

Eldisbleikjan er í sókn og sala er góð vestanhafs

22.6.2009

Um þessar mundir er hljóðið gott hjá bleikjuframleiðendum. Sala á bleikju gengur vel og staðan sterk, ekki aðeins vegna þess hve gengið er hagstætt fyrir útflutningsgreinarnar, heldur einnig vegna mikillar eftirspurnar á mörkuðum í Bandaríkjunum og nágrennþjóðunum á Norðurlöndunum. Telja margir bleikjuframleiðendur að öll framleiðsla ársins sé seld.

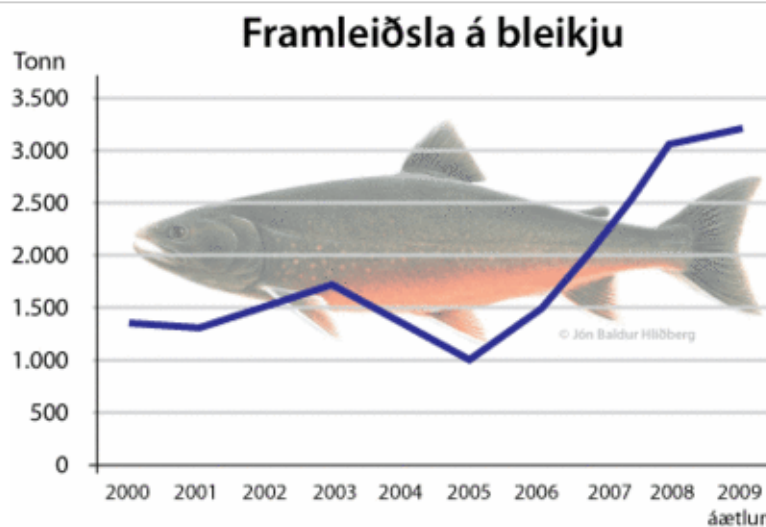
Undanfarin fjögur ár hefur Landssamband fiskeldisstöðva ásamt samstarfsaðilum staðið að markaðsverkefni til að auka og stækka markað fyrir bleikjuafurðir. Helsta markmið verkefnisins er að auka útflutning á bleikju í takt við aukna framleiðslu á Íslandi, stækka einstaka markaði en jafnframt að koma í veg fyrir verðlækkun vegna aukinnar framleiðslu. AVS rannsóknarsjóður í sjávarútvegi og Framleiðnisjóður landbúnaðarins hafa veitt verkefninu stuðning.

Frá 2006 hefur markaður fyrir bleikju rúmlega þrefaldast í Bandaríkjunum og fór úr 200 tonnum árið 2006 í um 700 tonn 2008. Sala til Norðurlandanna var aðeins 50 tonn árið 2006 en var um 400 tonn 2008.



Iceland Arctic Charr
- the fresh taste of nature

Bleikju merki

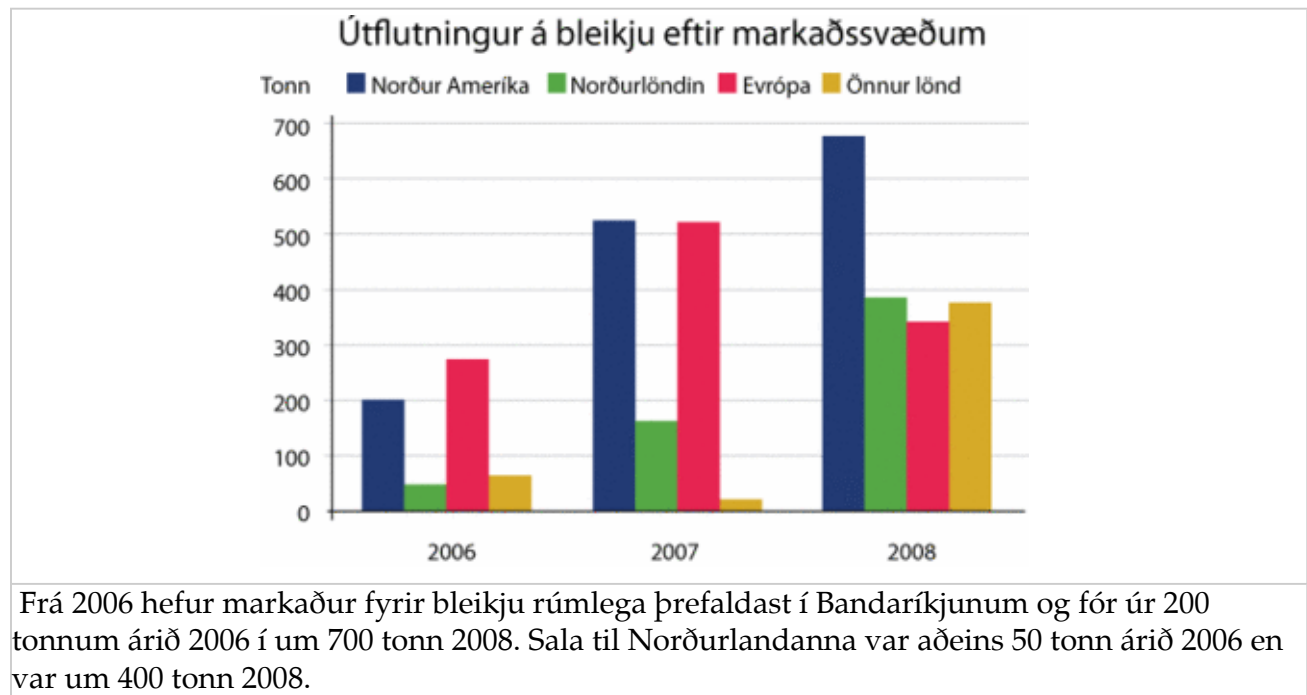


Myndin hér fyrir ofan sýnir þróun framleiðslu á bleikju á Íslandi. Framleiðsla á bleikju tvöfaldaðist milli árunna 2006 til 2008 og fór framleiðslan úr rúmum 1400 tonnum í rúm 3000 tonn og spáð er áframhaldandi vexti í bleikjunni.

Á árinu 2005 var ljóst að framleiðsla á bleikju myndi aukast verulega á næstu árum og þörf væri á sérstöku markaðsátaki fyrir bleikju. Félagið stóð að bleikjukynningu á sjávarútvegs-sýningunni í Brussel vorið 2006 með stuðningi frá AVS.

Þá kom berlega í ljós að bleikjan var nánast óþekkt fiskafurð í Evrópu og þeir markaðir sem voru fyrir hendi örsmáir. Í desember 2006 vann Kristján Hjaltason, sérfræðingur um markaðsmál sjávarafurða, skýrslu og lagði fram tillögur fyrir félagið vegna markaðsátaks á

bleikju. Skýrsla og tillögur Kristjáns var nauðsynlegt og gott innlegg í verkefnið.



Félagið hefur staðið fyrir fjórum sýningum og kynningum á sjávarútvegssýningunni í Brussel undanfarin ár. Aðstandendur verkefnisins hafa verið sýnilegir og með beina markaðssókn í Boston sjávarútvegssýningunni í samstarfi við AquaNor undanfarin þrjú ár. Farið var á GastroNord sýninguna í Stokkhólmi 2008. Önnur markaðsverkefni eru m.a. meðþátttaka í kynningu á bleikju hjá Whole Food í BNA og Food and Fun í Reykjavík 2008. Árangur af markaðsverkefninu og tengdum verkefnum hefur skipt miklu máli.

Stuðningur AVS sjóðsins hefur skipt markaðsátakið miklu máli og gert bleikjuframleiðendum kleift að koma að markaðsátakinu með fjármuni sem nauðsynlegir eru til að stækka markað með bleikjuafurðir. Mikilvægt er að halda áfram eins kröftugu markaðsstarfi og kostur er:

- gera fiskinn sýnilegan
- fá fólk til að smakka bleikju
- koma bleikju í verslunarkerðjur
- kynna bleikju í veitingahúsum
- koma bleikju að í kokkabætti
- kynna bleikju í erlendum tímaritum

Tryggja verður að vel sé staðið að eldi á bleikju. Til að auka trúverðugleika erlendra fiskkaupenda á bleikju frá Íslandi þarf framleiðsla og gæði bleikju að fara saman við vöxt og þarfir markaðsins. Íslensk bleikja er á erlendum mörkuðum kynnt sem „leynardómsfull“ gæðavara. Aðeins með trúverðugu og öflugum markaðsstarfi er mögulegt að halda verði á bleikjafurðum háu, styrkum stöðum skotið undir fiskeldi á Íslandi og framleiðslan skapar mikilvægar gjaldeyristekjur.

Tilvísunarnúmer AVS: **R 008-07**

