

Nordea

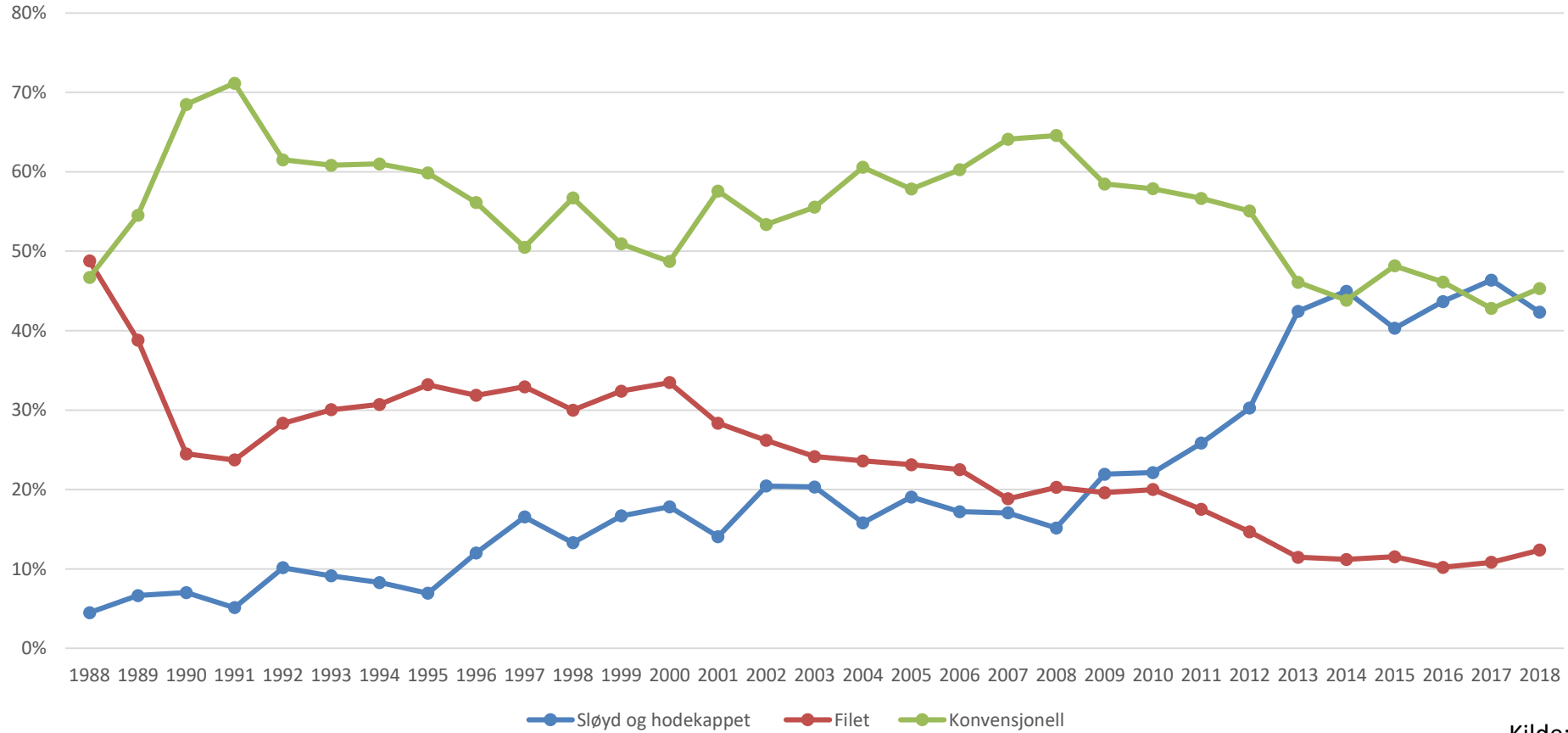
Hvilke torskprodukter vil det være lønnsomt å foredle i Norge?



Agenda

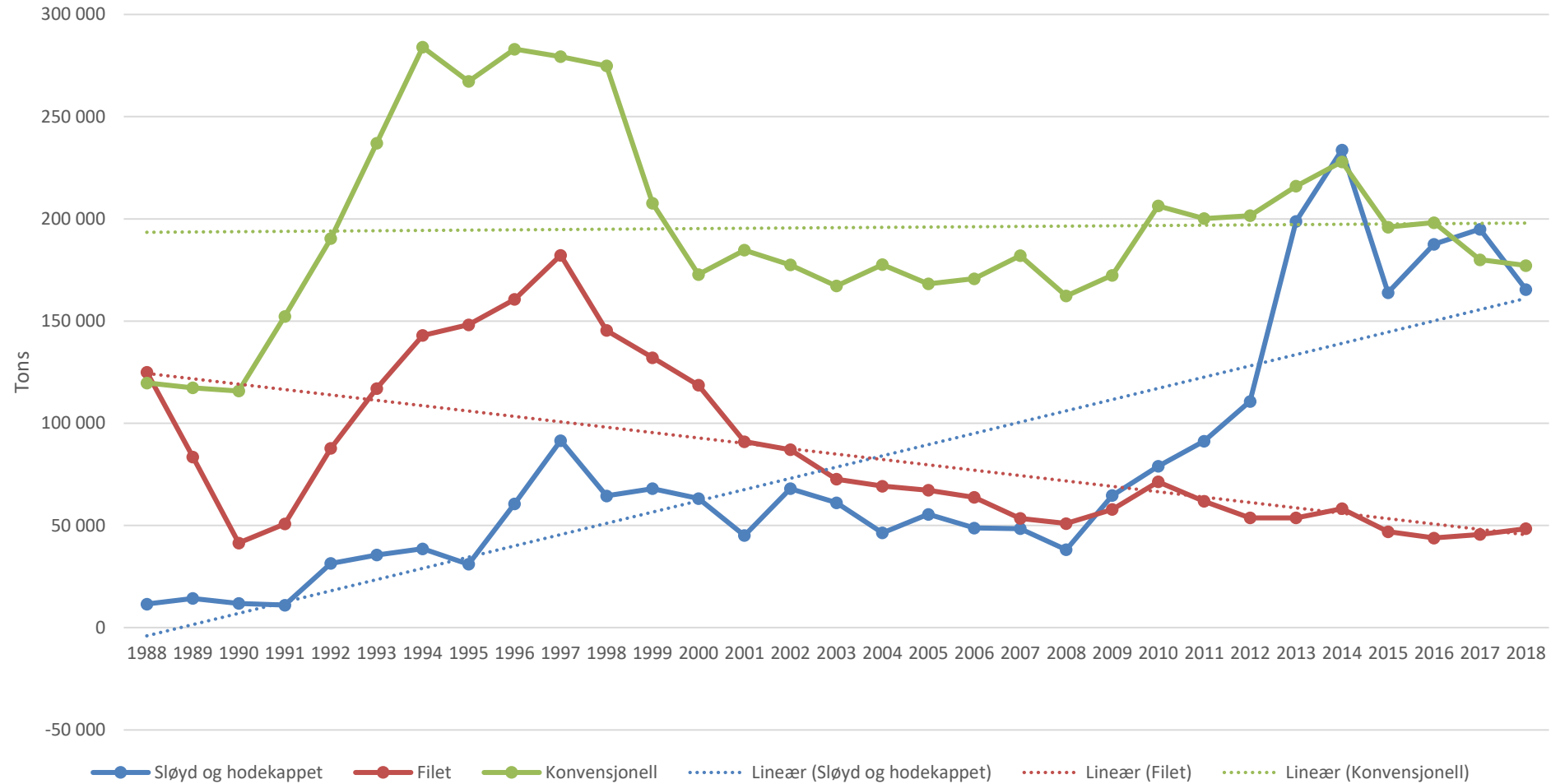
- Norwegian export of cod
- Why has first hand prices increased?
- Which cod products will survive in the future?

Norsk eksport av torsk



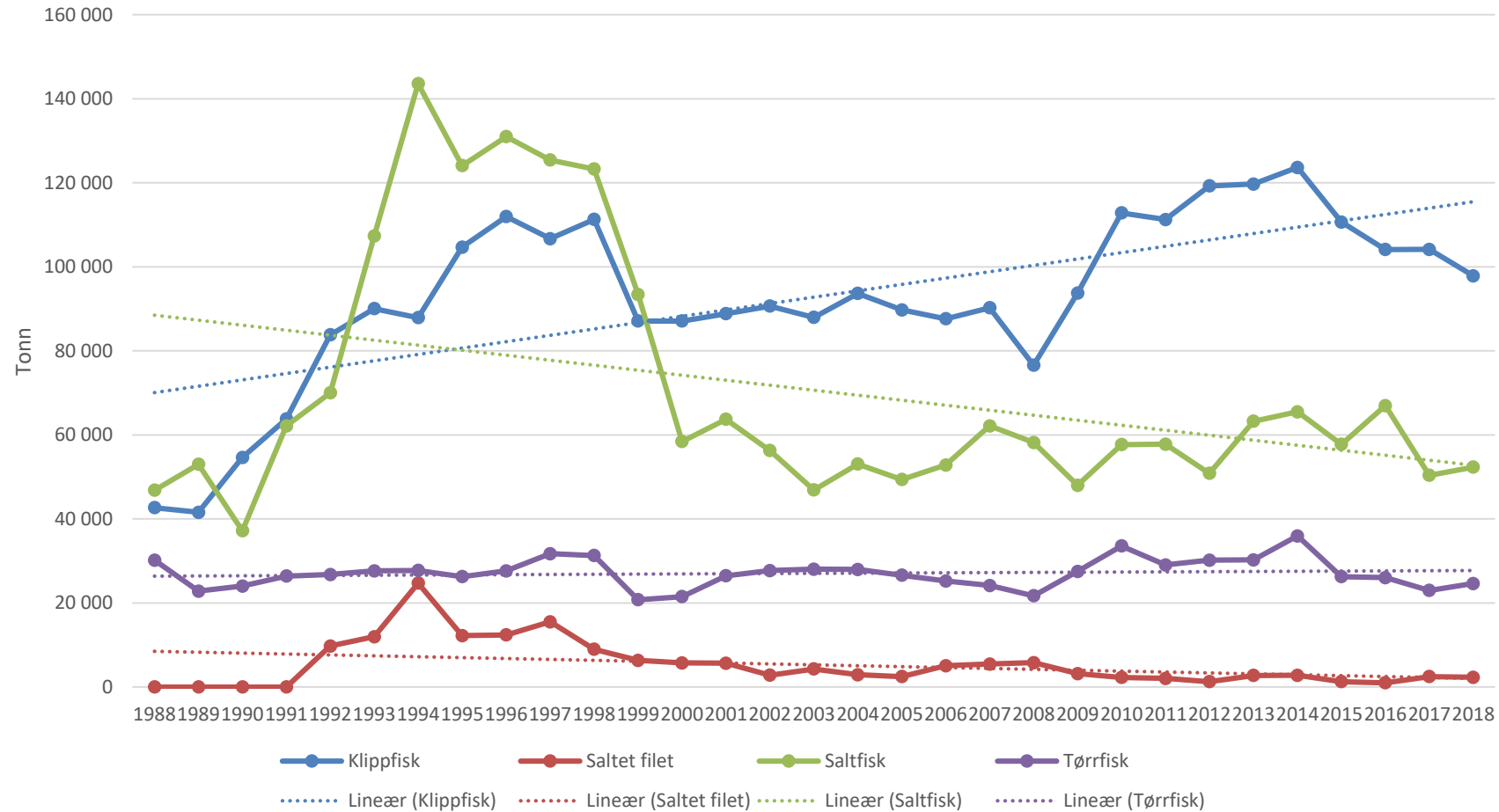
Kilde: Nordea, SSB, Norges Sjømatråd

Norsk eksport av torsk



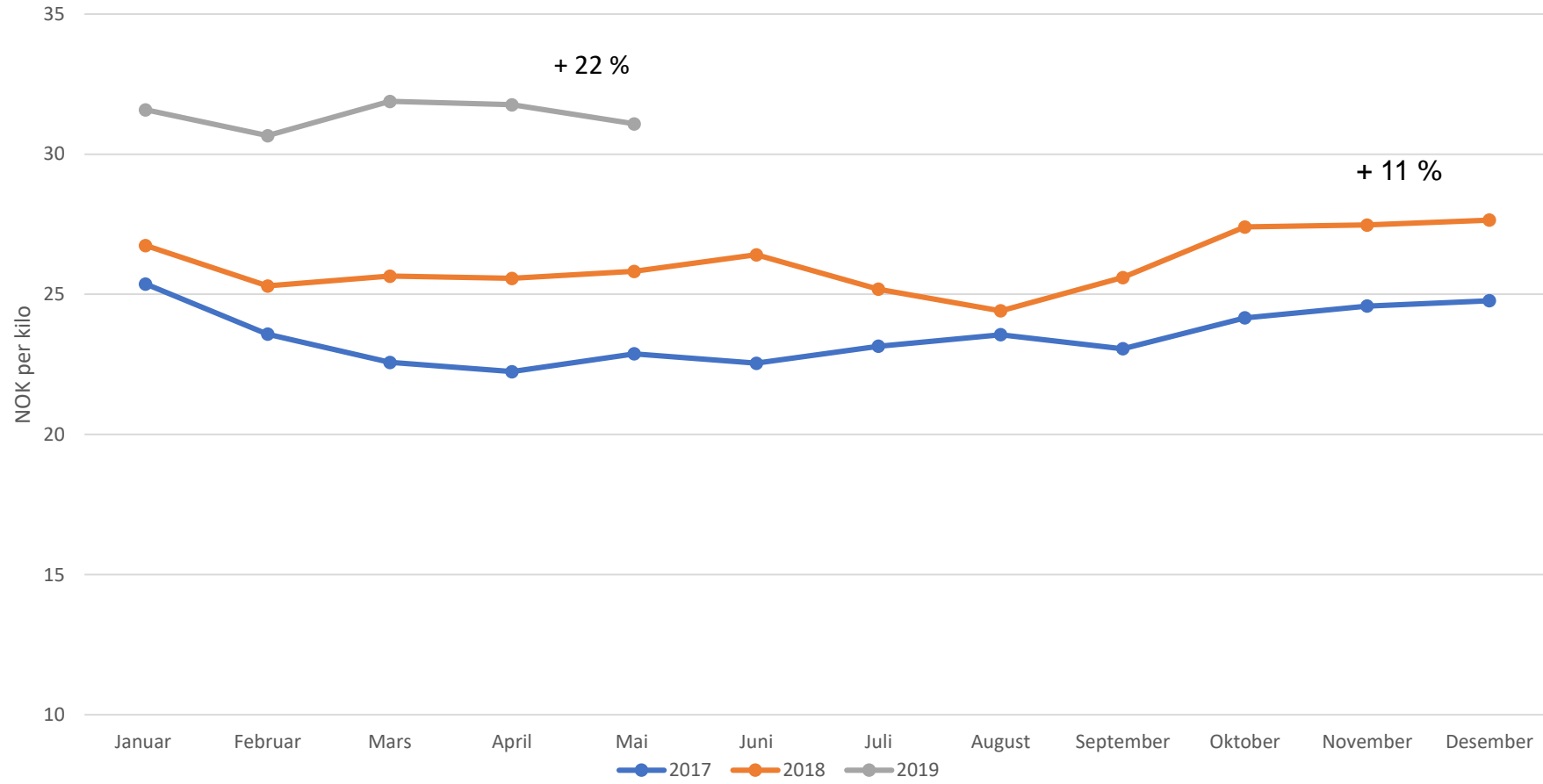
Kilde: Nordea, SSB, Norges Sjømatråd

Norsk eksport av konvensjonelle torskereprodukter



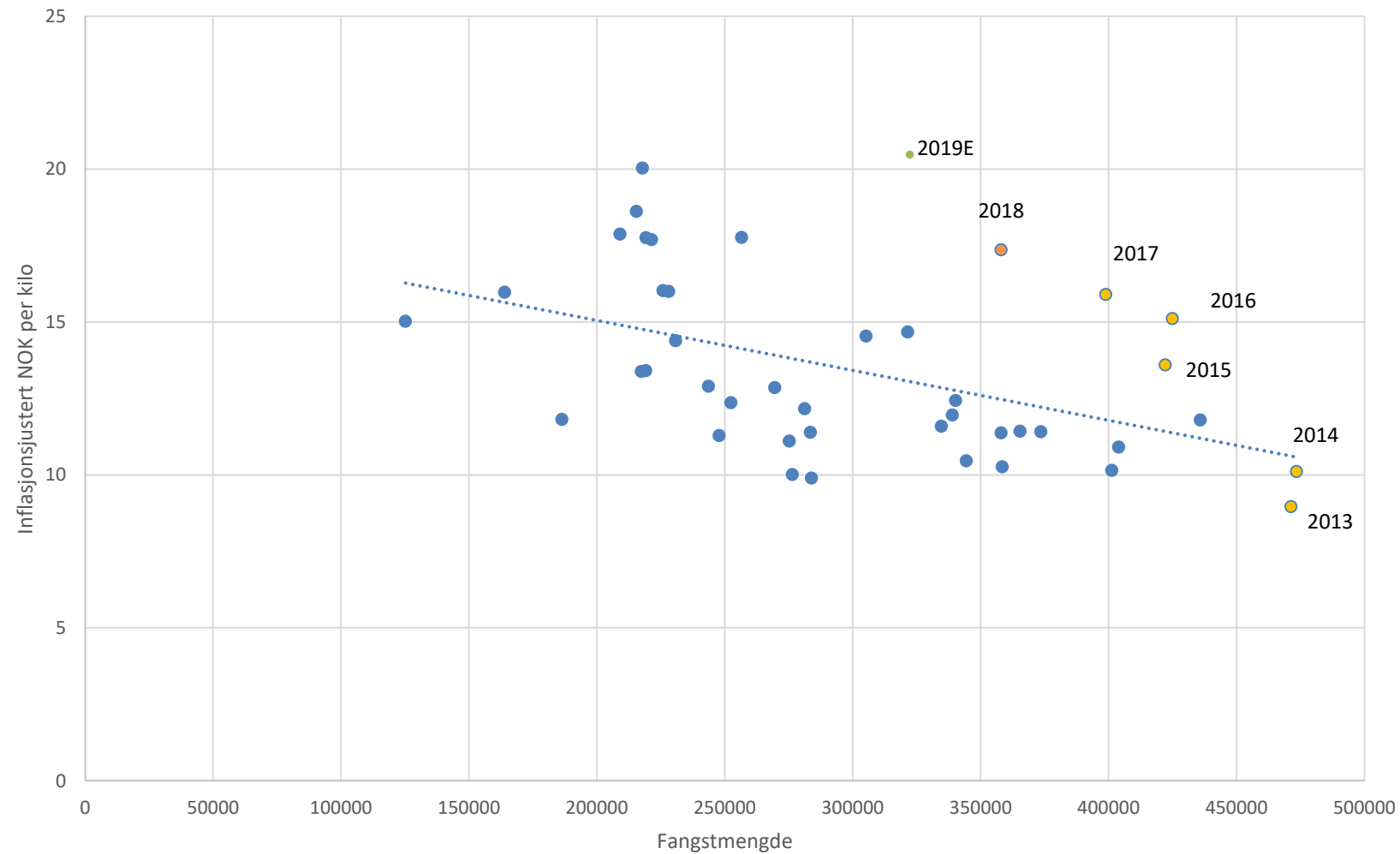
Kilde: Nordea, SSB, Norges Sjømatråd

Prisutvikling på fersk sløyd og hodekappet torsk over 2,5 kg fra norske fartøy



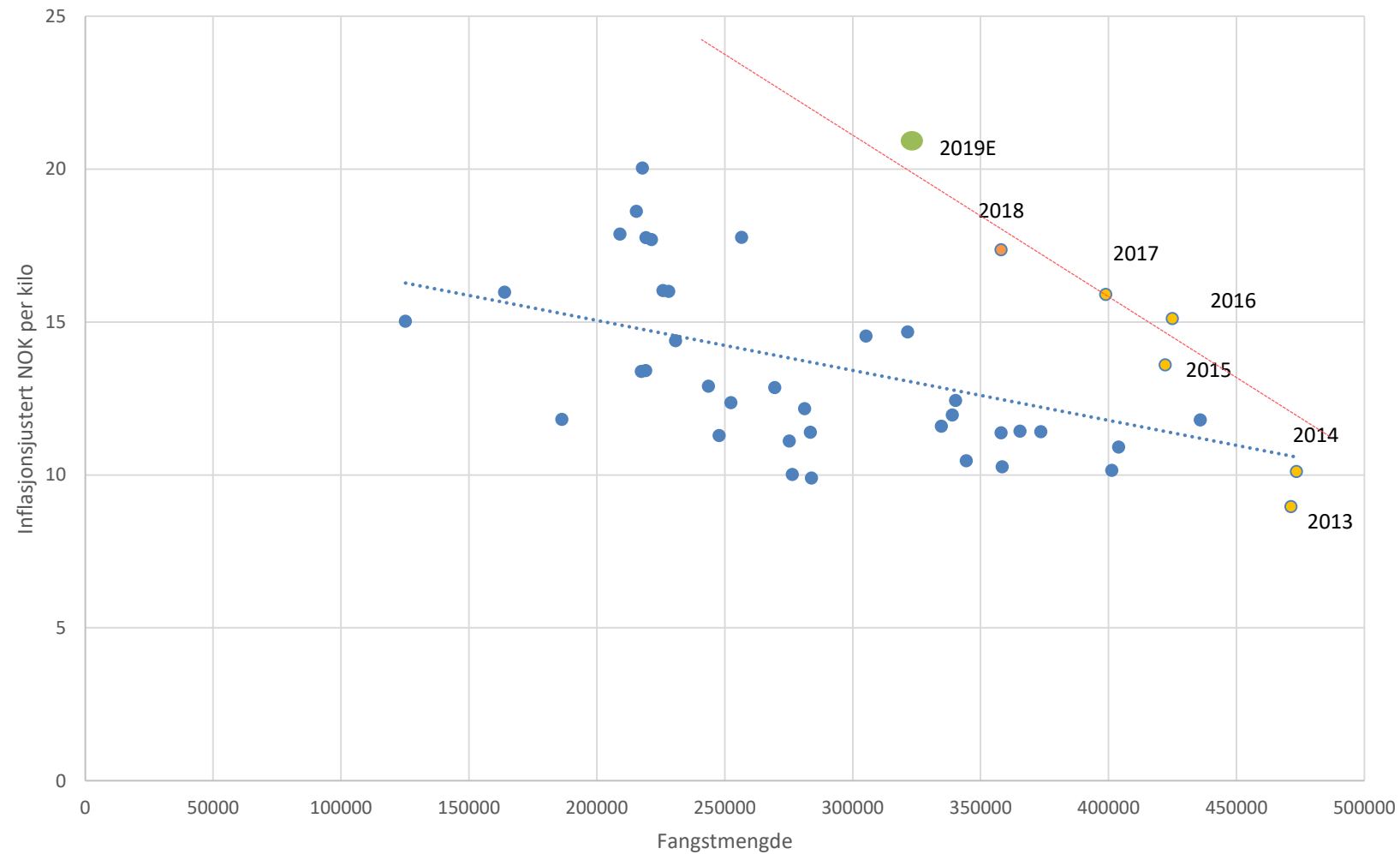
Kilde: Norges Råfisklag

Rekordpriser på dagens kvotenivå



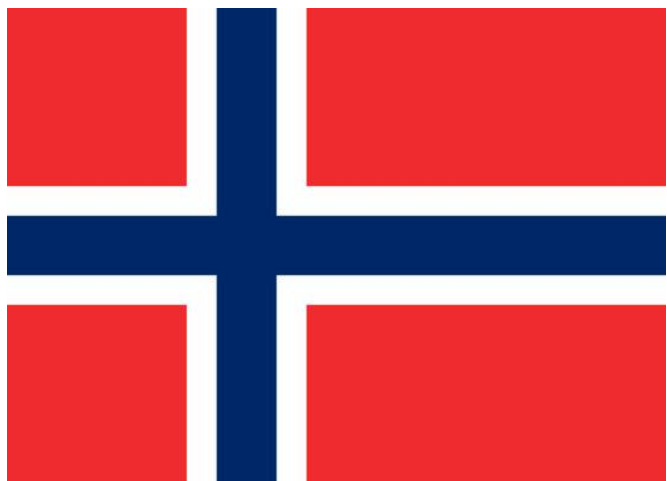
Kilde: Nordea, SSB

Rekordpriser på dagens kvotenivå



Kilde: Nordea, SSB

Forklaringsfaktorer på økt førstehandsverdi

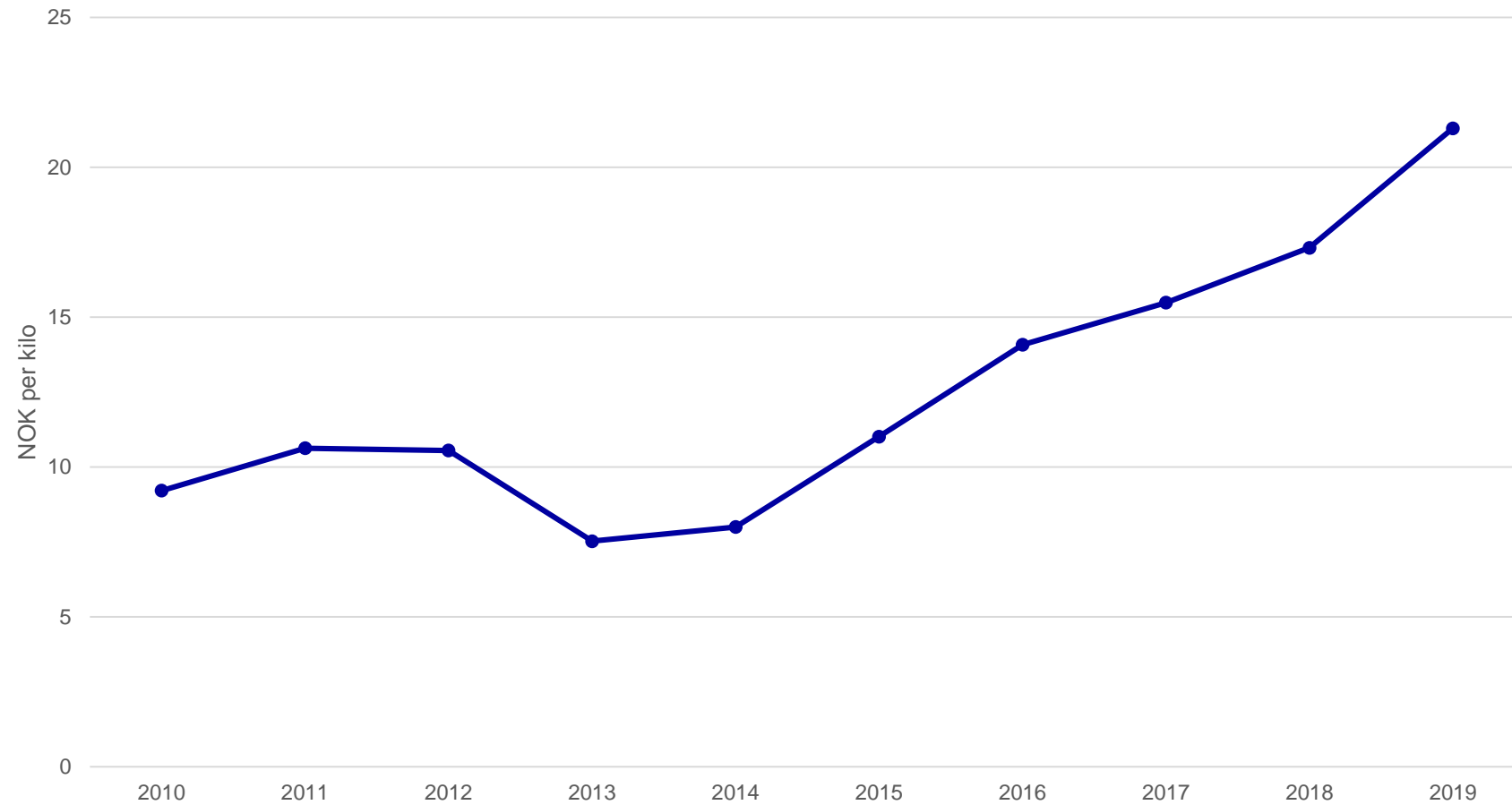


Kilde: Nordea



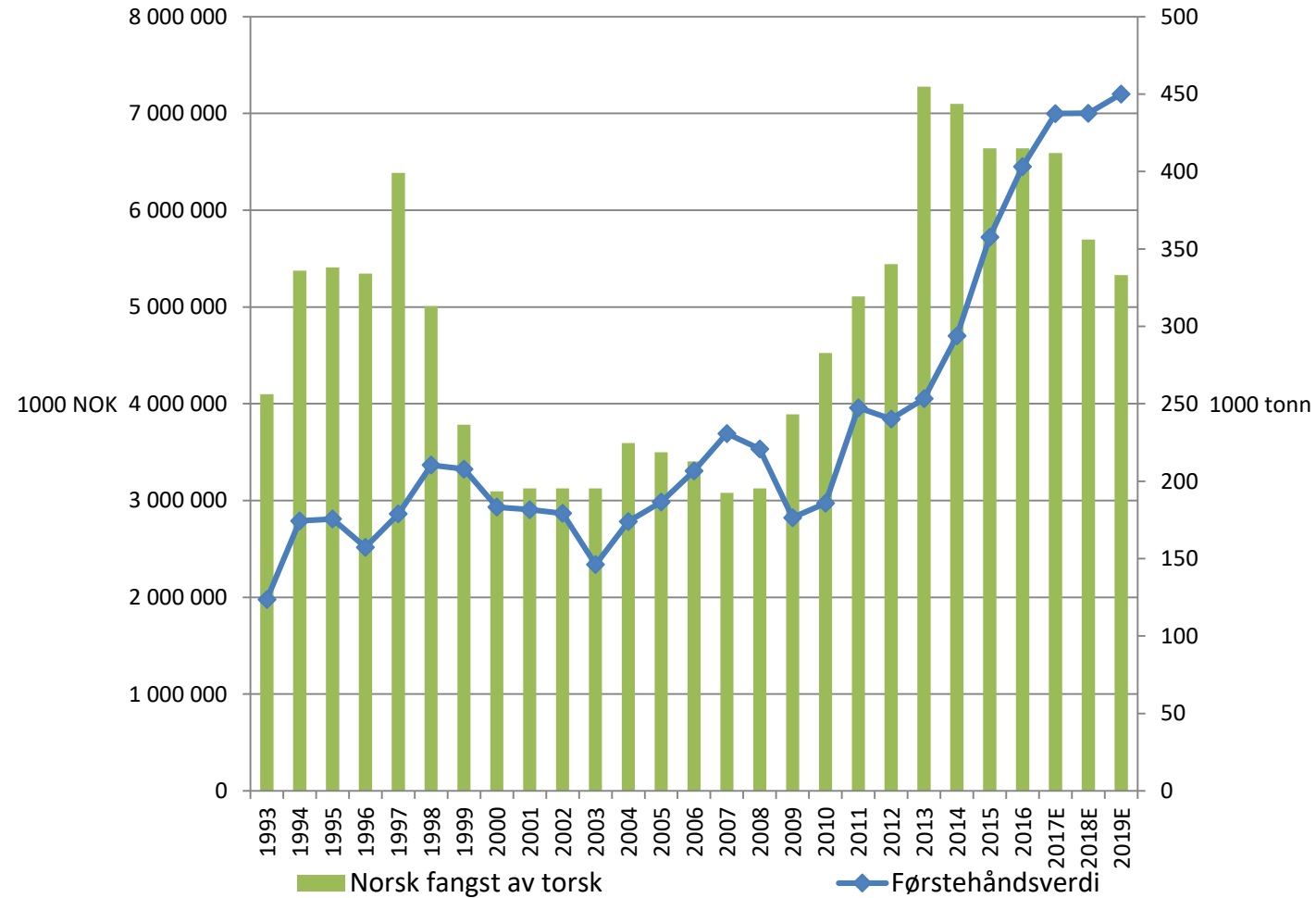
Foto: Randi Thørring

NOK per kilo rund vekt



Kilde: Norges Råfisklag

Inflasjonsjustert førstehandsverdi på torsk



Kilde: Fiskeridirektoratet

Hvilke torskereprodukter vil det være lønnsomt å foredle i Norge?



Klippfisk av torsk



Råstoff

- Fryst
- Fersk
- Saltfisk
- Importert fryst råstoff



Produksjon

- Lokalisering som gir grunnlag for fortrinn
- Lav andel lønnskostnader
- Holdbarhet på linje med konkurrentene



Marked

- Sterk posisjon i markedet
- Viktig i høytider
- Salgskampanjer i dagligvarehandelen
- Tilgjengelig 365 dager i året

Tinte filetprodukter



Råstoff

- Fryst hg
- Fryste fileter
- Ferske fileter
- Fersk hg



Produksjon

- Arbeidsdeling i verdikjeden basert på konkurransefortrinn
- Lang holdbarhet sammenlignet med fersk



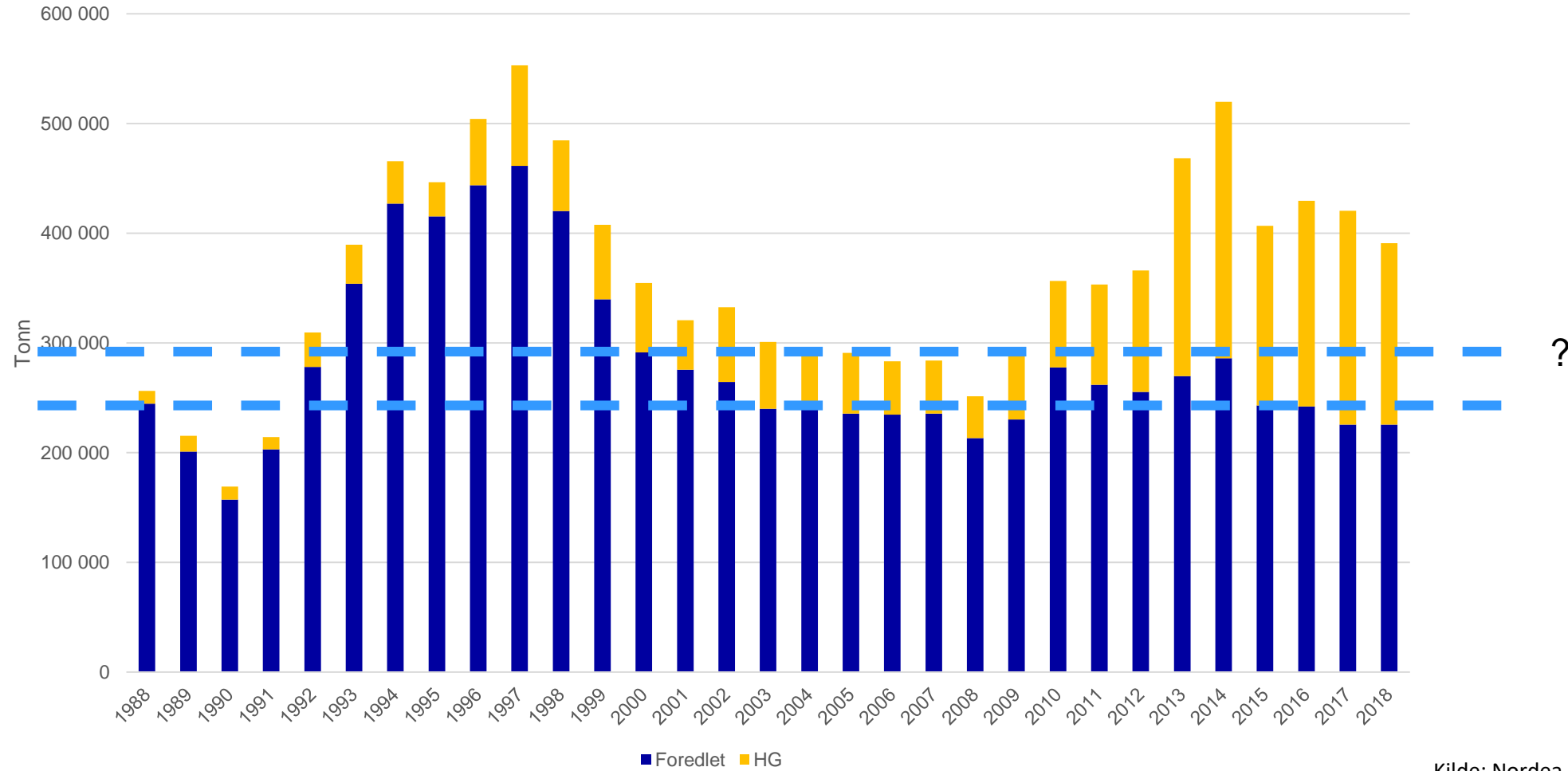
Marked

- Tilgjengelig 365 dager i året
- Mindre svinn enn fersk filet
- Høyere betalingsvilje enn for fryst filet?
- Muligheter for lokal tilpasning

Success factors in value adding of cod

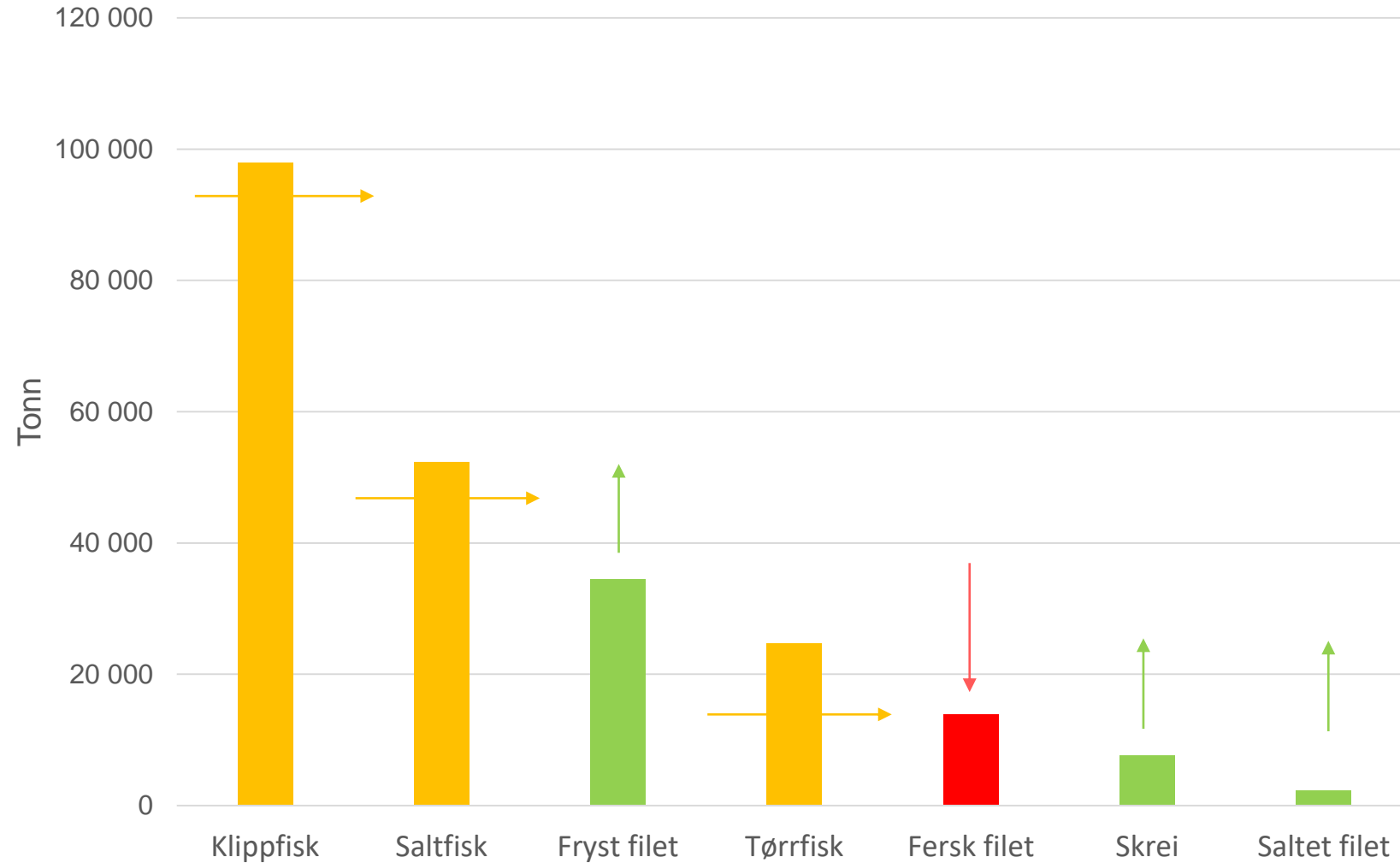
- Location of production must be based on competitive advantages
- Major raw material flexibility to utilize production facilities optimal
- There must be a reason for the consumer to buy the product, except the (low) price
- Competitive price versus other protein sources, yet the consumer must accept price changes
- Distribution in retail will boost sales, but room for niche products
- Products must be available 365 days a year or every day in a specific period
- Minor waste in the product category, because waste is expensive
- Sell convenient products or train consumer for preparing skills
- Build a history or a position which makes the product more attractive

Norsk eksport av foredlet og ubearbeidet torsk



Kilde: Nordea, Norges Sjømatråd, Nofima

Hvilke torskereprodukter vil det være lønnsomt å foredle i Norge?



Nordea

Thanks!

