

Artikkelserie om Sør-Afrika

Sør-Afrika er det største laksemarkedet i Afrika. Nærmere 10 millioner av landets 50 millioner innbyggere har kjøpekraft som gir muligheter til et regelmessig laksekonsum. Laksen som eksporteres til Sør-Afrika distribueres til og konsumeres primært i byene Cape Town, Johannesburg, Durban og Port Elizabeth. På oppdrag fra FHF har Nofima gjennomført analyser av det sørafrikanske laksemarkedet. I tillegg til å være et voksende laksemarked er Sør-Afrika inngangsporten til Afrika sør for Sahara, ett av de områdene i verden med prosentvis raskest økonomisk vekst. Kunnskap om det sørafrikanske laksemarkedet er derfor av verdi for bedrifter som ønsker å satse her eller i andre områder i denne regionen. I en serie artikler vil Nofima bringe hovedkonklusjonene fra prosjektet. De første fem stod på trykk i NF nr 8 og 9. Dette er den sjette av syv artikler.

Tint laks i Sør-Afrika

Brett-pakkede produkter basert på tint fisk fra ville fiskebestander har blitt et stadig vanligere syn i flere europeiske supermarkeder. Våre observasjoner viser at det også eksisterer tinte produkter av atlantisk oppdrettslaks i det sørafrikanske markedet. Hvorfor?

Av bransjeanalytiker sjømat, Finn-Arne Egeness, Nordea; forsker Morten Heide, Nofima; og seniorforsker Geir Sogn-Grundvåg, Nofima
geir.sogn-grundvag@nofima.no

Villfanget fisk

Supermarkedskjedene er avhengig av stabile og forutsigbare leveranser for å tilby et bredt utvalg av fiskeprodukter hver eneste dag. Fordi det er store sesongvariasjonene i landingene av en rekke arter fra ville bestander, er det krevende. Flere kjeder har løst problemet med å erstatte ferske med tinte produkter. I tillegg til å fjerne problemet med ustabil tilførsel, får en redusert svinn fordi en større andel av holdbarhetstiden kan brukes til eksponering i butikk og ikke til distribusjon, når en tiner produktene nært utsalgsstedet. Skiftet fra ferske til tinte produkter gir samtidig reduserte transaksjonskostnader fordi en ikke behøver å kjøpe inn mindre partier med fersk fisk fra ulike leverandører i perioder med begrenset tilgang på enkelte arter. Tinte produkter gir derfor større forutsigbarhet, mindre svinn og større

fleksibilitet. Det gir bedre lønnsomhet og forklarer hvorfor stadig flere europeiske supermarkedskjeder baserer sine brett-pakkede filetprodukter på tint og ikke fersk fisk.

Markedsendringer

Storbritannia var ett av de første markedene i Europa som erstattet ferske filetprodukter med tinte. Perioder med uregelmessig tilførsel av villfanget fisk som resulterte i tomme butikkhyller var den viktigste forklaringen på denne endringen. Etter hvert som en kapitaliserte på gevinstene av tinte filetprodukter anvendte en tinte filetprodukter ikke bare i perioder med varierende råstofftilgang, men i større deler av året. Våre markedsobservasjoner viser at flere dagligvarekjeder i Sør-Afrika tilbyr filetprodukter av tint

laks. Når en selger atlantisk oppdrettslaks har en ikke de samme utfordringene med sesongvariasjoner som når en selger for eksempel villfanget torsk. Hvorfor finnes det da tinte filetprodukter av atlantisk oppdrettslaks i Sør-Afrika?

Reduserte kostnader

I Sør-Afrika er økte laksepriser kombinert med en svekket lokal valuta viktige forklaringer på veksten til tinte lakseprodukter. Den lange avstanden mellom norske lakselakterier og sørafrikanske forbrukere gjør at den ferske laksen fraktes med fly. Det koster NOK 13 – 18 per kilo avhengig av tilbud og etterspørsel i flyfraktmarkedet. Til sammenligning er fraktkostnadene for fryst oppdrettslaks rundt NOK 2 kroner per kilo, dersom laksen fraktes i frysecontainer. Siden laksen selges sløyd med hode til Sør-Afrika blir transportkostnadene og prisdifferansen per kilo ferdigprodukt høyere. Ett annet poeng er at markedsprisen på fersk laks er noe høyere enn prisen på fryst laks. Med en lokal valuta som har svekket seg mot de valutaene



Tinte produkter, som disse, gir større forutsigbarhet, mindre svinn og større fleksibilitet. Det gir bedre lønnsomhet og forklarer hvorfor stadig flere europeiske supermarkedsjeder baserer sine brett-pakkede filetprodukter på tint og ikke fersk fisk.



aqualine

Styrken teller

Komplette løsninger gir mindre risiko for rømning!



Aqualine Midgard® System
-rømningsikkert notkonsept-

**Flytekrager.
Nøter.
Fortøyning.
Marine Engineering.**

Flytekrager, not, fortøyning og Marine Engineering er komponenter som er svært tett knyttet til hverandre. **Vi tar ansvar for alle disse komponentene!** Som totalleverandør har vi en integrert løsning med 100% tilpasning.

Tel +47 73 80 99 30
www.aqualine.no



Først frossen, så tint, så kjøper man det, og så kan man fryse det hjemme igjen for økt holdbarhet.

laks handles i, er besparelsen med å velge fryst laks store.

Fortrinn

På samme måte som for villfanget fisk forsvinner mye av holdbarhetstiden til fersk laks til distribusjon, mens den for tint laks kan brukes til eksponering i butikk. Det vil på samme måte som for villfanget fisk redusere svinn og gi bedre lønnsomhet for detaljistleddet. En annen gevinst av å bytte fra fersk til fryst er at man kan flytte varelageret fra for eksempel Norge til Sør-Afrika. Det gir større fleksibilitet og muligheter til å tine laksen basert på reell etterspørsel i butikk. Dermed unngår en å kjøpe inn fersk laks basert på salgspregninger og forventninger om framtidig salg.

Nofima har tidligere vist at engelske og franske forbrukere ikke evner å skille mellom ferske og tinte filetprodukter av torsk når de ikke visste hva de fikk servert. En betydelig importør av fryst laks til Sør-Afrika fortalte at de hadde sammenlignet fersk og fryst laks i samarbeid med en av sine industrielle kunder. Deres konklusjon var at tinte lakseprodukter av beste kvalitet kom bedre ut enn 7 – 10 dager gammel fersk laks, når en sammenlignet både smak, tekstur og farge. Denne importøren kjøpte selv fryst laks, og vi har ikke kjennskap til hvordan testen ble gjennomført. For å bekrefte disse resultatene bør det derfor gjennomføres uavhengige forbrukertester av fersk og fryst laks. Forsøkene resulterte uansett i at denne kunden hadde erstattet ferske produkter med tinte på flere av sine utsalgssteder. På grunn av den lange avstanden mellom Norge og Sør-Afrika, er den ferske laksen minst 6-7 dager gammel når den selges eller serveres i Sør-Afrika. Mye av ferskhetene er dermed forsvunnet i forbindelse med transport.

Våre funn viser at flere filetprodukter av atlantisk oppdrettslaks i dagligvarehandelen i det sørafrikanske er basert på tint laks, fordi verdikjedene forsøker å redusere sine kostnader. Trolig kan vi forvente at tint laks også vil vokse i enkelte segmenter også i andre flyfraktmarkeder.



Workboats
Tugboats
Pontoons and special barges
Fast Crewtenders



Offshore vessels
Jackups
Marine Equipment

info@neptuneshipyards.nl

www.neptuneshipyards.com

T: +31(0) 418 67 31 03