

Laks til Sør-Afrika (FHF-900964)

Styringsgruppemøte

Finn-Arne Egeness

Morten Heide

Agenda

- Bakgrunn
- Partnere
- Sør-Afrika
- Laks i Sør-Afrika
- Prosjektaktiviteter
 - Handelsstatistikk
 - Dybdeintervjuer
 - Markedsobservasjoner

Bakgrunn

- Stabil etterspørselsvekst etter laks globalt
- Stor variasjon i tilbudet
 - Utsett av smolt og biologiske og klimatiske forhold
 - Perioder med biologiske utfordringer i blant annet Chile
 - I dag er det høy etterspørsel og høye priser
- Markedsutvikling- og penetrering
 - Markeder med høy betalingsevne og -vilje i perioder med lav produksjon
 - Markeder som kan ta store volum i perioder med høy produksjon

Bakgrunn

- 75 prosent av den atlantiske laksen globalt omsettes i EU, USA og Russland
- Fortsatt vekst og høye priser krever utvikling av nye og eksisterende markeder
- Sør-Afrika et mulig vekstmarked for norsk laks. (Plan for markedsrettet FoU-arbeid i Afrika. Sogn-Grundvåg, Egeness og Heide, 2013)
 - Betydelig markedspotensial
 - Inngangsport til andre afrikanske land sør for Sahara
 - Ett av områdene med størst økonomisk vekst i verden

Partnere

- FHF (Finansiør og prosjekteier)
- Nofima (Prosjektansvarlig)
 - Forskningsjef Pirjo Honkanen
 - Seniorforsker Geir Sogn-Grundvåg (Prosjektleder)
 - Forsker Finn-Arne Egeness
 - Forsker Morten Heide
- Universitetet i Stavanger
 - Professor Frank Asche
- University of Western Cape, Cape Town
 - Førsteamanuensis Mafaniso Hara
- Norges Sjømatråd
 - Observatør

Sør-Afrika

- Cirka 50 millioner innbyggere
- BNP USD 576 milliarder (2012)
 - Største økonomi i Afrika
 - 26. største økonomien i verden (Nederland er 24)
- Årlig vekst på 2,5 – 3 prosent (BNP)
 - Økte etterspørsel etter metaller og mineraler
 - Høyt forbruk blant konsumenter
 - Turisme og dagligvare er forventet å dra nytte av veksten
 - Turister fra Storbritannia, USA, Tyskland, Nederland, Frankrike (alle laksespisende)
- BNP per capita USD 11 300 (2012)
 - 76. største i verden

Sør-Afrika

- Skjevfordeling av ressursene
 - Rundt 30 prosent lever i fattigdom
 - De 10 prosent fattigste har 1 prosent av ressursene*
 - De 10 prosent rikeste har 50 prosent av ressursene *
- 25 prosent arbeidsledighet
 - Mismatch mellom kunnskap og jobbmuligheter
- Minst 5 millioner konsumenter kan konsumere norsk laks regelmessig
 - Betydelig og voksende turistsegment

*CIA World Factbook

Laks i Sør-Afrika

- Rapport fra Norges Sjømatråd i 2008
- Ho-Re-Ca er den viktigste kanalen for norsk laks
 - Fersk laks dominerer
 - Sushi er en viktig kategori
- Dagligvare
 - Mest fryst laks
 - Røkt laks er en viktig kategori
- Preferanser for fersk laks
 - Dårlig fisk har historisk blitt fryst
- Norsk laks har en sterk posisjon (se bilder)

FISH AND SEAFOOD

NORWEGIAN SALMON *

130

Pan-fried, lemon butter, roasted red pepper pesto mash potato, spring onion velouté

LINEFISH *

115

Red pepper ragout, tomato petals, pan-fried baby marrow and thyme fondant potato

CHICKEN AND PRAWN CURRY *

125

Accompanied by fragrant basmati rice, fresh baked roti, seared banana and our chef's selection of dips and salsa

SIDE ORDERS *

SEAFOOD

R 59	Catch of the Day Grilled with garlic or lemon butter.	R 129
R 59	Kingklip Grilled with garlic or lemon butter.	R 139
R 89	Baby Kingklip	SQ
R 74	Sole East Coast or West Coast sole grilled and served with a lemon or garlic beurre blanc.	SQ
R 79	Bacalhau The Portuguese national dish! Imported cod fish, boiled or grilled and served with a boiled egg and chickpeas.	R 239
R 84	Cape Salmon Grilled with lemon or garlic butter.	R 175
R 109	Norwegian Salmon	SQ
R 94	Cataplana of Seafood Prawns, crayfish dippers, mussels, calamari and kingklip all cooked with Lisbon paste and lime.	R 269

STEAK CUTS

Every Steak
specially seared
basting, the
with flavour

Sirloin 300

Rump 300

Fillet 300

T-bone

Springbok

Kudu

Lamb Cut

Wild Esp

Wild Tas
Springbok,

POULTRY

Laks i Sør-Afrika 2007

Import av atlantisk laks (2007) 1 800 tonn

Fersk 1 100 tonn
60 prosent

Fryst 700 tonn
40 prosent

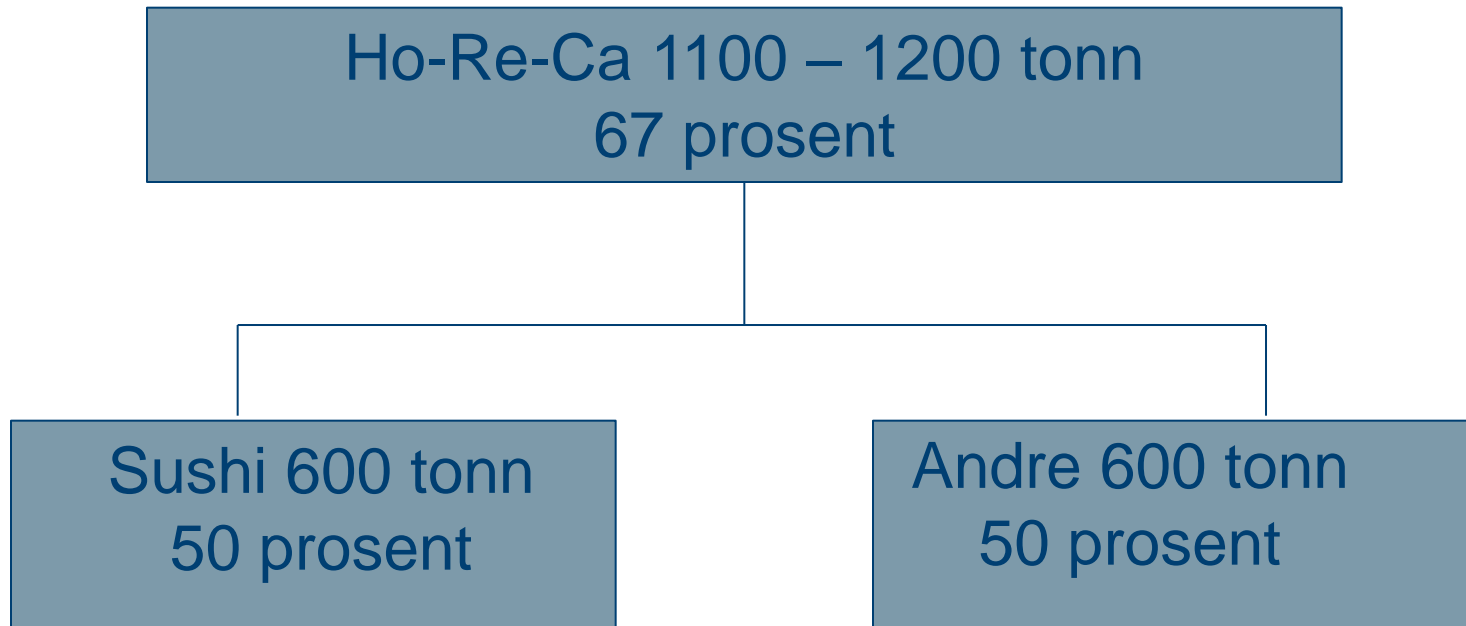
Ho-Re-CA
1 000 tonn
90 prosent

Retail
100 tonn
10 prosent

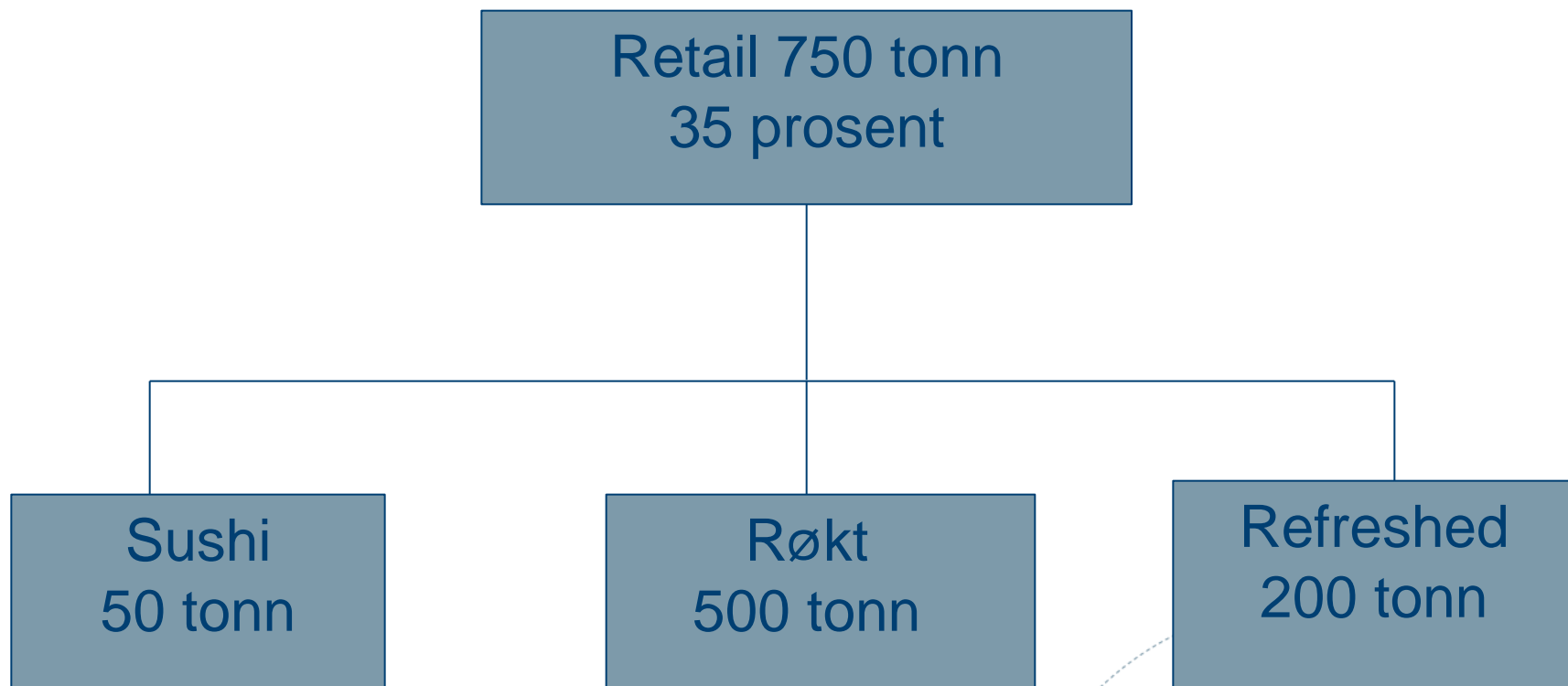
Ho-Re-CA
70 tonn
10 prosent

Retail
630 tonn
90 prosent

Laks i Sør-Afrika 2007



Laks i Sør-Afrika 2007



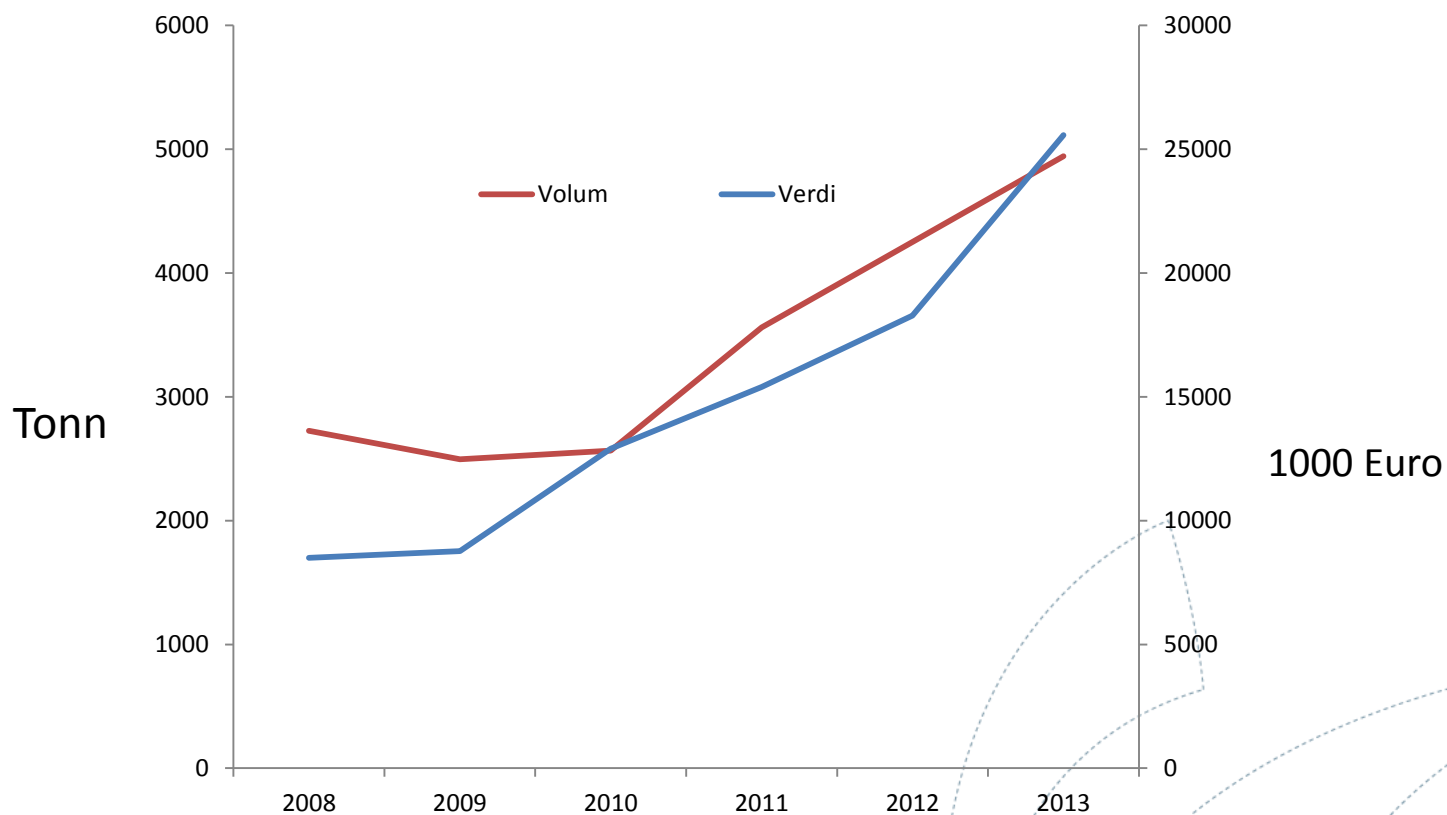
Målsetning

- **Analysere handelsstatistikk for å beskrive konkurransen i det sørafrikanske laksemarkedet**
- Kartlegge og analysere sentrale verdikjeder for fersk/fryst laks i Sør-Afrika, inkludert for bearbeidede produkter og avdekke viktige kjøpskriterier og differensieringsmuligheter i disse verdikjedene
- Analysere hvordan og i hvilken grad (norsk) laks differensieres innen både restaurantsegmentet og detaljhandelen
- Gi strategiske anbefalinger for norske aktører som opererer i markedet eller som vurderer inntreden i Sør-Afrika

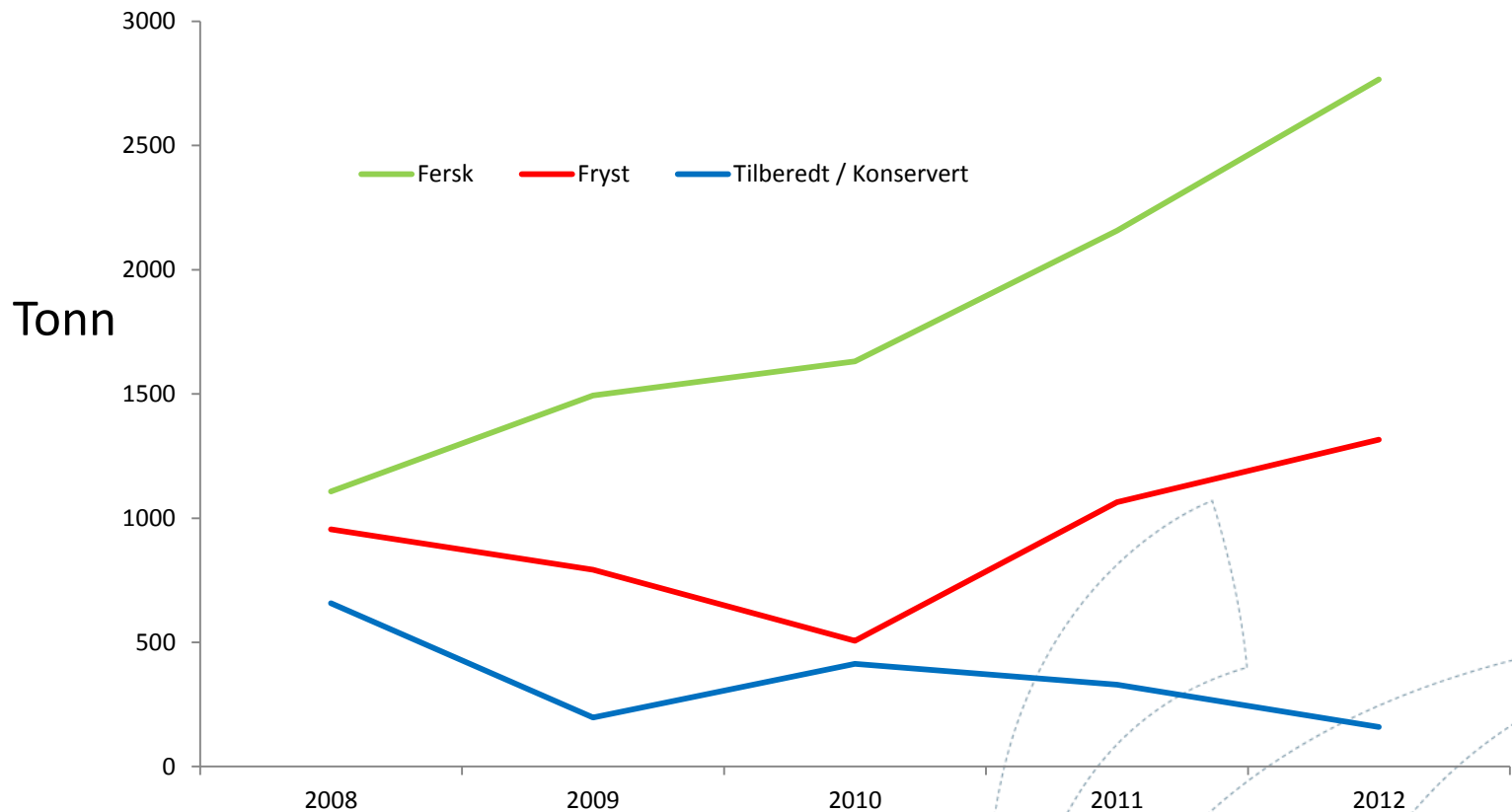
Handelsstatistikk

- Import
 - Totalt
 - Fersk/kjølt
 - Fryst
 - Tilberedt/konservert
- Markedsandeler
- Norsk eksport

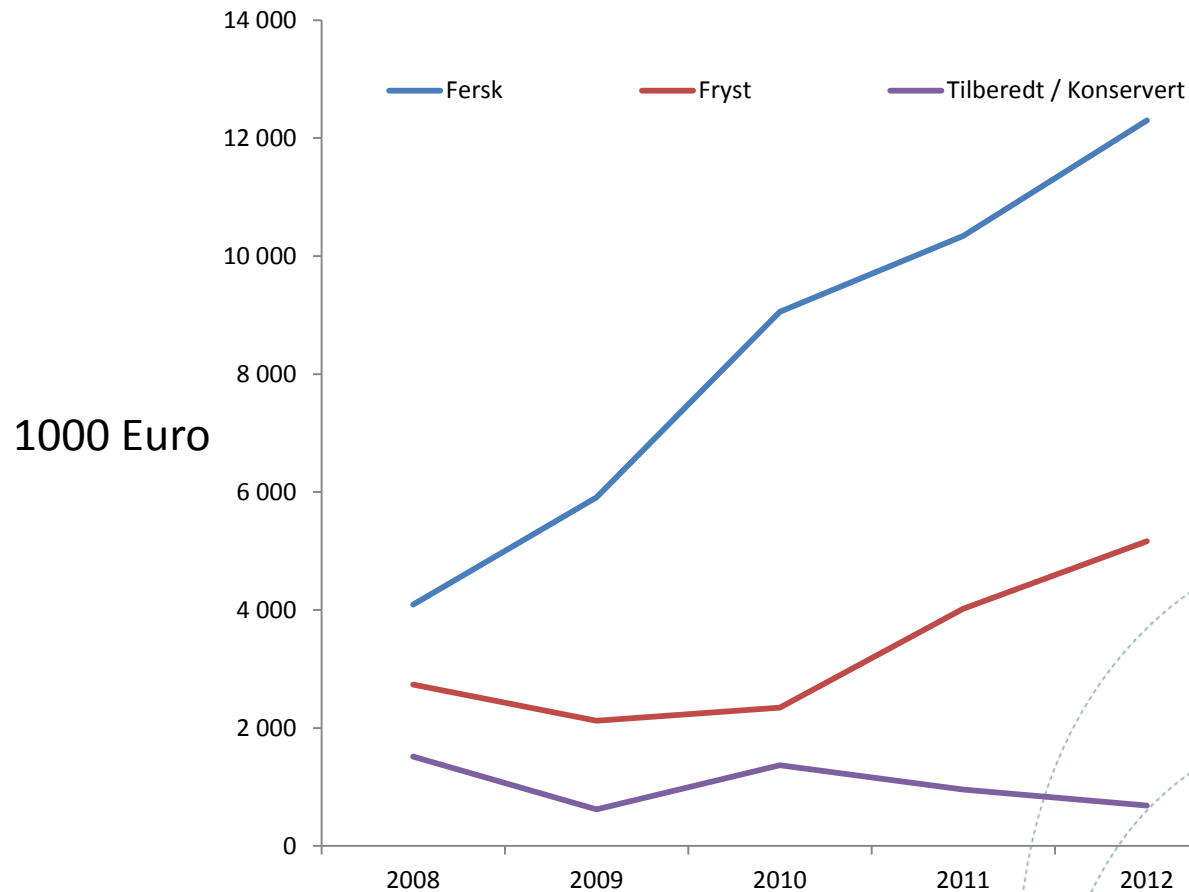
Total eksport av lakseprodukter til Sør-Afrika i mengde og verdi i perioden 2008-2013



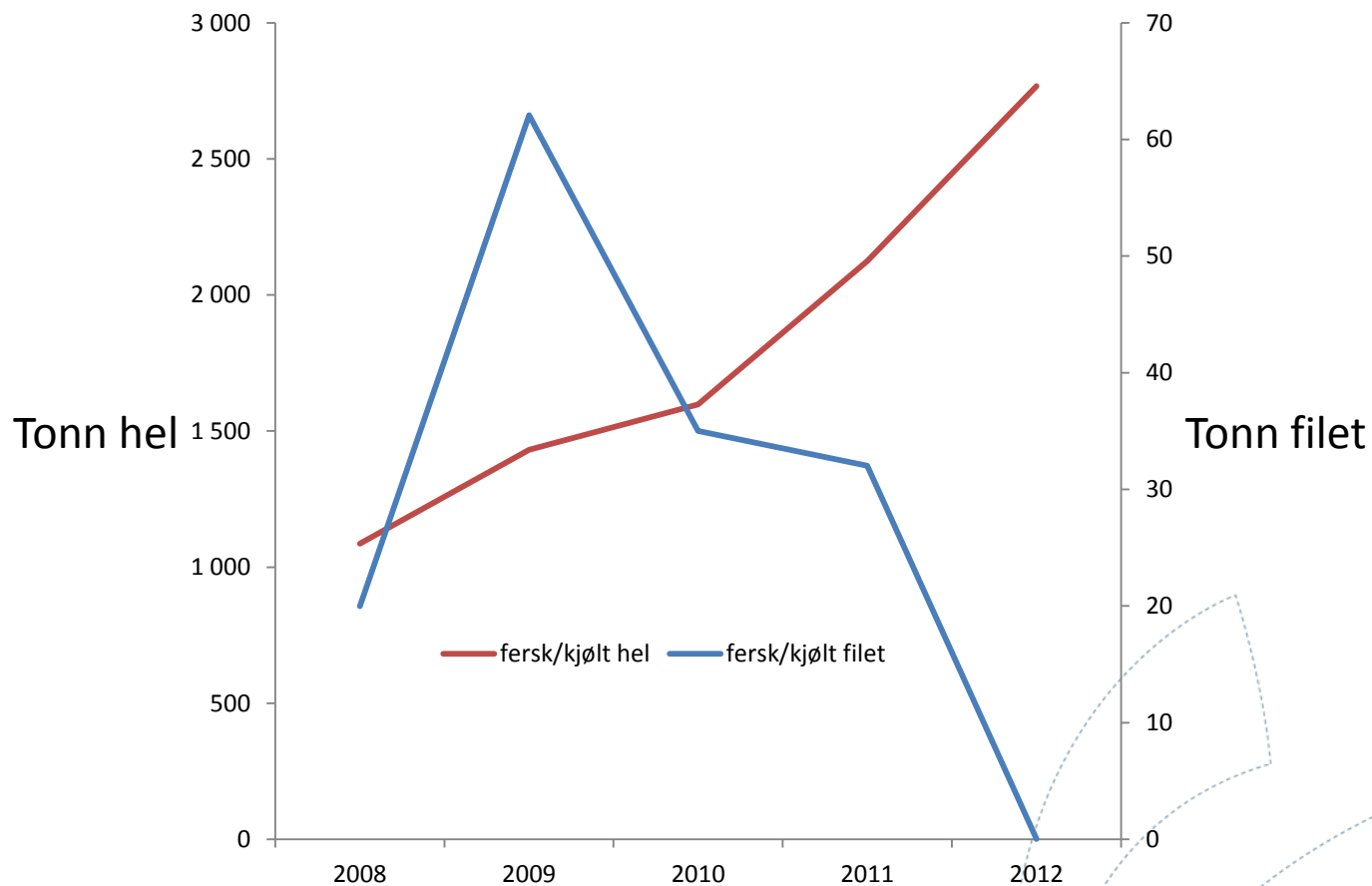
Total eksport av laks til Sør-Afrika i mengde i perioden 2008 – 2012, alle nasjoner



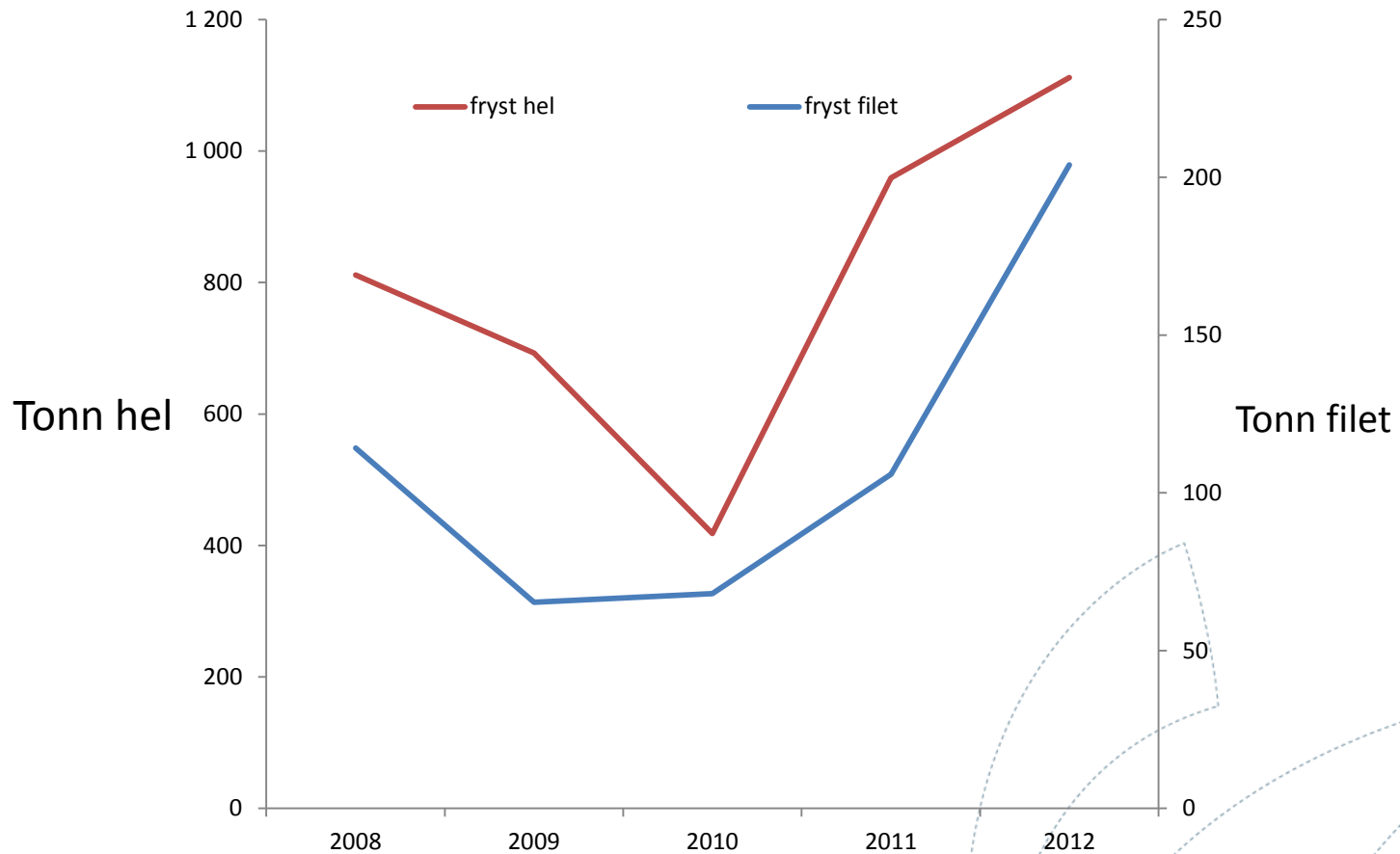
Verdien av eksporten av ulike lakseprodukter til Sør-Afrika i perioden 2008-2012



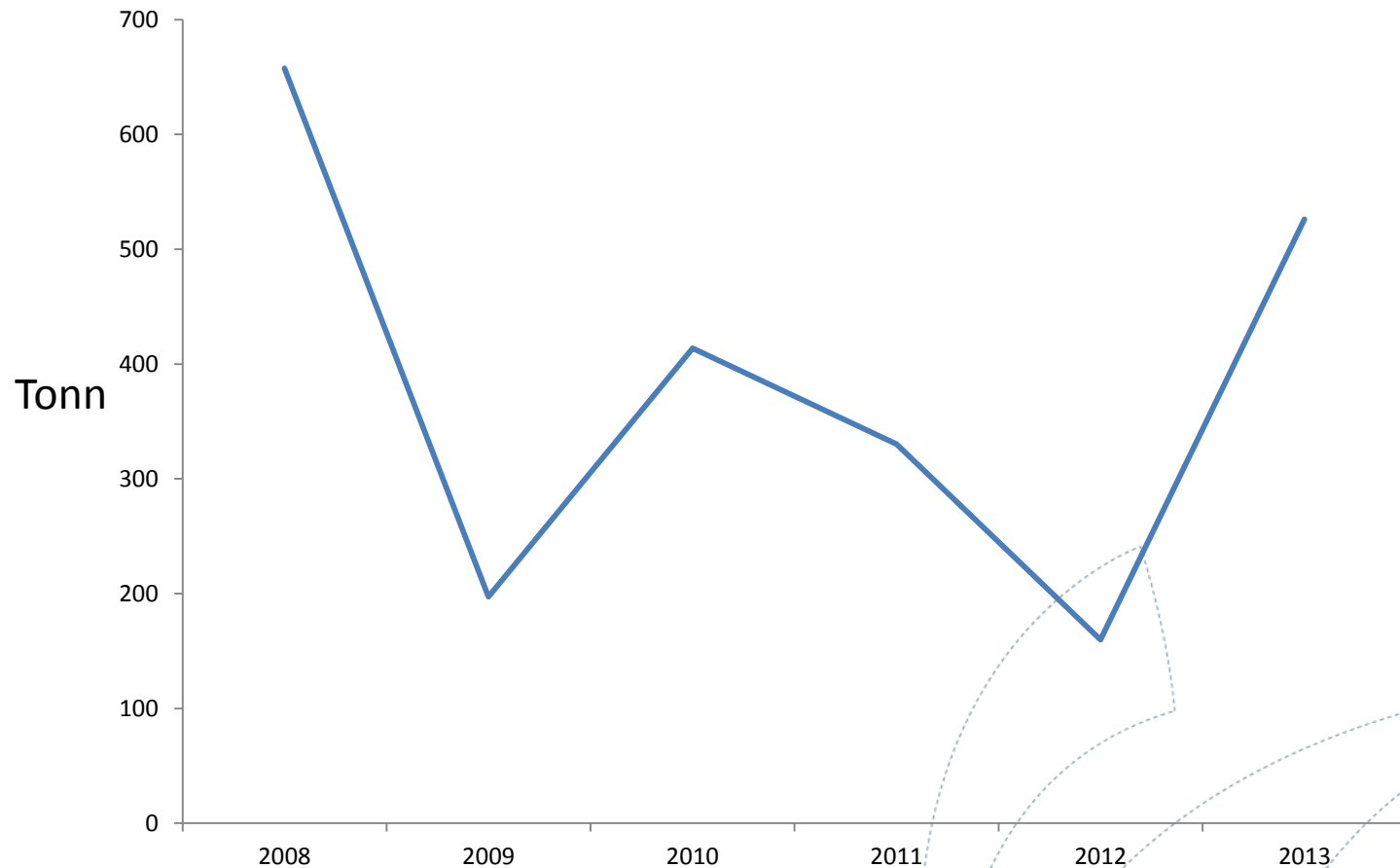
Sør-Afrikas import av ferske/kjølte lakseprodukter i perioden 2008-2012



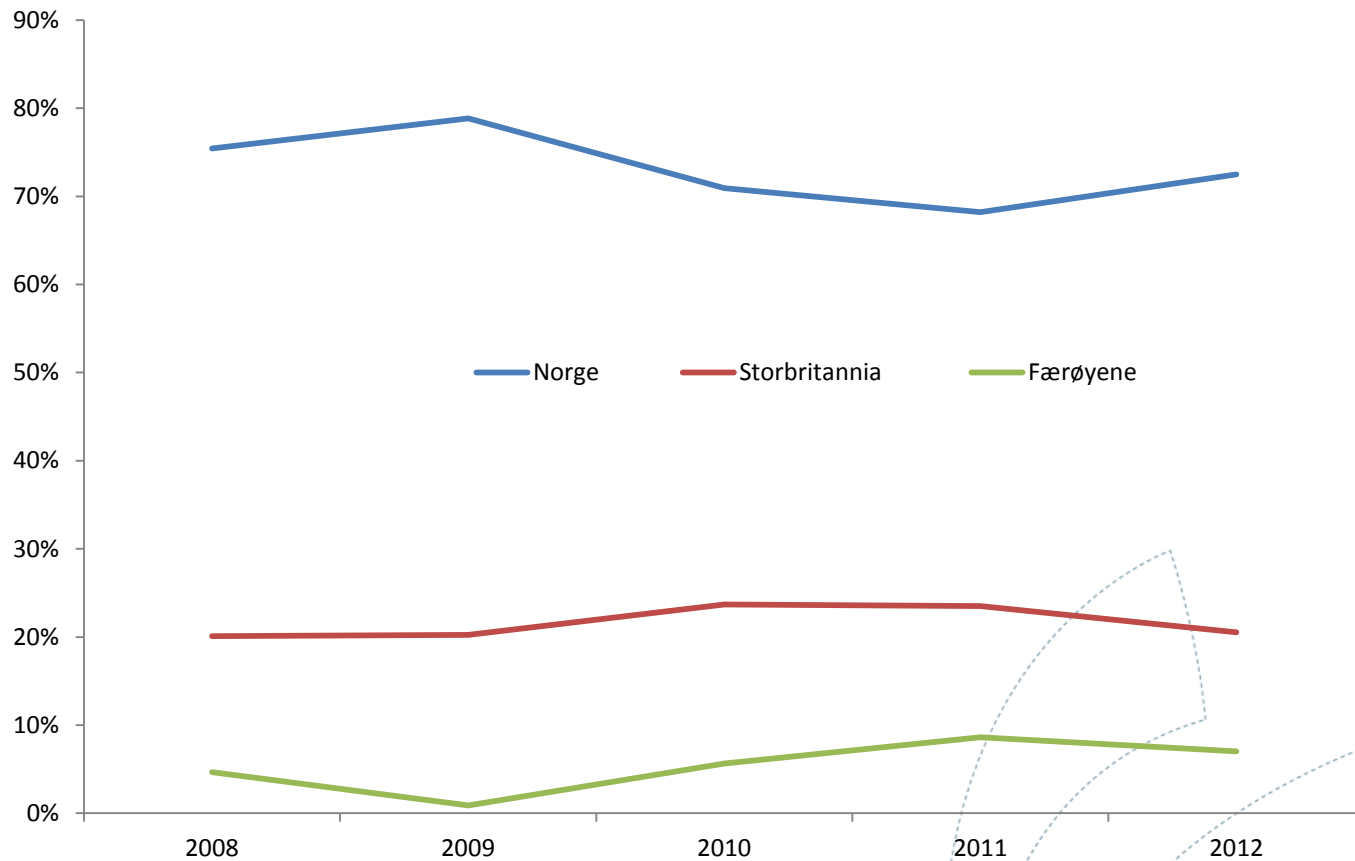
Sør-Afrikas import av fryste lakseprodukter i perioden 2008-2012



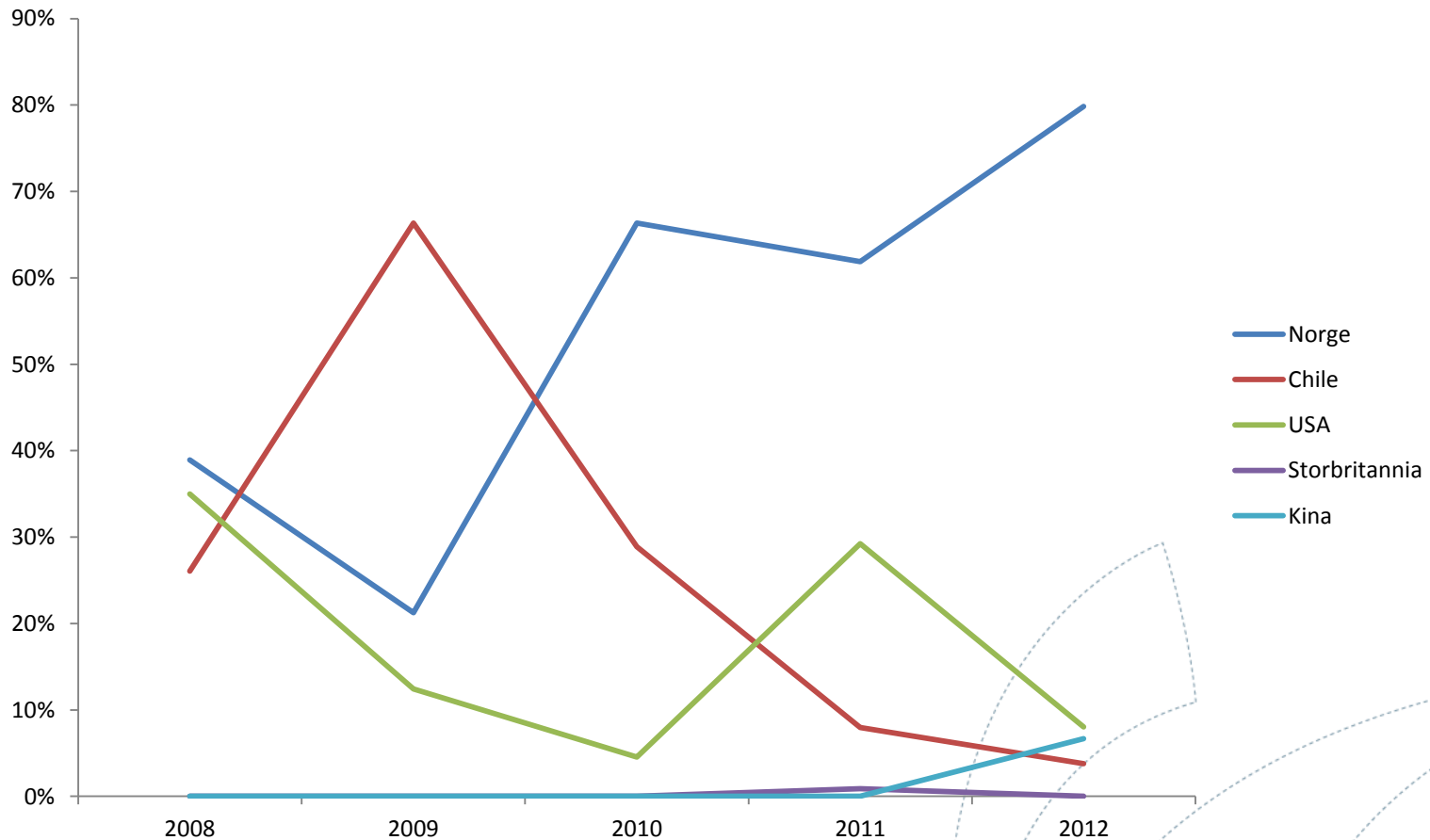
Total eksport av tilberedet/konservert laks til Sør-Afrika i perioden 2008-2012



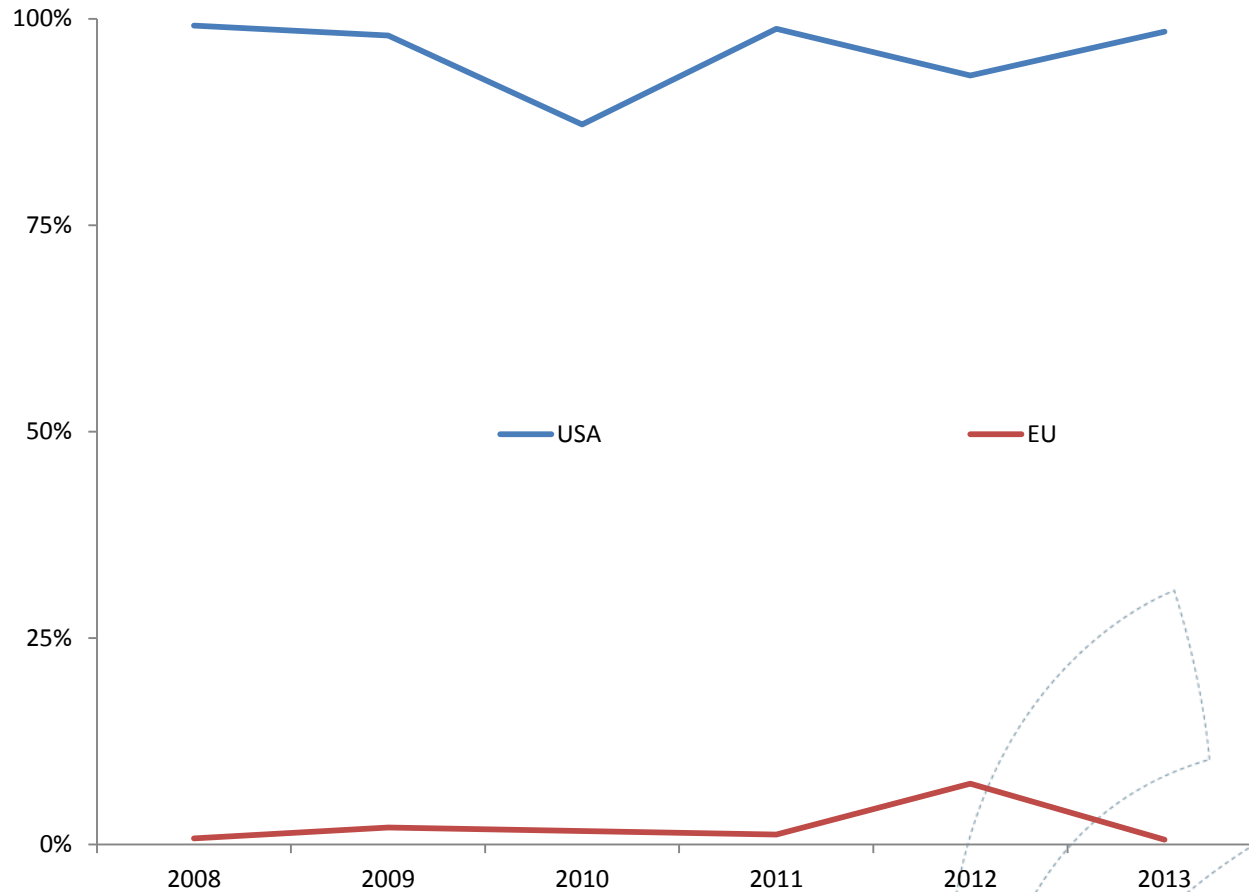
Markedsandeler for fersk/kjølt laks i Sør-Afrika i perioden 2008-2012



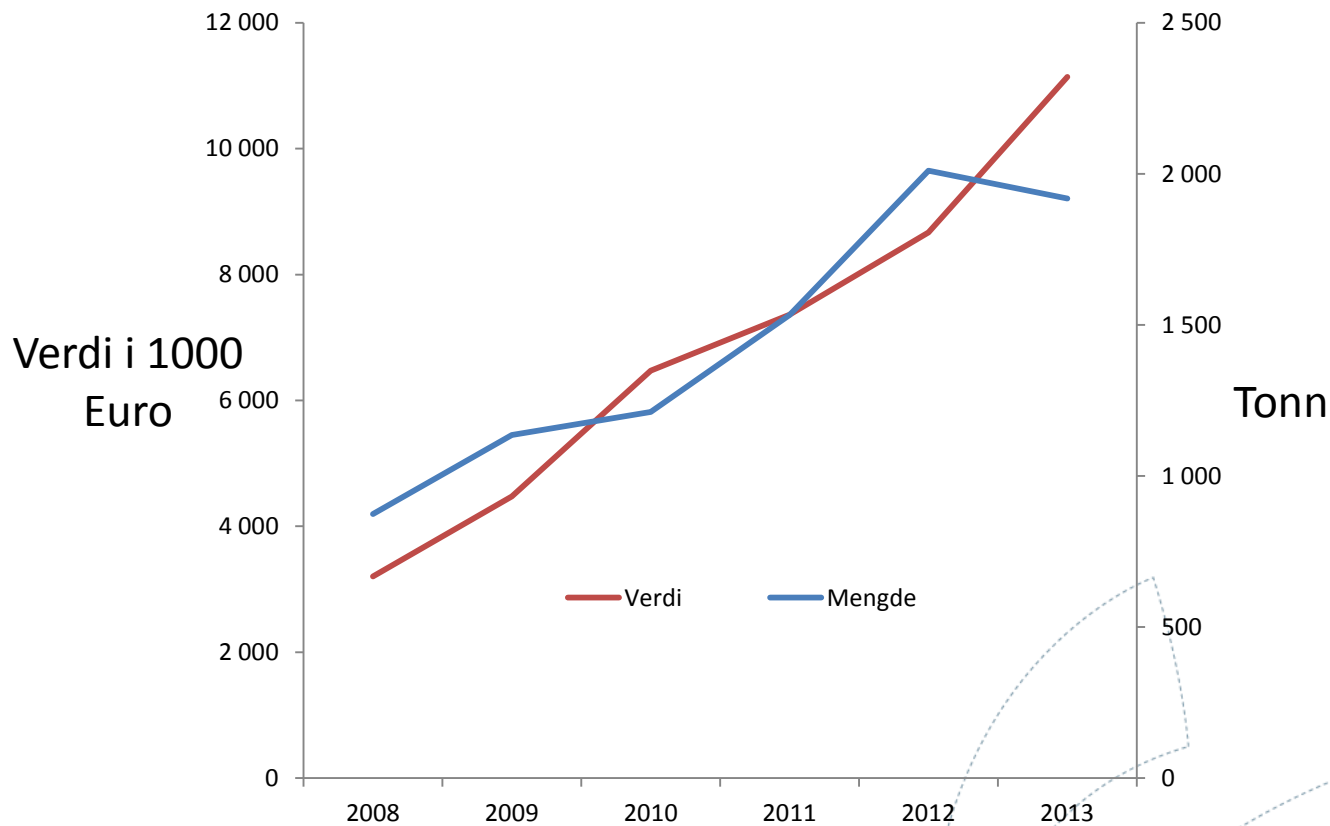
Markedsandeler for fryste lakseprodukter i Sør-Afrika i perioden 2008-2012



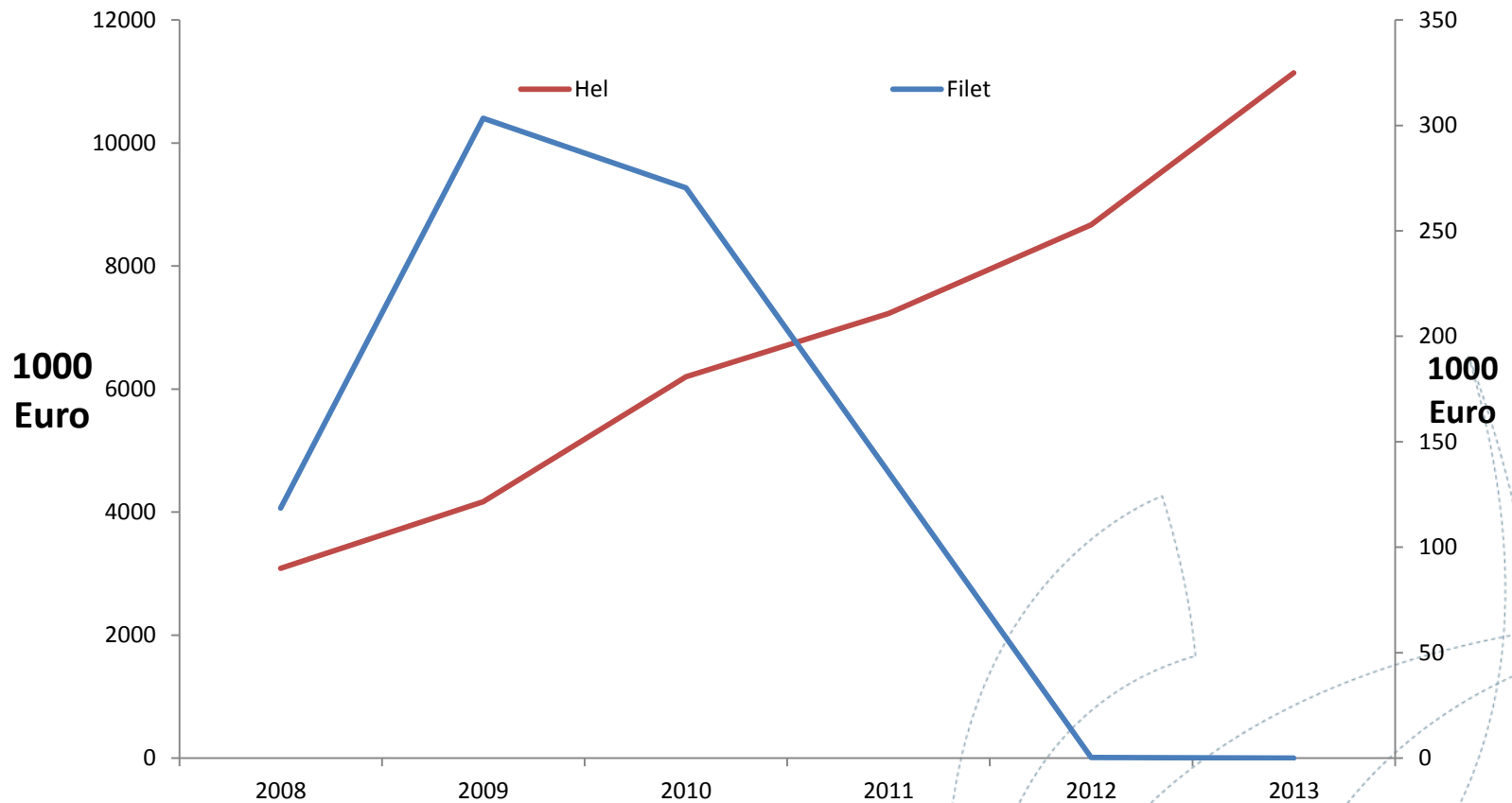
Markedsandeler for tilberedt / konservert laks i Sør-Afrika etter land i perioden 2008-2013



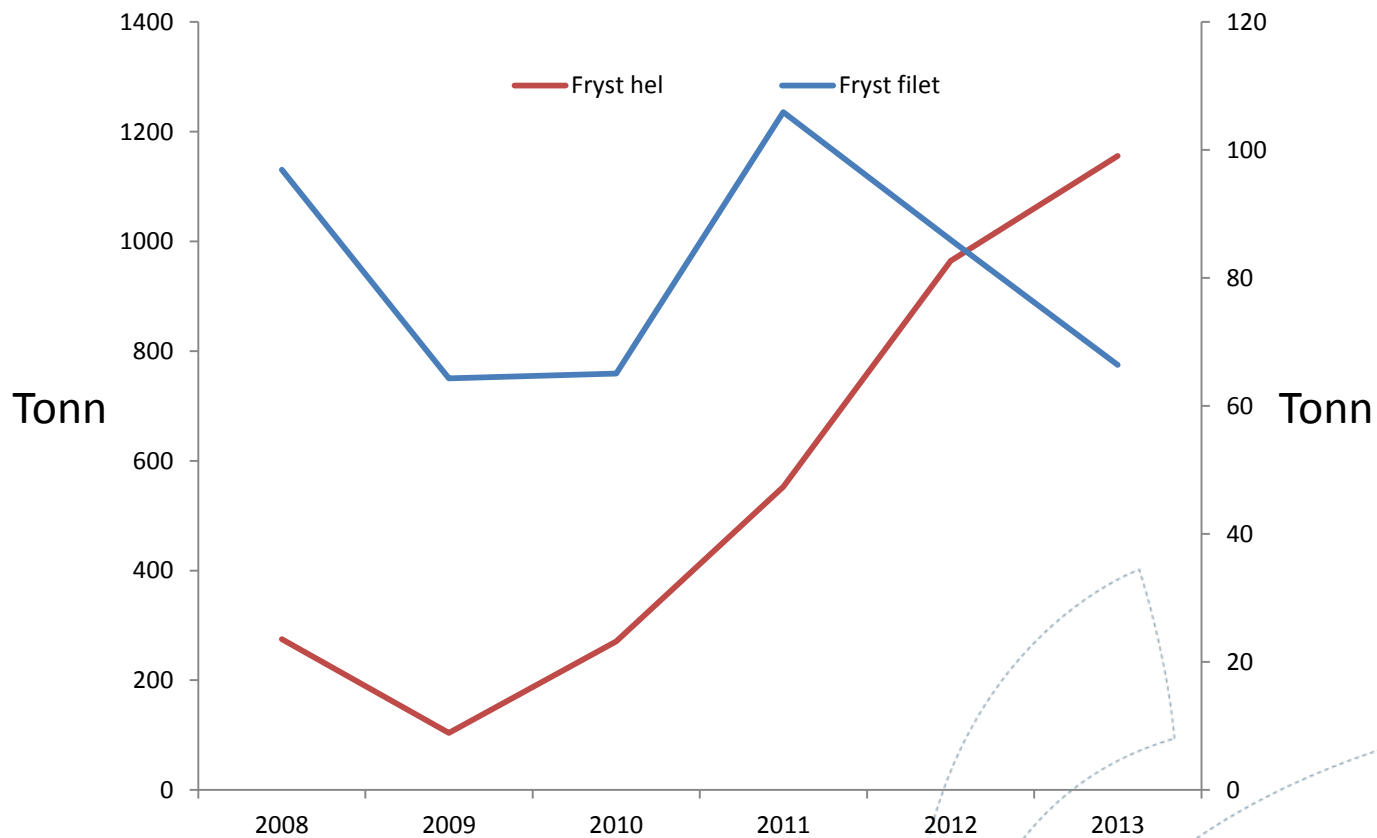
Norsk eksport av fersk og kjølt laks til Sør-Afrika i perioden 2008 – 2013



Norsk eksport av fersk/kjølte produkter til Sør-Afrika i perioden 2008-2013 i 1000 Euro



Norsk eksport av fryste produkter av laks til Sør-Afrika i perioden 2008 – 2013



Målsetning

- Analysere handelsstatistikk for å beskrive konkurransen i det sørafrikanske laksemarkedet
- **Kartlegge og analysere sentrale verdikjeder for fersk/fryst laks i Sør-Afrika, inkludert for bearbeidede produkter og avdekke viktige kjøpskriterier og differensieringsmuligheter i disse verdikjedene**
- Analysere hvordan og i hvilken grad (norsk) laks differensieres innen både restaurantsegmentet og detaljhandelen
- Gi strategiske anbefalinger for norske aktører som opererer i markedet eller som vurderer inntreden i Sør-Afrika

Kartlegge og analysere sentrale verdikjeder for fersk/fryst laks i Sør-Afrika

- Skal gjennomføres i to faser
- I første fase ønsker vi å skaffe en oversikt over markedet i Sør-Afrika
- Fokus på Cape Town
 - Hovedkontor til kjeder, importører, distributører og industri
- Kvalitative intervju
 - Importører / distributører
 - Supermarkedskjeder
 - Ho-Re-Ca
- Første markedsreise i mars

Importører / distributører

- Aquatic Foods

- Aquatic Seafood distribute premium seafood from both local and international producers. The company distribute to top restaurants, hotels and caterers. They sell live, fresh and frozen seafood. One of the major importers of fresh salmon.

- Scansa Trade

- Scansa Trade is one of the leading suppliers of seafood products to South African retailers and the service industry. They have high quality standards of their products. They were acquired by Three Streams Holdings in 2012, and they now supply to more than 30% of the South African Salmon market together with Three Streams Smokehouse.

Importører / distributører

- Breco Seafood
 - The company has offices in Cape Town and Durban. It imports seafood from all around the world. 99% of their products are sold frozen, and they have access to all markets in Southern Africa, ranging from small shops in Townships, to supermarket chains and government departments.

Supermarkedskjeder

- Woolworths
 - Woolworths is also one of the largest retail stores in South Africa with high focus on quality. Their target groups are more directed towards high-end consumers than the other retailers. Woolworths also have a private label portfolio within clothes, food and home.
- Shoprite
 - Shoprite is the largest consumer goods retailer in Africa (expanded into Africa and Indian Ocean Islands with shops in more than 15 countries. They have product lines from 5000 suppliers

Ho-Re-Ca

- Cape Town Fish Market
 - An expanding franchise seafood restaurant chain with stores all over South-Africa, now also opening up in Namibia and Zambia
- Ocean Basket
 - Affordable sushi and fresh seafood sold in more than 160 chain stores all over South Africa. The first restaurant opened in 1995 and is now present in Cyprus, Dubai, Lesotho, Mauritius, Namibia, Nigeria, Swaziland and Zambia.

Videre framdrift – verdikjede laks

- Analyse og rapportering av primærdata
- Følger opp relevante funn og problemstillinger i fase to
- Større fokus på lokal videreforedlingsindustri
- Ny markedsreise i september / oktober

Målsetning

- Analysere handelsstatistikk for å beskrive konkurransen i det sørafrikanske laksemarkedet
- Kartlegge og analysere sentrale verdikjeder for fersk/fryst laks i Sør-Afrika, inkludert for bearbeidede produkter og avdekke viktige kjøpskriterier og differensieringsmuligheter i disse verdikjedene
- **Analysere hvordan og i hvilken grad (norsk) laks differensieres innen både restaurantsegmentet og detaljhandelen**
- Gi strategiske anbefalinger for norske aktører som opererer i markedet eller som vurderer inntreden i Sør-Afrika

Analysere hvordan og i hvilken grad (norsk) laks differensieres innen i detaljhandelen og restaurantsegmentet

- Systematiske markedsobservasjoner i dagligvarehandelen
- Nofima har utviklet en metode for å studere hvordan sjømat forsøkes differensiert i dagligvarehandelen
 - Hedonisk prismodell som forklarer prispremie gjennom produktenes ulike egenskaper
 - Eksempler er opprinnelse, kjede, merke, ferske/tint
- Metoden vil bli tilpasset det sørafrikanske markedet
- Datainnsamlingen i samarbeid med University of the Western Cape
- Analyse i samarbeid med Universitetet i Stavanger

Målsetning

- Analysere handelsstatistikk for å beskrive konkurransen i det sørafrikanske laksemarkedet
- Kartlegge og analysere sentrale verdikjeder for fersk/frost laks i Sør-Afrika, inkludert for bearbeidede produkter og avdekke viktige kjøpskriterier og differensieringsmuligheter i disse verdikjedene
- Analysere hvordan og i hvilken grad (norsk) laks differensieres innen både restaurantsegmentet og detaljhandelen
- **Gi strategiske anbefalinger for norske aktører som opererer i markedet eller som vurderer inntreden i Sør-Afrika**