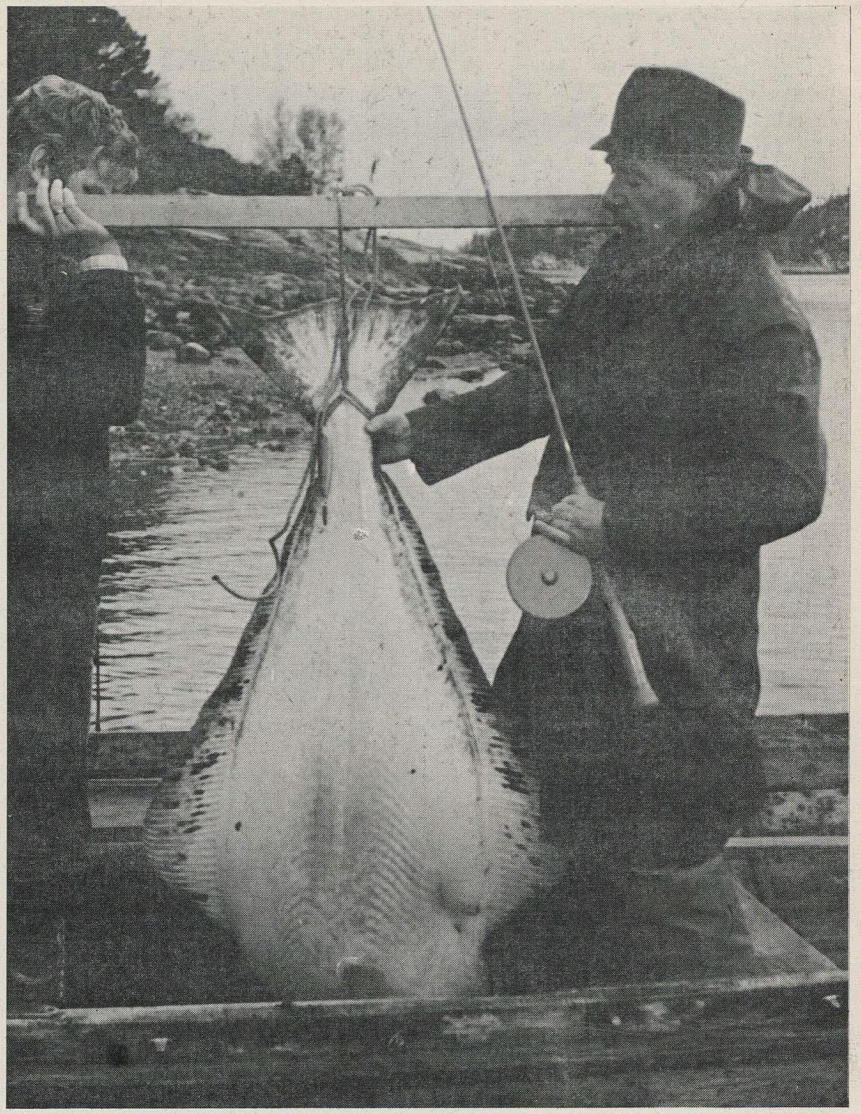
Følg med i vår serie!

NORSKE utstyrs- og redskapsprodu

Informasjon om utstyr og redskap har fra første nummer vært en viktig del av stoffet i Villmarksliv. Lesernes reaksjon forteller tydelig at dette er populært stoff. Men hvorfor blir disse produktene slik de er? Hvilken produktutvikling ligger bak? Hvilke produksjonsfaktorer og markedsforhold bestemmer hva som blir markedsført? For å få svar på dette har vi foreløpig kontaktet ti ledende norske produsenter av turutstyr og fiskeredskap. I en serie som begynte i nr. 12/80 får vi disse forholdene presentert fra den andre siden, og det kan være både nyttig og interessant for oss forbrukere. Det er ingen grunn til å legge skjul på at norske produsenter er ganske godt fornøyd med seg selv og sine produkter, noe Villmarkslivs prøvinger stadig viser at de har god grunn til. Norsk turutstyr og sportsfiskeredskap er gjennomgående av meget høy kvalitet. — Tidligere har vi presentert Bergans Meis og Ryggsekk, Sølvkroken og Alaska/Dybvik & Andersen. Fjerdemann ut er Asbjørn Hørgård fra Trondheim...

Asbjørn Hørgård er et begrep for norske sportsfiskere, han er friskus og storfisker som har gått foran i utviklingen av sportsfiskeredskap. Hørgård satset på splitcanestenger midt i de harde trettiåra, med en limoppskrift han hadde fått i bytte mot en sykkelfresemaskin hos en berømt stangbygger i England. I år kommer omsetningen opp i over 22 millioner, og hans produkter eksporteres til mange land.



ASBJØRN HØRGÅRD

— trønder med tæl...

■ Asbjørn Hørgård er et navn vi stadig støter på, for han er en like god PR-mann som sportsfisker, og det sier ikke så lite. Beskjedenhet er ikke hans fremste egenskap, men så kan han også vise til ganske enestående resultater for flere av sine produkter. Skulle du være i tvil om hva som er verdens beste sluk eller døgnflueimitasjon, så spør han du vet i Trondheim. Vi garanterer et klart svar.

Først med å tilby splitcanestenger

• Hørgård, hvordan kunne du finne på noe så sært som å begynne produksjon av fiskestenger midt i de harde trettiåra. Fantes det ikke bedre muligheter for en pågående ung mann med handelsutdannelse?

— Det hadde mye å si at jeg var ivrig sportsfisker, og jeg så et marked for godt, norskprodusert utstyr. Dengang var dette meget beskjedent marked, dagens sportsfiskere kan undre seg over at det overhodet var mulig å få fisk med datidens redskap. Det første perlonsnøret var nettopp kommet på markedet — til en pris av kr. 30 for 100 m. Det ble en stor forandring i fiskeresultatene, i forhold til det man kunne få med bomullssnører og blylodd, som var det vanlige.

I 1934/35 var vi de første som offererte splitcane-stenger til sportsbransjen. Da vi kom over i nytt verksted i 1935 ble det mer fart i virksomheten.

• Gikk du i lære som stangbygger, og hvordan kom du frem til en god oppskrift på det viktige limet?

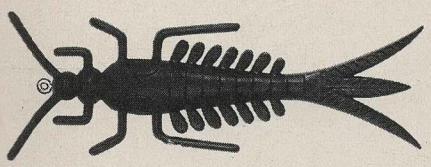
— Limet er stangbyggerens store hemmelighet i en god stang. Jeg fikk min oppskrift hos en berømt engelsk stangmaker — i bytte mot en sykkelfresemaskin.

Og for å gjøre unna det historiske:

senter (4): ASBJØRN HØRGÅRD A/S

For Villmarksliv av Ole Daniel Enersen

Typisk Hørgård: med snadde og storfisk



«Dyret til han Hørgård» — storfiskeren May Fly Nymph

Etter krigen, i 1946, ble industribygget i Trondheim reist, og vi leide 1.400 m². I 1973 flyttet vi inn i egen fabrikk, som nå snart er sprengt. Omsetningen har økt jevnt og trutt, i 1980 med 30% til 16 millioner, og forhåndssalget for 1981 ligger 40% høyere enda. Så vi klager ikke, men vi har jobbet hardt med markedsføringen, både hjemme og ute på messer.

• Mye av din suksess skyldes vel storselgerne Stingsilda og May Fly-nymfen?

— May Fly er nå en av storfiskerne i norske vann, men det tok lang tid før den ble anerkjent. Det var entomologen Reidar Brekke som skapte May Fly. Han var en stor sportsfisker og spesialist på ørretens næringsemner. Brekke så at jeg hadde utstyr for å skape kunstig agn i gummi, og spurte om jeg ville forsøke å lage en imitasjon av ørretens næringsemner. Han skulle skaffe meg vitenskapelige plansjer over de næringsemner som i følge hans entomologiske studier var de mest aktuelle.

Kort fortalt laget jeg etter hvert avstøpninger av stenfluelarven, vannkalvlarven, may fly nymfen og den ferdig utviklede steinfluen. Det ble etter hvert tatt gode fangster både på May Fly og Stonefly, men salget ble merkelig nok beskjedent den første tiden. Disse gummiavstøpningene var ikke pene nok sammenliknet med de fargesprakende fluene. Men etter hvert fikk sportsfiskerne tiltro til dem — fiskeresultatene overbeviste om at naturtro kopier av ørretens næringsemner fisket vel så godt som vanlige fiskefluer.

En av dem som tok studiet av May Fly nymfens fiskeegenskaper meget nøyaktig, var Esaissen, som gjennom 11 år førte nøyaktig statistikk over dens fiskeevne kontra 8-10 velkjente fluer, som han også brukte. Det viste seg av denne statistikken at May Fly tok 56% av den totale fiskefangst. Etter hvert gikk jungeltelegrafen, og flere og flere sportsfiskere fikk erfare May Fly's gode fiskeegenskaper både på ørret og laks. Skapningen fikk etter hvert tilnavnet «Dyret til han Hørgård».

May Fly nymfen er nå uten tvil den mest solgte våtflue i Norge, 58.000 stk. i 1979. Fluefiskerne, som man regner med utgjør bare 5% av sportsfiskerne, brukte 40.000 stk. Resten ble brukt som opphenger foran pilk.

— Hvordan fordeler sportsfiskerne seg når det gjelder redskapsbruk?

— Vi regner med at slukfiskerne utgjør 65% og at 5% fisker med flue. De øvrige 30% fisker stort sett med mark og håndsnøre.

Vi blir stadig flere sportsfiskere

Dette ble mye om «Dyret til han Hørgård», så vi får la detaljene om hans andre storselger, Stingsilda, vente til 80-års jubileet.

— Men du må få med at den er helt fantastisk. Den er beviselig så effektiv at fisken oppfatter den som en småfisk selv om den ikke ser Stingsilda. En kar som fisket fra land fikk på en blind torsk!

• Denne serien skal egentlig være mer om firmaer og bransjer enn om enkeltprodukter, så du får si noe lurt om markedet for sportsfiskeredskap og utviklingen fremover!

— Det er gunstig for bransjen at folk får stadig mer fritid, noe vi merker på den økende interessen for sportsfiske. Mange fisker også systematisk for fryseboksen, særlig sjøen er populær for mataukfiske.

• Så omsetningen vil fortsette med å øke 30-40% årlig?

— Kanskje, men økende fiskeinteresse betyr ikke nødvendigvis større salg av norske produkter. Det norske kostnadsnivået er et stort problem når man produserer redskap som krever så mye håndarbeide.

• Likevel eksporterer dere til flere land?

— Før jul sendte vi varer for 160.000 til Japan, og nå pakker vi en like stor ordre til Canada, som vi vil selge for 400.000 til i år. Men her merker vi at vi ikke har effektiv nok beskyttelse av Stingsilda, en konkurrent har kopiert både silda og pakningen. I Japan har vi derimot klart å stoppe en kopi.

• Hvor er det norske fiskeredskapsprodusenter kan konkurrere?

— Vi er konkurransedyktige på middels dyre og dyre produkter av høy kvalitet. Så lenge vi fortsetter å levere toppkvalitet, kan de beste norske merkene se fremtiden trygt i møte. Men billigvarene fra Østen få ikke norsk konkurranse, de kommer til landet for under det vi må betale for råvarene.

En viktig forutsetning for konkurransedyktighet er at vi har full kontroll over produksjonen. Derfor har vi nå anlagt eget forgyllings- og forsølvingsverksted. Tidligere forsølvet vi for over en milion ute. Flere tall? Det går med nesten 800 tonn bly i året til Stingsilda.

• Du begynte med splitcanestenger for 46 år siden, har dette naturmaterialet fremdeles en fremtid i fluestenger?

— Ja, det mener jeg. Glassfiber er overreklamert fordi den er lettere å lage. Men på en glassfiberstang må du bruke mer kraft enn på en lett splitcanestang. Du beveger hele armen, mens det på de lette splitcanestengene kan være nok å vrikke på håndleddet. Det er feil at det er lettere å kaste med en lett stang. Om stanga er lett, så krever den mer bevegelse og kraft. På vanlige kast, 16-17 m, er splitcane topp.

• Og i dag er kullfiber det store vidundermaterialet som skal slå ut både glassfiber og splitcane?

— Kullfiber er et uhyre interessant materiale som vi lager topp fluestenger av. Det er utvilsomt bedre enn glassfiber. Kullfiber er sterkere, mer elastisk og mer motstandsdyktig enn noe annet stangmateriale. Det har så mange gode egenskaper, at man kan si det er mer likt splitcane enn splitcane selv.

• Men likevel, splitcane lever?

— Vi har 125.000 splitcane-stenger ute, og de skal ha service. Og fremdeles er det interesse for splitcane, mange elsker dette naturproduktet. En av dem er en ledende amerikansk sportsfisker som ble spurt om når han skulle begynne å bruke moderne stenger av kunststoff: — Dagen etter at en eller annen har spilt Beethovens fiolinkonsert i Carnegie Hall på plastikkfiolin!

Til orientering: Asbjørn Hørgård lager ikke plastikkfioliner. De ville i tilfelle sikkert vært å høre i Konserthuset. ■

Neste måned: NORRØNA SPORT A/S