

Lofotposten

Mandag 27. april 2009 • Nr. 95 • Årgang 114 • Løssalg kr. 20,-

VEST

Bedriftene styrker seg



FOTO: LISE FAGERBAKK

Frode Gjedrem fra Værøy stilte på næringsmøtet for å lære mer om import.

SIDE 5

Knall for F

Markus Rolan
med nok et m

Lofotsenteret
-det e her det skjer-

Hovedåpningstider

Man-fre 09.30-17.00

Tors til 19.00 • Lør 10-15

VINMONOPOLET:

Man-ons 10-16 • Tors 10-18

Fre 10-17 • Lør 10-15

APOTEKET:

ARBEIDERN

presenterer

**EDGAR
BROUGHTON**



Nye bedrifter i øst og i vest

Næringsinteresserte fikk torsdag kveld lære mer om import. Det trenger ikke minst Frode Gjedrem og Siv-Hilde Lillehaug.

LISE FAGERBAKK

Lofoten Næringshage inviterte torsdag kveld til temakveld om import. «Kvinnelige entreprenører i Lofoten utvider horisonten», ble kvelden kalt. Riktignok møtte det en mann - noe Frode Gjedrem fra Værøy humoristisk kommenterte. Men import er import - og Gjedrem trenger all informasjon og tips han kan få når han skal lære seg å importere kosttilskudd fra USA.

- Jeg startet firmaet i fjor høst og driver med kosthold og blodanalyse. Konseptet er å spise og drikke slik at en oppretter en korrekt pH-balanse i kroppen, forklarer Gjedrem.

Det betyr at han etter en analyse av blodet setter sammen et kosthold som delvis er basert på kosttilskudd. Det er disse kosttilskuddene han ønsker å importere fra en produsent



Siv-Hilde Lillehaug starter lokalbutikk med en spesiell vri.

han kjenner i USA.

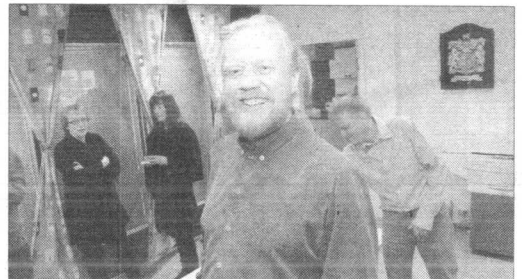
- Jeg gikk på kurs hos en amerikaner. Han bor i California og produserer disse produktene som jeg ønsker å importere, sier han.

Firmaet, Lofoten pH Balanse, er i oppstartsfasen og har foreløpig ikke fått fylt opp nettstedet - men kunder, det har han.

- Ja, jungeltelegrafene går og jeg tror det er et marked for dette, sier siddisen - som flyttet til Værøy for fire år siden.

Siv-Hilde Lillehaug, kokk fra Henningsvær er også i gang med sin bedriftsetablering. Firmaet Lofotmat tilbyr kurs, konsulentoppdrag og catering. Men det kommer mer.

- Jeg skal starte matopplevelser og kommer nettopp fra Italia med en koffert som var litt tung. Jeg vil både importere og eksportere - til



Frode Gjedrem var på Vestvågøy i anledning Klimakonferansen.

og fra Italia, Sverige og Finland, sier Lillehaug, som ikke minst vil fronte de mange fantastiske, lokale produktene.

Hun har konseptet klart for seg.

- Det blir en butikk i Henningsvær, og jeg håper å få en plass hvor jeg kan møte folk, sier kokken, som vil røpe mer om butikken sin etter hvert.

Gjedrem og Lillehaug var ikke alene om planer rundt bordet da møtet fant sted. Næringshagen har arrangert to temakvelder tidligere i vinter. De fleste deltakerne er fortsatt i startgropen, men under møtet verserte det konkrete planer om alt fra nettbutikk til produksjon av egne produkter i utlandet.



Evy-Line Sundbakken har butikk og verksted i Henningsvær. Nå utvider hun til nesten dobbel størrelse og reåpner den første mai-helgen.

ALLE FOTO: LISE FAGERBAKK

Papirer - og mer papirer

Import av varer innebærer en mengde regler, papirer, toll og handelsvaner - men det er mulig. Det mener Turid Sandnes fra Svolvær og Jo Petter Drtina fra Tønsberg. De var innleid til møtet torsdag for å fortelle om sine erfaringer med import; Sandnes fra Frankrike og Drtina fra Kina.

- Til og begynne med er det veldig ...«you have to buy, you have to buy...», og de vil gjerne at du kjøper et lass med varer, men nå er det ikke noe problem, fortalte Sandnes, som sier det ofte er nok å gjøre mine til å gå - så snur de og gir deg et mindre kvanta.

Derimot er det mye å passe på; papirene på at du driver en bedrift må være i orden,

det samme må importtillatelsen, frakt-kostnadene må passes på og varene skal gjennom tollene.

- Det er ikke bare å dra og begynne å handle, rådet hun.

Det samme gjorde Drtina, som etter flere års erfaring med interiørhandel fra Kina anbefalte deltakerne å starte så nære hjemme som mulig.

- Skal en begynne å bestille varer til én butikk, er ikke Kina det rette stedet. Der må du kjøpe store kvanta og frakten er dyr. Start på gave- og interiørmessen i Lillestrøm, og andre europeiske messer, rådet Drtina.

FAKTA

Lofoten Næringshage driver prosjektet «Kvinnesatsing og nyskaping i Lofoten». Prosjektet er en del av en kjede kvinneprosjekter i hele landet, som går under navnet «Kvinnovasjon». Prosjektleder i Lofoten, Ragnhild Nyland, har arrangert tre kurs så langt og planen er klar for en videreføring til høsten. Hun har kontakt med rundt 20 kvinnelige etablere i Lofoten, som alle er i startfasen for en etablering.