



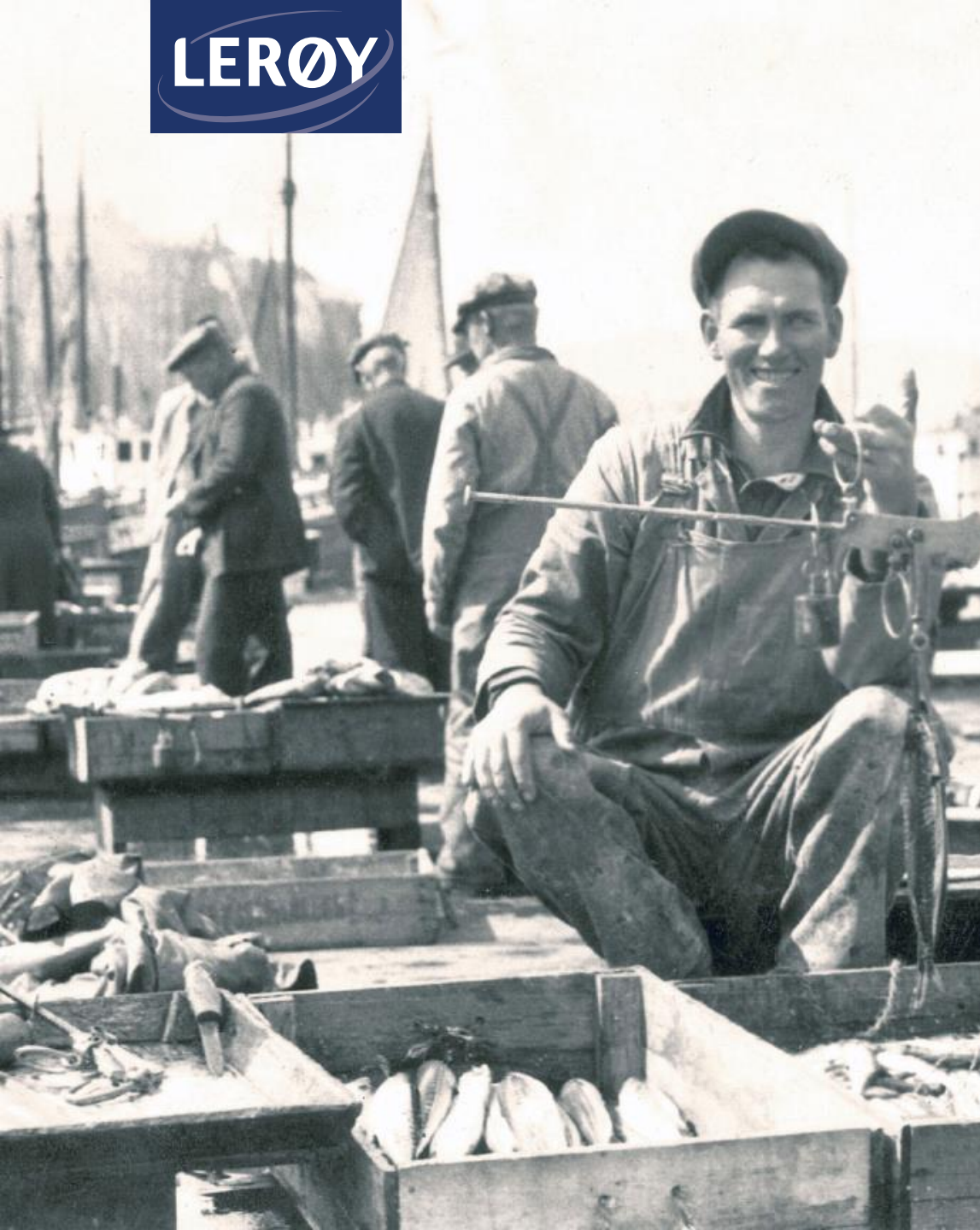
Førsteleddet som tilrettelegger for resten av verdikjeden

TRONDHEIM 22. AUGUST 2018

WEBJØRN BARSTAD
KONSERN DIREKTØR HVITFISK
LERØY SEAFOOD GROUP ASA



LERØY



#1

Trender i
sjømatbransjen og
visjoner for hvitfisk-
og sjømatnæringen

LERØY



No. 1: The Millennials

The New Seafood Generation



Lettvint
Helse
Trendy

Millennials: Ready to Work and Stuff

Trend basert produktutvikling; POKE & skinpack



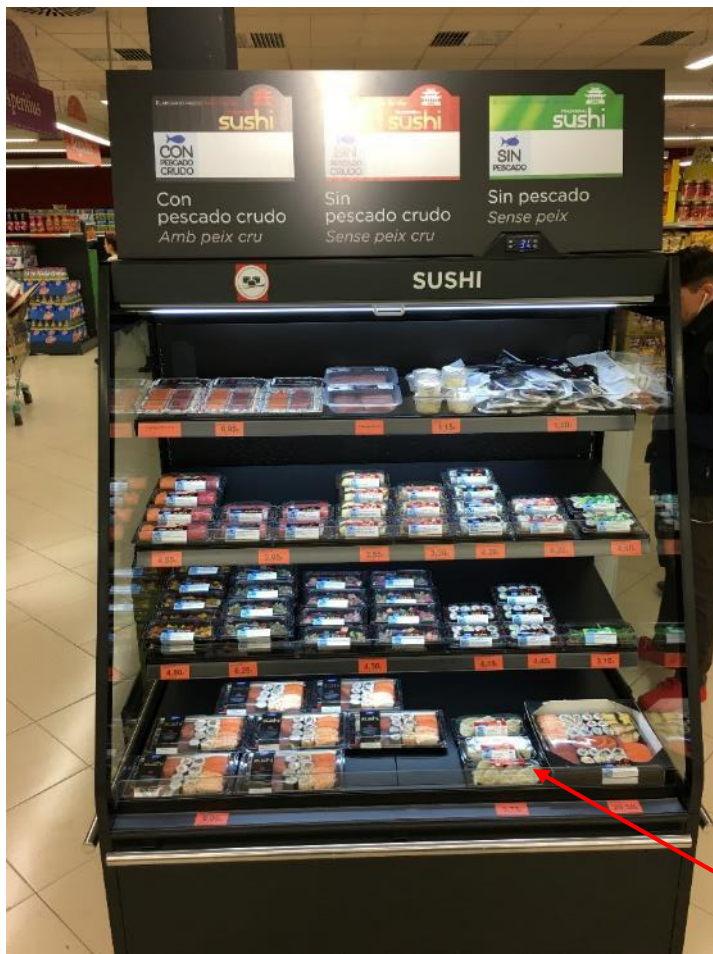
Lerøy Kit



Lettvinte ferdigmåltid (kaldretter)



Produktutvikling og produktinnovasjon tilpasset the Millenials



Tenk for en kilopris fisken inni her har! Kunne vært hvitfisk.



Produktutvikling og distribusjon (varmretter)



Laks

Ørret

Torsk

Sei

Sushi

Annen
sjømat



LERØY



UKENS MIDDAG

PÅ UNDER 20 MINUTTER



Hver uke gir vi deg to middagsalternativer med bare 4 produkter. Det beste av alt: Vi har samlet alt du trenger i én og samme disk.



SVINEKOTELETTER
MED ROTMOS

Alt du trenger er disse 4 produktene:



Ferske svinekoteletter
4pk, MENY's egne ferskvarer

49⁹⁰
SPAR 37%



TORSKEFILET
MED ERTEPURÉ

Alt du trenger er disse 4 produktene:



Torskfilet
2x140g, Lerøy (178,21/kg)

49⁹⁰
SPAR 16%

MIDDAG PÅ UNDER 20 MINUTTER

No. 2: Konsentrasjon

Markedsmakten i engros/detaljist leddet

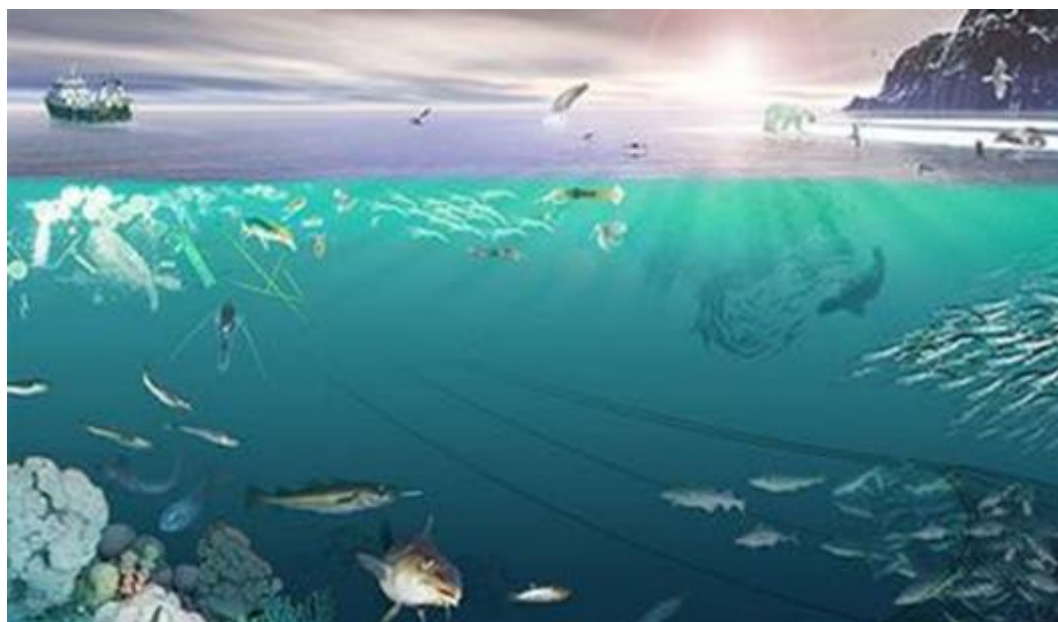
- Er en trussel, men også en mulighet
- Krever økt samarbeid leverandør-grossist-kjede
- Produktutvikling og produktinnovasjon
- Inspirert av laks
- Inspirert av konkurransen fra andre matvarer (kjøtt, salat...)





No. 3: Bærekraft

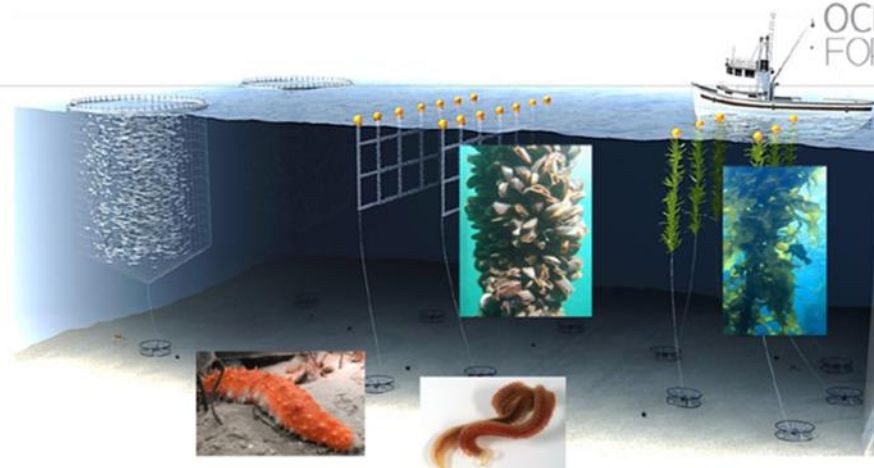
Industri møter bærekraft



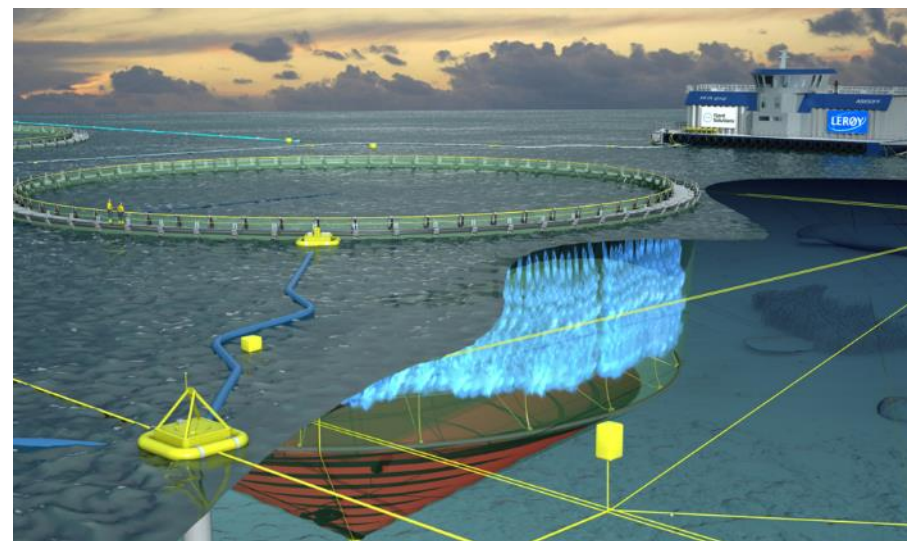
FREMTIDENS HAVBRUK KOMBINERER PRODUKSJON AV MAT MED
KARBONFANGST OG PRODUKSJON AV REN, FORNYBAR ENERGI



OCEAN
FOREST



Den enes avfall blir den andres ressurs ...



I en ideell verden, og med høye ambisjoner for norsk sjømatindustri...

Hvis tendensen er

- Krevende millenials ift trender, helse og lettvinte matløsninger
- Krevende og svært sterke kjededannelser i engros- og detaljistleddet, som krever tilgjengelige produkter hele året
- Krevende marked og opinionsdannere mht bærekraftig produksjon i vid forstand

Da bør vi

- Møte disse konsumentene med tilpassede produkter
- Ha sterke aktører på fangst- og produksjonssiden som gjennom samarbeidsrelasjoner kan balansere markedsaktørene
- Ha kraft til å løpende investere i den mest moderne og miljøriktige fangst- og produksjonsteknologien

I en ideell verden, og med høye ambisjoner for norsk sjømatindustri...

Hvis tendensen er

- Krevende millenials ift trender, helse og lettvinte matløsninger
- Krevende og svært sterke kjededannelser i engros- og detaljistleddet, som krever tilgjengelige produkter hele året
- Krevende marked og opinionsdannere mht bærekraftig produksjon i vid forstand

Da bør vi

- Møte disse konsumentene med tilpassede produkter
- Ha sterke aktører på fangst- og produksjonssiden som gjennom samarbeidsrelasjoner kan balansere markedsaktørene
- Ha kraft til å løpende investere i den mest moderne og miljøriktige fangst- og produksjonsteknologien

Er vi der?

Er vi på vei dit?

Diskuterer vi i det hele tatt om dette er viktig?

Næringer som sikrer norsk velferdsutvikling

Skipsfartsnasjonen
Industrinasjonen
Petroleumsnasjonen
Sjømatnasjonen?

LERØY



#2

**Førsteleddet:
Opplegger eller
smasher?**



Sikret Norges første EM-gull på 21 år

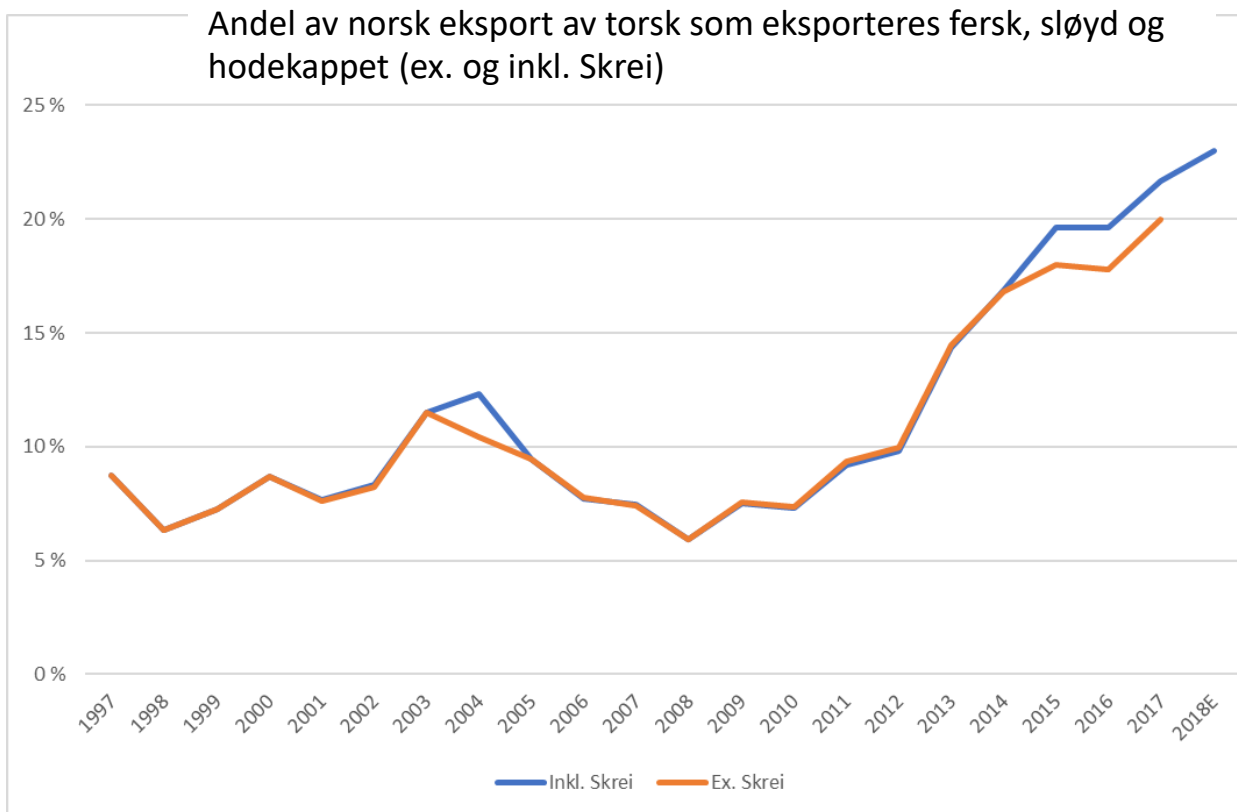


Anders Möller Christian Sørum



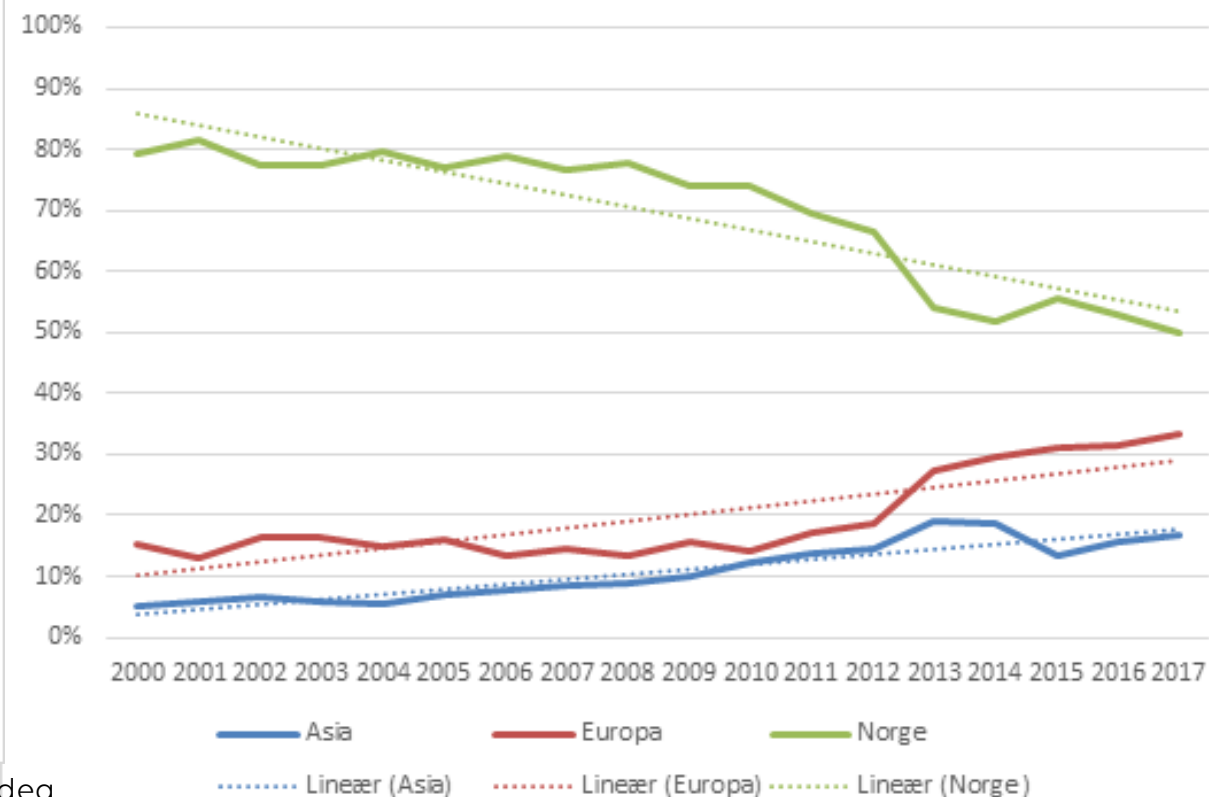
Manglende norsk konkurransekraft i industrien

Andel av norsk eksport av torsk som eksporteres fersk, sløyd og hodekappet (ex. og inkl. Skrei)



Kilde: Nordea

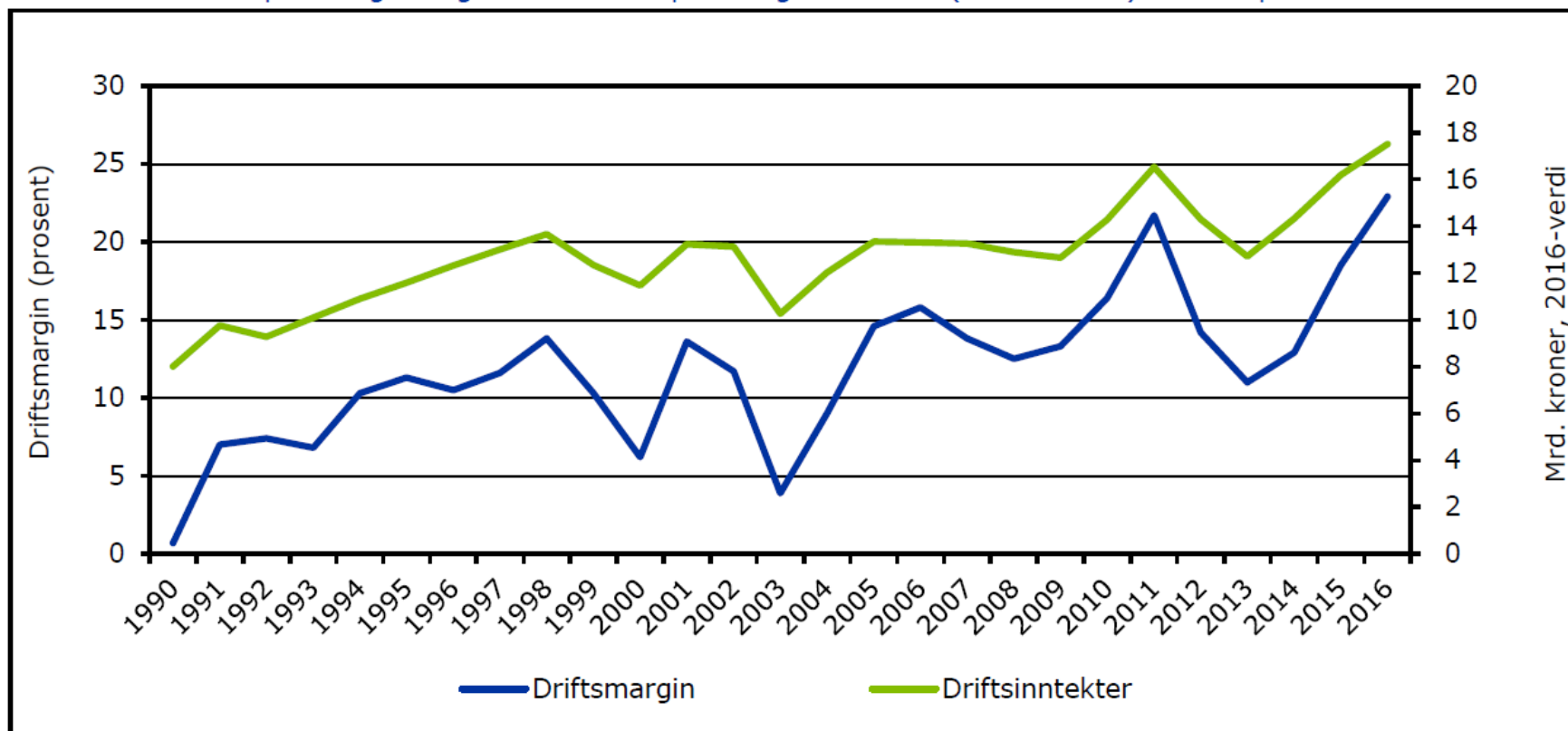
Foredling av torsk



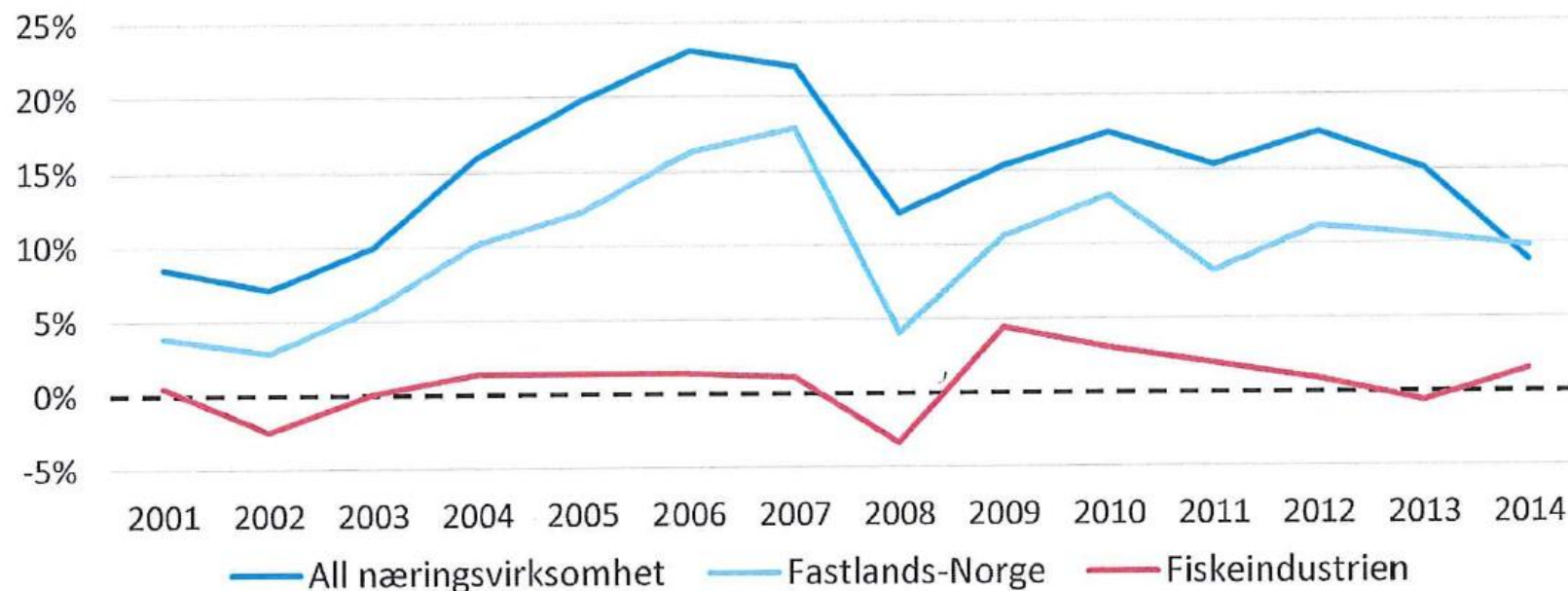
Andel bearbeidet i LNWS er 75-80%

Fiskeflåtens resultatutvikling er ok

Figur A 1 Driftsmargin og totale driftsinntekter (2016-verdi) i perioden 1990-2016
Operating margin and total operating revenues (2016 value) for the period 1990-2016

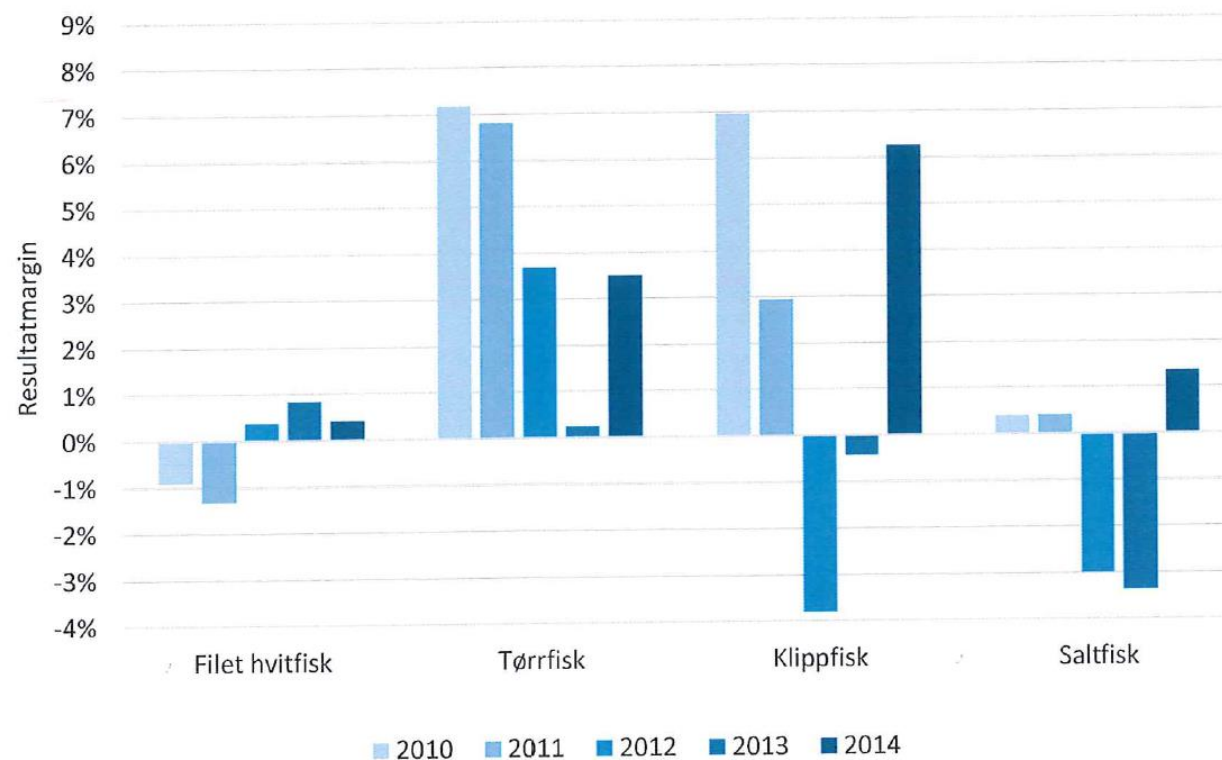


Fiskeindustrien sliter med å tjene penger



Figur 1 Resultatmargin for fiskeindustrien, for fastlandsnæringene, og for all næringsvirksomhet (Kilde: Statistisk Sentralbyrå og Nofima)

og store variasjoner fra år til år og sektor til sektor



Figur 9 Resultatmargin i utvalgte hvitfisksegmenter. Ordinært resultat før skatt (før tap/gevinst på valutasikring/valutahandel) i prosent av omsetning. Veid gjennomsnitt.



Råvareleverandør eller bearbeide?

Historisk har det også vært krevende å tjene penger på foredling av pelagisk fisk, og laks, i Norge.

Bør vi da være en råvareleverandør til resten av verden, eller er det mulig å finne modeller som kan skape mer konkurransedyktige norske fiskeforedlingsbedrifter?

Mange, ikke minst i flåteleddet, vil svare at vi bør konsentrere oss om å levere råvarer til andre land som kan foredle råstoffet billigere. Og det er da også utviklingen.

Det er å gi opp målet om Sjømatnasjonen Norge

Samspeilet førsteledd – neste ledd / verdikjeden

- Dyrker motsetningsforholdet fisker – kjøper; fokus på pris, og på hva som er galt med hverandre
- Men råstoffkostnaden har alle, også våre konkurrenter
- Handler like mye om jevn eller i det minste *forutsigbar* tilgang
- Og svært mye om kvalitet (grunnlag for utbytte og prisoppnåelse i markedet)



#3

Tanker om samspillet
og industriell
utvikling

#meefirst

- Aktørene kjemper om råstoffet, med «alle» midler
- Tror på å skape samarbeidsrelasjoner i «begge ender» av oss selv, dvs mot råstoffleverandør (fisker), og mot markedsaktører (grossist, detaljist).
- Skaper forutsigbarhet på råstoff/produksjon, og forutsigbarhet på salg.
- Forutsigbarhet er kjernen i industriell utvikling
- Skaper rom for *planmessig* drift, som igjen gir grunnlag for investeringer i ny og moderne teknologi, som i tur kan bidra til økt konkurransekraft for norsk industri.
- Industriell utvikling av hvitfisk krever tålmodighet, langsiktighet og betydelige investeringer + mer konstruktiv dialog og forpliktende samarbeid

Fiskeforedler er lei av at fisk sendes til Polen eller Kina



«Det viktigste er at vi får fisken på bordet, slik at vi får en sjanse til å by på den»

Det meste av torsken er usynlig i markedet. Det fører til at klippfiskprodusentene mangler råstoff.

Drakamp om hvor trålere skal levere fisken

Kystkommunene og Norges største tråleraktør er enige om én ting: dagens system for levering av trålerfangster fungerer ikke. Men, der kommunene vil stramme inn, ønsker trålerne å avvikle hele systemet.



Allan Kilo
Journalist



André Bendixen
Journalist

Publisert 6. sep. 2016 kl. 12:08



Artikkelen er

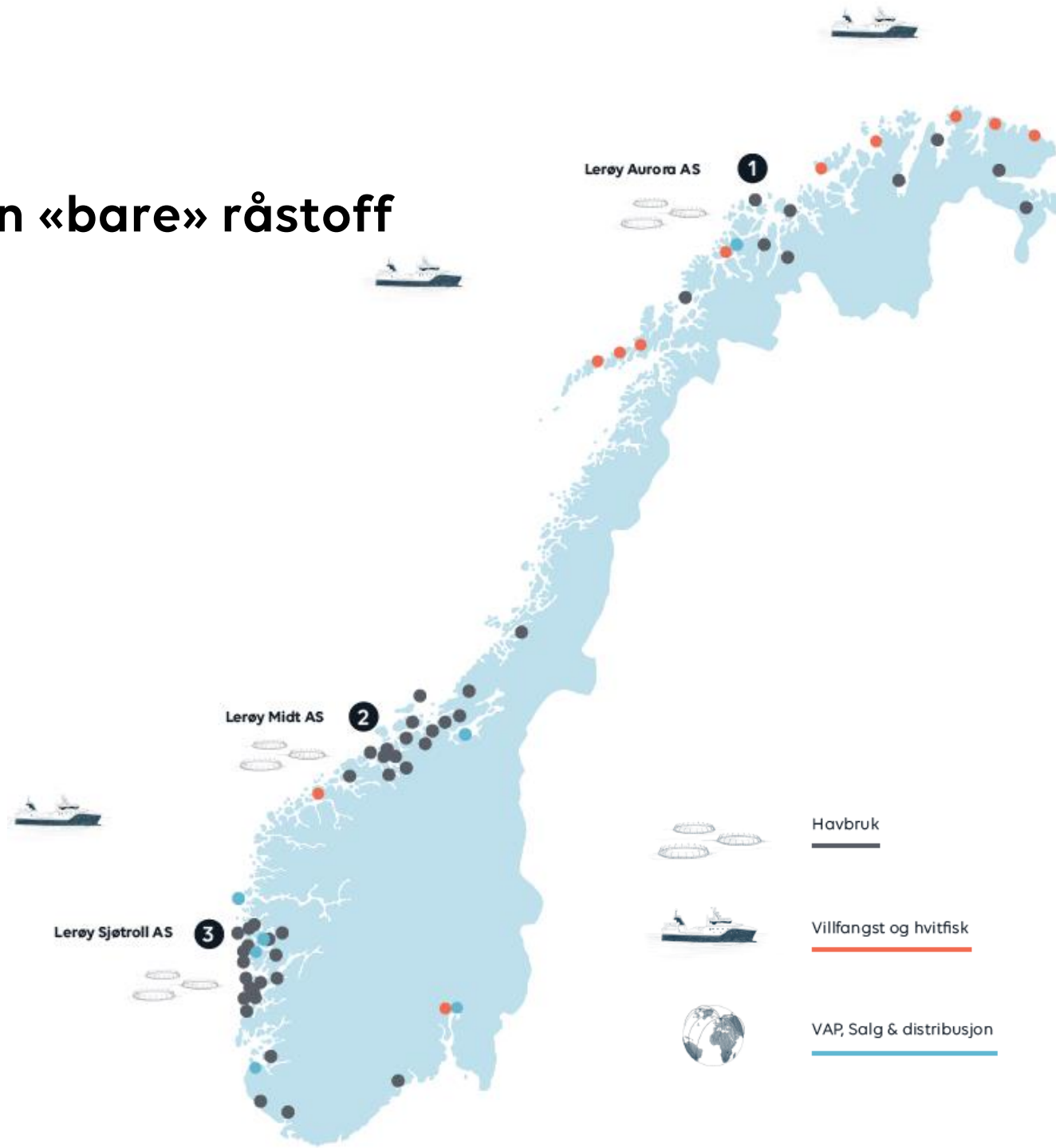


FISKEALG: Debatt om auksjon i Ålesund: Råfisklaget, Sveinung Flem, SUROFI, Pau Oma, Sidesalgslaget, Inger Marie Sperre, Nofima.
FOTO: ENAR LINDGÅK

Kontraktsalget vokser og truer auksjonen

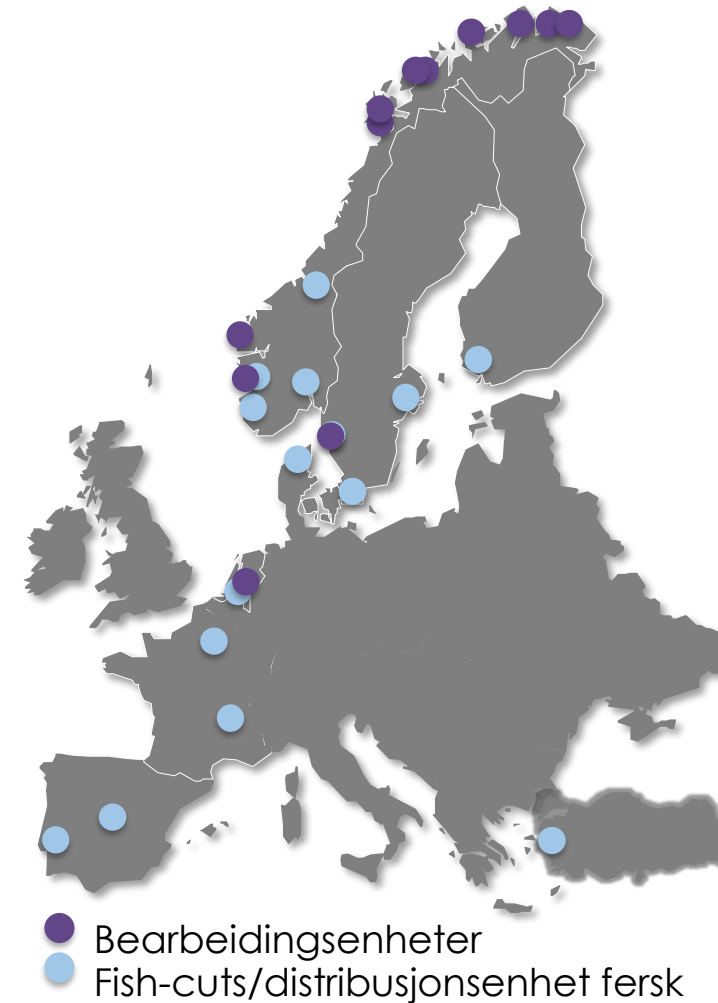
I Lerøy har vi større ambisjoner enn «bare» råstoff

- Helintegrert selskap med virksomhet gjennom hele verdikjeden, fra hav til konsument
- Søker å ta ut mest mulig av sluttproduktets verdiskapning



Betydelig distribusjonsnettverk

- Selger til mer enn 80 markeder i hele verden
- Fleksible “fish cuts” i sluttmarkedene – fersk sjømat
- Betydelig europeisk distribusjon, det viktigste markedet for hvitfisk



Lerøys retning

- Ønsker å være i Norge, og binde de norske aktivitetene bedre sammen med nedstrøms aktivitetene
- Bygger både heleide, del-eide og ikke eide samarbeidskonstellasjoner i begge ender av egen kjernevirksomhet
 - Herunder på råstoffsiden (Havfisk og andre fiskebåtrederi)
 - ...men med et videre perspektiv enn «bare» å maksimere råstoffdelen
- Andres retning kan være løsere samarbeidsforhold. Poenget er uansett å ta «hjem» en størst mulig del av verdiskapningen som sluttproduktet gir



+



Målet

Sikret Norges første
~~EM~~-gull på 21 år

V



Norske selskap:

- verdens viktigste leverandører av sjømat og havrelaterte proteiner til det globale marked
- Sjømatnæringen sentral for velferdsutviklingen i Norge

LERØY

*The Norwegian
Seafood Pioneer*

SINCE 1899