

HitraMat AS

Redegjørelse Åpenhetsloven

Refererer til regnskapsåret 2022

HitraMat er en norsk tradisjonsbedrift med opprinnelse fra tidlig på 1900-tallet lokalisert på Trøndelagsskysten. Selskapet har siden oppstarten vært drevet av tre generasjoner Fjeldvær, med dagens leder Anton siden slutten av 70-tallet. Vi er i dag Norges ledende og Europas største aktør innen prosessering av taskekrabbe, og omsetter for ca 300 mill årlig. HitraMat AS er en del av Insula.

HitraMat er lokalisert på Hitra Fiskerihavn og ligger i det største fangstområdet for taskekrabbe i Norge, med gode miljømessige fortrinn som ren luft og ren sjø. Årlig blir det foredlet ca 4.500 tonn ved produksjonsanlegget på Kuøya, dette utgjør om lag 70% av all taskekrabbe landet i Norge. HitraMat AS selger også andre lokalt høstede skalldyr som eksempelvis kamskjell og sjøkreps.

Vi er stolte av våre verdier, og har en klar forventning om at menneskemøter i regi av HitraMat AS alle skal være tuftet på ærlighet, respekt og høflighet. Vi ønsker å være en åpen, lojal og inkluderende partner, både i forholdet til våre ansatte, til kunder og i relasjon til våre leverandører.

Det er viktig for oss til enhver tid å ha god oversikt over og dialog med leverandører. Vi skal påse, oppmuntre til og legge til rette for, at leverandører leverer varer og tjenester på best mulig vis og i henhold til vår standard. Dette gjelder alle forhold rundt innkjøp; foruten pris og kvalitet så er også bærekraft, menneskerettigheter og anstendige arbeidsforhold, viktige parameter for oss ved valg av leverandør.


Dato og signatur Daglig leder

Hitramat

Generell informasjon

Adresse hovedkontor: Knarrlagsundveien 325, 7241 Ansnes

Antall ansatte faste/i sesong: 35 faste, opp mot 170 i sesong.

Generell beskrivelse av driftsområde, produkter og tjenester:

Kjøp av villfanget taskekrabbe og videreforedling av denne til fersk og fryst vare. Mottak av sjøkreps og fisk.

Markeder hvor virksomheten opererer i:

Primært Norge og Europa.

Beskrivelse av bedriftens struktur/organisering på et overordnet nivå:

Virksomheten er et heleid datterskap av Conchilia AS, og ledes av Daglig leder. Daglig drift utføres i tillegg av CFO, Leder Sourcing, Produksjonssjef, Kvalitetsleder, Salgs- og Markedssjef, Hr direktør, Teknisk leder samt Forsknings- og utviklingssjef. Organisasjonen er fremoverlent og resultatdrevet, og fremstår som ung og dynamisk.

Navnet på kontaktperson Åpenhetsloven: Hilde Antonsen

E-post adresse for kontaktperson: hilde@hitramat.no

Nettadresse hvor rapporten er publisert: www.hitramat.no

Forankring av jobben

Arbeidet med menneskerettigheter og anstendige arbeidsforhold for HitraMat AS er forankret i virksomhetens styre av 14. desember 2022. Videre har man utarbeidet retningslinjer for hvordan det praktiske arbeidet med kontroll og etterlevelse skal håndteres både for interne forhold og i forhold til eksterne forretningsforbindelser.

Alle ansatte er underlagt vår Code of Conduct.

Varslingskanaler som er benyttet for å avdekke negative avvik og konsekvenser pr nå er våre interne (Hr-direktør Conchilia, Personal-sjef HitraMat).

Slik arbeider vi med aktsomhetsvurderinger i vår virksomhet:

Aktsomhetsvurdering interne forhold:

Tiltak

- Som en internasjonal sesongbedrift med flere kulturer under samme tak er arbeidet vi gjør internt noe vi tar på største alvor, og gjør at vi må ha ekstra fokus på og å legge til rette for god tilnærming til norsk bedriftskultur. Viktige hjelpemidler i dette arbeidet er informasjon, opplæring, sosiale arrangement og ikke minst gode boforhold. Vi er bevisst i å kommunisere

Hitramat

på ulike språk, som innbefatter majoritetens morsmål. Virksomheten har også etiske retningslinjer i form av Code of Conduct som samtlige ansatte må undertegne.

Aktsomhetsvurdering eksterne forhold (leverandører og eksterne forretningsforbindelser):

Tiltak

- Det er satt opp en komplett oversikt over samtlige leverandører
- Leverandørene rangeres etter 2 kriterier; størrelse og geografi, dvs hvem vi handler mest med og hvilke som er lokalisert i geografiske områder i verden som er rødlistet ut fra menneskerettshensyn ihht til vurderingene gjort av Etisk Handel Norge
- Det er foretatt en risikovurdering over hvor i leverandørkjeden eller hos hvilke forretningspartnere det er størst sannsynlighet for at det kan skje brudd på menneskerettigheter og/eller anstendige arbeidsforhold
- Områder hvor risikoen ansees å være størst er prioritert
- Verktøy benyttet i den eksterne undersøkelsen er bl.a interne leverandørevalueringer, sertifiseringer, selfaudits fra leverandørene, historisk kunnskap samt bedriftsbesøk.

Prosessen er og skal være dynamisk og pågående, og har som formål å kartlegge og avdekke negativ påvirkning i egen leverandørkjede. Om slik negativ påvirkning avdekkes, har virksomheten et ansvar for å forsøke å stanse, redusere eller forebygge den negative påvirkningen. Dette gjøres gjennom dialog og som et forsøk på å påvirke i positiv retning. Endring bør kartlegges og følges opp. Hvis endring i positiv retning ikke finner sted etter gjentatte forsøk blir leverandøren eller forretningspartneren regnet som uegnet og forretningsforholdet avsluttes.

Fortsettelsen av arbeidet

Vi anser 2022/2023 for å være oppstartsår for det formelle arbeidet rundt Åpenhetsloven. For det fremtidige arbeidet på dette området vil vi i større grad søke å oppnå skriftlig dokumentasjon på både systemer og holdninger hos våre leverandører mht menneskerettigheter og anstendige arbeidsforhold. En skriftlig henvendelse fra oss til våre leverandører er ikke ensbetydende med at brudd på menneskerettigheter ikke skjer, men et påtrykk for mottaker om at dette er noe vi er opptatte av og legger vekt på. Dette tror vi kan være forebyggende og vil gi økt fokus internt så vel som eksternt.

Konklusjon

Vi har for inneværende år ikke avdekket faktiske negative konsekvenser når det gjelder menneskerettigheter og anstendige arbeidsforhold hverken internt i vår virksomhet, eller når det kommer til våre leverandører eller forretningsforbindelser. Dette arbeidet er i sin begynnelse, og vil for fremtiden i enda større grad enn tidligere være et naturlig tema i fremtidig kommunikasjon både med nye og med eksisterende leverandører og forretningsforbindelser.