

UNDR

FIASnytt

SIDE 1

JANUAR – 2024

SJØMATDAGENE

23. – 24. januar 2024

Sjømatdagene 2024

Sett av datoen: 23. – 24. januar

Den største og mest relevante møteplassen for medlemmer, bransjeaktører og alle med interesse for sjømatnæringen i Norge



SJØMATBEDRIFTENE

Skann QR-koden
for påmelding.





LUNDR

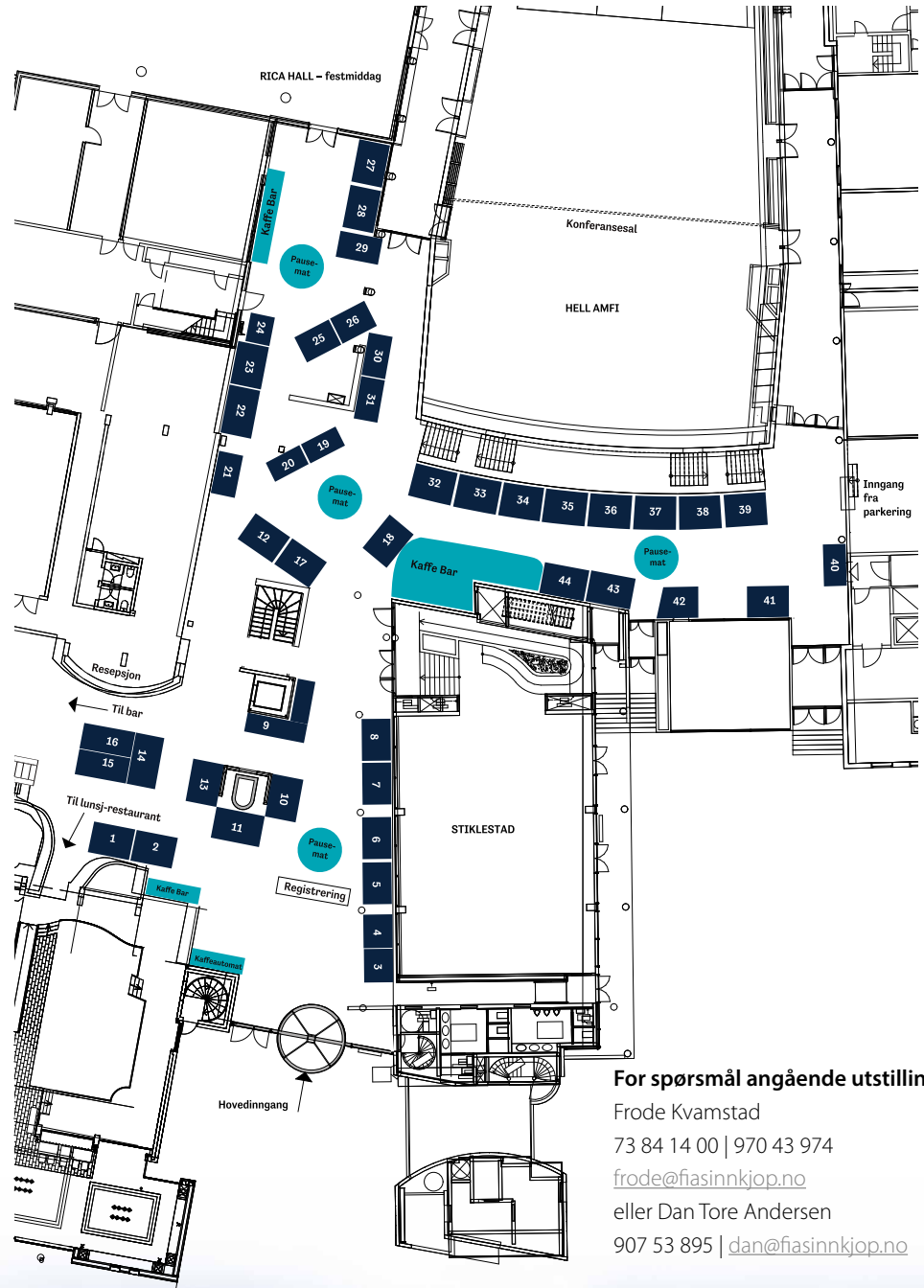
FIASINN

UTSTILLERE – SJØMATDAGENE 2024



Følgende utstillere har stand i vrimlearealet på hotellet:

- | Stand | Firma |
|-------|---------------------|
| 3 | Sjømatbedriftene |
| 4 | Ide House of brands |
| 5 | Travelnet |
| 6 | Fjordkraft |
| 7 | Power Bedrift |
| 8 | Reflex |
| 9 | Norion Bank |
| 10 | Felleskjøpet |
| 11 | Nippon |
| 12 | Manpower |
| 14 | Entec |
| 17 | FIAS |
| 18 | Formue |
| 19 | Sands |
| 20 | SMN |
| 21 | Nor-Engros |
| 22 | Labolytic |
| 23 | Nopla |
| 24 | Microclean |
| 25 | Norfishing |
| 26 | DS Smith |
| 27 | Ahlsell |
| 29 | Norsk Eierskap |
| 30 | VWR |
| 31 | Mpack |
| 32 | IF |
| 33 | Seacloud |
| 34 | Selvig |
| 35 | Nortekstil |
| 36 | Empakk |
| 37 | SGS |
| 43 | Skala |
| 44 | Ecolab |



For spørsmål angående utstilling:

Frode Kvamstad
 73 84 14 00 | 970 43 974
frode@fiasinnkjop.no
 eller Dan Tore Andersen
 907 53 895 | dan@fiasinnkjop.no



Fiskerinæringens Innkjøpselskap AS FIAS fyller 30 år i 2024

Innkjøps samarbeidet som ble stiftet av 11 sjømatbedrifter 6. februar 1994 lever i beste velgående. Disse 11 bedriftene var på denne tiden små og mellomstore sjømatbedrifter som i dag har blitt til viktige og store sjømatkonsern som selger sjømat for milliarder over hele verden.



Stiftelsesdokumentet fra 1994.

Helt fra starten så har lovnaden vært at medlemsbedrifter minimum skal spare det de betaler i kontingent til foreningen ved å benytte avtalene i FIAS.

Det som var viktig i starten var å samle volum på enkeltprodukter, forhandle pris og tilby dette til aksjonærene. Da var man avhengig av lojalitet blant aksjonærene og det oppnådde man raskt.

I 2002 inngikk Norsk Kjøtthandel og FIAS en samarbeidsavtale for å forhandle nye avtaler med felles leverandører. De samlet volum fra

Hvorfor FIAS?

Ved de fleste bedriftene så har de som sitter på innkjøp av emballasje og rekvisita en hovedoppgave som produksjonsleder, avdelingsleder eller lignende. De må prioritere den daglige produksjonen slik at det å samle inn pristilbud på produkter fra 3-4 ulike leverandører krever mye tid.

FIAS vil spare bedriftene for tid og penger. Vi vil inngå de beste avtalene, slik at de som sitter på innkjøpsfunksjonen kan stole på at de avtalene skal være de beste i markedet. For tross alt så vil vi i fellesskap være større enn hver enkelt bedrift eller konsern.

Initiativet til å etablere et felles innkjøpslag ble tatt av administrerende direktør Ingebrigt Overby i det som het Norske Sjømatbedrifters Landsforening (NSL), som i dag har navnet Sjømatbedriftene. Han hadde bakgrunn fra Kjøttbransjens Landsforening og var primus motor for å få etablert et innkjøpsfellesskap, Norsk Kjøtthandel for den private kjøttbransjen i Norge. Veien var kort da han så at for å verve nye medlemsbedrift inn i bransjeforeningen, måtte man ha noen medlemsfordeler.

både kjøtt og fisk for å ha større volum å forhandle med. Begge selskapene hadde store fordeler med å samarbeide på denne måten. De har fremdeles dialog og samarbeider på noen avtaler.

Non-Profit og lojalitetsbonus

Et viktig budskap til bransjen er at selskapet er et non-profit selskap og har ikke som mål å tjene penger. Mandatet er å forhandle gode avtaler med seriøse leverandører til bransjen.

I 2010 innførte styret en lojalitetsbonus for tilbakebetaling til aksjonærene. Dette er en coop-tankegang og aksjonærene skal kjenne på at dette er «litt ditt». Mesteparten av overskuddet utbetales som lojalitetsbonus og de bedriftene som omsetter mest på avtalene, får altså mest tilbake. Enkelte aksjonærer får utbetalt 1000-lapper og enkelte konsern får utbetalt hundre tusenvis av kroner. I tillegg til store besparelser på de forhandlede avtalene, har selskapet utbetalt nærmere 25 millioner i lojalitetsbonusen til aksjonærene siden oppstarten av lojalitetsprogrammet. Bonus som utbetales øker sterkt fra år til år og det betyr jo at flere av aksjonærene samler sine innkjøp på avtalene og er lojale til avtalene som inngås.



Fra venstre daglig leder Frode Kvamstad og markedssjef Dan Tore Andersen. Foto: Sjømatbedriftene.

Ansatte i selskapet

FIAS ble driftet av Ingebrigt Overby fra oppstarten frem til 1999. Da ble Frode Kvamstad ansatt som markedssjef frem til han ble daglig leder i 2008 og som er det fremdeles. Styret så seg nødt til å ansette flere ressurser etter at Kystrederiene og Norges Fiskarlag

kom inn som aksjonærer i selskapet. Det ble da ansatt en ny markedssjef i 2021. Han heter Dan Tore Andersen og har god bakgrunn fra blant annet hvitfisknæringen.

Aksjonærene i FIAS

De første aksjonærene var firma som Vikenco AS, Nova Sea AS, Sekkingstad AS, Karsten Ellingsen AS, Seafood Farmer AS osv. Dette var mellomstore bedrifter på denne tiden og aksjen kostet 10.000 kroner. Noen år senere så ble det foretatt en aksjesplitt slik at aksjen kostet 1000 kroner og selskapet fikk da med mange av de mindre sjømatbedriftene langs kysten. Nå fikk selskapet aksjonærer fra den minste fiskehandler til de største bedriftene. FIAS har nok hatt størst betydning for de små og mellomstore aksjonærene, men volumet samlet gjør at vi har bedre betingelser enn hva enkelt-konsern har i dag.

FIAS har vel 180 aksjonærer i dag og det har tradisjonelt vært fiskehandlere, foredlingsbedrifter innen sjømat, eksportører, lakse-slakterier, oppdrettere, settefisk og smolt-anlegg. Siden 2018 så har vi fått nye aksjonærer innen landbasert oppdrett og bransjeforeningene Kystrederiene og Norges Fiskarlag. FIAS har nå vel totalt 4000 bedrifter som kan benytte alle avtalene i selskapet.

Kystrederiene representerer alle type båter som brønnbåter, slaktebåter, arbeidsbåter til oppdrett og flere andre båttypen. De er totalt 750 båter som kan benytte alle avtalene i selskapet.

Norges Fiskarlag kom inn i FIAS i 2021 og de representerer nesten 2500 båter fra den minst sjarken til de største havgående fiskebåtene. De benytter mange av de samme produktene og leverandører som er i FIAS.

FIAS – Forretningsidé:

Gjennom gunstige avtaler og mer effektivt innkjøp, bidra til at hele fiskerinæringen bedrer sin totale lønnsomhet.

Lønnsomheten skal økes gjennom bedre innkjøpspriser og leveringsavtaler, mer effektive innkjøpsrutiner, redusert lagerhold (just in time-produksjon) og bedre oversikt over bedriftens innkjøp.



Fra venstre: Daglig leder i FIAS, Frode Kvamstad, Regionsjef Large & Partner Nord-Norge Commercial, Thom Thorstensen, Administrerende direktør for Sjømatbedriftene, Robert H. Eriksson. Foto: Sjømatbedriftene.

Leverandører til selskapet

Selskapet har alltid hatt som mål å finne samarbeid med seriøse og landsdekkende leverandører til bransjen. Med bakgrunn i antall bedrifter og et samlet volum så har FIAS oppnådd prisfordeler som enkeltbedrifter ikke har kunnet få til samme leverandør. Det ble tidlig fokus på viktige produktområder som forsikring, emballasje og drifts og vedlikeholdsprodukter.

Styret har alltid hatt fokus på at volum, kvalitet og pris henger sammen. De har tenkt langsiktig sammen med sine leverandører og det er leverandører som fremdeles er med i FIAS siden starten. Tidligere Ranheim papirfabrikk, nå Ranheim Paper and Board og Ecolab AS og IF Forsikring har vært med siden midten av 1990-tallet. Selskapet har i dag vel 80 forskjellige samarbeidspartnere og dette tallet skal økes til 120 samarbeidspartnere innen få år. Vi ser at når man arbeider godt sammen over tid så skaper man gode relasjoner og handel etter hvert. Noen av de største avtalene i dag er IF skadeforsikring, TESS, Norengros og Telenor. Alle disse har hatt et samarbeide med FIAS siden tidlig 2000-tallet, det vil si godt over 20 år.

Produkter og tjenester

Selskapet har i dag vel 80 avtaler for bransjen og dekker alt fra skadedyrbekjempelse til arbeidstøy, maskiner, emballasje,

Noen av de mest lojale leverandørene til FIAS





FIAS med ny utgave av gaveeske for røkt eller gravet laks og ørret.
Design: © Studio Pors/Margrethe Pors Muniz.

rekruttering av personell, fakturakjøp og mange andre produkt-områder. På en del emballasjeområder, som vakuumfilm og poser, prøver FIAS å gå mest mulig direkte til fabrikkene i Europa. Dette har de fått til med MPack AS med fabrikkene Supravis i Polen og Lietpak AS i Litauen. Det kan være store besparelser ved å gå mest mulig direkte på produkter med store volum. Dette vil redusere emballasjekostnadene hos aksjonærene.

FIAS har siden tidlig 2000-tallet hatt en egen gave-eske for røkt og gravet laks og denne har vært solgt til aksjonærene til markedets

laveste pris. Et resultat av samarbeid og at man produserer noe for fellesskapet.

Messer og studieturer

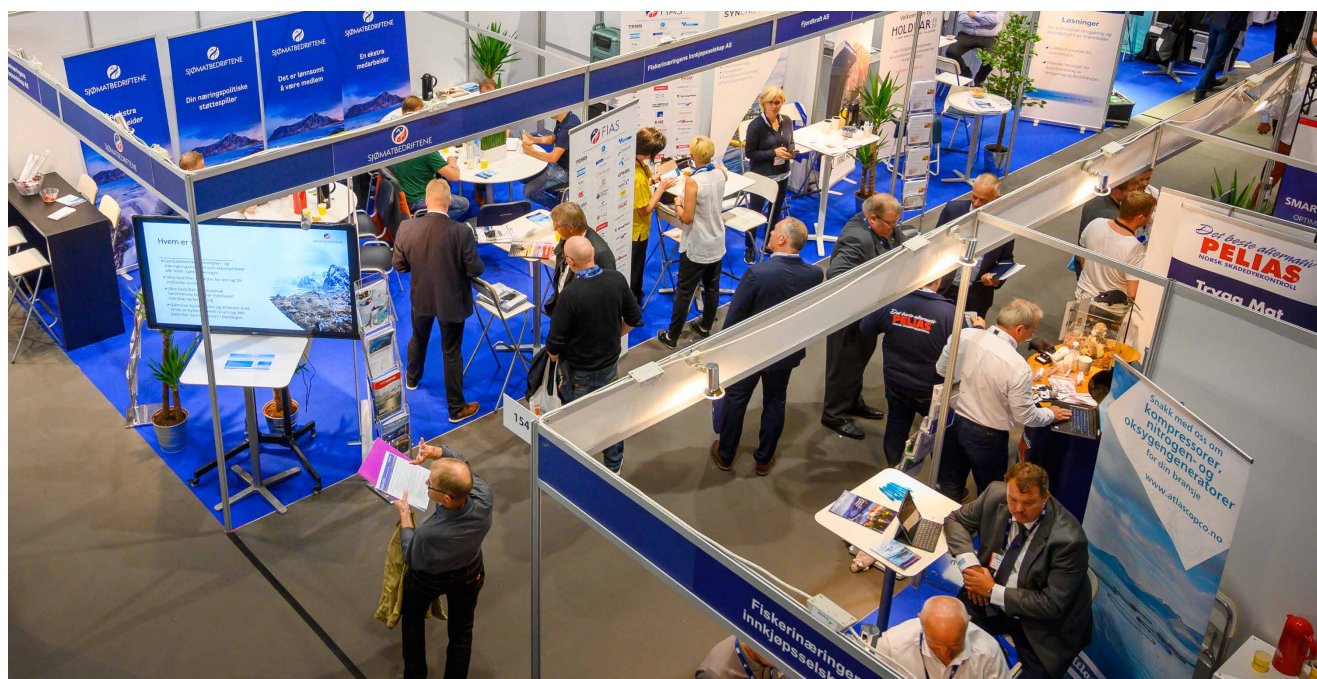
Helt siden tidlig på 2000-tallet har FIAS arrangert studieturer til ulike messer rundt omkring i verden. Målet har vært ulike sjømat-messer eller maskinmesser samt at man har organisert fabrikk-besøk på de ulike stedene. På slike turer samler man fagfolk fra bransjen samt at FIAS sine samarbeidspartnere kan delta. Dette er en ypperlig form for faglig oppdatering og relasjonsbygging mellom fagfolk og fias sine samarbeidspartnere. Selskapet har hatt en årlig studietur til sjømatmessen i Brussel og nå til Seafood Expo Global i Barcelona. De har tidligere arrangert studieturer til Boston Seafood show, Anuga i Köln, Sial i Paris, China Fisheries seafood expo.

Aquanor og Norfishing

FIAS og Sjømatbedriftene har hatt en felles stand siden tidlig 2000-tallet og etter hvert tok FIAS initiativ til å invitere sine samarbeidspartnere til å kunne stå sammen med FIAS. Selskapet organiserer alt med standen som vegger, tepper, lys, strøm, registrering, kaffe osv. Nå kaller de dette FIAS-paviljongen og er på over 300 kvadratmeter. Det har blitt svært så ettertraktet og kunne stå samme med dem. FIAS organiserer også overnatting under disse messene samt at de arrangerer bedrifts- og leverandørmøting under ettermiddag under messen.

Fremtiden for FIAS

Med en sjømatnæring i vekst år for år i både tonnasje og omset-



På Aquanor og Norfishing så er det ofte 30 utstillere som står sammen på FIAS-paviljongen. Foto: Sjømatbedriftene.

ning samt at økt foredling i Norge, så har de en lys fremtid. Jo mer tonnasje som foredles i Norge jo bedre er det for deres samarbeidspartnere. Mange eksportører har etablert egne filetfabrikker og dermed tatt hjem mye foredling de siste par årene. Dette er positivt for hele bransjen.

Selskapet har en strategi om å øke aktiviteten ytterligere. Det er å bli mer synlig på alle de nye plattformene som finnes, for å nå frem til morgendagens innkjøpere. Vil man kunne dra rundt som salgskonsulent for å selge inn produkter eller ideer i fremtiden? – eller vil morgendagens innkjøpere bare google og shoppe der de finner laveste pris? Dette vil nok være noe sammensatt. FIAS er daglig i kontakt med bedriftene og enn så lenge så settes det pris på at noen kan dra rundt for å vise frem nyheter av produkter og å opprettholde en dialog med kundene.

Bærekraft

Det er stort fokus på bærekraft på alle områder. Det stiller store krav til FIAS å kunne velge riktige leverandører som har dette implementert i sin egen produksjon og organisasjon. Dette er jo særlig viktig på emballasje-produkter som vakuumfilm som er 100 % resirkulerbar. FIAS vil bidra i større grad for å hjelpe aksjonærene til å velge bærekraftig emballasje.

Retura Norge og FIAS

FIAS har signert en landsdekkende avtale med Retura Norge og skal da hjelpe bedriftene med å få samlet inn og resirkulert alt fra plast, papp og til slam fra landbasert oppdrett. Dette blir spennende å kunne gå ut med til bedriftene i FIAS.

Manpower Group og FIAS

FIAS signerte en samarbeidsavtale før årsskiftet med og Manpower Group, Norges største og ledende bemannings- og rekrutteringsbyrå. De bemanner og rekrutterer til privat og offentlig sektor. De har solid erfaring og innovative løsninger som gjør de til en komplette samarbeidspartner for våre vel 4000 små og store bedrifter.

Power Bedrift

FIAS og elektrokjeden Power bedrift har nylig signert en samarbeidsavtale for det profesjonelle markedet – B2B. De har et godt utbygd butikk-nettverk og et stort utvalg av elektronikk, mobiler og andre elektriske produkter. De har mange elektriske produkter for det profesjonelle markedet med større kapasiteter enn hva som er i vanlig salg. Power Bedrift har også spesielt tilpassede produkter for båter som har andre kvaliteter og motorfrekvenser enn det som brukes på land.

Driftsform

FIAS forhandler innkjøpsavtaler på vegne av aksjonærene. Ved å samle innkjøpsvolumet oppnås bedre betingelser enn det enhver enkeltbedrift kan oppnå. Bedriftene bestiller varene eller tjenestene direkte hos leverandørene. Varene og fakturaen sendes direkte til bedriftene.

FIAS ledes av et styre som er valgt fra ulike produsenter. Styret settes sammen med representanter fra fiskematprodusenter, lakseprodusenter, røykerier og fra pelagisk/ hvitfiskproduksjon. Styret bestemmer hvilke produktområder FIAS skal jobbe med og hvilke leverandører vi skal samarbeide med.

Riktig kvalitet og service til konkurransedyktig pris

FIAS vil i samarbeid med aksjonærene finne frem til de beste leverandørene både på produkt og pris. Kravet til kvalitet og service defineres og det forhandles om alle betingelser tilknyttet avtalen, d.v.s. pris, kvantumsrabatter, kredittid, frakt, opplæring, markedsføring, prisjusteringer m.m.

Forpliktelser og krav

Bedre innkjøpsbetingelser oppnås ikke kun gjennom å kreve. Det må etableres et samarbeid med leverandørene slik at leverandørene også kan redusere sine kostander i produksjon, salg og distribusjon.

Vi får:

- Bedre innkjøpsbetingelser enn det enhver enkeltbedrift kan oppnå.
- Produkter og tjenester som har riktig kvalitet til konkurransedyktig pris.
- En mer effektiv innkjøpsfunksjon i bedriftene.





UNDR

FAK

Skala Aktuelt

SKALA DRIFTSUTSTYR

Totalleverandør av utstyr og forbruksmaterieill til næringsmiddelindustrien.

SKALA ROBOTECH

24 års erfaring og høy kompetanse innen robotisering og automatisering.

SKALA FABRIKK

Norsk spesialist på tank - og prosess løsninger i rustfritt stål.

Stolt partner av
Filetfabrikken



[Les mer](#)

Vi hjelper deg med
logistikk-løsninger



[Les mer](#)

Mange muligheter med
varmepumpe



[Les mer](#)

Dine kontaktpersoner

[Skala Fast](#)

[Skala Driftsutstyr](#)

[Skala Komponent](#)

[Skala Fabrikk](#)

[Skala Robotech](#)

[Forberg International](#)

Skala AS | Fredrik Selmers vei 6 | 0663 Oslo | +47 23 05 28 00 | www.skala.no

skala

skala

Møt oss på
SJØMATDAGENE 2024
23 - 24 januar i Trondheim

Våre kurs – første kvartal 2024

Vi leverer kurs med praktisk tilnærming til teorien, og benytter eksempler som de fleste deltakerne kan kjenne seg igjen i. Vi kan også levere bedriftsinterne kurs – hvor innholdet blir tilpasset din bedrifts behov. Dette gjelder både kurs listet opp under og andre skreddersydde kurs innenfor Bærekraft, HMS, kvalitet og mattrygghet. For eksempel kan vi skreddersy HMS kurs for ledere, verneombud og AMU-representanter. Ta kontakt for mer informasjon og pris!

Kurs	Dato	Sted	Mer info:
HMS kurs for verneombud og AMU-representanter	5., 6., 12., og 13. mars	Kristiansund	Klikk her
Bærekraft i praksis – for små og mellomstore virksomheter	14. februar	Kristiansund	Klikk her
Brannvernansvarlig (brannvernleder)	14. februar 20. mars	Kristiansund / Asker	Klikk her
HACCP-Analyse	6. mars 20. mars	Lillestrøm Ålesund	Klikk her
Interne revisjoner og avviksbehandling	12. mars 19. mars	Lillestrøm Ålesund	Klikk her

Kort beskrivelse av noen av kursene

HACCP-Analyse

Myndighetene stiller krav til at alle virksomheter som håndterer matvarer, både store og små, skal ha gjennomført en fare-analyse basert på HACCP-prinsippene. Virksomhetene skal også ha kunnskaper om HACCP.

Disse kursene gir deltakerne en innføring i HACCP-metoden i henhold til Codex Alimentarius, samtidig som deltakerne får tilgang og erfaring i bruk av ulike teknikker/skjema.

Målsetting med kursene er å gi deg:

- Kunnskap til utarbeidelse av enkle flytskjema
- Kunnskap om og øvelse i bruk av HACCP-prinsipper
- Tips til oppsett av kontrollplan
- Motivasjon til og grunnlag for å arbeide med egen HACCP-analyse

Interne revisjoner og avviksbehandling

Interne revisjoner og avviksbehandling er sentrale krav i Internkontrollforskrifter og standarder som ISO 9001 og 14001. I dette kurset skal du lære om systematisk HMS- og kvalitetsarbeid med hovedfokus på følgende tema:

Interne revisjoner

- Forberedelser
- Spørreteknikker
- Gjennomføring
- Rapportering
- Oppfølging

Avviksbehandling

- Ulike typer avvik, registrering, årsaksanalyse
- Korrigerende og forebyggende tiltak
- Trendanalyser

Bærekraft i praksis – for små og mellomstore virksomheter

Bærekraft i praksis omfatter systematisk arbeid innenfor økonomiske, sosiale og miljømessige forhold. I dette kurset gir vi dere verktøy og praktiske eksempler på hvordan dere arbeider med bærekraft i din virksomhet.

Emner

- Hva er bærekraft?
- Hva kan min virksomhet bidra med?
- Verktøy for bærekraftsstrategi – trinn for trinn
- Rapportering
- Bærekraftsmålene og egne målsettinger
- Kommunikasjon av bærekraft
- Bærekraft i det daglige – oppsummering

<https://iso-piloten.no/>

Manpower og FIAS inngår et strategisk samarbeide for sjømatnæringen i Norge



Fra venstre: Salgsdirektør Jarl Julian Espnes Bulling, Daglig leder i FIAS Frode Kvamstad og Regiondirektør i Manpower Midt- og Nord-Norge Solveig Finboe.

FIAS ser frem til å starte opp samarbeidet med Manpower Group som er en av de største aktørene innen rekruttering og bemanning i Norge.

ManpowerGroup er et av verdens største selskaper innen bemanning, rekruttering og konsulenttjenester.

Under varemerkene Manpower, Experis, Jefferson Wells og Talent Solutions bistår ManpowerGroup 16.000 mennesker med jobb her i Norge, via 23 kontorer rundt om i landet.

De hjelper mennesker med å utvikle seg og ha rett kompetanse gjennom hele sin arbeidskarriere.

www.manpowergroup.no



ManpowerGroup®



NOR-FISHING

20. – 22. august • Trondheim

FIAS har reservert 300 kvm i hall A til FIAS-paviljong under Nor-Fishing 2024. Nor-Fishing er så godt som utsolgt og opererer med ventelister og vi vil prøve å fordele våre kvadratmeter slik at flest mulig kan bli med på paviljongen.

Populær mingling på terrassen med medlemmene i Sjømatbedriftene og bedriftene i FIAS

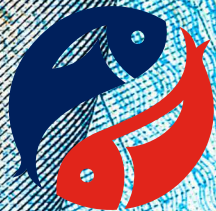
Vi legger opp til den årlige minglingen med våre bedrifter og alle samarbeidspartnerne i våre lokaler i Dronningensgt. 7. Det serveres sunn og god sjømat med tilhørende god drikke på vår terrasse som tidligere år. Under Nor-Fishing 2022 registrerte vi vel 300 personer som var innom de timene vi hadde åpent.

Vi har fremdeles noen hotellrom i sentrum for våre leverandører og samarbeidspartnere.

Ta kontakt med Lill dersom det er interesse:

lill.gran@sjomatbedriftene.no





UNDR

FIRAR



Seafood Expo Global – Barcelona 2024

Sjømatbedriftene og Fiskerinæringens Innkjøpselskap arrangerer fagtur til Seafood Expo Global og Seafood Processing Europe 22.– 25. april 2024. Dette er verdens største sjømatmesse som "alle" besøker.

Hotell

Vi har rom på Hotel Catalonia Ramblas, 4* superiorhotell. Dette praktfulle 4-stjerners hotellet, Catalonia Ramblas, i modernistisk stil ligger i det historiske sentrum av Barcelona, i nærheten av Las Ramblas og noen få meter fra Plaza Cataluña. Det har 221 rom, egen restaurant og utendørs basseng. En symbolsk bygning fra begynnelsen av 1900-tallet, med sin egen personlighet og fullstendig renovert til dagens standarder. Den privilegerte beliggenheten gjør at gjestene kan nyte de varierte kulturelle og kommersielle alternativene som tilbys i byen til fulle. Se mer på: www.cataloniahotels.com/en/hotel/catalonia-ramblas
Dersom man ønsker hotellrom på dette hotellet utover disse dagene, så må det også gis beskjed om det.

Fly

Vi har direktefly med Norwegian fra Oslo.
22.04.24 Oslo – Barcelona avg kl 09:05 – ank kl 12:25
25.04.24 Barcelona – Oslo avg kl 13:10 – ank kl 16:25
Fly t/r med 2 kollo innsjekket bagasje samt håndbagasje.
Det kan bookes fly gjennom vår samarbeidspartner Travelnet dersom man ønsker andre reisetidspunkter og også tilslutningsfly.
De kontakter da Rigmor på mail på: rigmor.fillingsnes@travelnet.no

Tilslutningsfly

Vi kan ordne tilslutningsfly til/fra Oslo for dere. Vi booker rimeligste alternativ. NB! Hvis dere bestiller tilslutningsfly selv, må det beregnes minimum 2 timer mellom flyavgangene.

Transport fra flyplassen

Vi organiserer en felles buss fra flyplassen til hotellet samt at vi også har en felles buss fra hotellet til flyplassen på avreisedagen.

Priser

Pris pr. person i dobbeltrom er kr. 19.490,-*

Pris pr person når 2 i dobbeltrom er kr. 14.400,-*

* Med forbehold om tillegg på grunn av valutaendringer.

Prisen inkluderer:

- Flyreise t/r Oslo-Barcelona
- Busstransport fra flyplassen
- Hotellopphold i 3 døgn på 4* hotell
- Frokost
- Flyskatter
- Oppgitte priser gjelder reisen på de oppsatte tidspunkt med Norwegian

Tilslutningsfly og frivilling avbestillingsforsikring v/sykdom kommer i tillegg.

For påmelding:

www.fiasinnkjop.no/barcelona eller på skjemaet nedenfor.
Påmeldingen er bindende.

Info om messen: www.seafoodexpo.com/global/

Her vil man kunne sjekke evt korona-tiltak.

PÅMELDING – Vi garanterer denne prisen for de 15 første plassene.

Vi ønsker å melde på følgende personer til Seafood Expo Global og Seafood Processing Europe 2024 i Barcelona:

1. _____ 2. _____

3. _____ 4. _____

Jeg/vi ønsker at dere bestiller tilslutningsbillett:

Jeg/vi ønsker avbestillingsforsikring (v/sykdom) fra kr. 200,- eks mva

Tilslutningsflyplass: _____

Bedriftens navn: _____

Postadresse: _____

Telefon: _____ Mobil: _____ E-post: _____

Forpliktende underskrift: _____

Endringer av navn, tidspunkt osv. vil føre til ekstra kostnader. Påmeldingen er bindende og sendes til: post@fiasinnkjop.no

