelig for bruk i fiskeindustrien – både på sjø og land.

De to bedriftene hadde altså noe til felles, og rundt 1990 kjøpte Fodema opp Haahjem, og tok samtidig over produksjonsfasilitetene på Valderøy. Fellesnevneren var produksjons- og transportutstyr til fiskebåter og fiskeindustrien, forenkling og effektivisering av produksjon og logistikk, og ikke minst å utnytte mest mulig av råstoffet til høyest mulig kvalitet.

**Fra Kværner til MMC**

Kværner kjøpte Fodema tidlig på 1990-tallet, men i forbindelse med en restrukturering av konsernet solgte de i 1997 selskapet til MMC i Ålesund og andre lokale investorer. I tillegg til Kværner Fodema på Valderøy var også Kværner Fish Technology på Island, Fish Kværner Process i Vigo i Spania og Kværner Process Fisk i Seattle med på salget. Selskapene, som da hadde en samlet omsetning på om lag 220 millioner kroner og rundt 170 ansatte, fikk navnet MMC Fodema.

MMC og MMC Fodema ble foreløpig drevet som selvstendige selskap. MMC Fodema hadde i flere år vært markedsleder i Norge på produksjon av alle typer prosessutstyr for fisk, inkludert ulike typer utstyr for kjøling. MMC var mest kjent for sine vakuum-systemer for pumping av fisk og fiskeprodukter i ulike stadier av produksjonen, men de tilbydde også kjølesystemer for snurpere, sorteringsutstyr og annet utstyr.

**Tøffe tider**

Rundt år 2000 fusjonerte MMC-gruppen (MMC Fodema og MMC Vectura), Tendos og deler av ODIM, noe som blant annet førte til at gruppen endret navn til Optimar i 2001. 

Etter en lovende start ble det på tampen av 2002 varslet om permitteringer og oppsigelser, og i begynnelsen 2003 gikk selskapet konkurs. Store utfordringer i forbindelse med en kontrakt med en kunde på Færøyene var trolig en viktig årsak til havariet.

Ved konkursen hadde Optimar virksomhet på Valderøy, Herøy, Sula og Skodje Island, Vigo i Spania og Seattle. Imidlertid gikk det ikke lang tid før det nye selskapet Optimar Giske tok over av konkursboet. Blant de nye eierne var fire ledende ansatte, som fremdeles er med som eiere.

**Oppturen**

Også det nye selskapet opplevde tøffe tider med dårlig marked og permitteringer, men utviklingen gikk rette veien fra 2003, og i 2010 kunne de konstatere at de hadde ristet av seg kriseårene, og meldte om kraftig vekst på både topp- og bunnlinje.

Det mest eksotiske oppdraget i 2011 var et stort anlegg for håndtering og produksjon av villfanget laks i Kamkatcha, øst i Russland.

– Det er nokså spesielt. Villaksen fanges i elvene, i et område uten skikkelig vegnett og infrastruktur. Alle varer må gå med båt, mens våre folk flys inn. Her skal det fryses inn opp til 500 tonn laks daglig, sa Solevågseide til Sunnmørsposten i 2012.

I 2012 rundet Optimar totalt rundt 600 installasjoner på land og sjø nasjonalt og internasjonalt. Blant viktige oppdrag på den tiden var fabrikker til trålere som norske redere skulle bygge i Tyrkia.

**Anvendbar teknologi**

Mulighetene for å anvende teknologien på annet enn fisk var åpenbare, og i 2012 kastet Optimar øynene på tilsvarende utstyr for andre grener av næringsmiddelindustrien.

– Vi er vant til å håndtere virkelig store volumer fisk på veldig kort tid, opptil 1.000 tonn på et døgn for en fiskebåt som har det travelt med å levere og komme seg på feltet igjen. Hvorfor skal vi ikke da kunne ta oss av kylling, kjøtt, bakervarer og grønnsaker som i utgangspunktet er langt lettere å håndtere, sa Asbjørn Solevågseide i 2012.

I markedet for utstyr til landbasert næringsmiddelindustri begynte det å røre på seg, blant annet med et innfrysingsanlegg for kjøtt hos Norturas nye anlegg i Malvik, og til en fabrikk for spinat i Spania. Omtrent samtidig startet Optimar et nytt selskap, Blue Work Force (BWF), sammen med et dansk selskap, for å utvikle robotløsninger som tar seg av tungt arbeid som byr på stadige gjentakelser.

I slutten av november 2012 ble det offentliggjort at eierne av Optimar hadde inngått en avtale om å selge 51 prosent av aksjene til investeringsselskapet Credo Partners. Som en del av den strategiske utviklingsprosessen av selskapet bestemte Optimar seg for å satse enda mer på sjømat, og mindre på andre næringsgrener.

**Prisbelønt**

I løpet av to måneder i 2012 vant Optimar to høythengende næringslivspriser, og Asbjørn Solevågseide sa følgende til Sunnmørsposten i forbindelse med at Optimar vant den regionale finalen for Trøndelag og Møre og Romsdal i Ernst & Youngs Entrepreneur of the Year.

- Slike priser får vi ta som anerkjennelse til alle de kompetente og entusiastiske folkene som jobber hos oss. Utmerkelsene henger høyt, og betyr at det vi gjør blir lagt merke til, trolig også i markedet.

Under Nor-Fishing i Trondheim to måneder tidligere vant Optimar Innovasjonsprisen for å ha utviklet et nytt lasthåndteringssystem for fiskebåter. Det avanserte lasthåndteringssystemet som ble installert om bord på autolinefartøyet Geir II, ga en betydelig arbeidsbesparelse for mannskapet om bord - fra fangst til innfrysing, sortering blant annet etter fiskeslag, lagring, til lossing av fartøyet.

**Kapasitet og muskler**

OptimarStette rigges for det store vekstpotensialet i sjømatnæringen i årene fremover.

- Når det gjelder villfanget fisk har vi tro på at både norske og utenlandske rederier vil fornye fabrikkene sine ytterligere ved hjelp av automatisering. Men det virkelig store ligger i en bærekraftig oppdrettsnæring, sier Solevågseide.

Han mener det vil være avgjørende å ha kapasitet og muskler til å stadig utvikle nye løsninger om en skal hevde seg i konkurransen om fremtidige oppdrag for sjømatnæringene.

- Våre kunder slår seg sammen i større enheter, og vi ser stadig flere innen leverandørindustrien som gjør det samme. Det er naturlig at vi følger opp for å kunne tilfredsstille kundenes behov. Skal vi komme oss videre må vi spre utviklingskostnadene på flere. Er vi i stand til å dra til oss internasjonale kunder vil dette også komme lokale kunder til gode.

Den pågående konsolideringen i sjømatnæringen suppleres av at leverandører til offshore- og maritim sektor er på god vei til å snu seg mot sjømatnæringene.

- Se bare på de norske verftene. Om en kun tar høyde for antall fartøy som bygges, og ikke verdien per skip, viser en oversikt fra juni 2015 (iLaks.no/Maritime.no) at av de 140 nybyggene som skal leveres, skal 60 prosent til havbruks- og oppdrettsnæringen.

- Vi må dra på hverandre i den marine og den maritime klyngen – der vi bidrar med det vi har opparbeidet av kompetanse og erfaring knyttet til håndtering av sjømat. Dette gir oss en klar mulighet til å ta en posisjon i den internasjonale konkurransen. Sammen skal vi bli enda bedre på å betjene våre kunder i den globale sjømatindustrien, avslutter Asbjørn Solevågseide, administrerende direktør i OptimarStette.

*Kilder: OptimarStette, Sunnmørsposten, Credo Partners, iLaks.no/Maritime.no, haahjem.no, Norwegian Frozen at Sea.*

Artikkelen kan lastes ned fra:

<http://optimarstette.com/pressroom>