# Det startet med Stettesmeden

**Familiebedriften Peter Stette AS har aner tilbake til 1929 på Stette i Skodje. Bestefar til Peder Stette, Peter P. Stette, ble viden kjent som «Stettesmeden», der arbeidet gikk i smiing og reparasjon av utstyr til landbruket.**

Siden 1970-tallet har selskapet vært en leverandør til fiskeindustrien i Norge, og de senere årene på et internasjonalt marked. De har vært kjent for å være svært fleksible, og for å konsentrere seg om det som har verdi for kundene.

– Høyt kvalifiserte medarbeidere og bevisst satsing på å utvikle egne system for enklere produksjon, har vært nøkkelen til suksess for oss, sier Peder Stette. – Avanserte maskiner lager vi selv her, mens enklere produkter kan vi sette bort til produsenter i lavkostland. En slik fordeling har vært helt nødvendig i den utviklingen vi har vært gjennom, sier Peder.

**Mange jern i ilden**

Selskapet var familieeid frem til 1990, da det kom inn nye eiere som tok over aksjemajoriteten og ledelsen av selskapet. Det ble satset på en kombinasjon av fiskeindustri og storbilbygging, men driften ble etter hvert preget av synkende aktivitet og dårlig inntjening. I 1994 var det bare 3-4 ansatte igjen i selskapet, og det endte med at familien kjøpte selskapet tilbake.

Peder Stette ble spurt om han ville ta over driften. Han var 24 år gammel, og hadde da rukket å ta utdannelse ved ingeniørhøyskolen i Ålesund og befalsutdanning fra Våpenteknisk regiment i Forsvaret, og han hadde jobbet en periode som ingeniør ved Midsund Bruk og i Langsten-gruppen. Peder var administrerende direktør i Peter Stette AS fram til fusjonen med Optimar, og er i dag Chief Operating Officer i OptimarStette.

Selskapet har hatt mange jern i ilden, og har blant annet vært involvert i næringsmiddelindustrien på kjøttsiden, og de har utviklet en rekke produkter til oppdrettsnæringen. Fiskerisektoren står imidlertid for 70-80 prosent av aktiviteten, både som underleverandør og hovedleverandør på komplette fabrikker. De har vokst på det internasjonale markedet både innenfor hvitfisk og oppdrett.

– I dag har vi tre pilarer vi støtter oss til; produksjon av fabrikker til fiskebåter, fiskeindustri på land og utstyr til havbruk. Vi har kunder både i Norge, Russland, Europa og Nord- og Sør-Amerika. I det siste har vi satt enda mer fokus på service- og ettermarkedet. Kundene våre skal vite at vi er med de også etter at de har gjort de store investeringene, sier Peder Stette.

**Egne produkt**

– Da faren, søsteren min og jeg tok over i 1994 ble det raskt lagt en ny strategi der fokuset skulle ligge på produksjon og ikke reparasjon. Sammen med kundene utviklet vi egne produkt. Kunnskapen om den lokale fiskeindustrien var best, så satsingen gikk den veien. Dette førte til at mange nye kunder kom inn, og kunder innenfor bil og landbruk gikk ut, sier Peder.

Han mente tidlig at fiskeindustrien vil være en av de mest automatiserte næringene i Norge om noen år, og økte derfor selskapet sin aktivitet innen forskning og utvikling i samarbeid med kundene. Enkelte år ble så mye som ti prosent av omsetningen brukt til utviklingsarbeid.

Virksomheten har gått med overskudd siden familien tok over i 1994, og i 2004 la de opp en strategi for å vokse seg større i et nasjonalt og internasjonalt marked. Resultatet av satsingen overgikk alle forventninger, og fra 2004 til 2006 økte omsetningen fra ni til 22 millioner kroner. I 2013, året før fusjonen med Optimar, sørget de 30 ansatte i selskapet for en omsetning på vel 120 millioner kroner. Eksportandelen er økende og har passert 50 prosent av den totale omsetningen.

– Vår filosofi er å forstå behovet til kundene våre, og bruke tilgjengelig teknologi for å løse disse utfordringene. Slik kan vi utvikle de beste løsningene i markedet, til nytte for kundene våre og for å gi dem et fortrinn i den globale konkurransen, forteller Peder.

**Et godt valg**

Og kundene virker fornøyde. I august 2014 offentliggjorde Peder Stette at Holmøykonsernet med trålrederiet Prestfjord Havfiske hadde valgt Stette som leverandør av en nøkkelferdig fabrikk om bord i et nybygg som bygges ved Freire Shipyard i Spania.

– Siste årene har Stette gjennomført en rekke avanserte fabrikkprosjekter med gode resultater. Gjennom leveranser av fabrikker med skånsom behandling av fisken, høy effektivitet og driftssikkerhet er Stette et godt valg for oss, sier Knut Holmøy, eier av Prestfjord Havfiske.

I 2012 inngikk Stette avtale med Aker Seafoods (nå Havfisk) om levering av fabrikker til en serie nye fabrikktrålere. Hvert av skipene inneholder effektive fabrikker for å håndtere torsk, sei, hyse, uer og reker - og sorterer de etter kvalitet, art og størrelse. Det er integrert systemer for utnyttelse av biprodukter som lever og rogn, og en egen melfabrikk som produserer fiskemel av avskjær og innmat.

Utviklingen av fabrikken har vært et prosjekt som har involvert både mannskap og ledelse i rederiet, og det har blitt lagt vekt på at operatørene skal ha de beste arbeidsforhold i fabrikken både med hensyn til ergonomi og sikkerhet.

– God styring og oppfølging har gjort oss trygg på at Stette er den riktige partneren for oss. Stette har en stab med dyktige og erfarne folk, og jeg er overbevist om at fabrikken vil gi oss effektive trålere i mange år fremover, sa daværende konsernsjef Olav Holst-Dyrnes i Aker Seafoods (nå Havfisk) når kontrakten ble offentliggjort.

Ut i fra Havfisk sin kvartalsrapport for andre kvartal 2015 ser det også ut til at båtene leverer som de skal:

– Vi er fornøyd med resultatene fra driften i andre kvartal selv om mange av våre fartøy har gjennomført planlagte verkstedsopphold. Særlig positivt er det at fisket av andre fiskeslag som reker og uer har økt vesentlig, i tråd med fangststrategi og forventinger, sier konsernsjef Webjørn Barstad i Havfisk.

**Kjenne kundens kunder**

– Virksomheten i verkstedhallen vår preges hver dag av at vi kjenner hele logistikkjeden til kundene våre. Uansett hvilke produkter vi tilbyr, uansett hvordan vi spesifiserer den medfølgende programvaren, så lages alt med øye for at kundene våre skal tjene mer penger ved hjelp av våre produkter.

– Tenk bare på mulighetene som ligger i å øke graden av utnyttelse av råstoff, og ikke minst videreforedling i fiskeindustrien. Bare de siste få årene har industrien utviklet seg mer enn de 40 foregående, og vi ser fortsatt et stort marked i å hjelpe industrien med videreforedling.

Stette forteller at de har klart seg i den internasjonale konkurransen fordi produksjonen også er resultat av markedskunnskap, de skal ikke bare kjenne sine kunder, men også kjenne kundenes kunder.

– Vi skal være oppdatert på bransjestandardene for kvalitetsmessige utvalgskriterier. Som leverandør skal vi være best på teknologi og nyskaping.

– Før vi setter oss til tegnebrettet skal vi ha klart for oss hvordan kundens logistikk blir billigere når våre maskiner kommer inn som en komponent. Vi må også mene noe om hvordan markedet vil reagere på kundens produkter, etter at de er behandlet av de komponentene vi har levert.

**Smartest**

– Vi tar kontrakter foran lavkostland fordi vi er i stand til å selge billigere enn dem. Dette opplever vi gang på gang. Smartest er gjerne billigst når du kommer til bunnlinjen. Konkurrenten er ikke nødvendigvis mer konkurransedyktig med 50 timers arbeidsuke og lave lønninger, dersom produksjonslogistikken din er smartere, mer rasjonell og kostnadseffektiv.

– Nyskaping består også i å sette sammen kjente komponenter på en ny måte, og her ligger nok en vesentlig del av styrken vår. Vi kjøper derfor inn i stor grad, men i den sammenheng kan vi i utgangspunktet definere mye selv.

– Når du har suksess i markedet rundt Ålesund, så lykkes du hvor som helst i verden. Rundt oss har vi industriklynger, som er unike i verdensmålestokk, med suksessrike industribedrifter, skipsbygging, fiskeri og foredlingsindustri og et kvalifisert høyskolemiljø. Så virkeligheten er nok mer den at de store ute i verden like gjerne kommer hit for å lære, avslutter Peder Stette.

*Kilder: OptimarStette, Sunnmørsposten, Kystmagasinet, Kystmagasinet, Logistikk & Ledelse*

Artikkelen kan lastes ned fra:

<http://optimarstette.com/pressroom>