

Kvinnelig næringsmiddelkompetanse

To kvinnelige gründere leser importregelverk og utenlandske import- og eksportforskrifter rettet mot næringsmiddelindustrien. Fordi de skjønner konsekvensene av ikke å skjønne, har de skaffet seg et levebrød av kunnskapen sin.

Tekst og foto: Elisabeth Johansen

Grete Astad tilbyr tjenester innen fortolling og import av alle typer produkter – alt fra levende hester til fly. Fordi næringsmiddelområdet har det mest kompliserte regelverket, er det rådgiving innen dette området, samt ren fortolling av næringsmidler, hun jobber mest med.

Marit Skotheim driver rådgiving innen næringsmiddelområdet med spesialkunnskap om ingredienser i næringsmidler, er ingrediensene lovlige, er sammensetningen lovlig, er mengdebegrensningene i de forskjellige lands lovverk overholdt. Holdbarhetsregelverk og merking av matvarer inngår også i hennes kompetansefelt.

Penger spart ...

– Mange bedrifter har importerte produkter i sitt sortiment, og da er det viktig å være klar over at man trenger en forskriftsbestemt mottakskontroll, og oversikt over tolltariffer og regelverk ved innfortolling. Dette gjelder for både råvarer og ferdigvarer. En del av arbeidet vårt er å få folk til å skjønne at det er behov for denne type tjenester! Både importører og transport- og spedisjonsbedrifter har behov for kunnskap. Mange importører setter mottakskontrollen og fortolling bort til transport- og spedisjonsbedrifter, og mange av disse har ofte ikke kompetanse til å ivareta disse tjenestene, forteller kvinnene som har etablert hvert sitt

selskap. Grete Astad driver Tollkonsult AS, og arbeider per i dag alene, mens Marit Skotheim har tre ansatte i sitt firma Cibaria AS.

Kvinner med spesialkompetanse

Kvinnene har allsidig bakgrunn. Skotheim er sivilingeniør fra NTNU innen kjemiteknikk og har arbeidserfaring fra Mattilsynet. Astad har etatsutdanning fra Tollvesenet, er utdannet bedriftsøkonom og har yrkeserfaring tollvesenet, er utdannet bedriftsøkonom og har yrkeserfaring tollvesenet, er utdannet bedriftsøkonom og har yrkeserfaring transport- og spedisjonsbedrifter, samt import og eksport.

– Jeg har sittet på alle sider av bordet og sett hvor skoen trykker. Jeg veileder importører om hvordan prosessene er, hvordan dokumentflyten går og hvordan fortellingen skjer. Det er klassifisering av varen som bestemmer tollnivået. Det blir fort dyrt dersom ting blir gjort feil, sier Astad, og Skotheim supplerer: – Vår spesialisering er å lese regelverket. Vi skjønner det tekniske regelverket, og vi har fagbakgrunn for å gjøre vurderinger som eksempelvis jurister ikke er i stand til.

Skotheim eksporterer også sine tjenester og har kunder i 10 land.

– Importkontroll og ingrediensvurdering er så viktig at det er mange eksportører som ikke vil overlate dette til norske importører, og disse utenlandske bedriftene er også våre kunder. Vi oppdager stadig produkter som ikke er tillatt etter norsk regelverk. Jeg er overrasket over at fokuset hos importør- og produsentbedriftene ikke er større, sier Skotheim.

Samarbeide

Samarbeide gjør de ved å henvise kunder til hverandre, der det er den andres spesialkompetansen kunden har behov for. En kunde hadde oppdaget at det i en periode var foretatt mange feilinnfortollinger, og ønsket en gjennomgang av dette. Han kontaktet Skotheim som



Grete Astad (t.v.) eier og leder Tollkonsult med seg selv som eneste ansatt. Marit Skotheim eier og leder Cibaria med tre ansatte. – Blir vi store nok, kan det bli interessant å få med investorer, sier de.

sendte han videre til Astad.

– Jeg oppdaget at varen var innfortollet med feil tolltariffnummer, feil valuta, og innvilget tillatelse til nedsatt toll (TNT) var ikke benyttet. Nødvendig opprinnelsesdokumentasjon manglet. Totalt sett sparte importøren 600 000 kroner ved gjennomgang av denne saken. Det er lett for importøren å velge en transportør til å ta fortollingsjobben, uten å kvalitetssikre at speditøren har kompetanse på innfortolling av næringsmidler, som er et spesialfelt etter min mening, sier Astad.

– For vår del er det viktig å bevisstgjøre bedriftene på å være med tidlig i prosessen. Skal noen importere næringsmidler fra utlandet, kosttilskudd, ingredienser eller hva som helst, må spørsmålet være om det er noe i dette produktet som gjør at det vil være bortkastet tid for bedriften å fremforhandle en avtale. Finnes det noe i produktet som ikke er tillatt i Norge, eller finnes dette "noe" i ikke tillatte mengder? Det er mye penger spart på å ha oversikt over regelverket i starten på en prosess, fremfor å måtte trekke reklamekampanjen to dager før startskuddet går – for det var først da man tenkte på å sjekke ingredienslista, formaner Skotheim, og kvinnene er enige: – Det er mangel på respekt for sluttbrukeren når bedriften ikke er villig til å bruke

ressurser på å finne ut at det de selger er trygt og lovlig.

Kontinuerlig kompetanseheving

Gründerne bruker mye tid på å holde seg oppdatert innen forskrifter, rundskriv, EU-direktiver og lovtekster. De følger med på postlister til Lege-middelverket og Mattilsynet. Det finnes noen landspesifikke regler for Norge, noe eksempelvis Danmark og Tyskland også har. Utover det har Norge implementert EU-direktivene, og i følge Astad og Skotheim er Norge ofte raskere ute enn EU-medlemmene. Kvinnene har som målsetning å ha topp kompetanse og tilbyr kurs for Mattilsynet og for næringsmiddelbedrifter.

– Hva er de store utfordringene for dere fremover?

– Det er å finne dyktige fagfolk for å utvide bedriften! For mange er det et stort steg å gå fra det offentlige til privat ansettelse, og kompetansen vi etterspør for å utvide er der ute i det offentlige. En annen stor utfordring er økt bevisstgjøring om at den kunnskapen vi representerer er viktig for bedriftene for ikke å få uønskede kostnader. Det kan selvsagt gå bra uten spesialkompetanse, men får man en baksmell og etterberegning av avgifter kan det gå galt. Er varer feilklassifiserte kan bedriften gå inn, det har vi dessverre eksempler på!