

# STØRST, MEN LIKEVEL MINST - MÅ NORDLAND EKSPORTERE SÅ MYE RÅSTOFF?

---

Foredrag

Kystnæringskonferansen Leknes i Lofoten 23.9.2011

Av

Torbjørn Trondsen

Norges fiskerihøgskole

Universitetet i Tromsø

# Disposisjon

- Verdikjedekontroll og verdiskapning
- Markedsmuligheter
- Kontrollmuligheter, ny teknologi
- Kvotekontroll
- Strategiske muligheter


# Verdiskapning øker med økende markeds- og verdikjedemakt

- Kontroll over begrensede innsatsfaktorer i produksjon og markedsføring av
  - bedriftseiere, banker og arbeidstakere
  - Summen = verdiskapning for samfunnet
- Spørsmål: Hvordan skaffe mer verdikjedemakt fra kontroll med begrensede og etterspurte
  - Fiskekvoter
  - Fangstkapasitet
  - Produksjonskapasitet
  - Markeds plasser
  - Unike markedsprodukter
  - Unik teknologi
  - Unik kompetanse
  - Unik markedsføring
  - Unik distribusjonssystemer

# Fordeling av verdikjedekontroll avgjør hvem som er størst og minst!

- Vi i nord fokuserer på produksjonskontroll
  - Naturgitte forutsetninger (Lokalitet & råvaretilgang)
  - Myndighetskontrollerte (Kvoter, fiskerettigheter og råfisklov)
- Kan vi også videreutvikle større innflytelse og verdiskapning gjennom markedsinnovasjon?
  - Skape kundefortrinn gjennom
    - Unike produkter, logistikkløsninger, promosjon og service
    - Skape merverdi ved å bygge sperrer mot konkurrentimitasjon

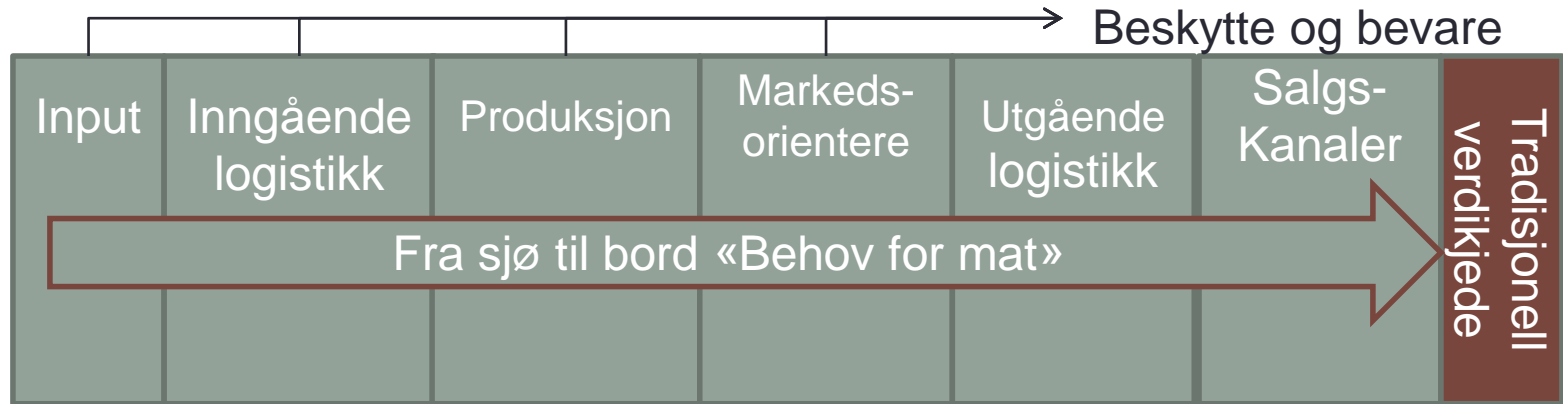
# Kan Nordland øke verdien av råstoffet?

- Ved å øke kontrollen nedstrøms over etterspurte verdikjeder?
- Nye muligheter og begrensninger finnes i
  - Nye markeder
  - Nye produkter
  - Nye produksjonsmetoder
  - Nye innsatsfaktorer

Nye markedsføringsmuligheter?
- Setter vi inn nok innsats i å lete opp nye muligheter?
- Eller har oljeinntektene gjort oss fornøyd med tingenes tilstand ?

# Behov for nytenkning

## Fra produksjons- til markedsorientering



Utfordring og kreativitet



# Etterspurte, unike markedstilpassede produkter og service

## *Som kan øke verdien av vårt kostnadsnivå?*

### 13 Etterspurte markedsfaktorer som øker fiskens verdi for kjøper

1. Tilfredsstiller vi helse bekymrede forbrukere?
2. Tilbyr vi sunn, velsmakende & lett mat?
3. Tilbyr vi fersk og *stabil* kvalitet tilpasset etablerte matkonvensjoner?
4. Tilbyr vi villfisk like godt som oppdrettsfisk?
5. Tilbyr vi trygg mat?
6. Tilbyr vi mat med minst mulig bruk av tilsetningsstoffer?
7. Tilbyr vi bærekraftig produksjon?
8. Tilbyr vi tillitsvekkende leverandører av rett og stabil kvalitet?
9. Tilbyr vi produkter som er synlig og akseptert i attraktive markeder?
10. Tilbyr vi produkter som er fysisk tilgjengelig tilpasset innkjøpsrutiner?
11. Tilbyr vi produkter enkel å tilberede med etablert kokkekompetanse?
12. Tilbyr vi produkter tilpasset behovet til alle medlemmer i hele familien?
13. Tilbyr vi produkter til konkurransedyktig pris?

# Hvor kan Nordland styrke sin verdikjedeposisjon?

## 13 Etterspurte markedsfaktorer som øker fiskens verdi for kjøper

- ✓ Tilbyr vi helse bekymrede forbrukere?
- ✓ Tilbyr vi sunn, velsmakende & lett mat?
- ? Tilbyr vi fersk og *stabil* kvalitet tilpasset attraktive matkonvensjoner?
- ? Tilbyr vi villfisk like godt som oppdrettsfisk??
- ✓ Tilbyr vi trygg mat?
- ✓ Tilbyr vi mat med minst mulig bruk av tilsetningsstoffer?
- ✓ Tilbyr vi bærekraftig produksjon?
- ? Tilbyr vi tillitsvekkende leverandører av rett og stabil kvalitet?
- ? Tilbyr vi produkter som er synlige og akseptert i attraktive markedsarenaer?
- ? Tilbyr vi produkter fysisk tilgjengelig tilpasset innkjøpsrutiner?
- ? Tilbyr vi produkter enkel å tilberede med etablert kokkekompetanse?
- ? Tilbyr vi produkter tilpasset behovet til alle i familien ?
- ✓ Tilbyr vi produkter til konkurransedyktig pris?

HVORDAN STYRKE MARKEDSFORTRINNENE?



# Konvensjonelle verdikjede begrensninger

- Ujevnheten i landinger forutsetter produksjonsformer som kan buffre og stabilisere markedsleveranser etter jevnere etterspørsel
  - Som tørr-, salt- og frossenfisk
- Resultat: Kvalitetsreduksjon og lavere markedsverdi enn for fersk fisk
  - Vanntap, uttørking og smaksreduksjon
- Reduserte markedsandeler i konvensjonelle markeder
  - Tradisjonell norsk frossenfisk utkonkurrert av Kina, Alaska, Russland
  - Saltfisk og tørrfisk
    - Ikke tilpasset moderne husholdninger
    - Norsk fisk utkonkurrert av Island i kvalitetsmarkedene
- Klippfisk under press av økende velstand i Brasil og Portugal
  - Utearbeidende husmødre kjøper hurtigmat på supern!

# Nye fryse/tine teknologiske muligheter

- Forskning viser at frossen fisk kan gjenvinne fersk kvalitet

Ny metode:

- *Tining i tåke* som holder 95% fuktighet ved lave temperaturer (-10 til 30 grader C)
  - Gjenvinning av fersk kvalitet, skinnende utseende
  - Ikke uttørring vekttap, men vektøkning (målt opp til +8 %)
  - Rask tining (Filet tiner fra -18C til 0C på 50 minutter)
- Test i Tyskland av torsk i går:
  - Ikke mulig å se forskjell på en fersk torsk og en opptint frosset torsk!

# Konkurransefortrinn gjennom anvendelse av ny tineteknologi

- Ferske fiskelandinger i Nordland kan
  1. Hurtigfryses etter landing
    - Hel som Norlaks gjør på Stokmarknes med laks for senere tining, filetering, salting etc.
    - Som filet, konsumpakket og hurtigfryst
  2. Tines kontrollert for daglig ferskfiskdistribusjon året rundt etter marked sønsker
    - både vanlig fer og lettsaltet

# Kvotekontroll viktig for utnyttelse av markedsmuligheter

- Lokalisering av frysing, tining og foredling avhengig av markedskontakt, lokalt initiativ og kontroll med fisk og arbeidskraft
- Regional kvotekontroll og landinger avgjørende
  - Fortrinn for kystflåten i Nordland som leverer dagsfersk *stor verdifull* fisk
- Teknologien gir også fortrinn for fartøy som kan fryse om bord førsteklasses fersk kvalitet.
  - Kan levere direkte ( og via frysehoteller) til internasjonale markeder for senere tining for fersk distribusjon
    - Men Små trålfisk mindre verdifull

# Strategiske muligheter

- Videreutvikle fryse/tinenæring som buffernæring på samme måte som tørrfisk- og saltfisknæringen
  1. Fangst & frysing i skreisesongen
  2. Tining, foredling og fersk markedsføring året rundt
- Lokalt initiativ og verdikjedekompetanse må bygges opp
  - Rettet mot attraktive ferskfisksegmenter
  - Slagkraftig bedriftssamarbeid på sjø og land
  - Finanskrisen i Europa øker muligheten for norske investeringer nedstrøms nærmere sluttkundene, for eksempel i distribusjonsplattformer med tinekapasitet
- Myndigheter kan bidra
  - Kystkvoterettigheter for stor kystfanget fisk
  - Infrastruktur for frysing og lagring
    - Som for eksempel Norlaks sitt anlegg på Stokmarknes
  - Nedstrøms investeringer i markedet.