

# Laksefiske som opplevelsesnæring

Tips og råd for deg som driver med laksefisketurisme



Hefte er utgitt av Elvene Rundt Trondheimsfjorden og prosjektet Laks og Verdiskaping rundt Trondheimsfjorden (LOVIT)



## Introduksjon: Hva vil det si å tjene penger på villaksen?

Villaksen har vært en ressurs i Norge så lenge det har bodd folk i landet. Laksen har lenge primært vært en matressurs. Men i lang tid har laksefiske i elvene gitt avkastning fra sportsfiske. Sammen med jakt og fjellsport dannet laksen grunnlaget for det som ofte kalles turismens gullalder i Norge – perioden omkring 1850 – 1910.

Men etter snart 200 år med sportsfisketurisme er det fortsatt grunnlag for å spørre hva slags næringsvirksomhet laksefiske i elvene er. Er det laksekjøtt vi selger, en fiskerett eller rett og slett en unik opplevelse? Svaret på dette spørsmålet preger fiskernes forventninger og næringsaktørenes utforming av tilbud. Noen fiskere mener trolig at prisen skal gjenspeile verdien på det fiskekjøttet man kan fange. En grunneier som først og fremst leier ut en fiskerett forholder seg kanskje nokså statisk og passiv til hvordan eiendommen brukes til fiske anno 2008. En opplevelsesentreprenør ønsker på sin side å maksimere ressursen og

avkastningen fra den, både for seg selv og gjesten.

Laksefiske er i dag turisme, men i enda større grad kan det betegnes som en opplevelsesnæring. Laksefiskerne er ute etter unike opplevelser ved elva, enten vi snakker om den store fisken eller den hyggelige samtalen. Noen ganger kan en smile litt av alle ord og begrep som såkalte eksperter omgir seg med. Så hvis laksefiske er opplevelsesnæring, hva slags konsekvenser får det for næringsaktørene? Den svenske reiselivsforskeren Lena Mossberg sier at det viktigste ved å bruke ordet opplevelsesnæring er at du da flytter fokus fra å *levere varer og tjenester* til å *regissere og skape opplevelser*. Formålet med denne brosjyren er å belyse muligheter og utfordringer for laksefisketurismen i elvene i Trøndelag. Stoffet er hentet fra undersøkelser som er gjennomført i prosjektet Laks og Verdiskaping i Trondheimsfjorden (LOVIT).



## Trondheimsfjordselvne – verdens viktigste samling av lakseelver

Elvene som renner ut i Trondheimsfjorden utgjør kanskje verdens viktigste gruppe lakseelver. Og de blir viktigere og viktigere fordi den ville laksen går tilbake i mange områder, både i Norge og i andre land. Sammen med Finnmark utgjør Trøndelag det største gjenværende området med noenlunde intakte villaksbestander. Trondheimsfjordselvne er en helt sentral del av dette. Hver sommer kommer 50.000 – 200.000 villaks svømmende inn fjorden, for å søke opp i elvene. Dette vet også fiskerne, og Gaula og Orkla, Stjørdal og Verdal besøkes hvert år av tusenvis av sportsfiskere. Dette skaper grunnlag for aktivitet og handel. Still deg spørsmålene: Hvordan ville en julidag på Støren sett ut uten laksefiskerne? Hvordan ville butikktilbudet på Hegra vært uten laksefisket? Svaret er åpenbart. Laksefisket er motoren i sommerturismen i Orkdalen, Gauldalen, Stjørdalen og Verdalen.

# Laksefiskets ringvirkninger i lokalsamfunnet

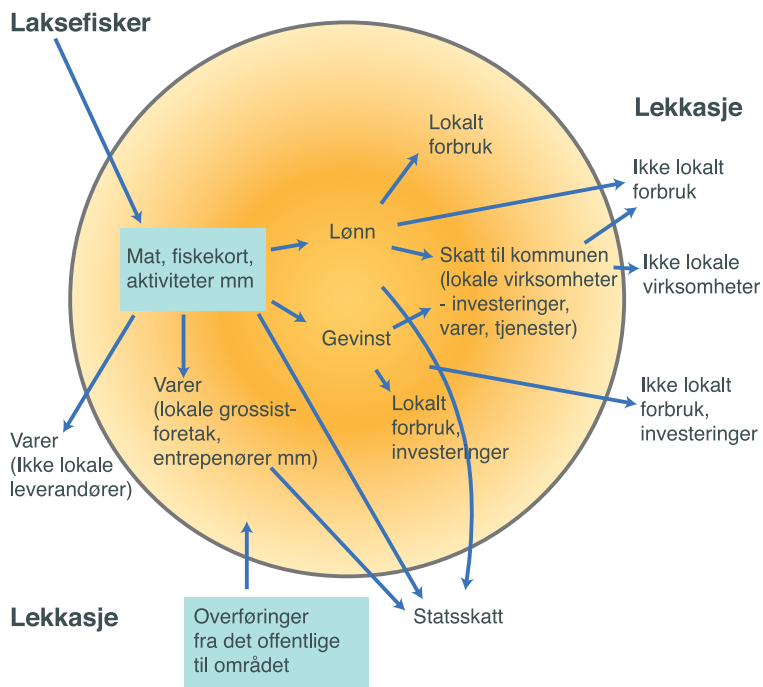
Illustrasjonen viser hvordan laksefisket påvirker lokaløkonomien.

Laksefisketurismen i norske lakseelver er vanskelig å måle betydningen av. Men beregninger tyder på at godt over 1 milliard norske kroner omsettes i norske elvedaler hver sommer. Elvene i Trondheimsfjorden representerer nå tyngdepunktet for sportsfiske etter laks i Norge. Vi har ingen gode beregninger av omsetningen i denne regionen, men

trolig besøkes området av mellom 15.000 og 30.000 sportsfiskere hver sommer, og disse skaper en omsetning på over 100 millioner kroner.

Pengene som sportsfiskerne benytter på sitt fiske spres ut til en lang rekke næringsaktører, både i og utenfor lokalsamfunnet. Bønder, nærbutikken, den lokale sportsbutikken, snekkeren, bensinstasjonen, pensjonatet, den lokale leverandøren av catering-mat, ungdommer som jobber som guider – alle har mulighet for å tjene penger på laksefisket. De inntektene som disse har, danner videre grunnlag for ny omsetning. Kommunens inntekter og servicetilbud påvirkes gjennom økt skatteinngang fra de mange næringsaktørene. Butikker som tjener gode penger i sommermånedene overlever kanskje skrinne vintermånedene. Hus som ellers ville blitt stående tomme, gir god avkastning i noen korte sommeruker.

Laksefiskerne har anledning til å anskaffe varer og tjenester de trenger til laksefiske både der fisket foregår og andre steder. Ringvirkningene for vertssamfunnet blir størst om en legger til rette slik at mye av forbruket skjer lokalt på stedet der fisket foregår. Forbruket til tilreisende fiskere er også langt høyere enn det fra lokale fiskere.





# Grunneieren – råvareleverandør eller turistentreprenør?

Laksefiskeprodukter i Norge tilbys og utformes av ulike aktører. Det dominerende er at en enkeltgrunneier, eller en grunneiersammenslutning utformer et laksefiskeprodukt, i form av et fisketillbud med eller uten overnatting. Inntektene fra dette kan deles inn i det vi kan kalle kapitalinntekt, der leie av fiskeretten og evt. husvære er det klart viktigste, og inntekt fra arbeidsinnsats i form av tilrettelegging, salgsinnsats, rydding og vasking, og veiledning og guiding av gjester.

Eiere av gode laksevald der det fanges brukbart med laks er vant til at de kan høste betydelige kapitalinntekter fra eiendommen. Men dette fører også til at en lett kan få inntrykk av at pengene i laksefisketurismen kommer av seg selv. Dyktige entreprenører, enten de er grunneiere eller andre, som evner å utvikle en god fiskerett videre, til optimale produkter med unike opplevelser, skaper merverdier. Men dette forutsetter at en faktisk anerkjenner at det kreves arbeid for å lykkes med dette. Enhver grunneier og laksefisketilbyder bør stille seg spørsmålet om en ønsker å være råvareleverandør eller turistentreprenør. Å være råvareleverandør innebærer at en bruker lite arbeidstid på laksefiske, og lar fiskerne selv eller en nabo eller en annen entreprenør stå for videreutviklingen av produktet. Hver og en bør ut fra interesse, kompetanse og alternativ bruk av arbeidstid, vurdere hva som er mest fornuftig.

I alle bygdesamfunn ser vi en økende grad av spesialisering. Noen tar ansvaret for fellesfjøset, andre satser på nisjemat eller utvikling av hytter. På samme måte bør også noen med gode forutsetninger kunne spesialisere seg på laksefiske, i et godt samarbeid med fiskerettshaverne i området. Dette forutsetter en felles forståelse av hvilke deler av laksefiskeproduktet som bygger på kapital, og hvilke som bygger på arbeidsinnsats og kompetanse.



Foto: Ø. Aas. NINA



# Delene i et laksefiskeprodukt

Et reiselivsprodukt deles ofte inn i fire hoveddeler:

- reise,
- spise,
- bo/overnatte og
- gjøre

Den tradisjonelle reiselivsnæringen baseres på leveranser av transport, sengeplass og mat. Modellen har også gitt opphavet til utsagnet "senga er et nødvendig onde". Essensen i dette er at reiselivet tjener penger på overnatting, mens gjestene egentlig besøker et område for å besøke og se på områdets attraksjoner. Ofte er attraksjonene i reiselivet gratis, som en spasertur i Bergmannsgata på Røros, eller utsikten fra E-6 over Dovrefjell. Andre attraksjoner er subsi-

dierte, som for eksempel museer. Laksefisket er annerledes fordi fiskeretten er grunneierens og gjesten må dermed også betale for gjøre-delen i reiselivsproduktet – det å fiske etter laksen.

Hva annet kan denne enkle modellen lære oss? Jo, at et fiskekort alene ikke er noe laksefiskeprodukt. Til det trengs det også andre ingredienser. I utviklingen av attraktive og lønnsomme produkter i laksefisketurismen er det viktig å analysere produktene i lys av denne modellen og også forholde seg til de andre delene. Selv om fisket er sentralt representerer de andre delene viktige forutsetninger og inntektsmuligheter både for grunneieren og for andre næringsdrivende i et lokalsamfunn med en lakseelv. Modellen illustrerer også at helhetlige laksefiskeprodukter kan "pakkes" av en tilbyder, som for

GJØRE (attraksjonsdel)	SPISE (serveringsdel)
BO (innkvarteringsdel)	REISE (transportdel)

Hovedelementene i et reiselivsprodukt.  
(Etter kamfjord 2001)





eksempel tilbyr leiebil fra Værnes, innkvartering, bespisning og fiske i en pakke. Et laksefiskeprodukt kan også settes sammen av fiskeren selv, som kjøper fiske ett sted, leier overnatting et annet, kjøper kaldmat på nærbutikken og middagsmåltidene på veikroa.

Modellen illustrerer videre at det vil være nødvendig at de ulike delene i et produkt står i forhold til hverandre. For eksempel, om du har et dårlig laksevald, vil det som regel være en dårlig løsning å forsøke å kompensere for fiskets svakheter ved å bygge et husvære med svært høy kvalitet. Da kan resultatet være at den samlede prisen du vil få i markedet ikke er tilstrekkelig til å forrente investeringene eller at det påkostede husvære rett og slett ikke lar seg selge.





## Et internasjonalt marked – norske laksefiskeprodukter utfordres av Island, Russland og Skottland

Norske lakseelver har vært turistmagneter i mer enn 150 år. På disse årene har endringene vært store, på en rekke felter. De første 70 årene var kraftig dominert av britiske fiskere. "All principal rivers are held by British interests" står det i den kjente redskapsprodusenten Hardys katalog fra 1899. Britenes fiske ble formidlet og solgt gjennom engelske reisebyråer, som ofte hadde samarbeid med norske tilretteleggere.

Etter første verdenskrig ble bildet annerledes. Andre grupper kom inn, både norske firmaer og fiskere fra andre land gjorde seg gjeldende. Mange norske fiskere hadde også tidlig fått interessen for sportsfisket. Etter Andre Verdenskrig er det norske, svenske og danske fiskere som har dominert i norske lakseelver. Men det finnes også en god del fiskere fra andre land, som Storbritannia, Tyskland, USA, Japan og Nederland.

De siste årene har vi sett at laksefiske i andre land i økende grad lokker nordmenn utenlands på fiske. Russland, Skottland, Island og Canada mottar norske laksefiskere. Mest populært blant norske laksefiskere har det blitt å reise på vårfiske i Skottland. Med dette møter norske elveeiere konkurranse også om hjemmemarkedet. Norske, danske

og svenske fiskere som har vært utenlands kommer kanskje tilbake med nye erfaringer og stiller med det kanskje nye krav til norske laksefiskeprodukter.

Det er stor etterspørsel etter godt laksefiske fra fiskere i mange land. For å lykkes som tilbyder av laksefiske er det derfor viktig å ha fokus på å lage et godt produkt, og det har lite for seg å satse tungt på markedsføring uten å ha et godt nok produkt i bunnen. Laksefiskere holder seg godt oppdatert via nettsider og fisketidsskrifter, og ryktene om gode laksefiskeopplevelser sprer seg raskt. Graden av gjenkjøp er vanligvis også stor blant laksefiskere, og dette er som regel lønnsomt fordi det reduserer utgiftene til markedsføring og salg betydelig.

For nye tilbydere og produkter som må fokusere mer på markedsføring og salg finnes det ulike strategier. Både salg via reisebyråer og turoperatører (for eksempel Din Tur), eller direktesalg via nettside eller annonser i fisketidsskrifter kan fungere. Samarbeid med andre lokale, etablerte tilbydere kan være en kostnadseffektiv og målrettet form for nye tilbydere å komme ut i markedet på.

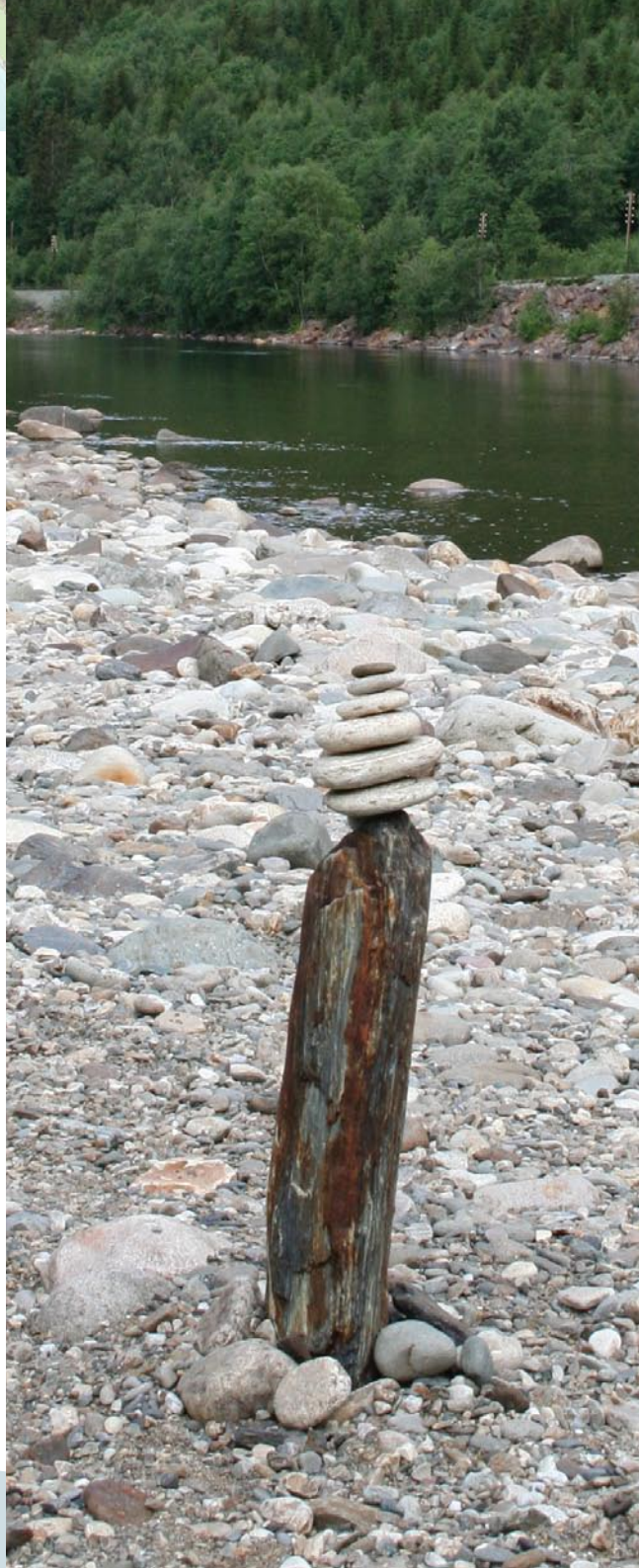


# Fisaketurismens verdikjeden

Ved å benytte oss av en verdikjede, får vi fokus på flere viktige aspekter ved laksefisketurismen. En verdikjede er vi godt kjent med fra for eksempel melkeproduksjon og skogbruk. Det kan innvendes at perspektivet kanskje forenkler en komplisert næringsnettverk som turismen ofte er en del av, men det løfter frem viktige poeng. Verdikjeden viser at ressurser er noe annet enn produkter! Ressursene må omdannes og foredles før de blir produkter. Videre skal produktene distribueres ut til et sammensatt og variert marked. Selv om direkte salg er vanlig i laksefiske, bidrar figuren til at en som tilbyder tar aktivt stilling til hvordan salg, distribusjon og markedsføring skal foregå.

Ressurs	Produkt	Distribusjon	Marked
Fisk	Båtfiske	Direkte	Norske
Vassdrag	Fiskekurs	Reisebyrå	Britiske
Hytte	Ukepakke	Agent	Svenske
Kårbolig	Fluefiske	Nettside	bedrift
Pensjonat	Osv.	Osv.	Fritid
Kompetanse			Osv.
Ledig			
Arbeidskraft			
Kapital			

Foto: Ø. Aas, NINA

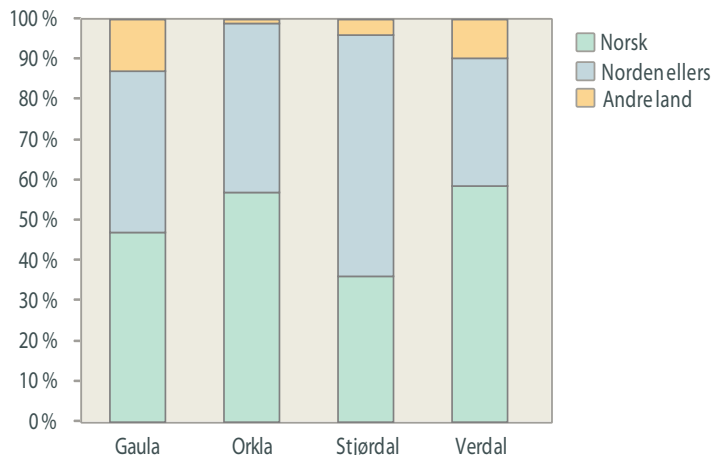


# Markedsbasert produktutvikling er nøkkelen

Laksefiske drives av ulike fiskere med varierende bakgrunn og interesse. Ofte vil det være nødvendig å rette ett tilbud inn mot spesifikke deler av Trøndelags laksefiskemarked, for å lykkes godt. Markedssegmentering kalles det når en deler opp et marked i ulike deler, ut fra behov for å skreddersy produkter. Markedssegmentering av laksefiskere kan gjøres på ulike måter. Vanlig er for eksempel inndeling etter hvor fiskerne kommer fra. Innovasjon

Norge driver for eksempel for tiden et prosjekt rettet mot britiske laksefiskere. Men det er ofte mer effektivt å dele fiskerne inn etter for eksempel betalingssevne, opplevelsesønsker (for eksempel fluefiskere, slukfiskere og markfiskere), gruppe (familie, venner, kolleger/forretningspartnere). I Trondheimsfjordens elver dominerer norske, svenske og danske fiskere, men det finnes også fiskere med annen nasjonalitet.

Viktige markedstrender innen laksefiske og annen naturbasert turisme:



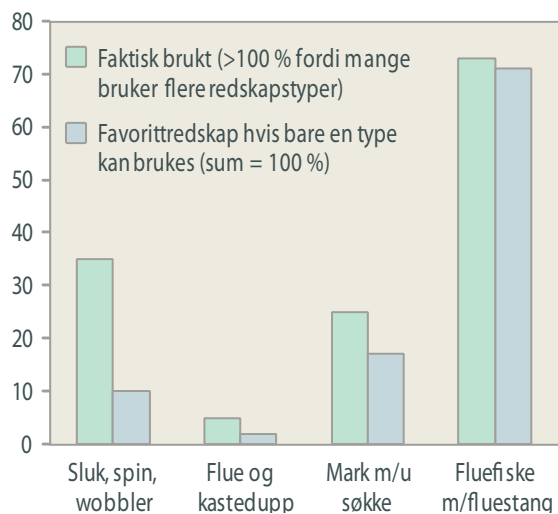
Hvor fiskerne i de fire sentrale Trondheimsfjordelvene kommer fra. Data fra spørreundersøkelse i 2006.

- økende etterspørsel etter kvalitet og ekte opplevelser
- økende betalingsvilje og -evne, men i større grad i det norske markedet sammenlignet med svenske og danske markeder
- andelen laksefiskere går trolig noe tilbake, men bruken av tid og penger blant de som fortsetter å fiske laks øker trolig
- økt interesse for å lære og utvikle ferdigheter
- mer spesialiserte fiskere (også blant uerfarne)
- flere reiser med venner i stedet for familie
- fluefiske øker relativt sett på bekostning av annet fiske



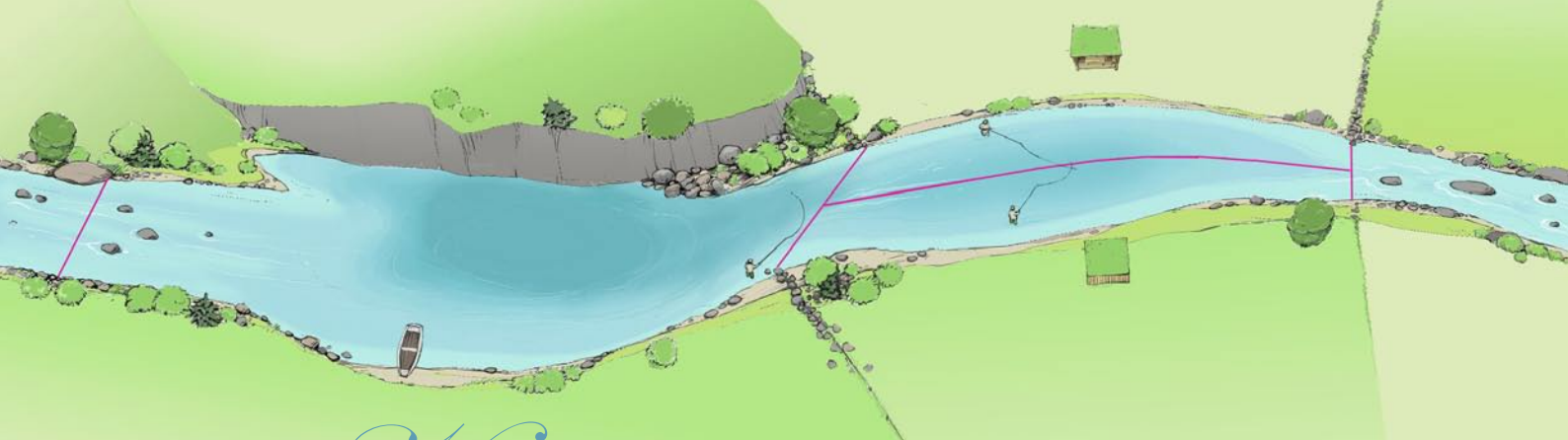
## Fluefiske øker!

Fluefiske er ikke lenger noe snobbene driver med, derimot er dette nå den klart vanligste formen for laksefiske i de store elvene rundt Trondheimsfjorden. Dette kan dels tolkes som et uttrykk for hva som er "trendy", dels kan veksten knyttes til utvikling av nytt og funksjonelt utstyr og kraftig markedsføring av fluefiske fra utstyrsleverandører. Men det er også et uttrykk for generelle trender i turisme og rekreasjon knyttet til økt fokus på ferdigheter, spesialisering og nisjer. Også utforming av fiskeregler har bidratt til veksten i fluefiske, men i Midt-Norge er det ikke dette som er den mest sentrale forklaringen.



Redskapsbruk og redskapspreferanser blant et tilfeldig utvalg på 546 fiskere i Gaular, Orkla, Stjørdal og Verdal sommeren 2006.





Elvestrekning med dårlig utformede vald.

## Vald utforming

Laksen er basen for laksefisketurismen. Men laksevaldets utforming er også en sentral bærebjelke – det er der aktiviteten foregår og opplevelsene skjer. Med valdutforming menes slike ting som:

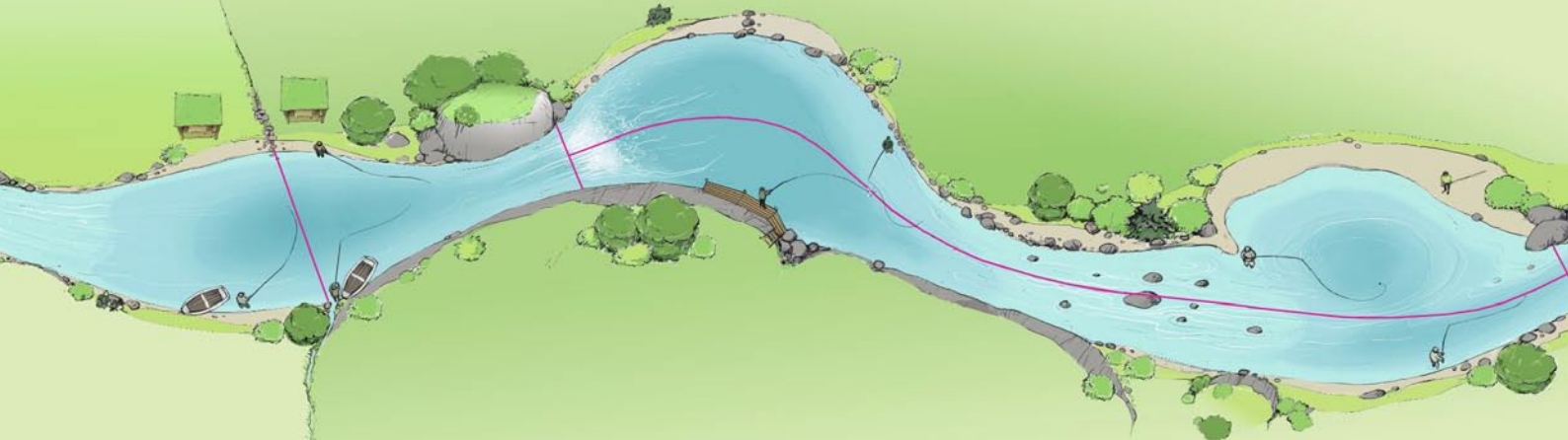
- valdets lengde
- om det fiskes fra side (motfiske fra andre siden) eller begge
- hvor mange høl og fiskeplasser det er på ett og samme vald
- om valdets grenser er naturlige i forhold til fiskeplasser og ikke deler en god høl i to
- hvordan valdet er tilrettelagt med gapahuker, sitteplasser, skilt mv.
- om valdet er variert nok til å fiske godt både på høy og lav vannstand

Elvestrekning med godt utformede vald.

Elvestrekningen som vises her gir eksempler på dårlig (øverst) og god valdutforming (nederst). Øverst ser vi små vald med lite hensiktsmessige grenser, motfiske og konflikter mellom fiskere på ulike vald. Noen steder er det også for mange gapahuker. Nederst ser vi samme strekning bedre arrondert.





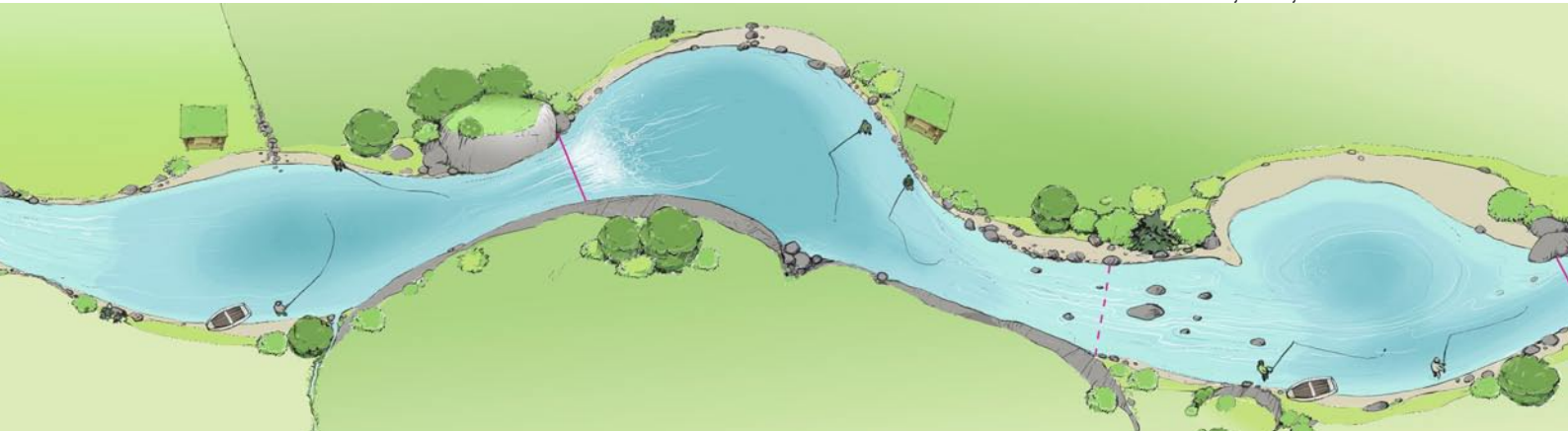


De fleste vald tar utgangspunkt i eiendomsgrenser, og omfatter en eller et fåtall eiendommer. Eiendomsgrensene er sjelden satt med sikte på å optimalisere fiskeplassene, og det finnes mange eksempler på vald med en lite hensiktsmessig avgrensning. Mange vald er også ofte for små til å gi gode nok fiskeprodukter.

Grunneiere forsøker ofte å forbedre valdene sine, som regel med å lage til fine gapahuker og hvileplasser. For sjelden ser vi at grunneiere sammen forsøker å lage gode vald, gjennom samarbeid uavhengig av eiendomsgrenser. Istedenfor ett godt vald, kan vi ofte få vi tre veldig dårlige. Dårlig arronderte vald er ett av de forhold som laksefiskere oftest klager over. Dette bør tilbyderne ta på alvor.

Et vellykket valdsamarbeid må baseres på respekt for den enkelte grunneiers "aksjer" inn i samarbeidet, og sikre at alle deltagerne opplever en større avkastning ved samarbeid enn ved å drive hver for seg. Det finnes også flere former for samarbeid som kan innebære at hver enkelt grunneier fortsatt driver for seg selv. Uformelle makeskifteordninger enten basert på tid eller areal kan bidra. For eksempel kan en eliminere møtiske ved å istedenfor å ha ene siden i en høl hele tiden, har begge sider annenhver dag eller 12 timer hvert døgn.

*Illustrasjon: Terje Bomann-Larsen*





## Laksefiske – baseferie med fokus på en aktivitet!

Laksefiske drives av lokale og tilreisende som rekreasjonsaktivitet. Mange tilbydere har forsøkt å øke inntjeningen og besøket ved å tilby andre aktiviteter som et supplement til laksefiske. En rekke undersøkelser viser oss imidlertid at de aller fleste laksefisketurister er interessert i fiske og lite annet. Mens laksefiske tidligere var en vanlig familieferie, er det i dag slik at det i større og større grad er vennegjenger eller familiens mannlige medlemmer som utgjør de typiske laksefiskegruppene. Da reduseres også interessen for alternative aktiviteter i tillegg til laksefiske. De fleste laksefiskeferier er det vi kan kalle for baseferie med en hovedaktivitet. Fiskerne besøker en elv og oppholder seg der foruten reisen til og fra hjemstedet. Dersom tilbydere er gode til å samarbeide, kunne vi se flere laksefiske tilbud der fiskere i løpet av en uke for eksempel besøkte to eller tre vald

eller elver. Dette vil da kunne kalles rundreiseprodukter. Dersom tilbydere er flinke til å kombinere slike tilbud, vil en kunne unngå svakheter og fremelske fortrinn ved de enkelte vald og elver.

Den gruppen som kanskje har den største interessen for alternative aktiviteter til fiske er bedriftsgjester. Bedriftskunder utgjør fortsatt et betydelig segment i norsk laksefiske. De kan deles i to. Den ene er småbedrifter eller fiskeforeninger i bedrifter som har mange likhetstrekk med fritidsfiskere. Den andre er bedrifter som bruker laksefiske som en del av kundepleie eller teambygging internt. Slike grupper er ofte sammensatt av mennesker med ulik interesse for fiske, og her kan det være velegnet å kombinere fiske med andre aktiviteter.

*Laksefiske er som regel en baseferie der gjestene primært er interessert i en aktivitet.*

	Rundreise	Baseferie
Enkeltaktivitet		<b>Laksefiske!</b>
Multiaktivitet		



# Matsservering og tjenesteyting

Interessen for matsservering og tjenester som guiding og transport varierer mye blant laksefiskere som besøker Trondheimselvene, og det er som regel en ganske liten andel som ønsker dette og er villig til å betale for det. Istedenfor kafeer og restauranter synes gode cateringtilbud å være vel så hensiktsmessig. Da kan en betjene mange vald og overnattingssteder, som kanskje ikke ønsker alle måltider servert, men ett og annet.

Det samme gjelder guider. Det er først og fremst fiskere fra ikke-skandinaviske land og bedriftskunder som bruker guider. Da vil det bare være de største fisketilbyderne som kan ha faste guider hele sommeren. Et alternativ er frittstående guidevirksomheter som jobber på ulike vald i samarbeid med flere tilbydere av fiske.

En viktig, men ofte forsømt del av et laksefiskeprodukt er god transport og hensiktsmessig plan for fisket. Rotasjonsskjemaer og timeplaner for fisket som gjør at fiskemulighetene utnyttes godt og fordeles rettferdig er en selvsagt del. Transport til og fra området, og mellom bosted og elva er også en viktig form for tjenesteyting.



# Husvære – en forsømt del av laksefiskeproduktet?

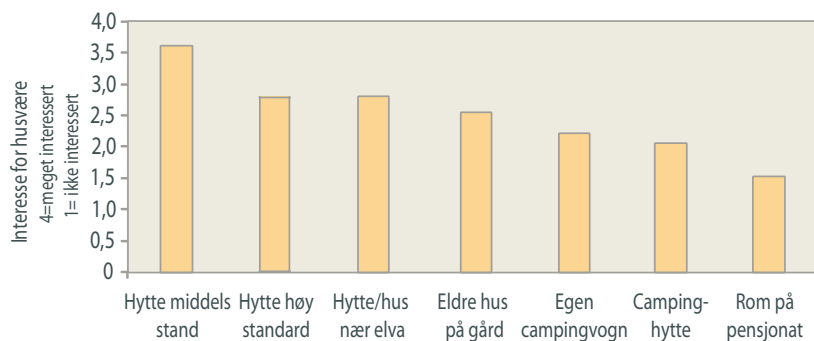
En generell trend i reiseliv er at det er økt vekt på innkvartering i høystandard selvstells enheter, mens både hytter med enkel standard og tradisjonelle pensjonater og hotell sliter. Det er nå klart økende interesse for innkvartering i enkeltrom.

Mange skandinaver som skal på laksefiske har erfart bekvemmelighetene ved å leie en høystandardhytte i vinterferien på Oppdal, eller på familieferie på stranden i Danmark. Men i Storbritannia er det fortsatt mer utbredt med B&B eller pensjonatinnkvartering.

Sportsfiskere i Trondheimsfjordselvne etterlyser gjennomgående noe bedre innkvartere-

ring enn det som er gjeldende tilbud. Majoriteten av norske, svenske og danske fiskere foretrekker selvstellsløsninger med middels-god standard. Blant utenlandske fiskere er etterspørselen etter innkvartering i hotell/pensjonat noe større.

En utfordring ved investering i nytt husvære er at laksefiskesesongen er kort, og lønnsomheten ved en slik investering er lettere å oppnå dersom husværet også kan brukes til annen inntektsbringende virksomhet. Bruk til jaktutleie, vinterferie og utleie til skoleelever kan være aktuelle bruksområder for laksefiskeboliger langs elvene i Trøndelag.



Ønsker om ulike typer innkvartering blant fiskere i Gaula, Orkla, Stjørdal og Verdal.





Foto: R. Krogdahl





# Fysisk tilrettelegging

Gapahuker, sitteplasser og skilt er en nødvendig del av tilretteleggingen av et laksevald. Men du kan ikke lage et godt produkt ved å sette opp en flott gapahuk ved en dårlig laksehøl.

Det er viktig at gapahuker og sitteplasser er funksjonelle. Dvs at de ikke tas av flommen og de skal samtidig plasseres og utformes slik at de faktisk brukes av fiskerne. I økende grad skal de også se ok ut, og ikke som et kråkeslott. I tillegg er det viktig at området ved elva er ryddig, og ikke brukes til lagrings- og dumpingplass.

Langs de fleste elver så ser en høyst ulike skilt og gapahuker, ofte også på ett og samme vald. Som et minimum bør valdets øvre og nedre grense merkes tydelig for å unngå uheldige konflikter. Flere burde forsøke å lage felles profil og stil på skilt og gapahuker langs samme elv. Og setter du ut søppelkasser eller bygger en utedo, må de tømmes og vaskes. Hvis du ikke har tenkt til det, er det bedre å la være. Gode tilretteleggingstiltak og en rydding elvebredd er med på å gi ditt produkt et solid inntrykk.

*Eksempel på gode og dårlig utformede gapahuker i Trondheimsfjordens lakseelver.*

*Foto: B. K. Dervo og Ø. Aas, NINA.*





LANGHØLEN





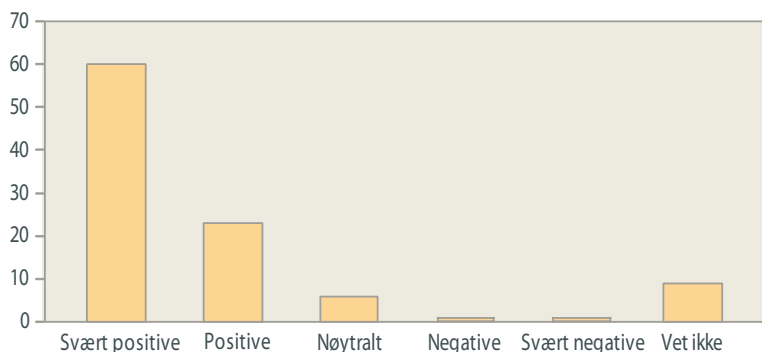


## Effekten av oppleieordningen – hvordan skaper den merverdier for grunneierne?

Vi kan ikke drive skiturisme uten snø, og heller ikke laksefisketurisme uten laks! Denne erkjennelsen var basisen for hele oppleieprosjektet i Trondheimsfjorden.

Fiskernes holdning til oppleieordningen.

Trønderske lakseelver står for betydelige fangster av laks, både målt i antall laks og



når det gjelder gjennomsnittsstørrelse på fisken. Men en viktig utfordring i turismesammenheng, særlig overfor internasjonale markedssegmenter, er at fangstene av laks per person og uke ofte er lav. Stort antall av utholdende og dyktige lokale og tilreisende norske, danske og svenske sørger for de høye fangsttallene. For en fisketurist er det fangst-sannsynligheten en har ved en ukes fiske på det valdet en skal fiske, som er det mest interessante, ikke elvas samlede fangst.

Oppleieordningen av kilenoffiske som har foregått i Trondheimsfjorden 2005 – 2008 er det kanskje mest konkrete eksempelet i nyere norsk lakseforvaltning på et tiltak som tar behovet for bedre laksefiske og bedre gytebestander på alvor. Fiskerne i elvene er gjennomgående svært positive til tiltaket.

Presse- og nyhetsoppslagene om prosjektet har vært omfattende, ikke minst i utenlandske media rettet mot de sentrale utenlandske markedene. Så å si alle har vært positivt vinklet, og har spilt en viktig rolle i å veie opp for det nokså blandede og dels negative renommeeet norsk laksefiske har blant britiske og amerikanske fiskere. Verdien av slik omtale er vanskelig å anslå, men er betydelig.



Foto: R. Krogdahl



Sterkere laksebestander vil øke attraktiviteten til flere vald, og fiskeukene som oppnår gode priser blir flere. Dette gir mulighet for å gi gode opplevelser til flere fiskere, og grunneiere og aktører på dårlige og middels gode vald vil oppleve økt etterspørsel.

Andre tiltak som tilbydere kan iverksette for å øke den enkelte fiskers fangst:

- bruke guide for å hjelpe fiskere med middels eller dårlige ferdigheter
- utforme valdene slik at fangsten per fisker øker
- sørge for god fangststatistikk på valdnivå
- redusere antallet fiskere på en strekning for å øke fangsten per fisker
- fang og slipp gir mer laks i elva utover sesongen, og på sikt bidra til økt rekruttering

Eksempel på artikler med internasjonal omtale av oppleieordningen.

FLY ONLY

## Prestigieus zalmprosjekt in Noorwegen

Het kringetje zalmvissers onder de vliegvisers in België en Nederland is vrij beperkt. Niettemin loont het beslist de moeite om even stil te staan bij een nieuw en prestigieus project, dat ervoor moet zorgen dat de Noorse zalmen weer massaal de rivieren opzwellen.

**N**a de IJlander Ott Vigfusson, die zich met 'North Atlantic Trust' sinds jaar en dag heeft ingespannen om het zalmbestand op open zee te beschermen tegen overbevissing, is het de beurt aan Vegard Heggem om de zalmen te beschermen, in dit geval tegen de netvissers in de Trondheimfjord. Iedereen die een beetje thuis is in het onderwerp 'Atlantische zalm', weet intussen dat de Trondheimfjord niet zomaar de eerste de beste fjord is. Met zijn 43 rivieren die erin uitmonden, waaronder de Gaula, Orkla, Stjordalselva, Verdalselva, Nidelva en Namsen, vertegenwoordigt deze fjord bijna een kwart van alle Noorse zalmen die aan de hengel gevangen worden. In 2004 werd er bijvoorbeeld meer dan 55 ton zalm aan de hengel gevangen. Daarnaast werden er ook nog eens ongeveer 70 ton weggevangen met netten en dan hebben we het enkel over de officieel gerapporteerde vangsten. In werkelijkheid ligt dit cijfer vermoedelijk 50% hoger. Dit betekent dat een actie om de netvissers in de fjord aan banden te leggen, een geweldige boost zou kunnen betekenen voor de sportvisserij op de rivieren.

**ECONOMISCH**  
Louter economisch gezien loont het de moeite om hier wat aan te

doen. Berekeningen hebben aangetoond dat de economische waarde van een met netten gevangen zalm 70 Noorse Kronen per kilo bedraagt (1 NOK = € 0,13), terwijl dit voor een aan de hengel gevangen zalm niet minder dan 1.000 NOK per kilo is! Daar bovenop komt nog eens dat het aantal mensen dat in de sportvisserij en toerisme tewerkgesteld kan worden, een veelvoud betekent van de enkele families die momenteel hun brood verdienen met de netvisserij. Netten laten verdwijnen betekent uitkopen, dus moet er geld op tafel. In nauwe samenwerking met het Noors Instituut voor Natuuronderzoek (NINA) en de landbouwafdeling van de Universiteit van Oslo, heeft Vegard Heggem kunnen aantonen dat zo'n zalmproject enorme ecologische en economische voordelen biedt. Een toename van het aantal zalmen in de rivieren verhoogt de concurrentie op de paaiplaatsen, wat uiteindelijk voor een sterkere stam zal zorgen en vooral de plaatselijke economie, met name het toerisme zou hier wel bij varen. De organisatie 'De Trondheimfjord-rivieren' werd opgericht in september 2004 en uiteindelijk is begin 2005 het licht op groen gezet voor een project met een looptijd van vijf jaar. Na heel wat onderhandelen zijn niet minder dan 80% van alle netvissers overtuigd om tegen compensaties hun netten droog te houden. Hiermee zullen ongeveer 15.000 extra zalmen hun paaiplaatsen op de rivieren kunnen bereiken. Voor deze, uiteraard financiële compensaties, heeft men zich gebaseerd op het gemiddelde van de officiële aangiften van de vangsten in de jaren 1999-2003. Dit komt neer op 4,5 tot 5,5 miljoen Noorse Kronen per

jaar; een smak geld en dit moet ergens vandaan komen. De voornaamste sponsors zijn Elbe/Normark, de Trondheim Energiecentrale en het North Atlantic Salmon Fund en alles wijst erop dat met de steun van de honderden kleinere sponsors het streefdoel zal gehaald worden. We houden jullie op de hoogte. Oh ja, nog even dit. Het is de wetenschappers intussen opgevallen dat de rivieren die uitmonden in de Trondheimfjord, nauwelijks of helemaal geen last hebben van de zo gevreesde zalmparasiet, de Gyrodactylus salaris. De oorzaak is waarschijnlijk de meer dan doorsnee concentratie aan aluminium in het water. Is dit de oplossing voor het probleem? Voor meer informatie over het project, kun je terecht op [www.elvene.no](http://www.elvene.no).

**VEGARD HEGGEM**  
Bij ons minder bekend, maar als ex-speler van Rosenborg en Li-

**Patrick Daniels**

*Dit is het formaat zalm waarvoor je naar de Orkla trekt, proost!*




34 BEET - FEBRUARI

Vegard Heggem, de grote bezieler achter het zalmproject.





## Fang og slipp

Fang og slipp diskuteres heftig blant fiskere, grunneiere og myndigheter. Det vi kan slå fast er følgende:

- fang og slipp (catch & release) blir mer og mer vanlig som reguleringstiltak i mange former for sportsfiske over hele verden
- fang og slipp er ikke forbudt i Norge
- utført på riktig måte og dersom laksen som gjenutsettes ikke har skader i for eksempel gjellene, så overlever så å si all laks og gyter på vanlig måte
- mange markedssegmenter, for eksempel britiske og amerikanske, reagerer nå klart negativt på laksefiske som ikke baseres på fang og slipp, mens skandinaviske fiskere er åpne for kvoter men er negative til et fiske der all laks må slippes ut
- økt bruk av kvoter og rettet fiske vil medføre mer fang og slipp
- fang og slipp vil kunne gi bedre laksefiske både gjennom at det er mer fisk i elva mot slutten av sesongen, og fordi gytebestandene øker og gir økt rekruttering

Elvene rundt Trondheimsfjorden har utgitt en brosjyre med tips og råd om hvordan gjenutsetting av laks skal utføres for ikke å skade fisken. Den kan lastes ned fra nettsiden [www.elvene.no](http://www.elvene.no).





## Oppsummering: Nøkkelområder for økt produktkvalitet og økt verdiskaping

Skal en bevare og videreutvikle laksefisketurismen i Norge, er følgende områder sentrale:

- Slik skiturismen trenger snø, trenger laksefisketurismen laks! Mer laks i elvene og økt fangst per fisker er sentralt for å lykkes fremover
- Valdene kan bedres gjennom bedre ar-rondering og i noen grad økt kvalitet på tilrettelegging
- Samarbeid mellom grunneiere og med andre næringsaktører er avgjørende for en mer profesjonell turisme med bedre laksefiskeprodukter
- Økt kvalitet på husvære etterspørres men investeringene må vurderes blant annet i forhold til sesonglengde og mulighet for annen bruk







## Videre opplysninger og adresser

Elvene Rundt Trondheimsfjorden: [www.elvene.no](http://www.elvene.no)

Gaula fiskeforvaltning: [www.gaula.no](http://www.gaula.no), sekretær Torstein Rognes.

Orkla Fellesforvaltning: [www.orklaguide.com](http://www.orklaguide.com), sekretær Rune Krogdahl

Stjørdalsvassdragets elveeierlag: [www.stjordalselva.no](http://www.stjordalselva.no), leder Hågen Einang

Verdalselva elveeierlag: [www.verdalselva.no](http://www.verdalselva.no), leder Jon Olav Oldren

Norske lakseelver er en næringsorganisasjon for grunneierne i norske lakseelver. På nettstedet [www.lakseelver.no](http://www.lakseelver.no) finnes en del informasjon om forvaltning og turisme i lakseelver i Norge og andre land.

Prosjektet Laks og Verdiskaping i Trondheimsfjorden (LOVIT) eies av Elvene Rundt Trondheimsfjorden og finansieres av AREAL programmet i Norges Forskningsråd. Prosjektet har som mål å evaluere effektene av oppleieordningen og bistå næringsaktørene i bærekraftig næringsutvikling basert på villaksressursene i regionen. I prosjektet deltar blant annet Norsk institutt for naturforskning ([www.nina.no](http://www.nina.no)), Universitetet for Miljø- og Biovitenskap ([www.umb.no](http://www.umb.no)) og Sør-Trøndelag Grunneier- og Sjølaksefiskerlag.



Brosjyren kan bestilles fra Elvene Rundt Trondheimsfjorden ([www.elvene.no](http://www.elvene.no)),  
eller ved henvendelse til [rune@orklaguide.com](mailto:rune@orklaguide.com)