



INSULA

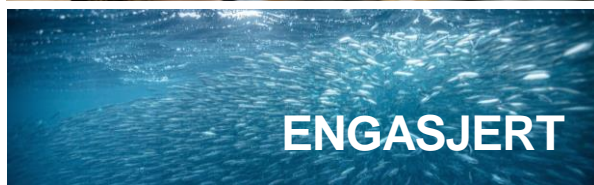
En bedre verden gjennom kjærlighet til sjømat

Hvordan utnytte hvitfisker fra havfiskeflåten i markedet?

Morten Hyldborg Jensen
COO Hvitfisk

Ombordfrystkonferansen
Ålesund, 10. desember 2019

Insula ble etablert i 2015 og har hovedkontor i Lofoten



NØKKELTALL

- 6 mrd NOK
- 22 fabrikker
- 1.100 ansatte



INSULA

En bedre verden gjennom kjærlighet til sjømat



Et konsern i stor vekst med eierskap i 20 bedrifter i Norge, Sverige, Finland, Danmark og Island.





ET VELL AV SJØMATPRODUKTER

OVER 1000 UNIKE VARELINJER

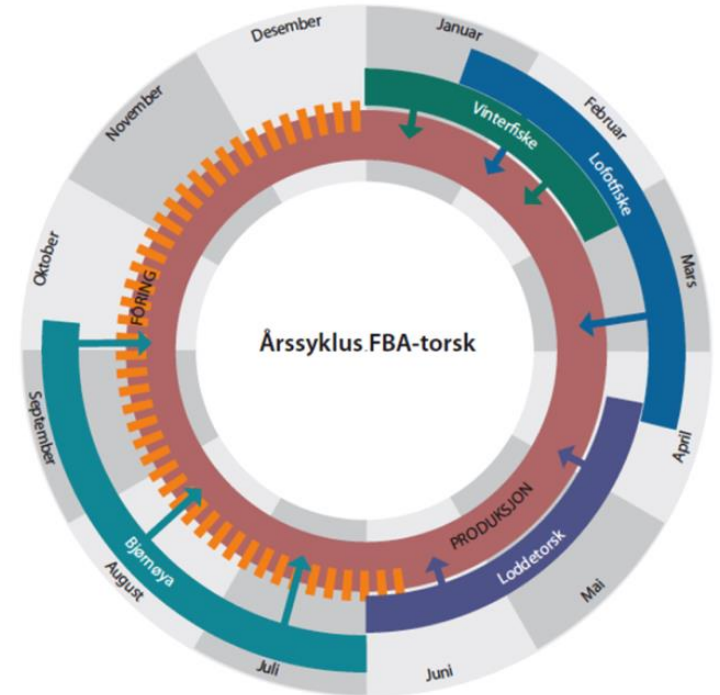
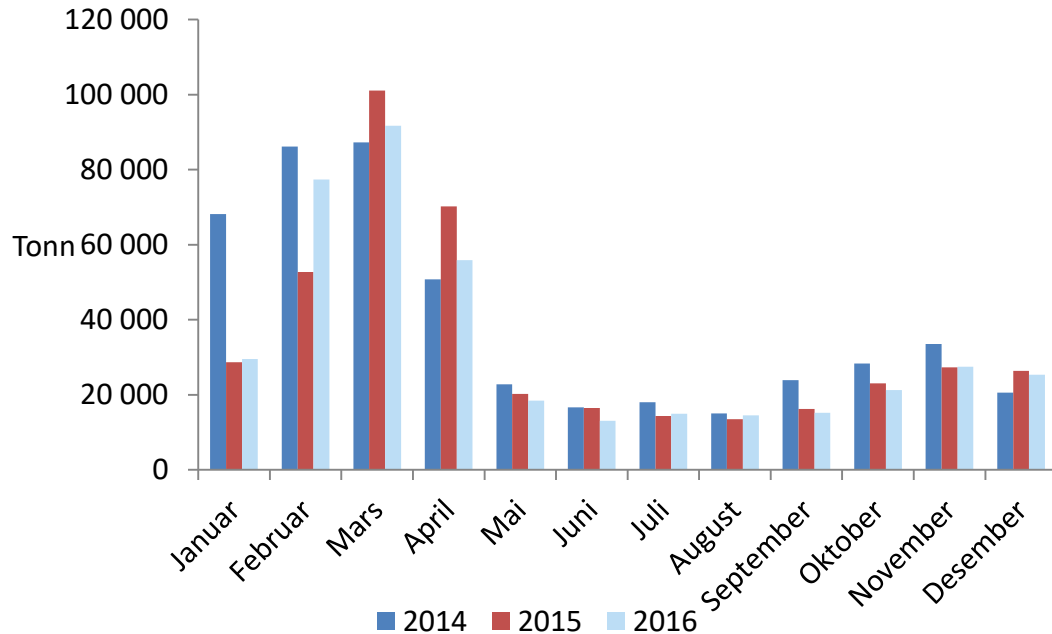
Hvilke utfordringer ser Insula fremover for sjømatbransjen?

1. Stor variasjon gjennom året i tilgang og kvalitet på hvitfisk
2. Svak lønnsomhet i store deler av verdikjeden
3. Sjømatkonsumet faller – spesielt de unge velger bort fisk



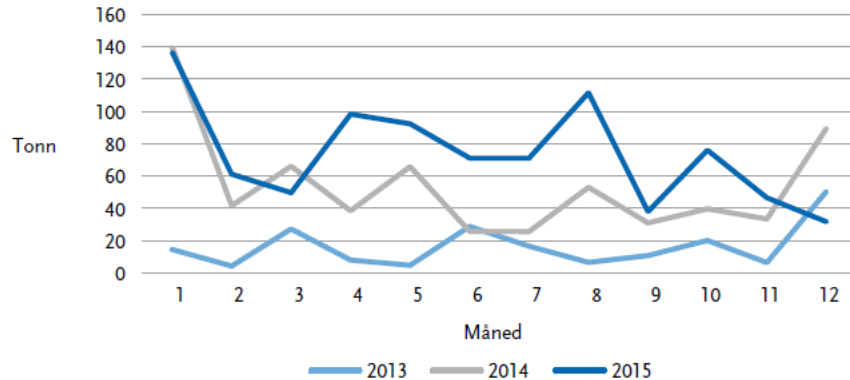
UTFORDRING NR 1: STOR VARIASJON GJENNOM ÅRET I TILGANG OG KVALITET PÅ HVITFISK

Stor sesongvariasjon i tilgang på fersk hvitfisk



Lite sesongavhengig etterspørsel etter prepakket torsk

- Etter at ferskpakket torsk ble introdusert på det norske markedet har salget skutt fart, vekst på 50% fra 2013 til 2015.
- Blindtester viser at forbruker ikke kjenner forskjell på fersk fisk og tint kjølt fisk (refresh).



Kilde: Norges sjømatråd/GFK Norge/Europanel

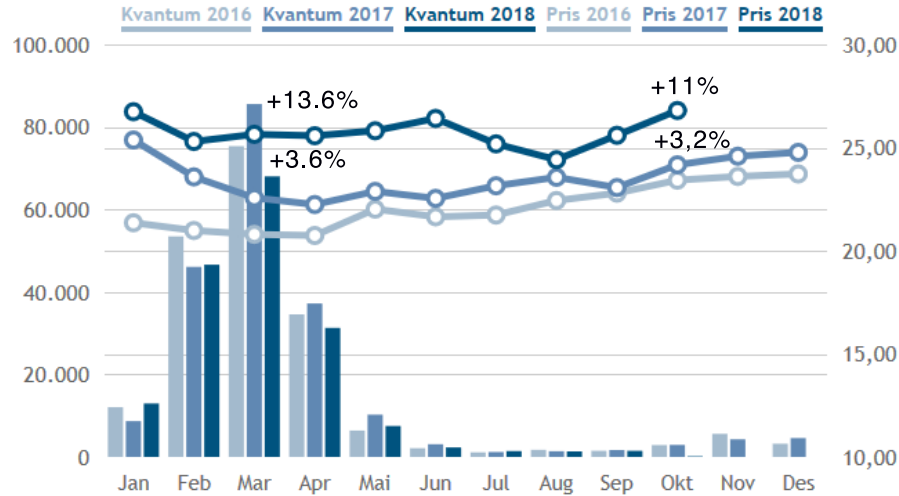


Kan slike produkter komme fra havfiskeflåten?

UTFORDRING NR 1: STOR VARIASJON GJENNOM ÅRET I TILGANG OG KVALITET PÅ HVITFISK

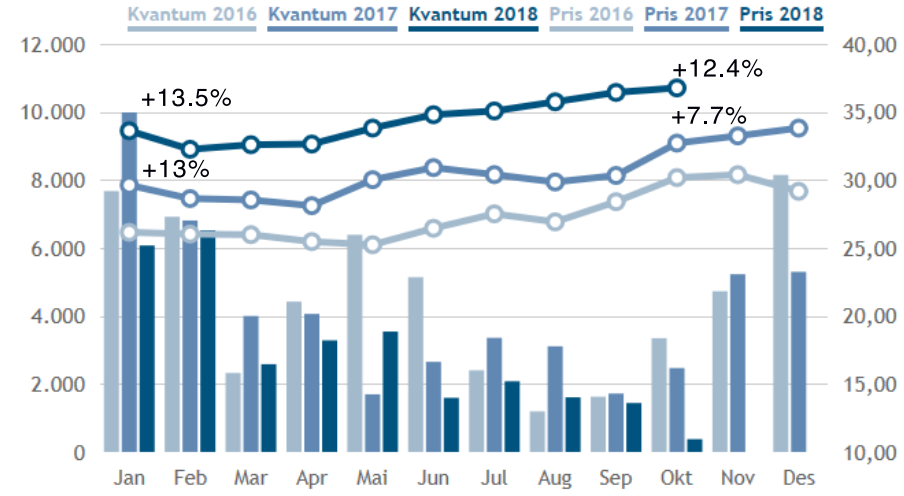
Pris- og volumutvikling fersk og frossen torsk 2016-2018

all sløyd og hodekappet torsk over 2,5 kg (tonn rundvekt og kr/kg)



FERSK

all sløyd og hodekappet torsk over 2,5 kg (tonn rundvekt og kr/kg)

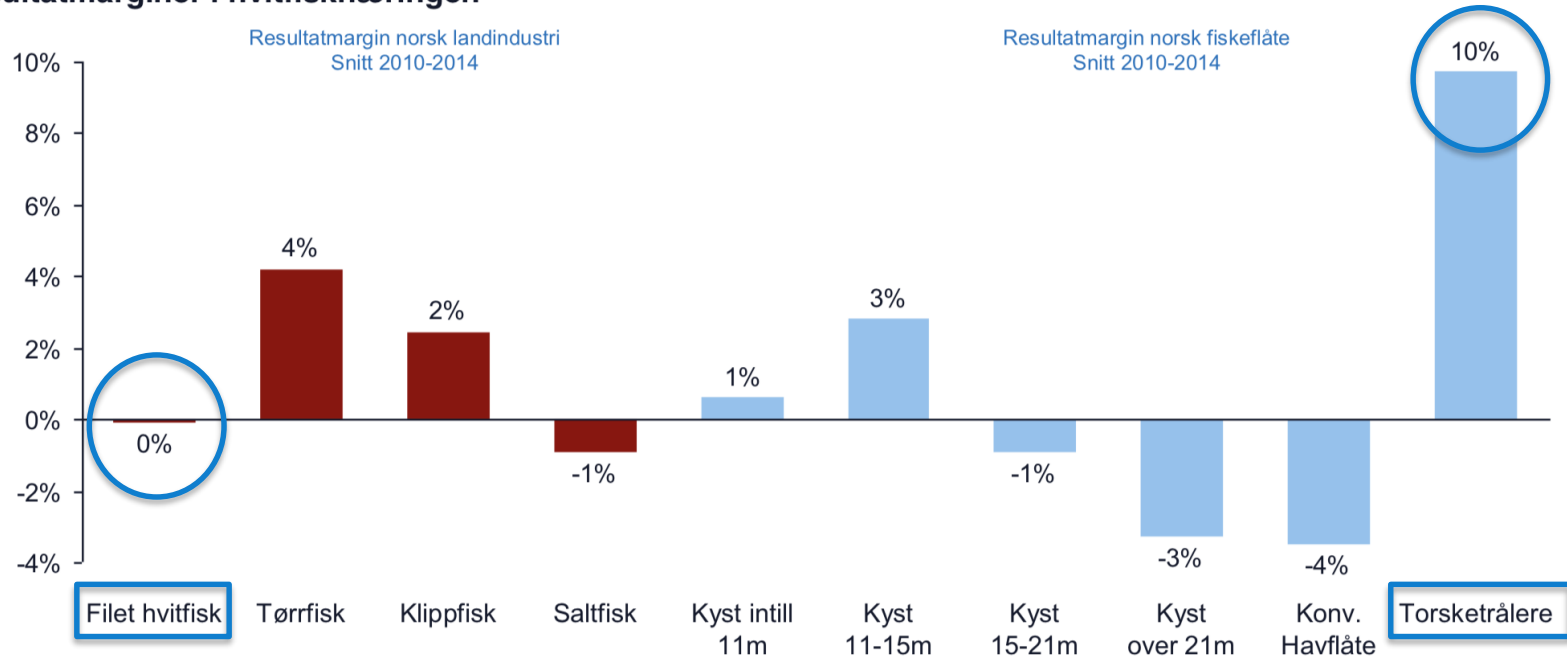


FROSSEN

Ombordfryst bidrar til utjevning av tilbudet av torsk, slik at det kan tilpasses etterspørselen.

Filetindustrien har slitt med lav lønnsomhet, mens trålflåten sitter igjen med en stor andel av fortjenesten i hvitfisknæringen

Resultatmarginer i hvitfisknæringen



For dårlig lønnsomhet er en stor trussel mot foredling og videre utvikling av norsk sjømatindustri



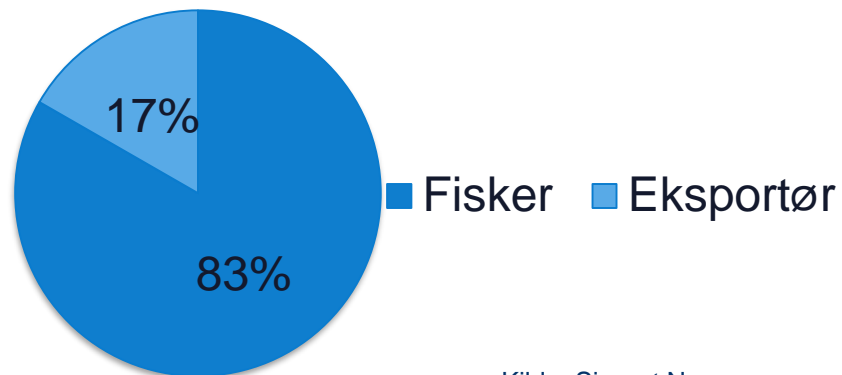
Primærledd

Fisker: 16,31 kr



Sekundærledd

Eksportør: 3,26 kr



UTFORDRING NR 2: SVAK LØNNSOMHET I STORE DELER AV VERDIKJEDEN

Utviklingen i dagligvaremarkedet - få har blitt færre og større

STATUS I 2019



UTFORDRING NR 2: SVAK LØNNSOMHET I STORE DELER AV VERDIKJEDEN

Betydelig makkonsentrasjon på leverandør- og kundesiden gjør midtposisjonen svært utfordrende



Råvareleverandører

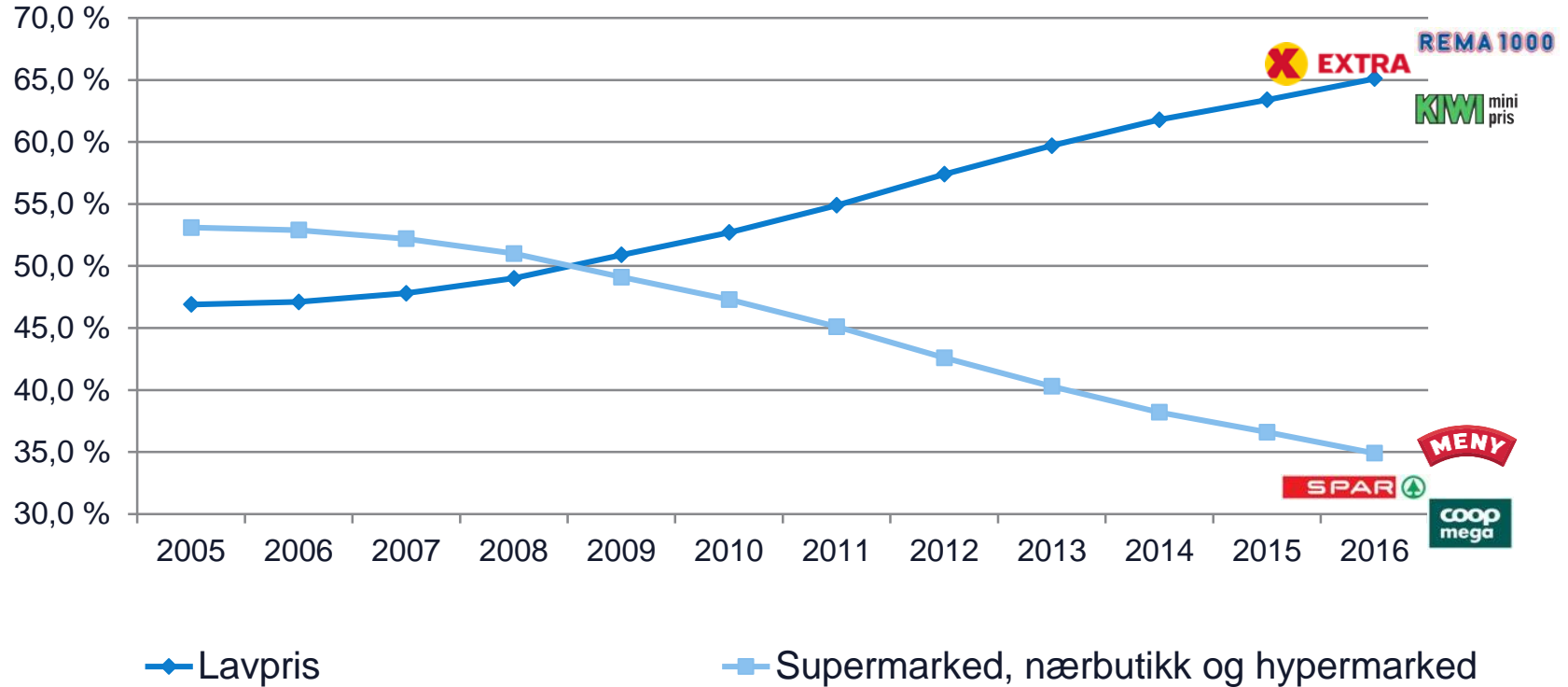


Foredling



Dagligvarekunder

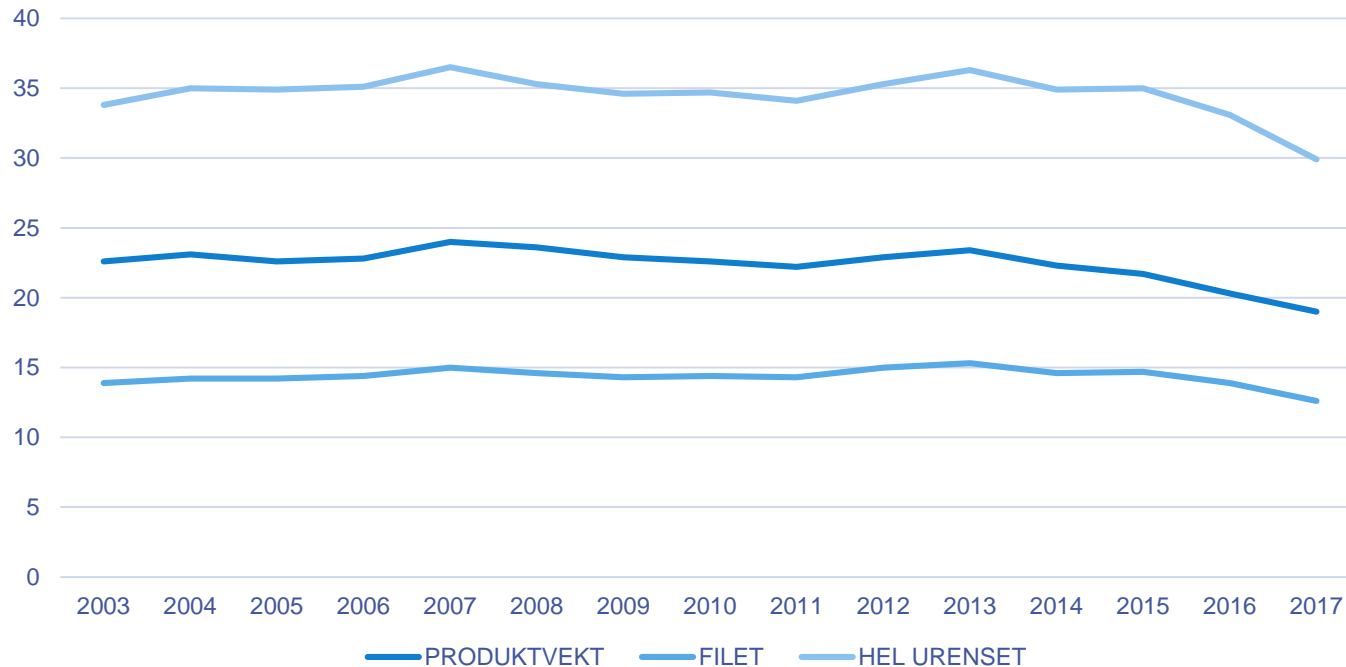
Lavprisbutikker står for 2/3 av dagligvareomsetningen



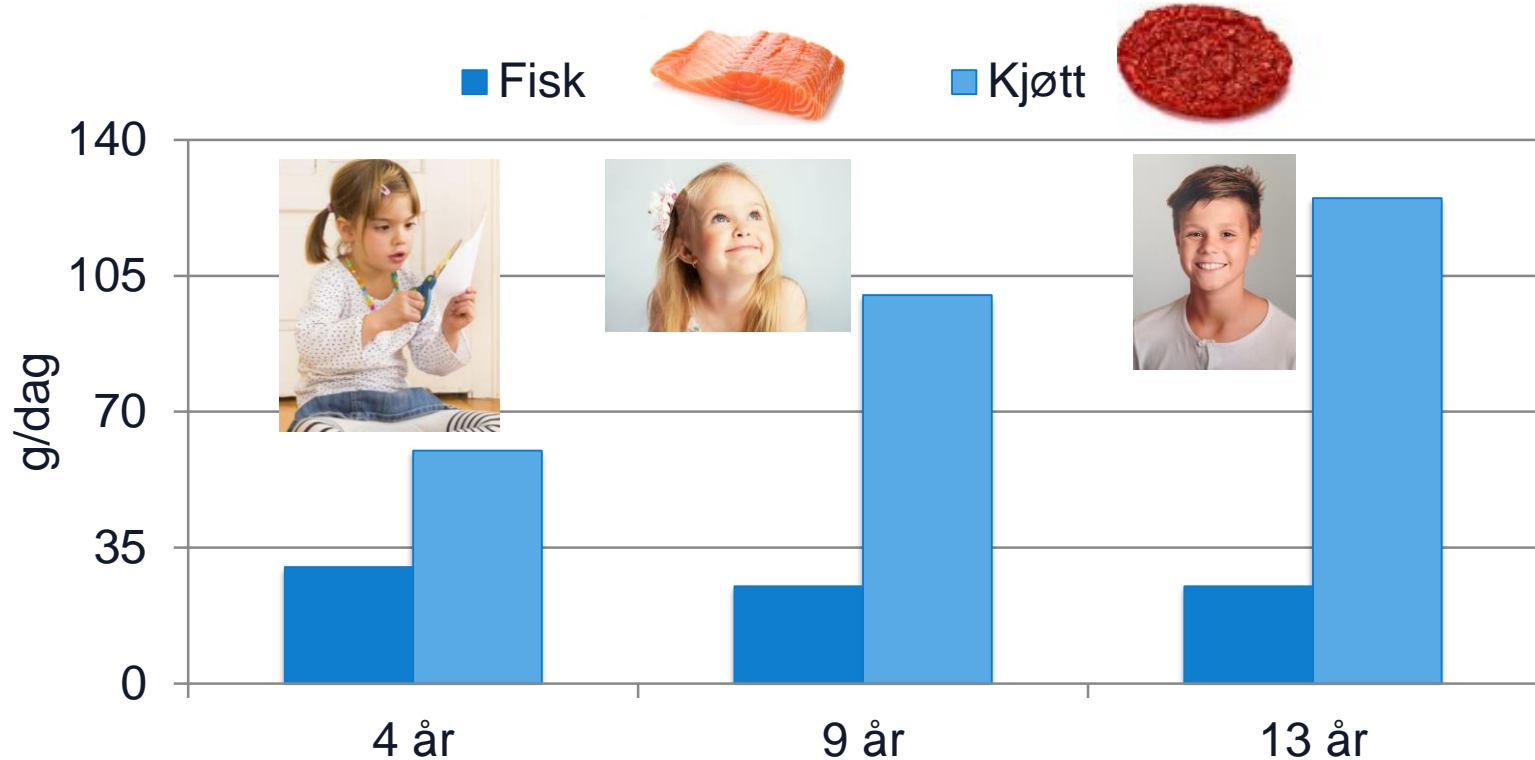
UTFORDRING NR 3: SJØMATKONSUMET FALLER

Sjømatkonsumet i Norge faller

Utvikling i sjømatkonsum i Norge



13-åringer spiser mindre fisk enn 4-åringer!



Ungdom i 8. Klasse spiser mer godteri enn fisk...

168 g fisk



210 g godteri



875 g kjøtt



Hvordan oppfattes kjøtt og fisk, spesielt blant unge?

Spennende, trendy, smakfullt, godt

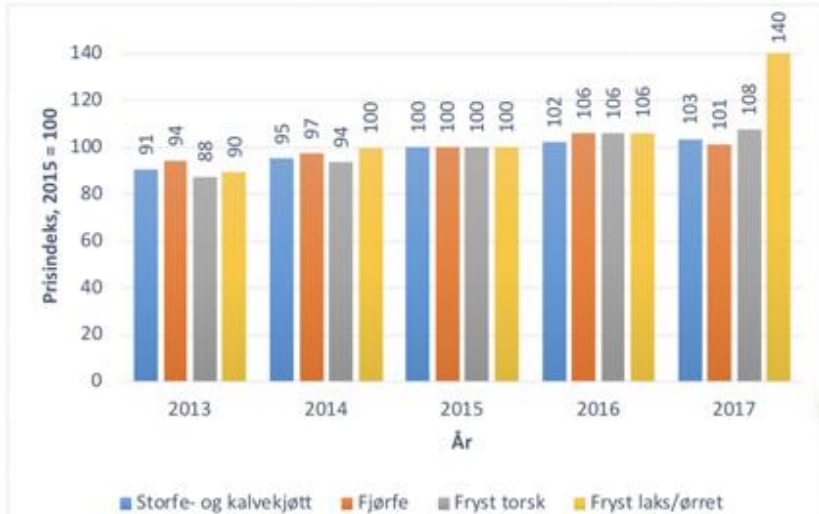


Kjedelig, plikt, gammeldags, vanskelig



Vi må endre oppfatningen av fisk fra noe man spiser av PLIKT til LYST, gjennom å gjøre fisk ENKLERE og MER SMAKFULL. Vi må tenke mer på sluttproduktet/MÅLTIDET, og mindre på råvaren.

Pris på fisk har økt betydelig relativt til andre proteiner og er trolig en av grunnene til volumfallet



| PROTEINKILDE | 2016 | 2017 | Endring (tonn) |
|---------------------------|--------|--------|----------------|
| Rent storfekjøtt | 6 940 | 6 909 | -31 |
| Rent svin | 27 091 | 26 111 | -980 |
| Kylling | 21 972 | 23 577 | 1 605 |
| Deiger/farser | 32 526 | 32 172 | -354 |
| Pølser (ikke spekepølser) | 37 635 | 37 306 | -329 |
| Ren laks | 6 842 | 5 640 | -1 202 |
| Ren torsk | 3 043 | 3 070 | 27 |
| Formet bearbeidet fisk | 9 868 | 9 943 | 75 |

Prisutvikling basert på konsumprisindeksen til SSB på utvalgte produktgrupper innen fisk og kjøtt. Indeks: 2015 = 100. Kilde: SSB (2018)

Kilde: Nielsen Norge 2018/Sjømat Norge

| PROTEINKILDE | 2016 | 2017 | Endring % | Endring (tonn) |
|--------------------------------------|---------|---------|-----------|----------------|
| Sum kylling/kjøtt/svin | 126 164 | 126 075 | -0,07 % | -89 |
| Sum fisk | 19 753 | 18 653 | -5,57 % | -1 100 |
| Total antall tonn kylling/kjøtt/fisk | 145 917 | 144 728 | -0,81 % | -1 189 |

Hvordan kan havfiskeflåten bidra til å løse utfordringene?



- Stabil tilgang på hvitfisk hele året.
- Stabil pris.
- Bidra til å sikre fremtidig etterspørsel etter hvitfisk, gjennom prissetting som sikrer midler til markedsføring.
- Tilrettelegge for produksjon av refresh fiskefilet av høy kvalitet, «ready-to-cook»



Eksempel på god utnyttelse av fiskefileten



Suksessfaktorer

- Tilgjengelighet 365 dager i året.
- Fleksibilitet mht råvare for å kunne lage en optimal og differensiert produktmiks som kan selges til høyest mulig pris. Fastvekt er en fordel.
- Holdbarhet 12 dager.
- Null svinn: salg av biprodukter og innfrysing av filet ombord som tines på vei til butikk, for å unngå matsvinn.
- Konkurransedyktig stabil pris i forhold til andre proteinkilder.
- Convenience/ready to cook produkter – produktutvikling i tråd med trender og forbrukerpreferanser.
- Historiefortelling for å gjøre produktet mer spennende. Krever investering i markedsføring.
- Lønnsomhet i hele verdikjeden for å sikre en bærekraftig norsk fiskeindustri.



INSULA

Takk for meg!

morten.jensen@insula.no