



Hvordan klage på et flernasjonalt selskap

Hva kan vi gjøre om vi får informasjon om at en stor norsk bedrift driver rovdrift på miljø og folk i andre deler av verden? De fleste tenker nok at dette er uakseptabelt og at bedriften bør tvinges til å bedre praksis. Hvilke praktiske grep finns så for å gjøre dette? "Gå til media, konfrontér eierne eller gå til sak", er nok de vanligste svarene. Likevel kvier de fleste organisasjoner seg for å konfrontere sterke norske bedrifter. De kjenner ikke selv tilstrekkelig til forholdene det er snakk om eller har anledning til å undersøke disse nærmere.

I flere år fra 2001 konfronterte Naturvernforbundet det delstatseide oppdrettsselskapet Cermaq både direkte og i media for å overkjøre hensyn til miljø, arbeidsrettigheter og urfolks rettigheter i Chile og Canada. Nesten årlig kom sivilt samfunn fra disse landene til Norge for å klage på selskapets virksomhet lokalt. Selskapet nektet ethvert ansvar og avviste alle forslag til endringer.

I 2009 klaget Naturvernforbundet og Forum for utvikling og miljø (ForUM) selskapet inn for OECDs kontaktpunkt for ansvarlig næringsliv, den eneste internasjonale mekanismen for å klage på flernasjonale selskap (bedrifter som opererer i to land eller fler). Over to år tok det før prosessen ble avsluttet med forhandlinger og enighet gjennom en såkalt «fellesuttalelse» mellom partene. Her kom Cermaq med viktige innrømmelser og satte et helt nytt ambisjonsnivå for sitt samfunnsansvar.

Dette var en delseier. Bedriften hadde en lang vei å gå for å bli bedre, og noen oppfølgingsmekanisme var ikke blitt etablert i avtalen. Prosessen hadde vært svært krevende for organisasjonene både faglig og tidsmessig, og fordi den var den første i sitt slag i Norge, og en av de første internasjonalt.

Målet med denne nettsiden er å formidle noen av de viktigste lærdommene vi sitter igjen med etter prosessen, slik at det blir lettere for andre som ønsker å utfordre norske bedrifter til å ta større hensyn til miljø eller rettigheter i sin internasjonale virksomhet. Motivet vårt er ikke å dele ut ris

og ros til de enkelte aktørene, men å dele erfaringer vi mener har generell overføringsverdi.

Mens behandlingen av klagesaken pågikk ble det norske kontaktpunktet fullstendig omorganisert. Det fikk stor uavhengighet og ble tilført kompetanse, midler og støttefunksjoner. Det hadde utvilsomt stor betydning for denne klagen og for framtidige klager. Vi har derfor forsøkt å begrense det følgende til erfaringer som er relevante for nye klager. Der vi i teksten omtaler forhold som er knyttet til det «gamle» eller «førrige» kontaktpunktet har vi forsøkt å tydeliggjøre det, likeså der det er et poeng at det er det «nye» vi omtaler.

Vi har fått tilbakemeldinger om at vi med denne håndboka kan ta motet fra potensielle nye klagere, fordi vi framstiller prosessen avskrekkende både når det gjelder omfang og ressursbruk før, under og etter behandlingen. De har rett i det at de fleste saker er ressurs- og tidkrevende - rett og slett fordi de blir tatt alvorlig av alle aktører og blir underlagt en grundig behandling. Samtidig er de fleste klagesaker langt mindre omfattende og kompliserte som Cermaq-saken.

Erfaring fra Norge og internasjonalt viser at mange klager fører til positive endringer og rettferdiggjør bruken av tid, penger og krefter. ForUM vil legge til rette for at sivilsamfunnsorganisasjoner og fagforeninger kan lenke opp andre erfaringer fra klagesaker, slik at Cermaq klagen kan være starten på en ressursbase som forhåpentligvis vil gjøre nye klageprosesser enklere.

Håndboka er skrevet av Jan Thomas Odegard, i samarbeid med Gunhild Ørstavik i ForUM

Hva er poenget med en klage?

Målet med organisasjonenes engasjement mot Cermaq var å presse selskapet til å ta mer hensyn til miljøet og vise større respekt for de ansattes rettigheter og urfolk i områdene de opererte. Selskapet fortsatte å avvise alle anklager om rovdrift og forslag til forbedringer selv etter 2007/2008 da oppdrettsnæringen i Chile kollapset og 50.000 mistet arbeidet pga en omfattende fiskesykdom-epidemi. Sivilsamfunnet hadde advart om at dette ville kunne skje grunn av selskapet og bransjens rovdrift på miljøet.

Da forstod vi at videre kontakt med selskapet ikke ville føre fram, og vi ønsket da å prøve ut OECDs klagemekanisme for ansvarlig næringsliv. Vi var ikke sikre på hva det kunne medføre, fordi det fantes få erfaringer. Formålet

var å få kontaktpunktet til å undersøke saken videre og komme i en reell dialog med selskapet, og derigjennom presse selskapet til å ta samfunnsansvar.

Vi presenterer her de viktigste utfordringene vi møtte i prosessen, hvilke løsninger vi valgte, våre erfaringer med dem, og hvilke lærdommer og anbefaling vi sitter igjen med.

Kvalifiserer saken til en klage?

Utfordring

Det er to grunnleggende krav for å få behandlet en klage i OECDs kontaktpunkt: Klageren må sannsynliggjøre at bedriften har brutt OECDs retningslinjer, og man må vise at det har vært forsøk på å løse saken på andre måter. Dette er beskrevet av [OECD Watch](#) og i [det norske kontaktpunktets sider om prosedyrer og krav til en klage](#).

Tiltak

Ved grundig gjennomgang av OECDs retningslinjer for flernasjonale selskap identifiserte vi de områdene der var grunn til å hevde at selskapet hadde brutt med retningslinjene. Ved å dokumentere tidligere dialog med selskapet både direkte (brev/e-post) og medieutspill, demonstrerte vi at vi lenge hadde forsøkt å påvirke selskapet til å ta mer hensyn og endre praksis.

Erfaring

Det var tilstrekkelig at vi selv identifiserte retningslinjene vi mente selskapet hadde brutt. Retningslinjene omfatter en rekke forhold og ble klarere etter revisjon i 2011. Det var avgjørende å kunne dokumentere at vi i flere år hadde forsøkt å påvirke selskapet på andre måter, da dette viste at selskapet både fornektet forholdene i klagen og var svak på dialog med legitime interesseparter (som i seg selv er et brudd på retningslinjene).

Lærdom og anbefaling

Les OECDs retningslinjer grundig og forsøk å identifisere konkrete paragrafer som du mener bedriften har forbrutt seg mot. [Nettsidene til det internasjonale nettverket OECD Watch](#) gir gode råd for utforming av klager og en omfattende database over andre klagesaker. Det gjør også [det norske kontaktpunktets sider](#). Vær grundig med å dokumentere all kontakten med selskapet, både e-poster, møter, medieeksponering, men også henvendelser dere ikke får noen respons fra selskapet på.

Vurdér om de enkelte punktene i klagen er tilstrekkelig godt dokumentert.

Kanskje klagen styrkes når den er fokusert rundt f rre, veldokumentert forhold eller de mest graverende.

Hvordan utforme og kvalitetssikre klagen

Utfordring

For å utforme klagen m tte vi beskrive hvordan Cermaqs handlinger var i strid med OECDs retningslinjer for flernasjonale selskaper. Vi måtte holde oss strengt til retningslinjenes ordlyd.  penbart kritikkverdige forhold som ikke eksplisitt var omfattet av retningslinjene m tte kuttes ut.

Tiltak

Det var begrenset med veiledningsmateriale tilgjengelig da klagen ble utformet, men vi fikk noen råd fra personer med erfaring fra tidligere klagesaker. Vi engasjerte også en advokat for å kvalitetssikre klagen.

Erfaring

Vi var usikre på om vi fikk skrevet en god nok klage, fordi vi hadde begrenset tid og tilgang på ekspertise. Advokaten behandlet saken som en formell juridisk prosess og hadde lite å bidra med i denne sammenhengen.

Anbefaling

Så snart dere har besluttet å utforme en klage, gå i dialog både med ForUMs eksperter på samfunnsansvar og det norske OECD-kontaktpunktet og be dem om råd for å utforme og kvalitetssikre klagen. Be dem om forslag på personer som kjenner til mekanismen og som kan bidra til kvalitetssikring av klagen.

Knytt klagen an til internasjonalt anerkjente konvensjoner, avtaler og erklæringer for å synliggjøre alvoret og vise til regler som har mer tyngde og er mer kjent blant folk enn OECDs retningslinjer.

[Nettsidene til OECD Watch](#) gir gode råd for utforming av klager og en omfattende database over andre klagesaker. Les også [det norske kontaktpunktets sider om prosedyrer og krav til en klage](#).

Dokumentasjonskrav

Utfordring

For å få behandlet en klage er det avgjørende at man legger ved dokumentasjon som sannsynliggjør at selskapet har brutt med OECDs retningslinjer. Dette var krevende fordi det var flere typer brudd både i Chile

og Canada. Dokumentasjonen innsamlet fra sivilt samfunn i de to landene var primært sekundærkilder, med unntak av noe forskning i Canada og vitnesbyrd fra parter påvirket av produksjonen (på film, besøk til Norge og deres uttalelser i media). Den store utfordringen var imidlertid at vi ikke fikk tilgang til primærinformasjon fra selskapet og myndighetene om forholdene i produksjonsområdene.

Tiltak

Vi samlet sammen all informasjonen som kunne belyse saken, fra medieoppslag, nettoppdrag, forskningsrapporter, rapporter fra offentlige eller private o.l. Dette ble hentet både fra Chile, Canada og Norge, både på norsk, engelsk og spansk. Fra dette valgte vi ut det som best underbygget de forskjellige delene av klagen, og satte det sammen til et vedlegg.

Erfaring

Det første problemet vi støtte på var at gamle kontaktpunktet kun ville forholde seg til informasjon på engelsk, fordi sekretariatet ikke hadde ressurser til å oversette fra andre språk. Dette til tross for at tre fjerdedeler av den totale arbeidsstokken befinner seg i Chile.

Det andre problemet vi støtte på var at selskapet satt med langt mer detaljert førstehåndsinformasjon. De kunne dermed velge det som passet deres sak best, uten at vi hadde mulighet til å sjekke om dette var hele eller deler av informasjonen. Eksempelvis var forlik i arbeidskonflikter unntatt offentligheten.

Lærdom og anbefaling

Være nøye med å samle og systematisere dokumentasjon når du arbeider med en sak. I vedlegget kan all slags informasjon være relevant, men den beste er den som er nøytral og grundig, da mediasaker lett kan diskrediteres som ensidige eller feilaktige fra selskapets side. Det nye kontaktpunktet er blitt langt mer fleksibel på språk, men undersøk dette med dem før du setter sammen vedlegget.

Som klager kan dere hevde at selskapet har brutt retningslinjene selv om dokumentasjonen ikke er komplett. Vær åpen om dette, og gjør det samtidig klart hvor kontaktpunktet kan hente mer informasjon for å undersøke forholdene nærmere.

Allianser og samarbeidsarbeidspartnere i klageprosesser

Utfordring

Lokale organisasjoner i Chile og Canada hadde selv fått fram Cermaqs overtramp i norske media, og disses vitnemål og erfaringer var utgangspunktet for klagen. Imidlertid var det krevende å holde en jevn kontakt med disse, fordi kontaktpersoner, allianser og standpunkter skiftet under veis i prosessen. Dette var dessuten organisasjoner med begrenset kapasitet og tilgang til støttespillere og informasjon i sine egne land. Forespørsler fra oss om mer detaljert informasjon i forberedelsene og underveis i klageprosessen ble derfor en utfordring.

Tiltak

Vi begrenset klagen til de punktene vi hadde dokumentasjon om, men hadde ikke sikret gode nok lokale kontakter på alle forholdene vi hadde klaget på. Da vi etterspurte mer informasjon fra de kontaktene vi hadde, manglet disse mer detaljert informasjon, særlig på arbeidsforhold og urfolks rettigheter.

Erfaring

Etter hvert som vi erfarte hva slags type og detaljnivå som var krevet på dokumentasjonen, henvendte vi oss til lokale parter. Ofte kunne de bare supplere begrenset informasjon, både fordi de selv ikke hadde kapasitet til å innhente mer, men også fordi selskapet og myndighetene holdt denne informasjonen tilbake. Nettopp av denne grunn hadde vi også bedt kontaktpunktet om å hente inn denne informasjonen fordi vi og våre lokale partnere mente dette ville tvinge selskapet og aktørene til å gjøre dette i landene der bruddene hadde skjedd.

Anbefaling/lærdommer

Sørg for å ha etablert gode lokale relasjoner og klare kontaktpersoner som har ressurser og kompetanse til å følge opp videre spørsmål om alle de forholdene dere skal klage på.

Diskuter med lokale partnere på forhånd hvordan dette arbeidet skal skje, f.eks. bruken av offentlighetslover (en slik lov kom under veis i prosessen i Chile).

Hvem skal man klage inn - moderselskap eller der bruddene har skjedd?

Utfordring

Lokale organisasjoner i Chile og Canada hadde selv fått fram Cermaqs overtramp i norske media, og disses vitnemål og erfaringer var

utgangspunktet for klagen. Imidlertid var det krevende å holde en jevn kontakt med disse, fordi kontaktpersoner, allianser og standpunkter skiftet under veis i prosessen. Dette var dessuten organisasjoner med begrenset kapasitet og tilgang til støttespillere og informasjon i sine egne land. Forespørsler fra oss om mer detaljert informasjon i forberedelsene og underveis i klageprosessen ble derfor en utfordring.

Tiltak

Vi begrenset klagen til de punktene vi hadde dokumentasjon om, men hadde ikke sikret gode nok lokale kontakter på alle forholdene vi hadde klaget på. Da vi etterspurte mer informasjon fra de kontaktene vi hadde, manglet disse mer detaljert informasjon, særlig på arbeidsforhold og urfolks rettigheter.

Erfaring

Etter hvert som vi erfarte hva slags type og detaljnivå som var krevet på dokumentasjonen, henvendte vi oss til lokale parter. Ofte kunne de bare supplere begrenset informasjon, både fordi de selv ikke hadde kapasitet til å innhente mer, men også fordi selskapet og myndighetene holdt denne informasjonen tilbake. Nettopp av denne grunn hadde vi også bedt kontaktpunktet om å hente inn denne informasjonen fordi vi og våre lokale partnere mente dette ville tvinge selskapet og aktørene til å gjøre dette i landene der bruddene hadde skjedd.

Anbefaling/lærdommer

Sørg for å ha etablert gode lokale relasjoner og klare kontaktpersoner som har ressurser og kompetanse til å følge opp videre spørsmål om alle de forholdene dere skal klage på.

Diskuter med lokale partnere på forhånd hvordan dette arbeidet skal skje, f.eks. bruken av offentlighetslover (en slik lov kom under veis i prosessen i Chile).

Vurdering av svarene fra selskapet

Utfordring

Selskapets svar på klagen var flere hundre siders dokumentasjon på papir, og dette fikk vi muligheten til å kommentere. I tillegg til å være svært omfattende, var ikke selskapet villig til å gjøre materialet tilgjengelige elektronisk. Vi hadde derfor lenge utfordringer med å dele informasjonen med våre kontakter i Chile og Canada. Det var nødvendig for å kunne vurdere innholdet. Senere stilte kontaktpunktet en rekke spørsmål til

Cermaq basert på innsendt og innhentet informasjon, samt våre vurderinger av Cermaqs bærekraftsrapportering.

Tiltak

Vi opplevde en tydelig forventning om et tilsvarende svar fra oss på selskapets dokumentasjon. Selv om det var tidkrevende la vi derfor mye arbeid i å gi våre kommentarer på informasjonen og svarene til kontaktpunktet. På denne måten bidro vi med nye spørsmål til selskapet, som kontaktpunktet kunne stille. Det ble fire runder med spørsmål-svar-kommentarer med det nye kontaktpunktet, og to runder med våre tilbakemeldinger på Cermaqs årsrapport.

Erfaring

Det viste seg å være helt avgjørende at vi jobbet grundig gjennom alle argumenter og dokumenter fra Cermaqs side. Mye av denne informasjonen bar preg av å ville imponere kontaktpunktet i volum og faglighet, og av forsøk på å «drukne» oss som klagere i informasjon, og det var ikke alltid lett å skille skitt og kanel. For å få fram reelle svar fra selskapet etablerte det nye kontaktpunktet et avgjørende prinsipp: innklagede forhold har relevans inntil selskapet dokumenterer at de ikke er det. På denne måten kunne ikke selskapet lenger unnlate å svare på forholdene som var omfattet av klagen. Det måtte enten dokumentere at det hadde ting på stell, eller gjennom et ikke-svar innrømme at det ikke hadde det.

Lærdom og anbefaling

Som klager må man sette av tid og ha faglig kapasitet og/eller faglig nettverk som gjør det mulig å lese gjennom, vurdere og kommentere den informasjonen og de svarene som kommer fra selskapet. Dette kan være krevende, men er avgjørende for å sikre at selskapet blir avkrevet relevante svar og reell dokumentasjon. Det er avgjørende at kontaktpunktet tidlig etablerer prinsippet at om selskapet ikke svarer skikkelig på spørsmål eller tilbakeviser påstander på en solid måte, så vil kontaktpunktet regne klagerens påstander som troverdige.

Klager må bestrebe seg på så raskt som mulig å komme til kjernen av klagen og unngå å gå inn i diskusjoner om forhold som ikke er direkte relevante. Ofte vil selskapet diskutere andre forhold som de er gode på. Dette må avvises som avledende PR-framstøt.

Vurdering av innhentet informasjon fra kontaktpunktet

Utfordring

Et helt sentralt ønske i vår klage var at kontaktpunktet skulle hente inn uavhengig informasjon for å vurdere de innklagede forholdene. På denne måten ville vi at de lokale aktørene, forskere og andre med direkte kjennskap til oppdrettsvirksomheten i Chile og Canada skulle komme til ordet. Det var imidlertid stor motstand fra både det gamle og nye kontaktpunktet mot å innhente slik informasjon fra Chile, uten at vi noen gang forsto hva dette kom av. Kontaktpunktet hadde hatt utsendte i felt flere ganger i en annen pågående klagesak (Intex), med den eneste åpenbare forskjellen at det var et privat selskap.

Tiltak

Kontaktpunktet var ikke villig til å innhente uavhengig informasjon i Chile og Canada. Det forrige kontaktpunktet bestilte og fikk to uttalelser fra norske institusjoner med kunnskap om oppdrett for å belyse klagepunktet om at selskapet praktiserte ulike miljøstandarder i Norge og Chile.

Erfaring

At kontaktpunktet ikke var villig til å innhente informasjon direkte fra områdene der de innklagede forholdene hadde funnet sted, var en stor svakhet i saksbehandlingen, og svekket klagen betraktelig. Ikke minst fordi det ville gitt lokale, direkte berørte parter muligheten til å uttale seg om forholdene selv. Disse ble svært provosert over ikke å ha blitt involvert i prosessen. Her burde det chilenske kontaktpunktet som var involvert i prosessen ha hatt en rolle.

Informasjonen som kontaktpunktet innhentet fra norske faginstitusjoner bekreftet at selskapet praktiserte miljøstandarder i Chile som var avskaffet for mange år siden i Norge. Dette styrket åpenbart deler av klagen. Det var imidlertid oppsiktsvekkende at vi som klagere måtte be om tilgang til denne vitale informasjonen. Det viste seg da at Fisk og kystdepartementet, hadde framlagt innholdet for kontaktpunktet og hevdet at innholdet svekket klagen. Hadde vi ikke bedt om og kommentert disse rapportene ville dette stått uimotsagt.

Lærdom og anbefaling

Det er hensiktsmessig å be kontaktpunktet om å innhente uavhengig informasjon som kan belyse de innklagede forholdene. Det vil styrke mulighetene om man argumenterer for hvorfor lokale rapporter og annen relevant informasjon bør hentes inn. Som klager kan man ikke regne med at dette blir gjort, og det er viktig ikke å gjøre innklagede punkters holdbarhet

avhengig av undersøkelser i felt.

Så tidlig som mulig i prosessen må det etableres et prinsipp om at all informasjon som sendes inn til, eller innhentes av kontaktpunktet for å belyse saken, skal være åpen for partene og for deres kommentarer.

Behov for mer dokumentasjon under behandlingen

Utfordring

Både konsernet og kontaktpunktet tilførte saken ny informasjon i klageperioden. Til tross for dette ble vi som klagere nektet å gjøre det samme. Vi argumenterte med at det i løpet av behandlingstiden var publisert ny relevant informasjon om oppdrettsforholdene i Chile (rapport fra den norske ambassaden og vitenskapelige artikler), og at svarene fra Cermaq krevet mot-dokumentasjon.

Tiltak

Først da det nye kontaktpunktet var etablert fikk vi aksept for å sende inn nylig publisert informasjon og mot-dokumentasjon. Dette ble tatt inn i det generelle informasjonstilfanget til kontaktpunktet, og ble ikke vurdert som en del av klagegrunnlaget.

Erfaring

Dokumentasjonen ble veldig skjev i selskapets favør fordi kontaktpunktet ikke åpnet for at vi kunne spille inn ny og supplerende informasjon relevant for omstridte punkter i klagen. Det er samtidig krevende for alle parter å skulle innhente og forholde seg til stadig ny informasjon underveis i prosessen.

Lærdom og anbefaling

Det er viktig å avklare vilkår for supplerende informasjon så tidlig mulig. Klager bør argumentere for at dette skal være mulig, all den tid man blir bedt om å kommentere annen informasjon som kommer inn i prosessen.. Det kan være at ny informasjon kan bidra til å eliminere forhold i saken som ikke har relevans for å nå et resultat.

Deltagelse i prosessmøter

Utfordring

Flere ganger underveis i behandlingen av klagen ble vi som klagere invitert til møter med kontaktpunktet, av og til sammen med selskapet. Kontaktpunktet brukte disse møtene til å teste holdbarheten av

klagepunktene og svarene fra selskapet, og vurdere om det var grunnlag for mer direkte og konstruktiv dialog mellom partene. Vi opplevde at selskapet tok disse møtene på alvor ved å stille med toppledelsen, men at det også brukte hersketeknikker for å undergrave troverdigheten vår og punktene i klagen. Det var derfor en utfordring å få til konstruktive møter.

Tiltak

Vi valgte å forsvare klagen og vår troverdighet når dette kom under konkrete angrep fra selskapet.

Erfaring

Utfallet av disse møtene var avhengig av kvaliteten på møtets dagsorden, tydelighet om spilleregler og ordstyreres evne til å få partene til å holde seg til saken. Kontaktpunktet hevder at det i beste fall som en nøytral tredjepart kan bidra til reell og løsningsorientert dialog mellom partene, og unngå at møtene blir en arena der hver part forsvarer sitt ståsted og der konflikten forsterkes ytterligere.

Lærdom og anbefaling

Om det ikke framgår klart i starten av kontaktpunktets møter, bør klager be om at det avklares hva som er hensikten med møtet, hva om er dagsorden, og hva slags informasjon partene kan legge fram.

Skriv egne referat fra møtene. Hvis en sender disse rundt til alle deltakerne og gir anledning til å korrigere feil og misforståelser er dette nyttig når en i ettertid skal oppsummere saken og ved en eventuell konflikt av hva som faktisk ble sagt og hva man ble enig om på hvilket møte.

Påvirkning av eierinteressene

Utfordring

Et delvis statseid flernasjonalt selskap med milliardomsetning innen en flaggskipnæring for Norge som oppdrett, har mange muligheter til å påvirke politiske aktører og byråkrati. Vi fikk via omveier høre om separate møter og kontakt mellom kontaktpunktet og selskapet. Det var derfor nødvendig for oss å skape en motvekt mot denne påvirkningen.

Tiltak

Vi tok kontakt via brev med ansvarlig statsråd i Nærings- og handelsdepartementet, som eier av statens aksjer i selskapet, for å redegjøre for klagen og problemene med selskapet. I påfølgende samtaler med en statssekretær i departementet, redegjorde vi ytterligere for saken. Parallelt

med dette jobbet vi i allianse med en rekke organisasjoner for få fokus på statens eierskapsansvar i forkant av den nye eierskapsmeldingen.

Erfaring

Vi mener det var viktig å gå i dialog med staten som deleier av selskapet. Vi opplevde at politisk ledelse i det ansvarlige departementet var interessert i alternativ informasjon om hvordan tilstanden var i selskapet, og var bekymret for forholdene som var blitt lagt fram. I april 2011 kom Regjeringens nye eierskapsmelding, som var betydelig mer ambisiøs enn tidligere.

Lærdom og anbefaling

Det nye kontaktpunktet er faglig uavhengig av regjeringen. For å understøtte en klage, kan det likevel være nødvendig og effektivt å kombinere en klageprosess mot et selskap med statlig eierskap å kontakte ansvarlig departement, regjering og relevante politikere om saken, samt delta i debatten om forventninger til statlig eierskap. Det er ikke realistisk å tro på full åpenhet i en dialog med eier og selskap. Det skyldes både reell og påberopt børssensitivitet. For å oppnå tillit i kontaktpunktet og hos selskapet bør en holde seg til reglene om konfidensialitet i dialog- og meklingsprosessen, se pkt. 13.

Mediehåndtering og offentlig debatt

Utfordring

Da politisk ledelse lanserte Stortingsmeldingen om samfunnsansvar tidlig i 2009, oppfordret utviklingsministeren til å «name and shame» selskap som ikke tok sitt ansvar alvorlig. Å klage Cermaq inn var et svar på denne «bestillingen». Klagen ble lansert i Bistandsaktuelt like før den ble overlevert, sammen med en kritisk artikkel om Cermaq i Chile. Det er imidlertid en forutsetning fra kontaktpunktet at partene ikke debatterer saken i media før den er ferdig behandlet. Dette er problematisk av flere grunner. For det første må vi gi fra oss et av de viktigste pressmidlene overfor selskapet - medieoppmerksomhet. For det andre måtte vi bruke mye tid og krefter, uten å få medieuttelling, som mange organisasjoner er avhengige av for å kunne påvirke beslutningstakere og få oppmerksomhet om egen organisasjon.

Tiltak

Selv om vi hadde gått ut i media om klagen mot selskapet, valgte vi å være lojale mot spillereglene da saken først var under behandling. På et tidspunkt

var vi så provosert av kontaktpunktets saksbehandling at vi skrev et innlegg om dette, som Cermaq svarte på. Det var også et par medieutspill i forbindelse med besøk fra interesseorganisasjoner som arbeidet mot norsk oppdrett Chile og Canada, uten at klagesaken ble trukket inn.

Første medieutspill om saken etter at det nye kontaktpunktet tiltrådte kom etter at slutterklæringen var ferdigbehandlet og presentert på en felles pressekonferanse. Litt senere skrev vi en kronikk om saken i Dagsavisen.

Erfaring

Vi mente det var nødvendig for å bygge opp tillitt og skape grunnlag for dialog at alle parter fulgte spillereglene om å unngå medieeksponering av innholdet i saken under behandlingen. Dette var prisen vi måtte betale for å få behandlet klagen. Men det gjorde det vanskeligere internt i våre organisasjoner å rettferdiggjøre bruk av interne ressurser på saken i konkurranse med andre saker som kunne kjøres i media.

Det var likevel en fordel å få medieeksponering på relaterte tema, fordi det også skapte oppmerksomhet om saken og press på selskapet. Det er ikke noe krav i klageprosessen at man ikke kan omtale andre kritikkverdige forhold ved selskapet man har klaget inn. På den annen side kan det være lurt å vurdere internt hvordan man oppnår tillit hos motparten.

Lærdom og anbefaling

Følg spillereglene når det gjelder medieeksponering under en klagesak. Dette gjelder også konfidensialitet om opplysninger som kommer fra i møter mens saken pågår. Vurder om det er andre som ev. kan ta saker som involverer forhold omfattet av klagen i media. Det er liten vits å klage inn et selskap for å få medieomtale, i det minste mens saken blir behandlet. Etter en felleserklæring eller erklæring fra kontaktpunktet kan man få noe medieomtale. Meglingsmodellen og felleserklæringen i Cermaq-saken er nyskapninger som har vakt stor interesse. Vi har vært invitert til å presentere den sammen med kontaktpunktet og selskapet i flere internasjonale fora.

Oppfølging av felleserklæringen

Utfordring

Felleserklæringen hadde kun en enkel formulering relatert til oppfølging av avtalen: at partene skulle møtes omtrent et år etter for å vurdere status i saken. Oppfølgingen av punktene i saken var overlatt til partene. Fordi alle punktene i felleserklæringen handlet om hvilken standard for

samfunnsansvar selskapet skulle følge framover, overlot vi initiativet til selskapet. På kontaktpunktets statusmøte ett år etter, kunne ikke selskapet dokumentere hvordan det hadde fulgt opp «avtalen». Vårt opprinnelige ønske om å inkludere en uavhengig evaluering i felleserklæringen ble avvist av selskapet, som mente deres egen bærekraftsrapportering og muntlig informasjon burde være nok. Kontaktpunktet var klare på at det ikke var grunnlag for å kreve dette i felleserklæringen og vi måtte gi oss. Vi måtte også gi oss da vi gjentok det samme på evalueringsmøtet et år etter.

Tiltak

Både under signeringen, men også under statusmøtet sa vi tydelig at verdien av felleserklæringen var avhengig av konkrete forbedringer i selskapets samfunnsansvar. Vi ønsket derfor å få gjort en evaluering på egen hånd av selskapets oppfølging, noe vi etter hvert fikk gjort av lokal konsulent.

Kontaktpunktene i Norge og Chile gjennomførte høsten 2012 et regionalt seminar om OECDs retningslinjer i Santiago, Chile, der også vi var invitert. Vi benyttet anledningen til å samle relevante fagforeninger og sivilsamfunnsorganisasjoner. Der fikk vi erfaringer og tilbakemeldinger som ble inkludert i det videre arbeidet.

Erfaring

Det var ikke overraskende at Cermaq ikke ville gjennomføre en uavhengig evaluering, men skuffende at kontaktpunktet ikke var interessert i å verifisere at erklæringen gav positive resultater. Det burde vært kontaktpunktets ansvar å sikre en formulering om oppfølging i erklæringen, noe de senere innrømmet hadde vært en glipp. Dette satte oss i en vanskelig situasjon, da vi også hadde tatt en risiko ved å bli enig med at selskapet om hvordan det skulle forbedre seg og senere gått god for dette overfor våre kollegaer og alliansepartnere. Det regionale OECD seminaret i Chile var en kjærkommen anledning til å følge opp erklæringen med selskapet og gjøre en egen evaluering, men krevende og kostbart da invitasjonen ikke inkluderte reisestøtte, og denne måtte skaffes fra annen hold.

Lærdom og anbefaling

Krev at felleserklæringen har klare formuleringer om hvordan partene skal verifisere sine forpliktelser og hvem som skal finansiere dette. Dette kan skje i fellesskap, eller av klager som i Niderasaken fra det nederlandske kontaktpunktet(<http://oecdwatch.org/news-en/parties-reach-agreement-in-oecd-guidelines-case-regarding-nidera2019s-human-rights-policies-and-practices-in-argentina-1?searchterm=Nidera>), eller gjøres av en uavhengig tredjepart.

Dersom felleserklæringen eller slutterklæringenes anbefalinger ikke følges opp av selskapet bør det vurderes å utarbeide en ny klage. Husk at i så fall er mye av jobben gjort.

Offentliggjøring av felleserklæringen

Utfordring

Selv om felleserklæringen ble ferdigstilt sent i juni, forslo kontaktpunktet at den skulle signeres offentlig i august slik at alle styrelederne kunne være tilstede. Kontaktpunktet ønsket også å bruke anledningen til å filme en seremoni til med en presentasjonsvideo for kontaktpunktet. Det var greit for alle parter, men det ble vanskeligere da kontaktpunktet og selskapet ønsket å selge inn saken eksklusivt til et nasjonalt medium, og lage en felles pressemelding.

Tiltak

Vi aksepterte ikke en felles pressemelding, med utformet vår egen. Vi aksepterte at saken skulle selges eksklusivt inn til et medium, som skulle inviteres til seremonien og samtidig kunne få kommentarer fra alle partene i saken. Deretter stod vi fritt til å omtale saken i media.

Erfaring

Undertegnelse-seremonien av felleserklæringen ble gjennomført i Utenriksdepartementet. Først ble dokumentet signert av styrelederne, bilder tatt, filming og intervjuer gjennomført av en nasjonal avis (Dagens Næringsliv). Deretter fulgte en felles middag for å avslutte forhandlingene. Et par uker etter fikk vi en kronikk om saken i Dagsavisen.

Lærdom og anbefaling

Vær bestemt på å kunne styre egne medieutspill så snart en felleserklæring er offisiell. Be om detaljer om planene for et evt. arrangement for undertegnelsen, og spill inn ønsker og krav til disse.

Tenk gjennom hvilken mediekanal som passer best til saken. I klagesaker relatert til OECDs kontaktpunkt kan være en fordel å velge en avis som er sterkt på næringsliv.

Utforming av felleserklæringen

Utfordring

Forhandlingene var berammet til en dag, med utgangspunktet i et tekstforslag til felleserklæring utarbeidet av rådgiveren og kontaktpunktet. Teksten var utarbeidet på bakgrunn av konsultasjoner sekretariatet til kontaktpunktet hadde med alle tre partene. Det gjorde at vi måtte forhandle ut ifra en tekst vi ikke var kjent med.

Tiltak

Som klagere ville vi ha innrømmelser av feil fra selskapets side, samt løfter om at selskapet skulle følge beste miljøpraksis og internasjonale standarder for arbeids- og urfolksrettigheter. Selskapet krevet formuleringer om at sentrale punkter i klagen var urettmessige. Etter hvert utformet partene kompromisser direkte over bordet og utformet en første kompromisstekst. Dette ble bearbeidet videre de neste dagene og felleserklæringen ferdigstilt og klar til å bli undertegnet av selskapets og organisasjonenes styreledere.

Erfaring

Kontaktpunktet hadde ikke erfaring fra forhandlinger i liknende saker, og lot seg presse av Cermaq. Dette var provoserende for oss, som sto uten støtte fra forhandlingsrådgiveren. Da de mest følsomme temaene ble diskutert, ble stemningen ganske amper. Partene var likevel innstilt på å finne fram til en løsning innen de rammene som var satt for møtet. Muligens var Cermaqs konsernsjef noe mer imøtekommende enn forventet, da det kort tid etter forhandlingene ble klart at han skulle slutte i konsernet. Vi ser ikke bort fra at klagesaken og de forholdene den omfattet kan ha vært medvirkende til de omfattende utskiftingene i ledelsen og styret fra 2009, som igjen førte til positive holdningsendringer i selskapet.

Lærdom og anbefaling

Be om at kontaktpunktet redegjør for spillereglene, tidsrammene og hvem som skal ha hvilke roller i god tid før forhandlingene. Det bør være en nøytral forhandlingsleder til stede, og forhandlingene bør ikke skje innenfor en så stram tidsramme at det skaper unødvendig stress. Be om pauser og søk råd når det er nødvendig under forhandlingene. Avklar hvor tålegrensen deres går og når forhandlingene bør avsluttes til fordel for en slutterklæring fra kontaktpunktet.

Bruk av eksterne konsulenter, eksperter, jurister og meglere

Utfordring

Et flernasjonalt selskap som Cermaq lever av å være god til å forhandle med leverandører og kunder. Vi som klagere hadde ikke vært i tilsvarende forhandlinger. Det gav selskapet en åpenbar fordel og oss en betydelig utfordring.

Tiltak

Da forhandlingene nærmet seg tok vi dette opp med kontaktpunktet, og vi ble enige om at det ville være rimelig at ekstern forhandlingskompetanse ble involvert i saken. Sekretariatet fant hjemmel i forvaltningsloven til å finansiere en rådgiver til sluttforhandlingene. Rådgiveren ble valgt etter konsultasjoner mellom partene som det beste alternativet, selv om det var klart at han befant seg i utlandet i den aktuelle perioden.

Erfaring

Rådgiveren kom med nyttige bidrag til utformingen av et utgangspunkt for felleserklæringen. Men, i og med at han ikke var i Norge, men i en tidssone på den andre siden av jorda, var det krevende å holde møter. Han kunne heller ikke delta på selve forhandlingene, og derfor ble nytten av hans hjelp ganske begrenset. Rådgiveren kom også for sent inn i prosessen til at vi kunne dra full nytte av ham.

Lærdom og anbefaling

Når man skal i gang med forhandlinger, er det viktig å avklare behov for ekstern støtte. Ikke bare bør det være en person som kan komme med konkrete innspill til en felleserklæring, men også en som kan grunnleggende forhandlingsteknikk og være tilstede under forhandlingene og gi råd og veiledning.

Når bør man akseptere forhandlinger

Utfordring

Selv om formålet med OECDs klagemekanisme er å skape dialog mellom klagende og selskapet, var det kun spede tilløp til dialog de første to første årene klagen var under behandling. I denne perioden jobbet Cermaq mest for å få klagen avvist, og vi arbeidet for å sikre at klagen ville bli behandlet. Det var først etter at et nytt kontaktpunkt ble etablert og sekretariatet ble flyttet ut av Utenriksdepartementet i mars 2011, at grunnlaget for reelle forhandlinger ble lagt. På den ene siden ble selskapet presset av kontaktpunktets inngående spørsmål og prinsippet om at unnvikende eller manglende svar ville komme i klagens favør. Vi som klagere ble presset av at kravet vårt om uavhengige undersøkelser ble avvist.

Tiltak

Da vi så at det nye kontaktpunktet jobbet for å skape en bedre maktbalanse mellom oss og selskapet, og vi forstod at det ikke ville innhente mer uavhengig informasjon, var vår vurdering at forhandlinger var den eneste måten vi kunne få belyst klagen på. Alternativet var å nekte forhandlinger og be om en slutterklæring fra kontaktpunktet der vi risikerte at saken ikke ville bli ytterligere belyst. Forhandlinger betyr at begge parter må akseptere å gi noe. Vi ga opp noen av v re svakere dokumenterte punkter for å få innrømmelser fra selskapet. Prosessen var dessuten blitt såpass langdryg og ressurskrevende at begge parter var interessert i å avslutte den.

Erfaring

Kontaktpunktet la grunnlaget for en langt mer balansert dialog etter at begge parter sa ja til forhandlingene. Selskapet ble nødt til både å gjøre innrømmelser og komme med løfter om forbedringer i skriftlig form, mens vi m tte forsake innrømmelser fra selskapet på flere viktige områder som var svakere dokumentert (arbeidsmiljø i Chile og forholdene generelt i Canada).

Lærdom og anbefaling

Det er fornuftig å vise vilje til forhandlinger om en felleserklæring dersom en mener det kan bidra til å opplyse saken, og en er forberedt på å gi noe ved forhandlingsbordet. I noen saker, som ForUMs klage mot Aker Kværner for medvirkning til menneskerettighetsbrudd på Guantanamo hvor umiddelbar avslutning av arbeidet på basen var det absolutte minstekravet, kan forhandlinger v re uegnet. Be om en avklaring på prosess og alternative resultat før forhandlinger aksepteres. Det er lurt å forberede seg og lage en prioritert liste over hva det er mulig å gi og avklare hvor tålegrensen går. Forhandlingene kan brytes dersom de leder til et uakseptabelt resultat. Da vil kontaktpunktet på egen hånd vurdere saken og utstede en slutterklæring.

Fakta og ressurser

Klagesakens historikk

- Oktober 2001 – Forholdene på norske oppdrettsanlegg i Chile blir gjort kjent i Norge av chilenske organisasjoner under Globaliseringskonferansen i Oslo. Når hvert år etter har representanter for fagforeninger, urfolk og miljøorganisasjoner til Oslo fra Canada og Chile for å framlegge sine klager overfor selskapene og norsk media (se f.eks. Dagbladet Magasidet-sak [Alt for Norge](#)).
- 23. januar 2009 - [Stortingsmelding nr. 10 \(2008-2009\): Næringslivets](#)

[samfunnsansvar i en global økonomi](#) blir vedtatt av Kongen i Statsråd.

Utviklingsminister Erik Solheim utfordrer norske organisasjoner til henge ut norske selskap som ikke tar samfunnsansvar.

- 19 mai 2009 – Naturvernforbundet og ForUM sender inn klage til det norske kontaktpunktet (NK) som ligger i Utenriksdepartementet, med styrerepresentanter fra UD, Nærings- og handelsdepartementet, NHO og LO. ([Klagen](#))
- 24 august 2009 - Cermaq svarer på klagen
- Høsten 2009 – NK konfererer med kontaktpunktene i Chile og Canada, og konkluderer med at klagen skal bli behandlet i Norge
- 4 mars 2010 – NK aksepterer klagen
- 7 juni 2010 – NK organiserer første møte mellom Cermaq and partene
- Juni 2010 – Naturvernforbundet, ForUM og Fellesforbundet utfordrer kontaktpunktet i media for tvilsom saksbehandling
- Juni 2010 - februar 2011 – NK innhenter informasjon fra norske ekspertkilder og går fire spørsmål-svarrunder med selskapet. Naturvernforbundet får kommentere ny informasjon.
- 1. mars 2011 – Nytt kontaktpunkt etablert utenfor UD med uavhengige styremedlemmer (men et er styremedlem i Cermaq og erklæres inhabil)
- 30. mars 2011 – Det nye kontaktpunktet konstitueres og aksepterer formelt klagesaken mot Cermaq
- April-mai 2011 – Det nye NK henter inn en siste runde med informasjon fra partene
- Slutten av mai 2011 - NK foreslår sluttforhandlinger for partene, som raskt aksepterer dette
- Tidlig juni 2011 – et første utkast til slutterklæring blir sirkulert til partene, som gir sine tilbakemeldinger
- 20.-21. juni – partene møter NK for å forberede forhandlingene og blir enige om en forhandlingsrådsgiver.
- 21.-22. juni – nye utkast til felleserklæring blir lagt fram fra rådgiveren
- 23. juni – forhandlinger gjennomføres mellom partene, ledet av kontaktpunktets leder Professor Hans Petter Graver, og det blir enighet om et grovutkast.
- 24.-30. juni – detaljer i teksten blir forhandlet på plass av partene og NK
- 1. juli 2011 – felleserklæringen signert av styreledere i alle tre parter og leder for NK.
- 10. august 2011 – offisiell signering av felleserklæringen i UD
- 11. august 2011 - [offentliggjøring av felleserklæringen](#)

Sakens status ett år etter felleserklæringen

- Juni 2012 – oppfølgingsmøte mellom partene i regi av kontaktpunktet ett år etter undertegnelse. Verken selskapet eller kontaktpunktet ønsker en vurdering av selskapets oppfølging av felleserklæringen, men kontaktpunktet inviterer til åpent seminar om saken i Santiago, Chile.
- Juli 2012 – Naturvernforbundet gjør egne forundersøkelser for evaluering med organisasjoner i Chile
- September 2012 – Forum og Naturvernforbundet skaffer finansering til evaluering og deltagelse på seminaret i Chile, og igangsetter arbeidet.
- 14-15. november 2012 - Forum og Naturvernforbundet gjennomfører møter med lokale organisasjoner i Chile der det kommer fram at Cermaq har gjort lite for å følge opp felleserklæringen overfor egne ansatte, urfolk og miljøinteresser.
- 16. november 2012 - Forum og Naturvernforbundet, og deltar på åpent

seminar i regi av kontaktpunktet der Cermaq-saken blir debattert og funnene presentert.

- Des 2012 – feb 2013 – Forum og Naturvernforbundet jobber for å utvikle et oppfølgingsprosjekt der lokale organisasjoner i Chile kan følge opp Cermaqs løfter.

Fakta om norsk fiskeoppdrett og Cermaq

- Fisk og sjømat er etter olje og gass, landets viktigste eksportnæring
- Eksporten i 2011 var på 53 milliarder kroner, og gikk til 130 land
- Omtrent 58% av eksporten var havbruk (dvs oppdrett av laks og ørret), resten fiskeri
- Norge står for 62% av den globale produksjonen (ca. 1 million tonn), mens 14% produseres i Chile og 10% i Scotland
- Norge er verdens nest største sjømateksportør. Den er firedoblet de siste 20 årene.
- Norske oppdrettsbedrifter er blant de største i verden, blant dem Marine Harvest og Cermaq
- Den norske stat er majoritetsaksjonær i Cermaq med 44%, som har produksjon i Norge, Scotland, Canada og Chile
- [I 2011 produserte rundt 3000 ansatte i Cermaq over 100.000 tonn oppdrettsfisk til en verdi av 3,6 mlrd kroner, og hadde en global markedsandel på seks prosent.](#)
- Cermaq etablerte seg i Chile i 2000, og har siden år 2005 vært blant de tre største selskapene i landet med mellom 6 og 9 % av markedsandelen i eksport.
- I 2007 kollapset betydelige deler av den chilenske oppdrettsnæringen som følge av et norsk virus (ILA) på atlantisk laks. Cermaq hadde en mindre andel atlantisk oppdrettslaks i forhold til stillehavslaks og ørret, og ble mindre påvirket av kollapsen enn andre selskap.
- I oktober 2012 kjøpte Cermaq det chilenske selskapet Cultivos Marinos (med 10 prosent av markedet) for 110 USD og ble med det landets største eksportør av laks og ørret (ca 17% av markedet).

Fakta om følgene av oppdrett for miljø, arbeidsvilkår og urfolksrettigheter

- Arealbeslag - fiskeoppdrett legger beslag på betydelig arealer ved og i sjøen, ofte på bekostning av annen fritids- eller næringsaktivitet.
- Oppdrett av laks og ørret finner ofte sted i avsidesliggende områder i Norge, Chile og Canada der det finnes urfolksgrupper med tradisjonelle bruksrettigheter til disse områdene.
- Oppdrett finner ofte sted i områder som ofte har et tøft klima, som medfører risiko for arbeiderne ved anleggene.
- Bearbeiding av fisken skjer fortsatt manuelt i kalde og våte omgivelser, og er et tungt og ensformig arbeid.
- Oppdrett forurensrer lokalt fordi rester av fôr, medisiner, metaller og avføring fra fisken synker gjennom mærene og ned på bunnen. Norske myndigheter hevder at oppdrett er dag den største kilden til forurensing av norske fjorder. Forurensingen dreper lokal flora og fauna, og kan forurense lokale naturressurser som skjell og gjør disse giftige.
- Høy konsentrasjon av fisk medfører sykdom og parasitter (som lakselus) på fisken i mærene, som kan spres i fjordsystemene og ta livet av lokal villakseyngel. I Norge er en rekke unike villaksstammer utryddet i den sørlige

delen av landet, delvis som følge av oppdrett.

- Rømming av oppdrettsfisk er utbredt og utgjør en trussel mot lokal marin fauna, både fordi laksen er et rovdyr som spiser lokal fisk, men også fordi den kan krysse seg meg villaks eller ørret og forårsake genetisk forurensing. Bruk av leppefisk til å redusere lakselus har medført at denne arten er blitt overfisket.
- Produksjonen av oppdrettslaks belaster naturressursgrunnlaget fordi den må ha mellom 2,5-3 kg villfisk for hver kg laks som produseres. Villfisken må være fet, som gjør at laksen får gunstige fettsyrer (omega-tre). Da det er et begrenset omfang av slik villfisk i verden, utgjør oppdrett av laks og ørret en trussel mot disse fiskeartene.

Nyttige navn og adresser

OECDs kontaktpunkt i Norge

Leder: Hans Petter Graver

E-post: h.p.graver@jus.uio.no

Telefon: 22 85 97 39

Sekretariatsleder: Hege Røttingen

E-post: hege.rottingen@mfa.no

Telefon: 22 24 45 99 / 954 09 493

ForUM for utvikling og miljø

Leder: Andrew Preston

E-post: andrew.preston@forumfor.no

Telefon: 48 14 08 49

Seniorrådgiver ansvarlig næringsliv: Gunhild Ørstavik

E-post: oerstavik@forumfor.no

Telefon: 95 20 41 88

Naturvernforbundet

Leder: Lars Haltbrekken

E-post: lars@naturvernforbundet.no

Telefon: 91 61 21 91

Generalsekretær: Maren Esmark

E-post: maren@naturvernforbundet.no

Telefon: 97 18 33 79

Rådgiver fiskeri: Gunnar Album

E-post: ga@naturvernforbundet.no

Telefon: 97 75 68 10

Framtiden i våre hender*

Leder/fagsjef, Etikk og Næringsliv: Pia A. Gaarder

Epost: pag@framtiden.no

Mobil: 99 78 82 35/ 22 03 31 62

Rådgiver: Gunnell E. Sandanger

E-post: gunnell@framtiden.no

Cermaq

Styreleder: Bård Mikkelsen

E-post:

Telefon:

CEO: John Hindar

E-post:

Telefon:

Ansvarlig samfunnsansvar: Synne Homble

E-post:

Telefon:

OECD-Watch

The Centre for Research on Multinational Corporations (SOMO) fungerer som sekretariat for OECD Watch.

Kontaktperson:

Adresse: Sarphatistraat 30, 1018 GL Amsterdam, Nederland

Tel: +31 (0)20-639-1291

Fax: +31 (0)20-639-1321

Epost: info@oecdwatch.org

Web: www.somo.nl

Nettressurser

[Retningslinjene for flernasjonale selskap](#)

[OECD Watch om retningslinjene](#)

[OECDs Watch sin veileder for klageprosesser](#)

[ForUM for utvikling og miljø](#)

Storgata 11, 0155 Oslo

WorkTelefon +47 23 01 03 00

FaxFaks +47 23 01 03 03

forumfor@forumfor.no

Sist oppdatert 27. august 2013

Ansvarlig redaktør: [Andrew Preston](#)

[Webpublisering fra Noop](#)

Sammen for en bærekraftig utvikling