



Potet 2025

Hva betyr overgangen fra kronetoll til prosenttoll på potet for Grønt Partner AS og Smaken av Grimstad AS?

Skjetten - 28.01.2025

Virksomhetsområde



«Vi produserer og selger langtidsholdbare og kjølte produkter av sunne og kortreiste råvarer, for Storhusholdnings-, Dagligvare- og Industri-markedet»

Smaken av
GRIMSTAD



GRØNT
Partner



Noen fakta om våre selskap



- Etablert 1917
- Overtatt av dagens eiere i 2011
- Fabrikk i Grimstad
- Omsetning 2024: Ca. 140 mill. kroner
- Antall ansatte: 38
- **Poteter:** Hermetiske hele/terninger på boks
- Salgskanaler: Alle



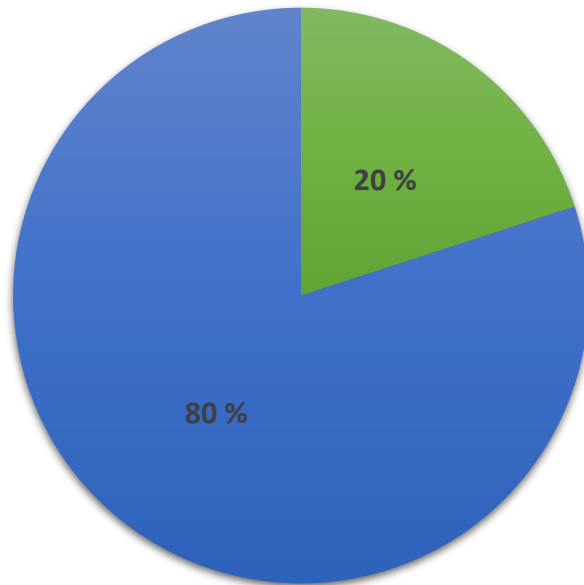
- Etablert 1980
- Overtatt av dagens eiere i 2014
- Nybygget fabrikk utenfor Larvik
- Omsetning 2024: Ca. 80 mill. kroner
- Antall ansatte: 15
- **Poteter:** Sous Vide, Råskrelt, Potetmos, Fløtepoteter
- Salgskanaler: Storhusholdning, industri



Vi bruker ca. 10.000 tonn råpoteter

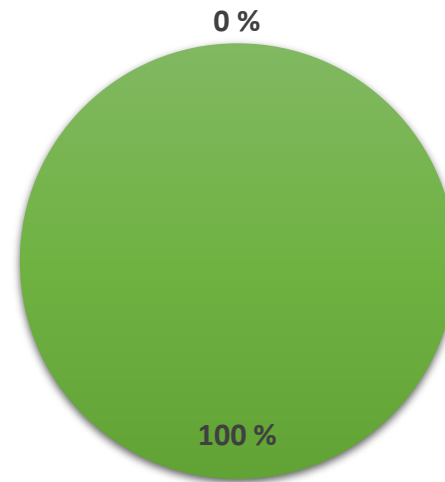


Totalt 10.000 tonn



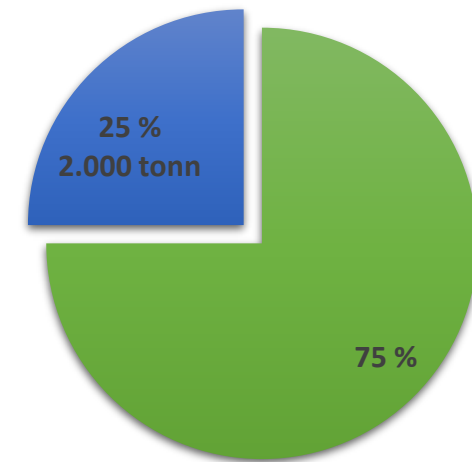
■ Smaken av Grimstad ■ Grønt Partner

Smaken av Grimstad
2.000 tonn



■ Norsk ■ Import

Grønt Partner
8.000 tonn

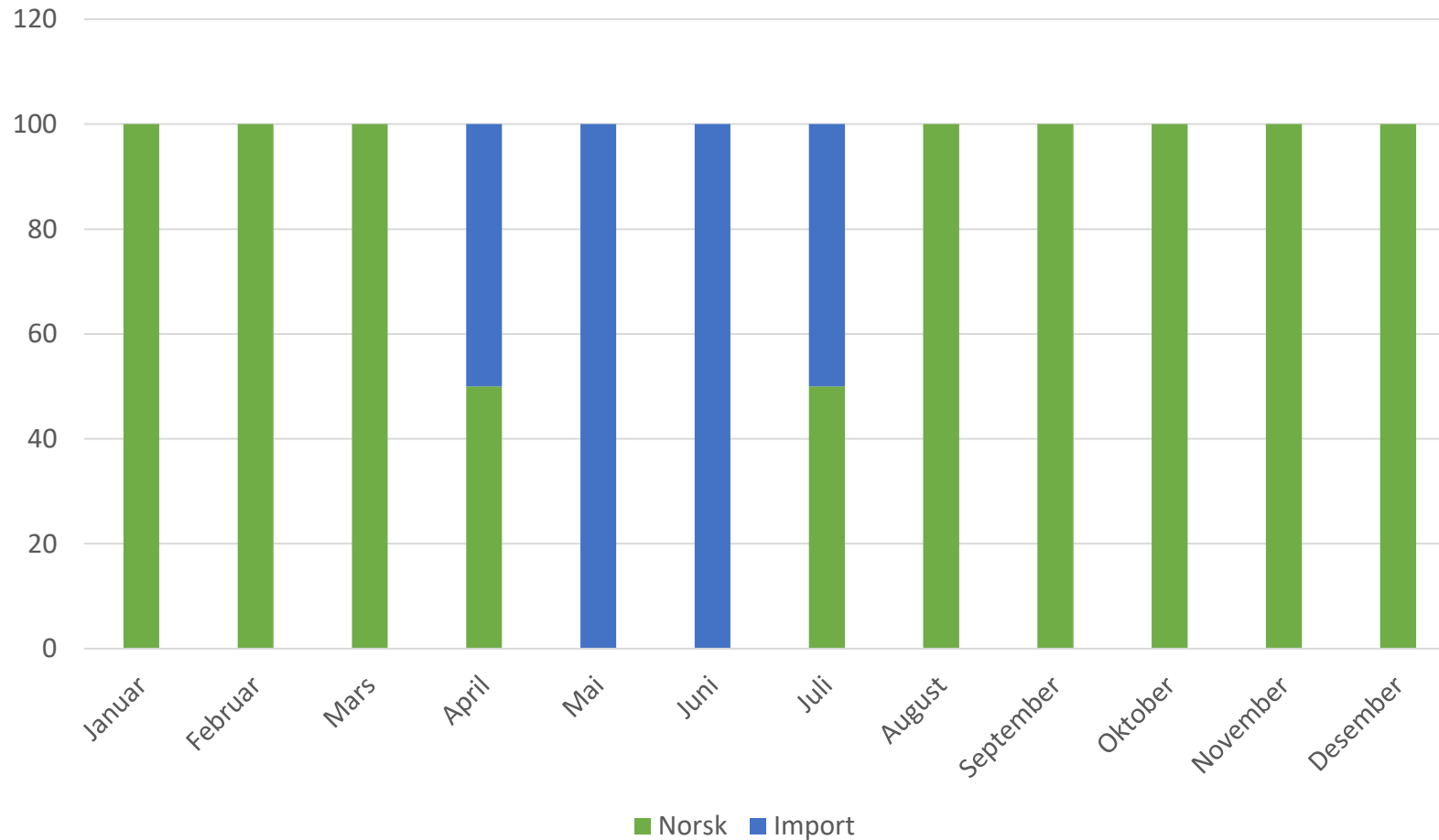


■ Norsk ■ Import

Når skjer importen av de 2.000 tonnene?



Fordeling norsk/import



Hvorfor importerer vi poteter på våren og forsommeren?



Grønt Partner ønsker å bruke mest mulig norske poteter og har økt andelen norske poteter fra *0% i 2014 til 75% i 2023*.

Imidlertid har vi aldri klart å skaffe norske dyrkere som kan levere 2.000 tonn poteter av rett pris/kvalitet i denne perioden.





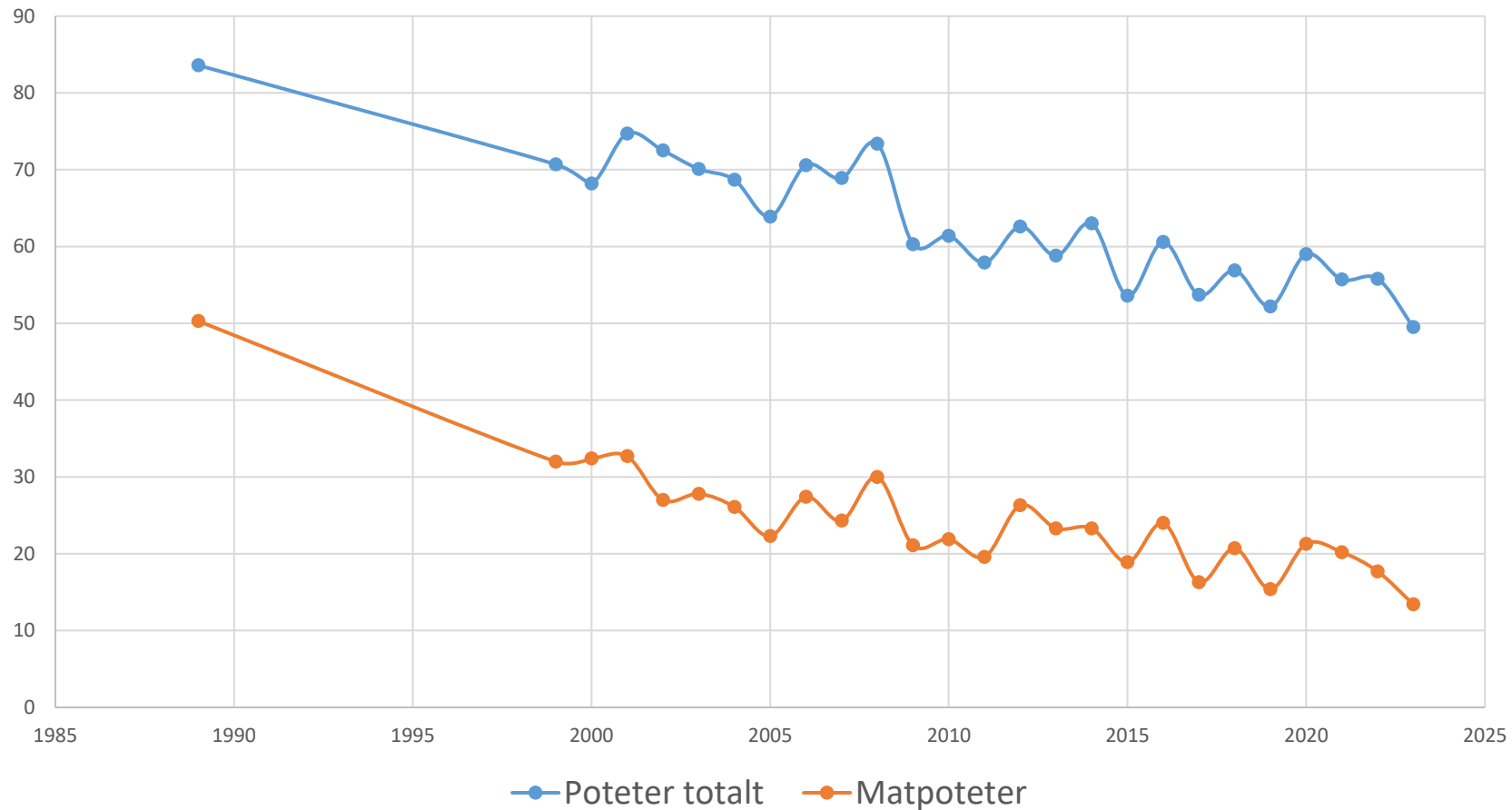
Noen grunnleggende utfordringer



Sterkt synkende forbruk av poteter i Norge



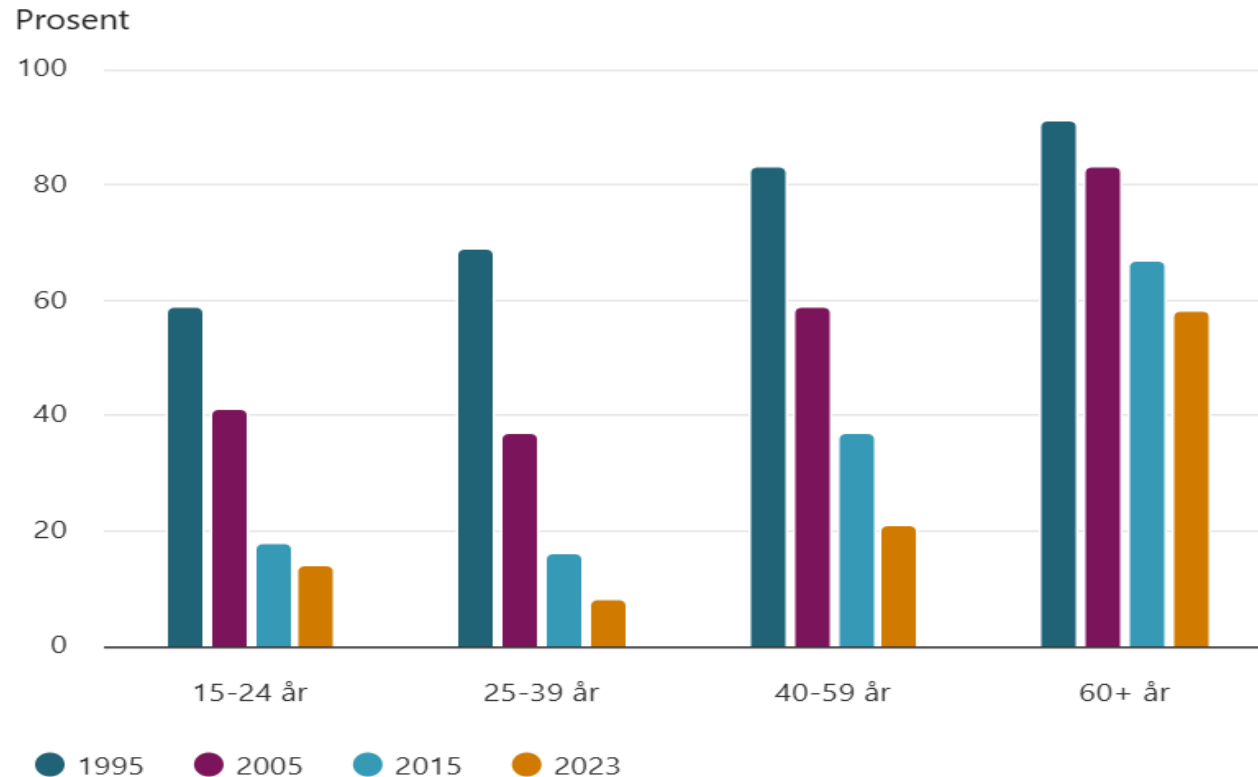
Forbruk poteter 1990-2023 – kilo pr. person



De yngre spiser mindre og mindre kokte poteter



Andel som spiser kokte poteter minst tre ganger i uken, etter alder ☰

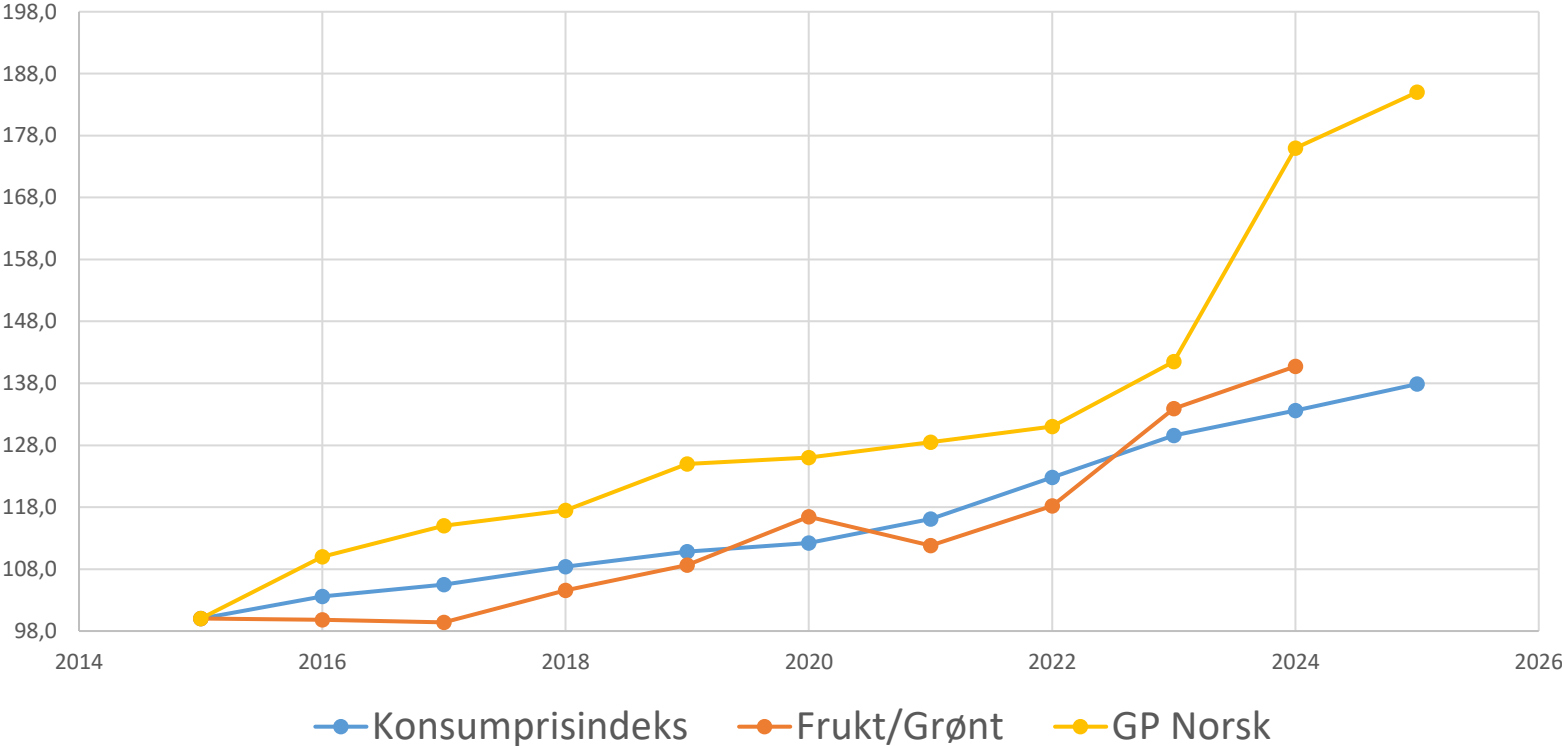


Kilde: Ipsos' Norske Spisefakta 2024

Overproposjonal prisøkning på råpoteter for GP siden 2015



Prisutvikling råpoteter GP - 2015-2025 i %
(2015 = Index 100)



Hva betyr det nye tollregimet generelt sett?

- 1. Det nye tollregimet gjør det nesten umulig å importere poteter**
 - Tollsatsen øker fra 1,12 til 100% av varens verdi+transport
 - Ble innført «over natta» med lite/dårlig informasjon
 - Ble innført i et år med avlingssvikt – veldig dårlig timing!
 - Overgangsordning for våren 2025 ble vedtatt i juli 2024 – alt for sent!
- 2. På kort sikt vil etterspørselen etter norske poteter øke tilsvarende den reduserte importen**
 - Det vil bli knapphet på norske poteter – spesielt om våren/forsommeren
 - Ingen priskonkurransen fra utlandet - prisene vil sannsynligvis øke kraftig
- 3. På lengre sikt vil økte priser på poteter medføre enda lavere forbruk**
 - Potetforbruket er allerede sterkt fallende
 - Alle undersøkelser viser at forbruker er svært opptatt av pris og enda flere vil bytte ut potet med ris og pasta
 - Innkjøpsansvarlige på kjøkken etc. vil også velge billigere alternativer (ris, pasta)





Konsekvenser for Grønt Parter AS



Konsekvenser for Grønt Partner på kort sikt



1. Sesongen 2023/2024 ble enormt krevende pga. forvirring rundt det nye tollregimet, samtidig som flere av våre dyrkere opplevde avlingssvikt
 - Våren 2024 manglet derfor Grønt Partner ca. 3.000 tonn poteter
 - Ca. 2.000 tonn poteter ble skaffet til svært høye priser – stort økonomisk tap
 - De resterende ca. 1.000 tonn klarte vi ikke å skaffe overhodet
 - Medførte begrenset produksjon over flere måneder med permittering av ansatte
 - Enorm frustrasjon blant våre kunder og sluttbrukere som f.eks helseforetak
2. Sesongen 2024/2025 og 2025/2026 er også svært krevende
 - Mangel på norske dyrkere som kan/ønsker å levere til Grønt Partner på våren/forsommeren
 - Overgangsordningen for våren 2025 kom for sent til å kontrahere tidlig i utlandet
 - Hvordan skaffe resterende volum i Norge?
 - Nye dyrkere, bla. fra andre landsdeler
 - Vi mangler fortsatt et betydelig volum
 - Kraftig prisøkning som er vanskelig å ta ut i markedet gir høyt press på marginene



Konsekvenser for Grønt Partner på lengre sikt



1. Sesongen 2026/2027 ser muligens noe bedre ut
 - Vi er i dialog med flere dyrkere som vurderer å investere i kjølelager
 - MEN Grønt Partner er sannsynligvis avhengig av noe import denne sesongen også, så vi trenger en forlenget overgangsordning for både 2026 og 2027
2. På lang sikt vil fortsatt kraftig økning av prisen på poteter vil gi lavere etterspørsel og lavere lønnsomhet for oss som produsent av videreforedledede produkter
 - Vil Grønt Partner overleve med lavere produksjon og økt press på marginene?

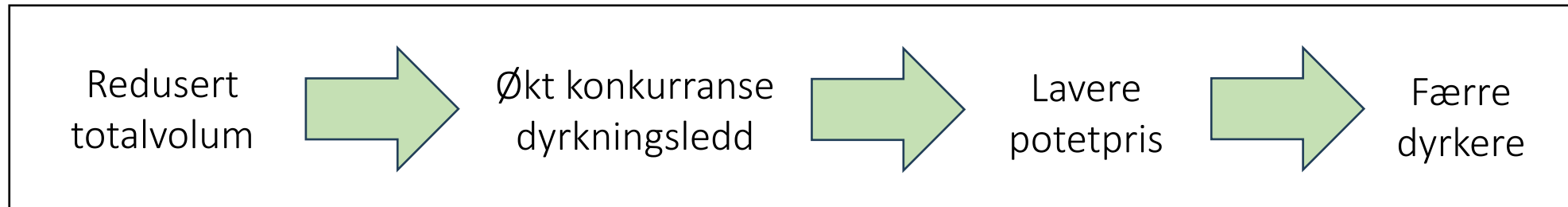


Andre mulige konsekvenser på lang sikt



Sannsynligvis vil det generelle forbruket av matpoteter fortsette å gå ned og en kraftig økning av potetprisene vil garantert forsterke denne trenden ytterligere.

Får vi da en «ond spiral»?



Hva er poenget med å gå fra 90% til 100% selvforsyning i Norge om totalvolumet går kraftig ned?



Hva kan/bør gjøres?



1. **Innføre en overgangsordning for toll om våren/forsommeren i f.eks 3 år**
 - Gir bedre forutsigbarhet og trygget
 - Gir markedet tid til å bygge opp nok kapasitet på dyrkningsleddet
 - Nye dyrkere, nye arealer, settepoteter, kjølelager etc.
2. **Innvilge individuelle tollnedsettelse basert på dokumentert avlingssvikt**
 - Skille industripoteter fra konsummarkedet
 - Bør gjøres regionalt pga. ulikt klima/vær
 - Slipper problemet med at «noen holder andre som gissel»
3. **Vurdere ulike statlige støtteordning til dyrkere for å redusere den direkte dyrkningskostnaden**
 - Demper prispresset slik at etterspørselen ikke går ned
 - Stimulerer til rekruttering av nye dyrkere
4. **Effektivisering innen landbruket for å redusere dyrkningskostnaden**



Og to ting helt til slutt.....



- Vi ønsker nye potetdyrkere hjertelig velkommen til oss for kommende sesonger
 - Vi har også behov for noe mer potet frem til sommeren 2025
- Hva skjer med tollregimet om det blir «blått/mørke blått» flertall på stortinget?
 - Om hele ordningen blir reversert hva skjer i så fall da????

Takk for oppmerksomheten 😊

