

# SWOT-analyse:

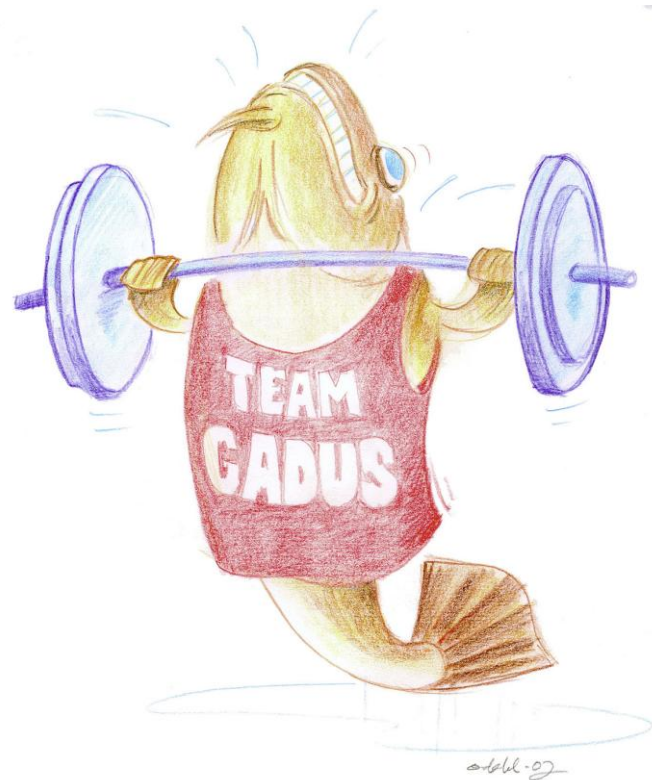
Styrker, svakheter, muligheter og trusler for  
norsk fersk hvitfisk

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?

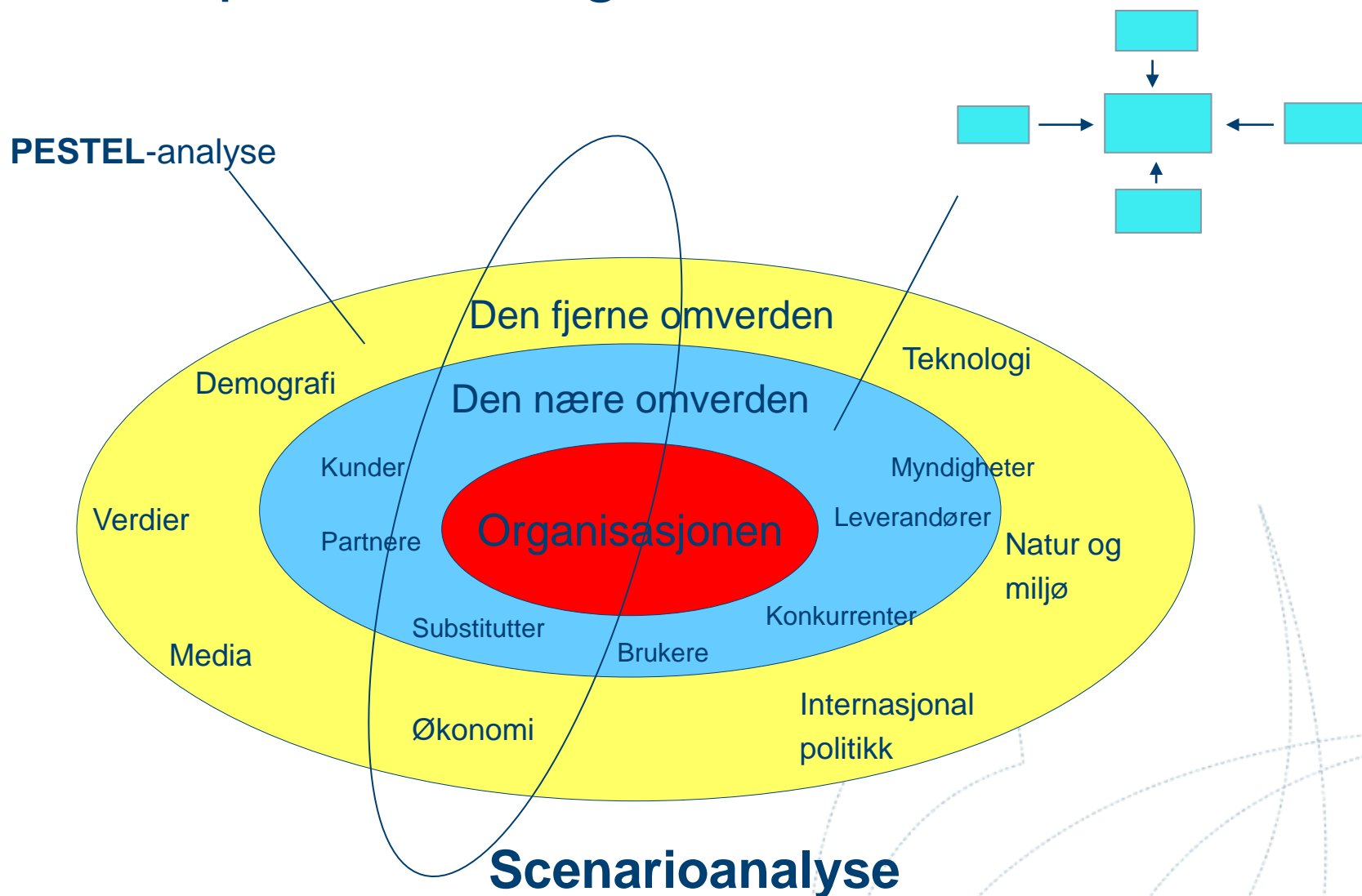


# SWOT - Hva gjør vi?

- 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

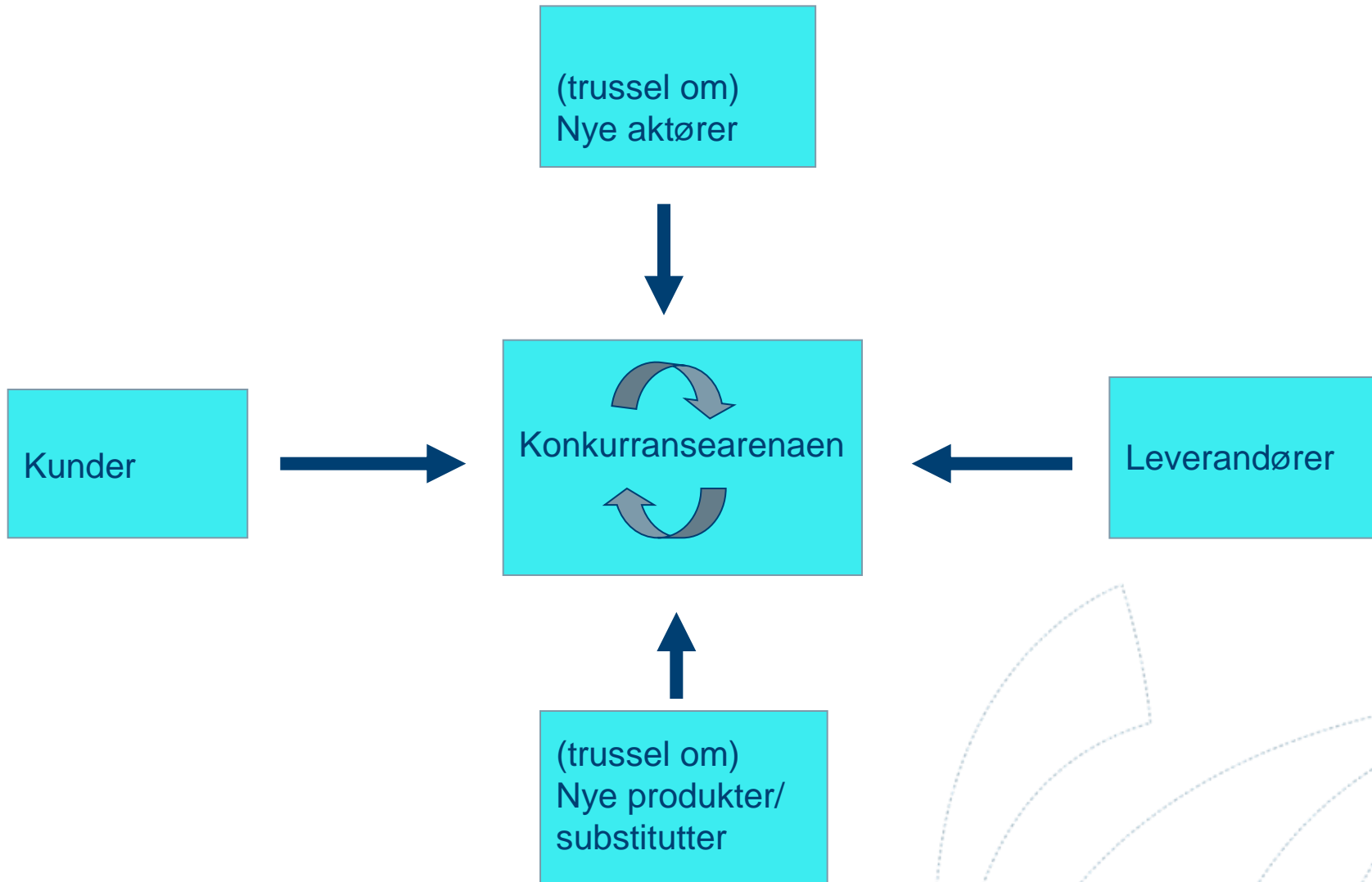
## Sosiale (samfunnsmessige)

- 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

