



# SUFİ AS

PREMIUM SEAFOOD

# About SUFI

---

- 6th generation of stockfish production
- Currently the largest producer and exporter of stockfish
- Annual revenue of 70 million EUR
- Plants in Sund, Ramberg, Napp, Ballstad (Lofoten) and Bergsfjord (Finnmark)
- Exports to EU, Americas, Asia and Africa

# Challenging times for stockfish and baccalà, but are there rays of light?

Tørrefisken i Italien i 1922  
Kunnskabs Forlaget  
Italiens Import af Tørfisk var i 1922 langt mindre end i det foregående år, ligesaa forbruket.  
Markedet var det hele aar Raad til stadig vikkende priser med undtagelse af September maaned, som opviste en ganske fin og omsætning til fæste priser. Medens man ved aarets begyndelse opnaaede 700 lire pr. 100 kg for lime, Finmarksfisk, blev der ved aarets slutning kun betalt 450 lire for tørfisken, og denne pris kan neppe faaes i dag for denne fiskesort naar der handler sig om større partier.  
Aarsagen til markedets sammenbrud skyldes hovedsagelig manglende forbruk. Som følge af en mere gennemført sparsomhed i Sættensforbruget, har Inderlandets produktion, og da især de mere megerprodukter og grænsaker nærmet sig mere og mere priserne for kjøt, hovedsagelig forbrukes af de mindre bemidlede klasser, er det gik, at forbruket vil svæve, saesomt prisen derfor stiger sig højere end for andre matvarer.  
De Norske Exportører begik en stor fejl ved at anlægge altsat høje priser ved sæsonens begyndelse, og en endnu større fejl begik adskillige exportører og producenter ved at lytte til visse cellagers, talemaator om utsikter til at opnaa priser som ikke stod i forhold til den store aarsproduktion af Stockfisk, eller til aværningsmuligheder i Italien i konkurrence med andre billigere matvarer, medens disse benyttede leiligheden til selv hurtigst muligt at tilsvit sin egen fisk. Denne forkerte politik har resulteret i et forminskede forbruk og et voldsomt prisfald.  
Det er vanskeligt at danne sig en nøjagtig mening om beholdningerne af Tørfisk i Italien pr. 31/12/1922, men man har al grund til at tro, at det ikke er større end i fjor. Efter den stadværende prisreduktion er det utsigt til forøket forbruk, specielt i fasttiden. Imidlertid er den nuværende pris for 1 lira utgjør 18 kroner netto pr. vægt for indsyet – efter – var mening fremdeles altsat høj, og vil vistnok bli trykket yderligere. Paa den anden side vil nettoprovenuet for de norske exportører ikke vaarmaanederne.  
Under henvisning til foregaaende vil vi advare vore Venner mot at være altsat optimistiske ved begyndelse av den nye sæson, samt tilraade dem at anlægge indkjøpsprisen saaledes at tørfisken med passende fortjeneste kan sælges til ca. Kr. 15 vægten for indsyet, en pris som – under samme produktionskonjunkturer som i fjor – maas anses som rimelig. Ved ikke at lytte til interesserede haussepredikanter, og ved at aapne sæsonen til priser som kan stimulere forbruket og som eventuelt vil kunne forbedres eftersom avsetningen tiltar, vil de utvilsomt haste bedre frugter end ved, som tilfældet var i det forløpne aar, at følge den motsatte politik.  
Sluttelig vil vi ikke undlate at advare paa det bestemte vore Venner i Finnmarken mot at hænge som i sløjet tilstand vejer mere end 3 kg. Det er yderst vanskeligt å finde avsetning av Finnmarken rundfisk av over 700 gr. Vægt i Italien, hvor der henligger flere patier storfisk usolgt av til og med 1921 aars fangst.

# Jokes aside, what is the situation?

---

- Clearly changed a lot as a product compared to previous times
- Differences from 1923
- No longer for the less wealthy
- No longer any say in pricing
- Higher consumption
- (No longer more interesting with the smallest fish)

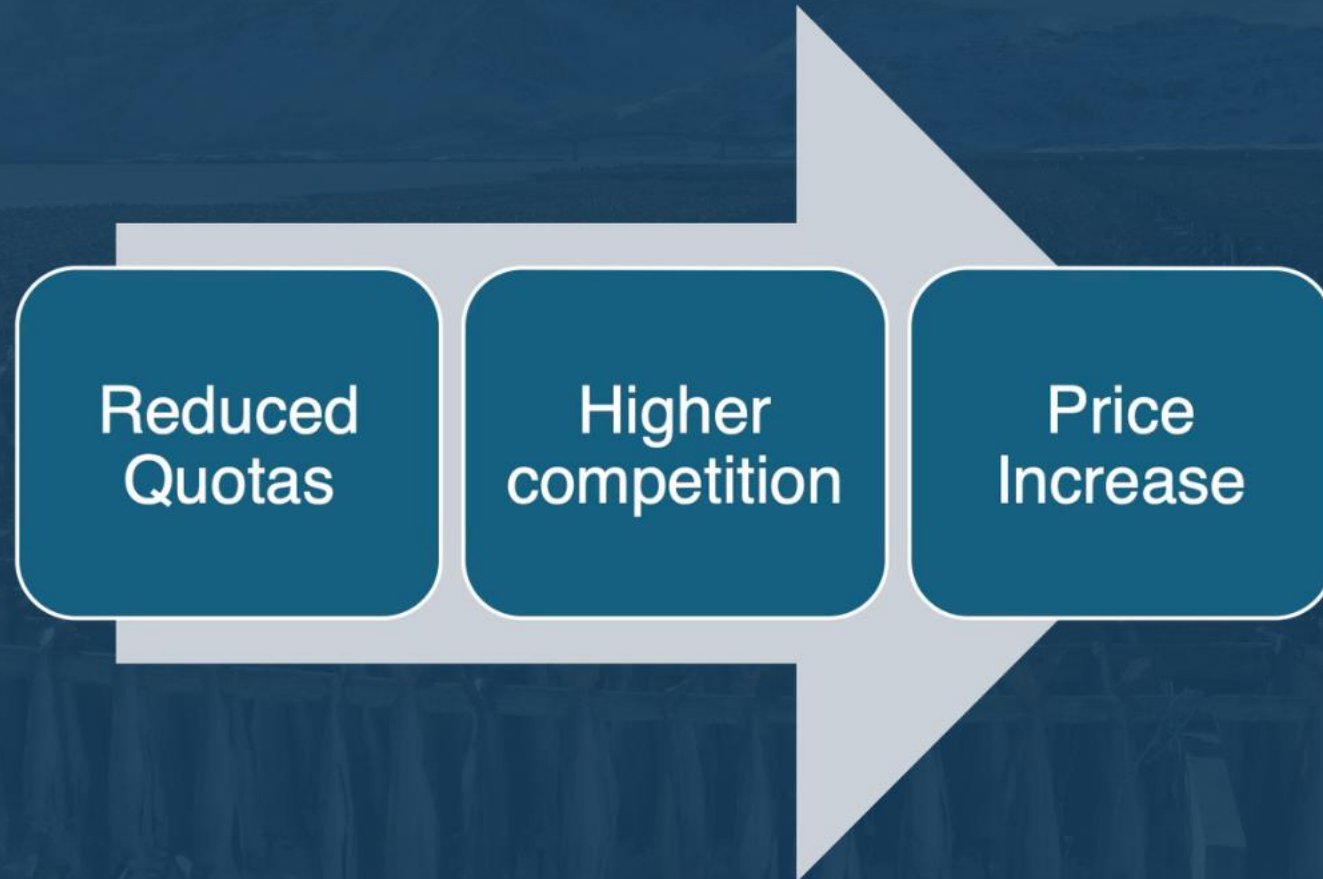
# Traditional foods - Is it still relevant?

---

- Extreme importance for local communities
- Wildcaught
- Healthy
- Long traditions in Italy
- Stockfish from Lofoten (PGI)
- Tasty!

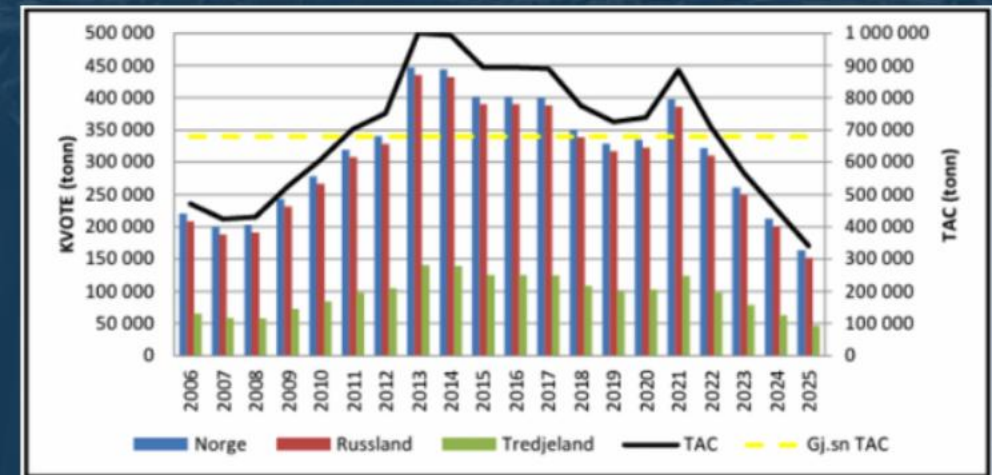


# The issue at hand



# Quotas

- Reduction of nearly 70% in few years
- Some skepticism on accuracy, but same conclusion every year
- Reduction of quotas on other species too
- Expected to remain stable at current levels



# Higher competition

---

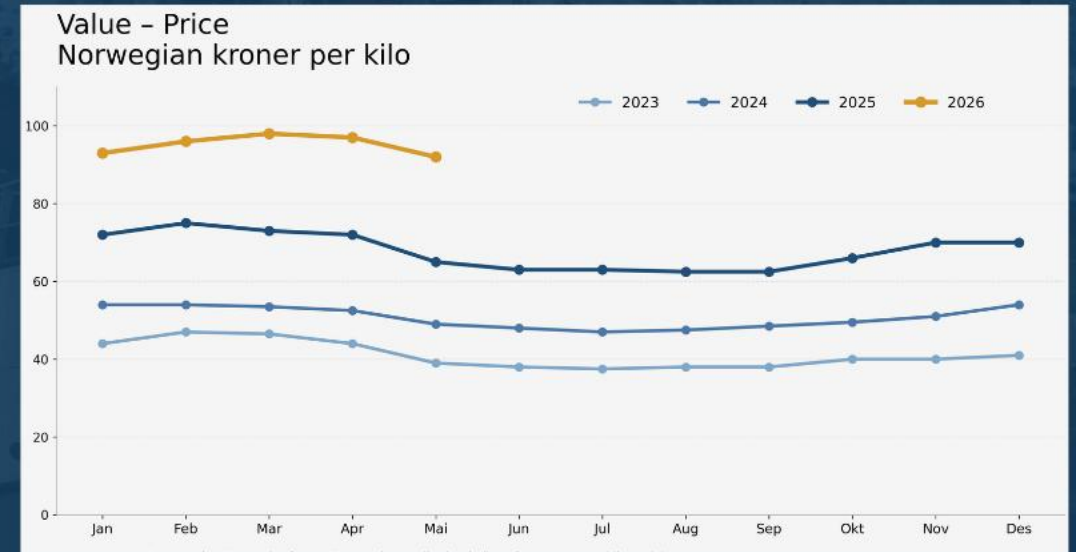
Wet salted cod and fish and chips are the winners (Portugal and UK)

Higher prices paid in the North of Norway, as well as better catch leading to reduced volumes in Lofoten

90% reduction in 3 years

# Price increase

- Reduced volume equals higher price
- Finally the price it deserves?
- Higher prices on all seafood, not just cod
- Expected to remain high moving forward



# The solutions

---

- More consumer friendly products
- Better communication between all levels of the value chain
- Leads back to asking «why is it worth the price»?

# Conclusion

---

- Strong traditions will remain
- Marketing matters
- Volumes uncertain, but definitely still a key role for many

SUFI



PREMIUM SEAFOOD