

SWOT-analyse:

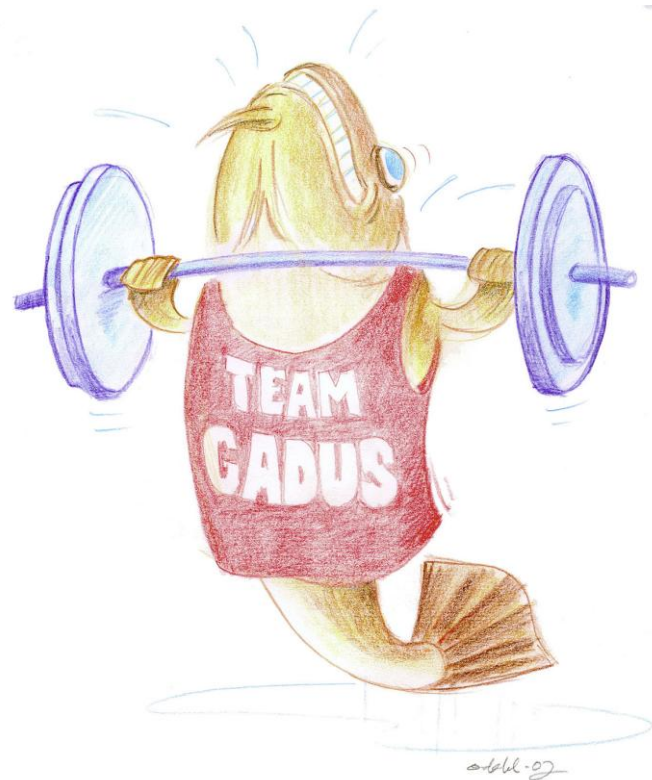
Styrker, svakheter, muligheter og trusler for
norsk fersk hvitfisk

Audun Iversen
Nofima marked

Illustrasjoner: Oddvar Dahl

Hvorfor en SWOT-analyse?

- Drøfter viktigste karakteristika ved
 - Næringens omgivelser
 - Næringens ressurser og kompetanse
- Er næringen i stand til å
 - Møte trusler og
 - Utnytte mulighetene i fremtiden?

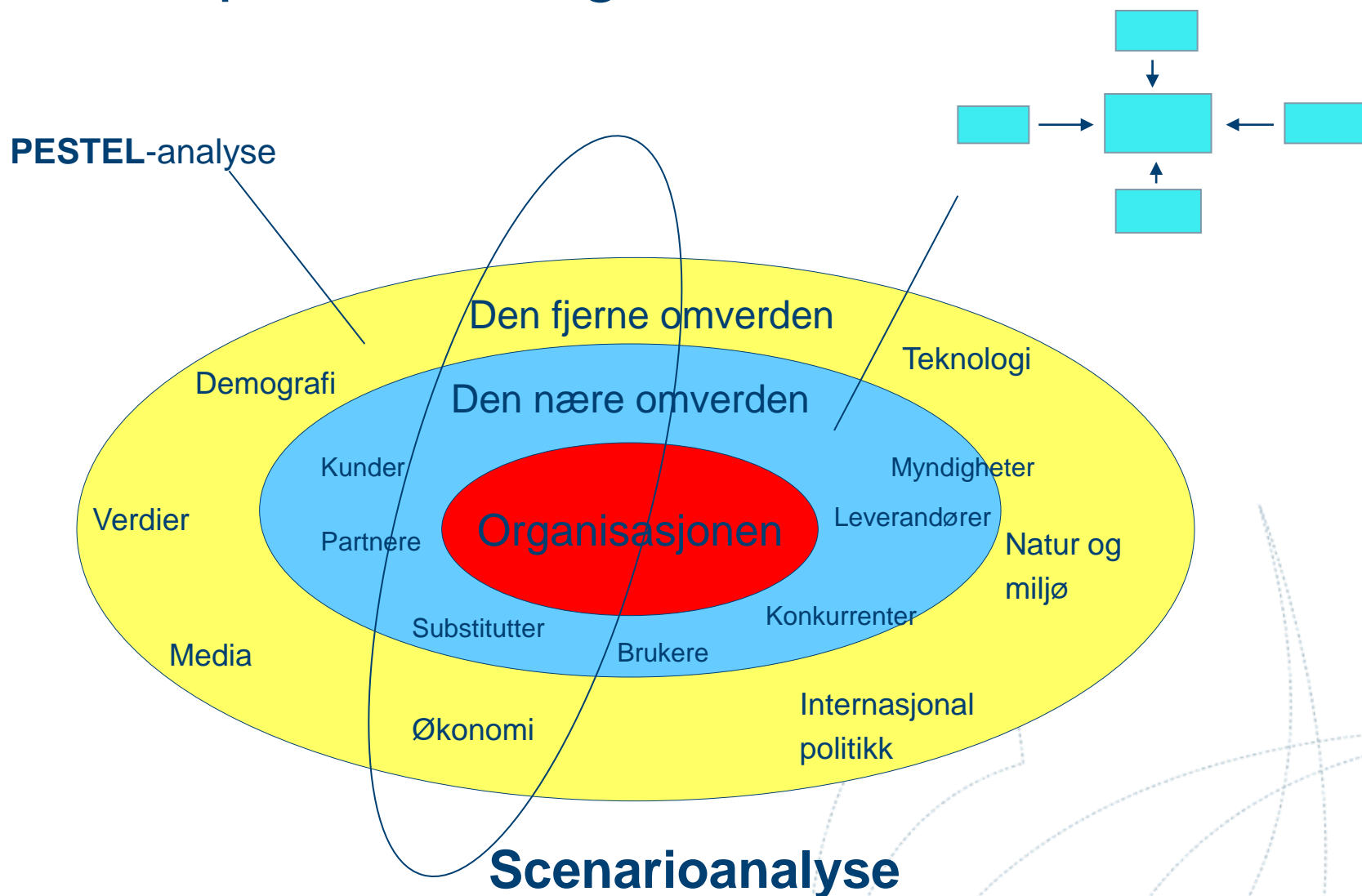


SWOT - Hva gjør vi?

- Nofima marked har litt bakgrunnsmateriale å ta av om både styrker og svakheter
- Hvitfisk 2020 – mye om trusler og muligheter
- Intervjurunde med produsenter og eksportører av hvitfisk
- Tar innspill i dag
- SWOT-analysen blir en del av prosessen for å lage strategiplan

Ekstern analyse: Bedriftens omgivelser

Hvordan påvirker omgivelsene oss?



Omgivelser: Drivkrefter fra *Hvitfisk 2020*

Helse

Helse
Mattrygghet
Økt fokus på helse
Helseperspektiv i konsum
Helse driver etterspørsel

Miljø

Miljøhensyn
Klimaendring (økosystemet)
Bærekraft
Miljøkrefter
Bunntålforbud
Olje/Gass
Økt bevissthet/krav til CO2

Økonomisk utvikling

konjunktur
velstandsøkning
mindre å rutte med i europa/USA
Inntektsfordeling
matmangel
matvarepriser
BNP utvikling
Inntektsøkning i Asia
Kjøpekraft

Marked (forbruker)

Forbrukerpreferanser
Torsk er moderne mat
produktopprinnelse
torsken har status i markedet
funksjonell mat
ferdigretter
bearbeidingsgrad
produktutvikling
Spisevaner
kvalitet på fiskevarer
kvalitet -differensiering
Omdømme/etikk
Matsikkerhet
Moderne livsstil
Torsk er luksusmat
Villfisk foretrukket
Konsumtradisjon
Konsumtrend
evne til segmentering

OL i Tromsø

Marked (makro)

markedssituasjon
marekdsinformasjon
markedsarbeid
markedsadgang
handelspolitikk
Handelssamarbeid Kina/india
Nye markeder
økte råvarepriser(alle råvarer)
reduksjon i kjøpstilbud
Oppdrettet hvitfisk fra lavkostland
begrensninger i totalt tilbud av sjømat
konkurranse fra andre arter
pangasius og tilapia
global tilførsel
Island
råvarer til energi

Verdikjede

effektivisert annenhåndsomsetning
kjedemakt
logistikksystem

Industri

nasjonal kostnadsutvikling
global arbeidsdeling
oljepris
arbeidskraft
produksjonskostnad
kvlitet og lønnsomhet
kapitaltilgang
valuta
Klima

Oppdrett

før
oppdrettstorsk
oppdrett (miljø)
levendelagring
jevn råstofftilgang gjennom oppdrett

Nye produkter/produktutvikling

kobling kystfiske/kystkultur i innovasjon
teknologi

Ressurssituasjon

bestandsforvaltning
torskebestanden
ressurs
dokumentasjon/sporing
Kvalitet og råstofftilbud
Oljepris (høsting/fangsttopper)
Politikk/reguleringer
ressurskonstoll/sporing
kvote
volum
Russland
FOU-innsats
fangsteknologi
Kystsonenforvaltning
råstoffkostnad
prissystem

Omgivelser: PESTEL-faktorer

Politiske

- Kystsoneforvaltning
- Handelspolitikk
- Markedsadgang

Teknologiske

- oppdrett
- levendelagring

Økonomiske

- økte råvarepriser(alle råvarer)
- kapitaltilgang
- Valuta
- konjunktur
- velstandsøkning
- mindre å rutte med i europa/USA
- Inntektsfordeling
- matmangel
- matvarepriser
- BNP utvikling
- Inntektsøkning i Asia
- Kjøpekraft
- markedssituasjon

Miljømessige

- Miljøbevissthet
- Klimaendring (økosystemet)
- Bærekraft
- Miljøkrefter
- Bunntrålforbud
- Olje/Gass
- Økt bevissthet/krav til CO2

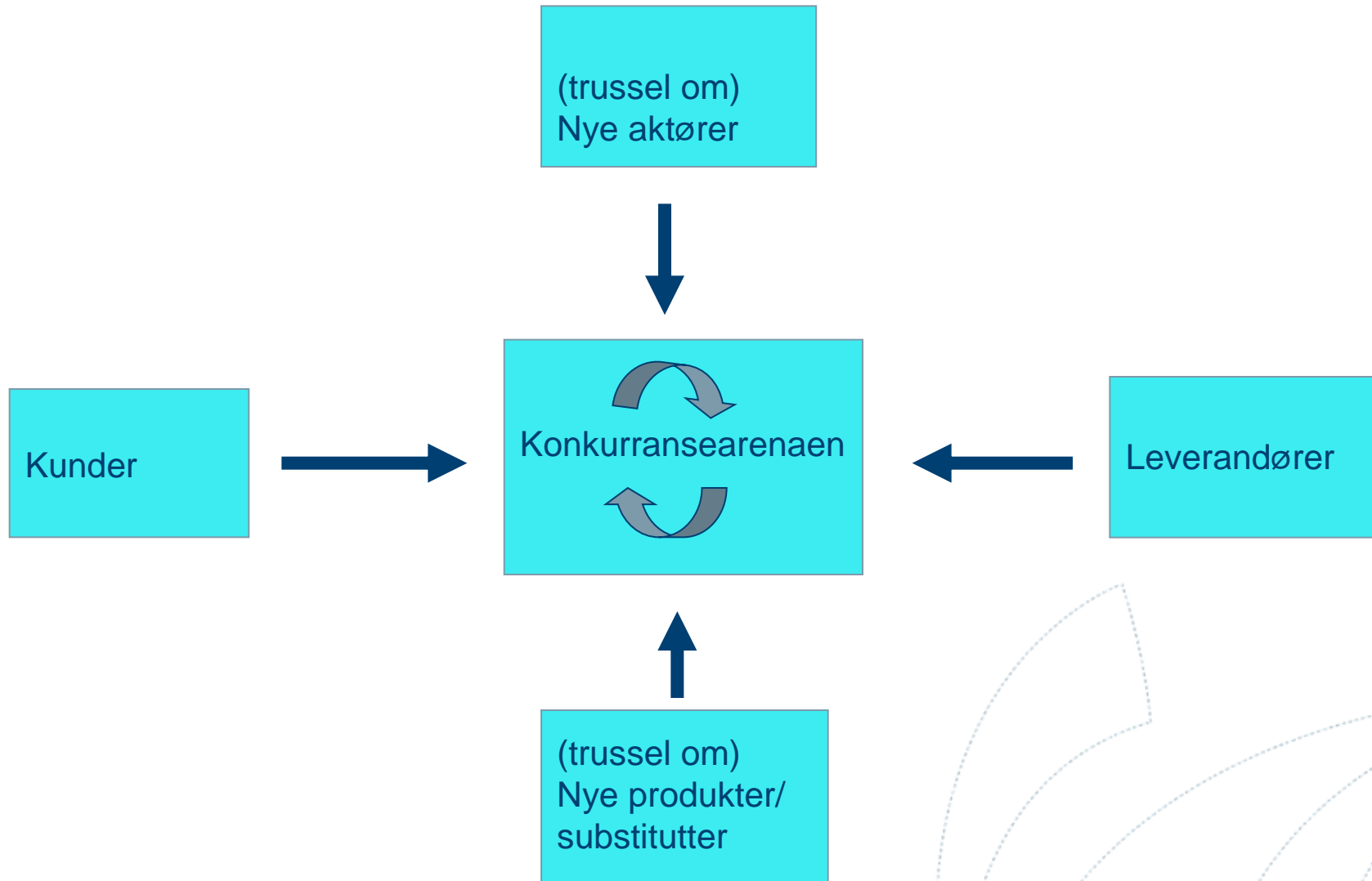
Sosiale (samfunnsmessige)

- Kystsoneforvaltning
- Handelspolitikk
- Markedsadgang

Juridiske

- Kystsoneforvaltning
- Handelspolitikk
- Markedsadgang
- Reguleringer

Porters fem konkurransekrefter



Intern analyse

- Bedrifter har ulike styrker og svakheter
- Men hvilke styrker har bedriftene felles? (sammenlignet med utenlandske konkurrenter)
- Hvilke svakheter ser vi?

SWOT - råstoff

Styrker

1. Godt råstoff
2. Mye råstoff
3. Lett tilgjengelig råstoff

Muligheter

1. Høykvalitetsvarer
2. Åpner nye markeder med lav pris
3. Sesonger kan utnyttes
4. Bedre råstoffbehandling
– ”alle redskap kan gi god kvalitet”

Svakheter

1. Svekket før det når kunden
2. Brytes på land? Påvirker hyse og sei
3. Tilgang styrt av sesong
4. ”Sticky prices” på førstehånd

Trusler

1. Dårlig kvalitet
 - Slurv, inkompetanse, dårlig logistikk
2. Svekket lønnsomhet

SWOT - produksjon

Styrker

1. God tilgang på råstoff
2. Loins gir god pris

Muligheter

1. Mer foredling og høyere verdiskaping?
2. Ferskmarkedet vil øke? Vi kan ta mer av det?
 - Levendeforing
 - Oppdrett kan dekke nye segmenter

Svakheter

1. Svingende ressurstilgang
 - God tilgang på torsk, påvirker også hyse og sei
2. Men hva med resten av fisken?
3. Høye (arbeids-)kostnader
4. Lav lønnsomhet, liten evne til utvikling?
5. Svak koordinering gjennom verdikjeden
6. Valutasvingninger gir sårbarhet
7. Kostnadsdekningsfokus

Trusler

1. Rimeligere hvitfiskråstoff kommer inn i markedet
2. Ferskfiskproduksjon betinger topp kvalitet
3. Konsentrasjon på kjøpersiden
4. Slurv med merking, slurv med kvalitet
5. Klimaregnskap straffer ferskfiskdistribusjon?

SWOT - marked

Styrker

1. "Vi har Gadus Morhua"
 - og kunder som foretrekker den...
2. Generisk markedsføring
3. Opprinnelse og merking gir merverdi
4. Evne til å levere fersk i hele Europa
5. Konsum av fisk øker
6. Sterke relasjoner i mange markeder

Muligheter

1. Bygge lojalitet
2. Bygge lojalitet
3. Bedre merking for å utnytte diff.muligheter
4. Ferskmarkedet vil øke? Vi kan ta mer av det?
 - Oppdrett kan dekke supermarkeder
5. Lettvinte produkter
6. Shelf-life mangedoblet med bedre kjølekjeder?
7. Nye aktører i Norge – økt salg?
8. Bedre logistikk – lenger shelf-life

Svakheter

1. Kriging mellom norske eksportører/prod.
2. Svak markedsorientering, fokus langt bak i verdikjeden
3. Lite flinke til å merke, ikke alle er opptatt av opprinnelse
4. Kjenner vi ferskfiskmarkedene godt nok?
 - Ustabile markeder
5. Men økningen dekkes av laksen...

Trusler

1. Rimeligere hvitfiskkonkurrenter, dårlig merking
2. Andre land tjener like mye på det
3. Slurv med merking, slurv med kvalitet
4. Ferskfisk dekkes lokalt eller av oppdrett (Tilapia,)
5. Dekkes av kylling o.a. næringen har ikke ressurser til å utvikle så krevende produkter...

cod is king!

Takk for
oppmerksomheten!

For mitt visittkort på SMS:
Send Nofima 26 til 2077

