

Linekonferansen i Måløy  
Jon J. Grimstad

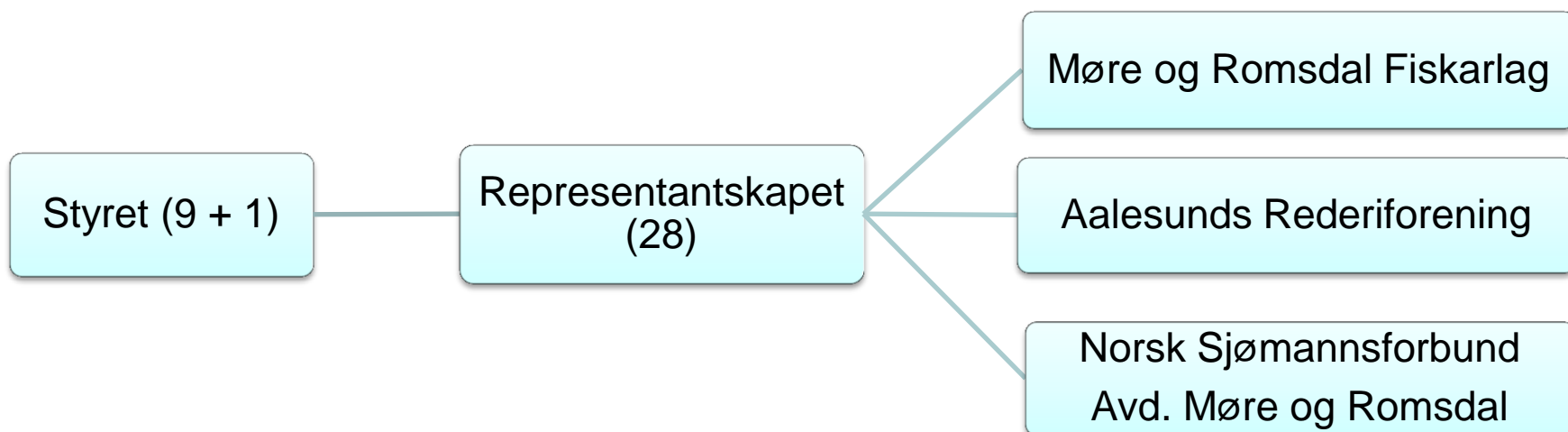
SUROFI

# SUROFI

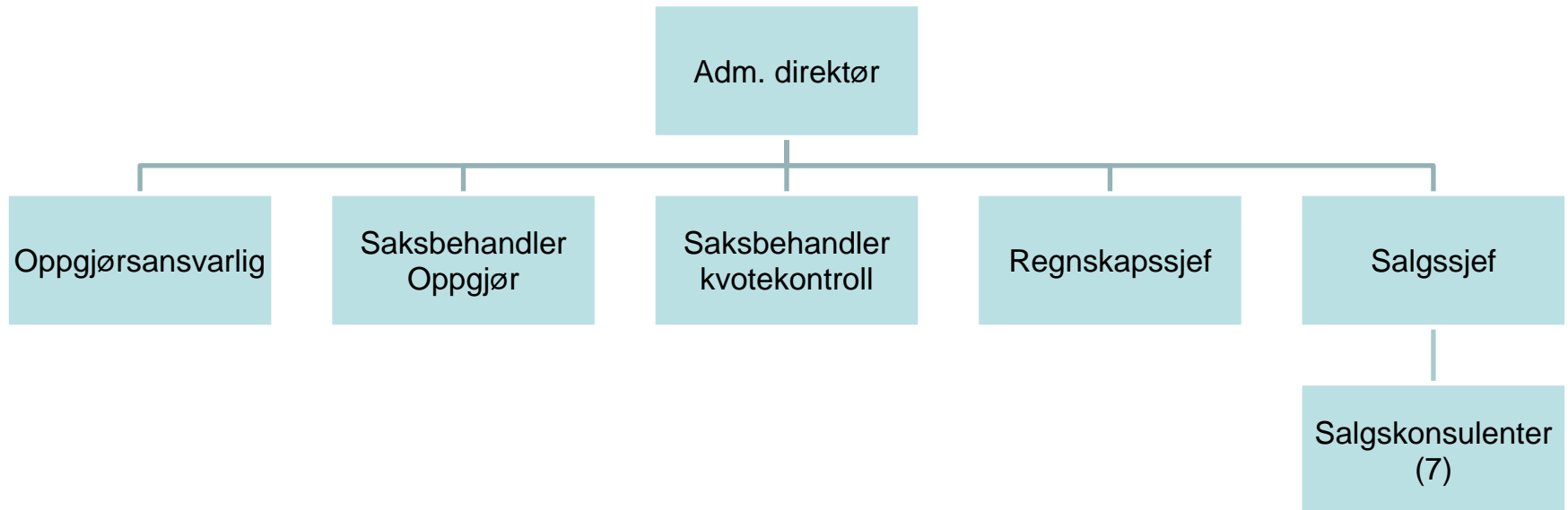
---

- Salgslag med enerett på all omsetning av hvitfisk og skalldyr på Sunnmøre og i Romsdal
- Ett av totalt seks salgslag
- Omsetning ca 2.080 million i 2010
- Ca 18000 salgstransaksjoner fordelt på ca 10000 landinger
- Kontor i Ålesund
- 13 ansatte

# Surofi – styrende organer



# Organisasjonsplan



# Konvensjonell over 28 m

---

- Surofi omsetter ca 30.000 tonn fisk fra den konvensjonelle havfiskeflåten til en verdi av ca. 465 mill.

# Kvalitet på ombordfrossen linefisk

---

- Fisk fanget med line blir ombordført enkeltvis
- Havgående linefartøy fryser fangsten om bord etter kort tid
- Dette gir flåten unik mulighet til å levere det beste råstoffet til produsenter og eksportører

# Endringer i fangst og leveringsmønster siste ti år

---

- Antall fartøy er redusert fra over 90 i 2000 til 36 i 2011
- Landa kvantum for et godt linefartøy har økt fra ca 1.500 tonn i 2000 til ca. 2.500 tonn i 2011.
- De fleste autolinefartøyene har endret leveringsmønster fra å levere fangsten på kjøpers kai – til å levere på nøytrale fryselerager

# Endringer om bord

---

- Har fartøyene tatt høyde for den økte fangstmengden i produksjon og innfrysning?
  - De fleste fartøy har økt bemanningen og innfrysningsskapasiteten – men det er fortsatt bare en mann ved rullen



# Har vi mista den gode dialogen?



- Både kjøpere og fiskere gir uttrykk for at de savner den direkte dialogen man hadde når man leverte direkte til kjøpers kai

# Dialog og tilbakemelding fra kjøperne

---

- Surofi har tatt initiativ til bedre tilbakemeldinger fra kjøper - til fartøy
- Vi vil forsyne kjøperne med oppdaterte mail-lister
- Oppfordre kjøperne til å gi tilbakemelding – også om god kvalitet

# Hva mener kjøperne?

---

- Tradere / eksportører
- Nisjeprodusenter” som har spesialisert seg på linefanga råstoff til saltfilet, saltfisk og ”nisjemarked” for klippfisk
- Volumprodusenter av klippfisk

# Tradere

---

- Tradere av for eksempel hyse gir linefisken gode skussmål
- De mener kvaliteten er like god som før
- Men trålerne har likevel nærmet seg kvalitetsmessig

# Nisjeprodusenter

---

- Nisjeprodusenter som har spesialisert seg på linefanga råstoff til saltfilet, saltfisk og "nisjemarked" for klippfisk mener kvaliteten var bedre før
- Det var lettere å skille gode og mindre gode båter før
- Kvaliteten kan variere mye fra samme fartøy på forskjellige turer
- De melder om problemer som slagskader, røde buker og bløt fisk
- Dette har større konsekvenser for salta /lettsalta produkt en for klippfisk

# Volumprodusenter av klippfisk

---

- Volumprodusenter av klippfisk er fortsatt fornøyd med linefisken
- Trålfisken har blitt bedre en før, men linefisken er fortsatt best
- De får imidlertid ikke vesentlig bedre betalt for klippfisk basert på linefisk hos sine kunder
- Kjøper linefisk når prisen er "rett" eller når de mangler råstoff

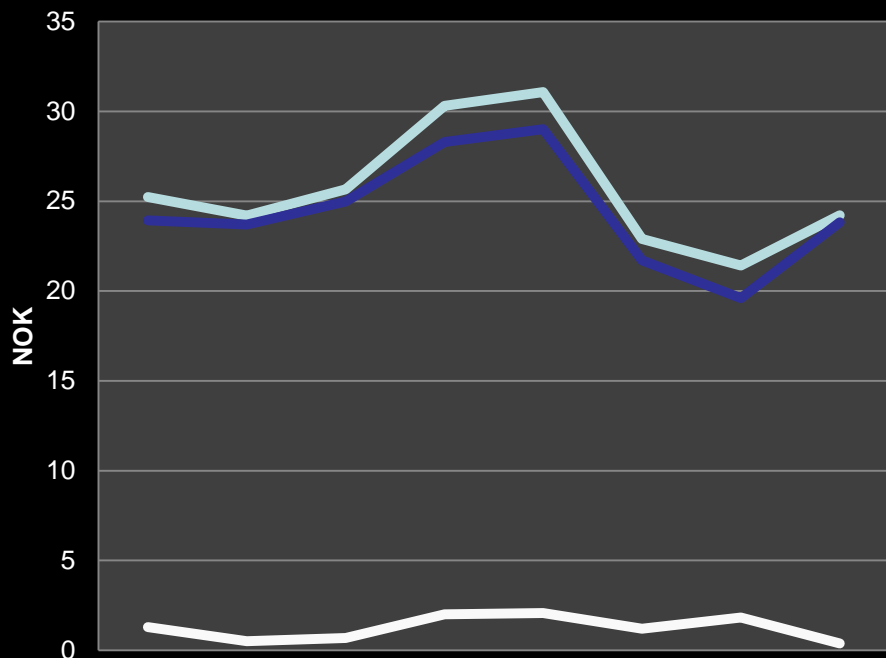
# Volumprodusenter av klippfisk

---

- Volumprodusenter av klippfisk er fortsatt fornøyd med linefisken
- Trålfisken har blitt bedre en før, men linefisken er fortsatt best
- De får imidlertid ikke vesentlig bedre betalt for klippfisk basert på linefisk hos sine kunder
- Kjøper linefisk når prisen er "rett" eller når de mangler råstoff

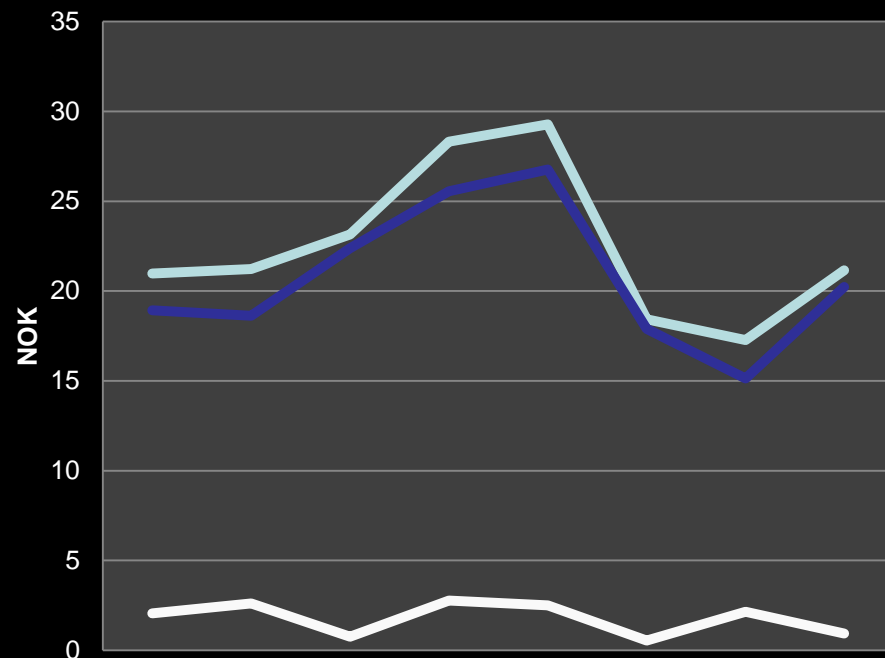
# Hva sier markedsprisen – sjøfrossen torsk

## TORSK 2,5KG +



	des.0 3	des.0 4	des.0 5	des.0 6	des.0 7	des.0 8	des.0 9	des.1 0
Torsk line 2,5+	25,23	24,2	25,66	30,31	31,08	22,9	21,42	24,21
Torsk trål 2,5+	23,94	23,7	24,98	28,3	29,01	21,7	19,6	23,83
diff	1,29	0,5	0,68	2,01	2,07	1,2	1,82	0,38

## TORSK 1-2,5KG

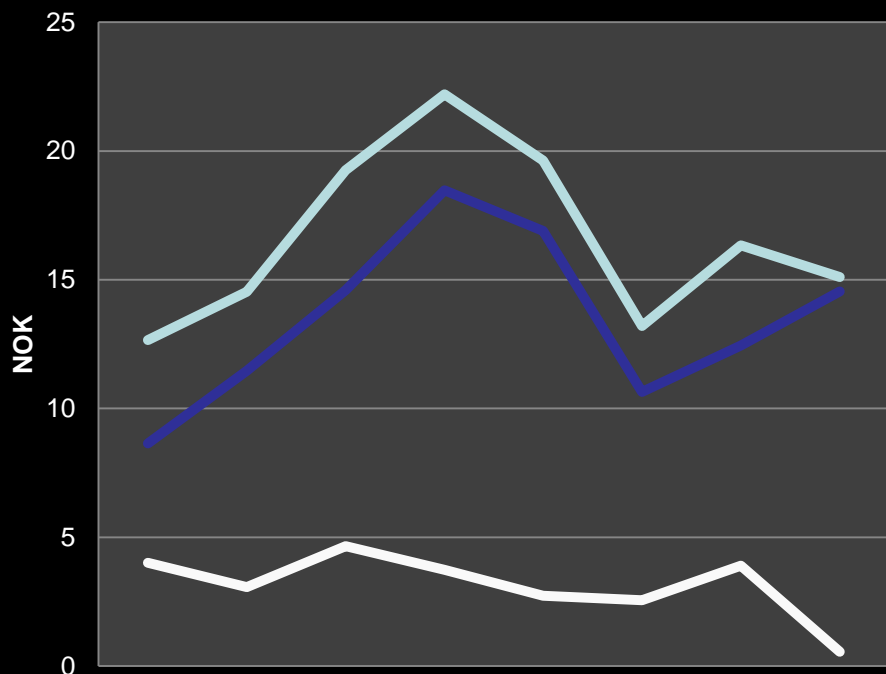


	des.0 3	des.0 4	des.0 5	des.0 6	des.0 7	des.0 8	des.0 9	des.1 0
Torsk Line 1-2,5	20,98	21,22	23,14	28,32	29,27	18,43	17,27	21,16
Torsk trål 1-2,5	18,93	18,62	22,38	25,56	26,76	17,89	15,13	20,23
diff	2,05	2,6	0,76	2,76	2,51	0,54	2,14	0,93



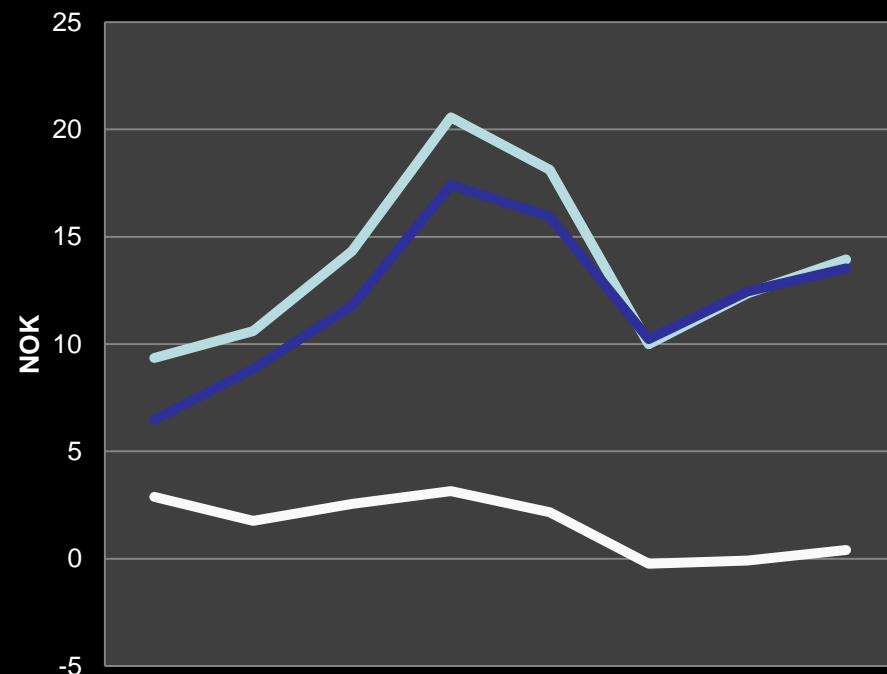
# Hva sier markedsprisen – sjøfrossen hyse

## HYSE 0,8KG+



	des.0 3	des.0 4	des.0 5	des.0 6	des.0 7	des.0 8	des.0 9	des.1 0
Hyse line 0,8+	12,66	14,53	19,25	22,2	19,63	13,2	16,34	15,1
Hyse trål 0,8+	8,65	11,47	14,59	18,47	16,9	10,64	12,44	14,55
diff	4,01	3,06	4,66	3,73	2,73	2,56	3,9	0,55

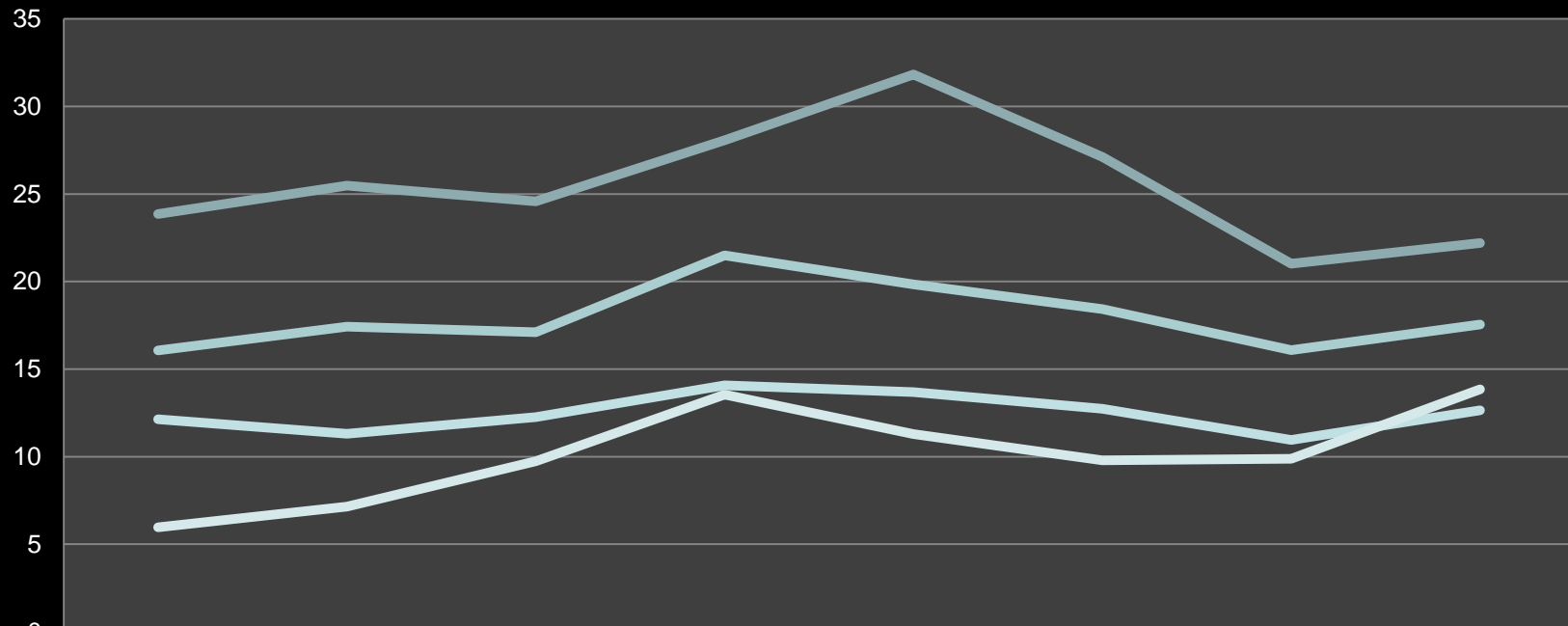
## HYSE 0,8KG-



	des.0 3	des.0 4	des.0 5	des.0 6	des.0 7	des.0 8	des.0 9	des.1 0
Hyse line 0,8-	9,36	10,61	14,34	20,57	18,12	10	12,36	13,94
Hyse trål 0,8-	6,48	8,84	11,78	17,42	15,95	10,23	12,45	13,53
diff	2,88	1,77	2,56	3,15	2,17	-0,23	-0,09	0,41

# Hva sier markedsprisen – råstoff til konvensjonell industri

## Prisutvikling 2003-2010



	År 2003	År 2004	År 2005	År 2006	År 2007	År 2008	År 2009	År 2010
— Torsk line 2,5+	23,85	25,47	24,57	28,07	31,83	27,12	21,02	22,2
— Lange line 2kg+	16,07	17,42	17,1	21,5	19,84	18,42	16,09	17,55
— Brosme line 1kg+	12,13	11,31	12,25	14,08	13,68	12,73	10,95	12,64
— Sei trål 2,3kg+	5,97	7,15	9,74	13,54	11,29	9,78	9,88	13,85

# Hva kan gjøres for å videreutvikle kvalitetsarbeidet i lineflåten

---

- Kontinuerlig fokus på kvalitet om bord og i rederiet
- Ikke gå i skyttergrava når en får negative tilbakemeldinger
- Bidra til å utvikle nye og eksisterende nisjemarked som får merverdi av linefiskens kvalitetsmessige fortrinn
- Ta initiativ overfor produsenter for å belyse om det kan gjøres forbedringer - også på land for å gjøre sluttproduktet bedre
- Fornye flåten i et raskere tempo – både for at de tekniske innretningene skal holde mål – og for å kunne rekruttere godt mannskap i framtida

# Hva kan Surofi bidra med i kvalitetsarbeidet

- Vi holder ca 5-10 kvalitetskurs i året (siden 2003) Vi anbefaler i tillegg egne kurs for hele mannskap. Surofi dekker kostnader til slike kurs i forbindelse med leveranser i vårt distrikt
- Vi forsøker å bidra til bedre informasjonsflyt mellom fisker og kjøper – i forbindelse med reklamasjonssaker - og ved å tilrettelegge for tilbakemelding til fisker også når kvaliteten er god
- Vi deltar også i et prosjekt for økt verdiskapning av lange – hvor kvalitetsaspektet blir en viktig faktor

# Oppsummering

---

- Linefisk har tradisjonelt hatt bedre kvalitet en trålfisk
- Trålfisk nærmer seg linefisk i pris og kvalitet
- God dialog med kjøperne og markedet ute er avgjørende for et godt kvalitetsarbeid
- Fokus på utvikling av tradisjonelle og nye nisjemarked er avgjørende for prisutviklingen til lineflåten

Dersom markedet skal betale en merpris for linefisk er det ikke nok med image – den faktiske kvaliteten må være på topp



TAKK FOR OPPMERKSOMHETEN

22

