

## Abstract

The project describes the analysis of the business environment and the prospects of the fish processing company, Dalmar ehf. The methods of corporate strategy were applied to analyse Dalmar's external and internal environment and a suitable market position was also determined. Moreover, the company's possibilities of purchasing raw material and its competitive position on the market for whole fish were contemplated. A few processing options were examined subject to contribution, the supply of raw material and a potential market for the products. The results of the analysis were used to evaluate a possible profit of the company, given that the recommended procedures were followed. A sensitivity analysis illustrates how much the changing of individual operating factors affects the company's cash flow.

The results of the project reveal the necessity for the company to distinguish itself on the market in order to gain sustainable competitive advantage. Niche marketing is the most realistic option and it is recommended that the management attempts to increase the market for speciality items in co-operation with the SIF group. The result of the profit analysis indicates that the company's profit can be increased substantially by searching systematically for production potentials that enhance the contribution and by concentrating on the production and marketing of these products.

Keywords: Whole fish prices, Dalmar, corporate strategy, fish processing, profit.

## Útdráttur

Þetta verkefni fjallar um greiningu á umhverfi og rekstrarmöguleikum fiskvinnslufyrirtækisins Dalmar ehf. Beitt var aðferðum stefnumótunar til að greina ytra og innra umhverfi félagsins og æskileg staðsetning þess á markaði fundin. Farið var yfir möguleika fyrirtækisins til hráefnisöflunar og samkeppnisstöðu þess á hráefnismarkaði. Nokkrir vinnslumöguleikar voru rannsakaðir með tilliti til framlegðar, framboðs af hráefni og mögulegrar sölu á afurðum. Niðurstöður greiningarinnar voru notaðar til að meta mögulega afkomu af rekstri fyrirtækisins ef farnar yrðu þær leiðir sem mælt er með. Næmnigreiningar varpa ljósi á það hversu mikil áhrif breytingar á ákveðnum rekstrarþáttum hefðu á afkomu.

Niðurstöður verkefnisins leiða í ljós að nauðsynlegt er fyrir fyrirtækið að aðgreina sig á markaði til að ná varanlegum samkeppnisyfirburðum. Aðgreining á markaðshillu er raunhæfasti kostur fyrirtækisins og er mælt með því að stjórnendur reyni að stækka markað fyrirtækisins fyrir sérvörur í samstarfi við SÍF hf. Samkvæmt niðurstöðum afkomumats má bæta afkomu félagsins verulega með því að leita markvisst að framleiðslumöguleikum sem gefa af sér meiri framlegð og leggja áherslu á framleiðslu og sölu þeirra afurða.

Lykilorð: Fiskverð, Dalmar, stefnumótun, fiskvinnsla, afkoma.