



Sats på Torsk 2011

”Veien videre”

Codfarmers

Henrik V. Andersen, Markedsdirektør

Hva vi har fått til så langt.....

✓ **Markant forbedring i sykdomsbildet**

- Fra 20 tilfelle av Francisella i 2009 til 3 i 2010. Dypere innsikt i forståelsen av francisella genetikk
- Ingen Nodavirus i fjor!

✓ **Begynnende forståelse av mulige sammenhenger mellom torskens toleranse for trykkreduksjon og foringsregimer**

- Er overflateforing bare passe for laks, men ikke for torsk?

✓ **Økt fokus på forbedring av notteknologi**

- Her burde vi være kommet ennå lengre spør du meg.....
- Rømming = økonomisk tap + omdømmetap = dårlige tider for oppdretter

✓ **Erkjennelse av behovet for nytenkning samt fokus på sammenhenger i produksjon av kvalitetsyngel**

- Best practice er utviklet og virker – når bare vi bruker den
- Nødvendigheten av å fokusere på gode protokoller og respekten for disse

Hva vi har fått til så langt.....

- ✓ **Ekstensiv / semi intensiv yngelproduksjon virker best, men er ikke kommersielt egnet for Norge grunnet klima**
 - Hva da?

....og de viktigste utfordringer fremover

✓ **Biologi**

- Rett rogn til rett tid basert på fortsatt avlsutvikling
- Kommersiell anvendelig startfor samt mest effektive foringsregime
- Effektivt for og foringsstrategi for matfisk

✓ **Bærekraft**

- Få slutt på gyting i merd
- Hold på fisken din – 0 rømming
- Best mulig fish-in-fish-out regnskap på for

✓ **Marked**

- Markedstillpasset produktutvikling – for eksempel IceFresh & Strøm
- Effektivisering av verdikjeden

Høyere pris – tilbud og etterspørsel

- ✓ **Stor og økende etterspørsel, men kraftige svingninger på tilbudssiden presser prisene**
 - Spesielt oppdretts torsk som ikke er aktuelt råstoff for tradisjonelle produkter som salt og klippfisk
- ✓ **Betydelig reduksjon i tilbud av torsk fra akvakultur i 2011 tilsier økte priser**
 - men fortsatt alt for mye på samme tid og uten forutgående planlegging av hvor fisken skal selges

Høyere pris - markedsstørrelse

- ✓ I 2009 ble det spist 110 000 tonn fersk torsk (HKS) i ulike former i EU = 240 gram per capita på et HELT ÅR
 - I Norge spiser vi ca. 670 gram per capita/år (2008).
 - +200 000 tonn hvis Europeerne spiste samme volum
- ✓ 20 000 tonn HKS oppdrettstorsk utgjør ca. 11% av dagens fersk torsk tilførsel til EU
 - 44 gram per Europeer per år
- ✓ Kvotøkning på vill torsk kombinert med økonomisk krise skaper ubalanse
 - 33% kvotøkning siden 2008



- ✓ **Prisen på fersk torsk vil øke**
 - Rask tilgangøkning skaper pristurbulens forverret av økonomisk krisetenking
 - Ubalansen i tradisjonelle produkter skaper økt press på ferskmarkedet
- ✓ **Frankrike viser veien**
 - 49% fremgang for fersk torsk gjennom økt fokus og kampanjetrykk

Høyere pris – salg & distribusjonsstrategi

- ✓ **Unngå å konkurrere med oss selv – ikke selge til gud og hver mann**
- ✓ **Kutt ut fordyrende mellomledd som ikke tilfører verdi**
- ✓ **Klokketro på at vi hver især er verdensmestre på spotsalg er det andre som lever av**
 - Med så få tilbakeværende aktører bør det være mulig og hente inn det opplagte gevinst og rasjonaliserings potensial som venter på oss
 - Se bare på lever fra 11 – 17 kroner på 3 måneder

Høyere pris – salg & distribusjonsstrategi

✓ Unngå å konkurrere med oss selv – ikke selge til gud og hver mann

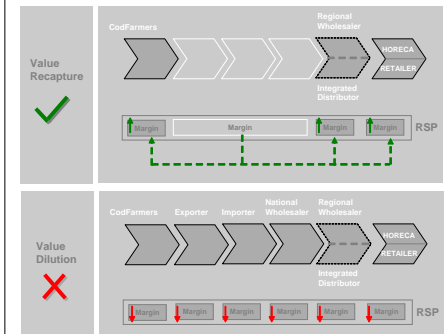
- Skal vi redusere muligheten for å la oss spille av markedet må vi selge gjennom færre salgskanaler

✓ Kutt ut fordyrende mellomledd som ikke tilfører verdi

- Selg til HoReCa grossisten, dagligvarekjeden eller spesialgrossisten de ønsker også å handle direkte med os.
- Eksportører, importører, tradere tjener på høy omsetningshastighet – ikke på høyest mulig pris til produsent

✓ Gå for den lavthengende frukt og omstrukturert spotsalg

- Oppdretterne må søke enkle og lovlige samarbeidsmuligheter med rask effekt på veien til lønnsomhet



Høyere pris – salg & distribusjonsstrategi

- ✓ **Spotpris fra NOK30,00/kg. i august til 22,00 i januar**
 - Pris til forbruker er stort sett uendret
 - Hvem tar pengene dine, kjære oppdretter?
- ✓ **Prisen på STRØM den samme til forbruker og Codfarmers i november som i januar**
- ✓ **Markedstilpasset produktutvikling en avgjørende del av lønnsomhetsløsningen**
 - Husk egenarten din. "Me too" produkter kan kun konkurrere på pris
 - Økt lønnsomhet ligger i evnen til nyskaping



Høyere pris – omdømme og bærekraft

- ✓ **Krav til bærekraft og betydningen for vårt felles omdømme må tas på alvor**
- ✓ **Vi må lage egne retningslinjer for bærekraftig torskeoppdrett**
 - Svar på tiltale
 - Utgangspunkt for fremtidig ASC standard
- ✓ **Alle bør være med om felles løsning for Global Gap initiativet under Kraft Torsk satsningen**



Konklusjon

✓ **Biologi**

- Rett rogn til rett tid basert på fortsatt avlsutvikling
- Kommersiell anvendelig startfor samt effektive foringsregime
- Effektivt for og foringsstrategi for matfisk

✓ **Bærekraft**

- Slutt på gyting i merd
- 0 rømming
- Best mulig fish-in-fish-out regnskap på for

✓ **Marked**

- Markedstillpasset produktutvikling
- Effektivisering av verdikjeden

GO WITH COD!

Lønnsom norsk vekstnæring