

Abstract

This paper is a dissertation from a field of Management in the division of Business Administration at the University of Akureyri. It was written for ECO seafood Ltd., a company that produces prepared fish products for domestic markets.

ECO are only using raw material from parts of the fish that are usually thrown away and not used for making prepared fish products.

The research in this paper is focused on finding out whether producing and selling prepared fish products to Poland could be a possibility for ECO.

In the research part, there is general information about Poland, fishery industry in Iceland as well as business plans. The tools that are used to analyse the market are Porters five forces model and SWOT analyses.

The main results in this study shows that there are possibilities for ECO to start thinking seriously about starting to produce for the Polish market. The financial plan consistently shows that the project constitutes a very high growth potential if everything goes by the plan.

Five keywords:

ECO seafood Ltd., code mince, nuggets, Poland, export.

Útdráttur

Verkefni þetta er lokaverkefni og er unnið á Stjórnunarsviði við Rekstardeild Háskólans á Akureyri. Það er unnið fyrir ECO sjávarafurðir ehf. á Þingeyri. En ECO kappkostar að þróa og framleiða fullunnar vörur unnar úr því hráefni sem fellur til við hefðbundna vinnslu á bolfiski. ECO gerir ráð fyrir að selja afurðir sínar til Austur Evrópu í miklu magni.

Rannsóknin er í þremur hlutum. Í þeim fyrsta er fjallað fræðilega um viðskiptaáætlanir, þar eru upplýsingar um Pólland og svo umfjöllun um aukaafurðir í fiskiðnaði. Það er ljóst að Pólland er talsvert á eftir löndunum í Vestur Evrópu hvað varðar kaupgetu, en þetta er gríðarlega stór markaður sem vert er að skoða nánar, sem kemur sennilega til með að opnast meira í framtíðinni. Það kemur fram í ritgerðinni hvað lítið af sjávarafurðum er í raun og veru framleitt til manneldis, hér á Íslandi. Stór hluti fer í dýrafóður fyrir mjög lágt verð. Því er mjög mikilvægt að auka vægi sjávarfangs unnu úr aukaafurðum til að fá meira út úr framleiðslunni.

Í öðrum hluta er farið í að afla upplýsinga um markaðinn. Þar kemur í ljós hversu margir aðilar eru á markaðnum hvað varðar sölu á líkum afurðum. Nauðsynlegt er því fyrir ECO að tryggja sölusamninga við nokkra skóla eða fangelsi en þessir staðir eiga það sameiginlegt að vera með mótneyti og bjóða þar upp á heitar máltíðir og vera einmitt sá hluti markaðarins sem ECO stefnir á.

Í þriðja hluta er allur kostnaður hvað varðar framleiðslu og sölu tekinn saman. Samkvæmt þeirri niðurstöðu er hægt að ná hárri framlegð ef allar forsendur standa sem lagt var upp með. Fjárhagsáætlunin gerir ráð fyrir að það taki skamman tíma að greiða niður þann kostnað sem að hlýst af þeim fjárfestingum sem nauðsynlegar eru.

Lykilorð: ECO sjávarafurðir ehf., marningur, arðsemi, Pólland, útflutningur.