

Priser på fisk

Der har gennem det sidste halve år været heftig debat i landets presse om hvorvidt fiskehandlerne (og i princippet også supermarkederne) tager for mange penge for fisken, når nu råvaren nærmest er billigere end nogensinde. Sådan udlægges det i hvert fald.

Og ja, priserne er også gunstige for fiskehandlerne i øjeblikket, og det afspejles også løbende i forskellige slagtilbud rundt om i landet. Men det er åbenbart ikke godt nok, mener mange fiskere, store dele af pressen og vores Fødevarerminister. Et hurtigt spørgsmål kunne være: ved dem, som har disse holdninger, hvad det koster at drive en fiskebutik? Hvis det er en stensikker millionforretning at drive fiskebutik, ville Danmark så ikke have haft mange flere fiskebutikker, end hvad tilfældet er. Blot et gæt.

For at kunne komme videre skal vi imidlertid spole filmen lidt tilbage...

Fisk har gennem mange år, og helt frem til 1990'erne været betragtet som fattigmandskost. Gourmet var forbundet med røde bøffer og vin. Siden midten af 1990'erne har vinden dog skiftet retning. Fisk er blevet mere "in", og dele af befolkningen har fået øjnene op for fiskens fortræffeligheder. Fiskehandlerne har nu i mere end 10 år arbejdet på at gøre fisken eftertragtet og skabe en betalingsvillighed hos befolkningen der gør, at det kan betale sig at drive en fiskebutik. Dette set i lyset af, at priserne på fisk de sidste 10 år har været stigende – især på grund af efterspørgslen sydfra, som aftager mere end 90 % af de danske konsumlandinger. Prisdannelsen for danske fisk sker altså syd for grænsen. Disse prisstigninger har fiskehandlerne med slidt arbejde fået forbrugerne til at acceptere. Ambitionen om at skabe et image om fisken som en eksklusiv råvare, der både kan være billig (de mindre kendte arter), men ellers også godt må koste noget, er altså nu tæt på at være indfriet. Nu bliver vi så bedt om at gøre fisken billig. Her skal vi altså tænke os om – i hvert fald for vores del af fiskemarkedet. Hvad supermarkeder og frostproducenter gør er noget andet, men for den personalebetjente fiskebutik med et stort udvalg af ferskvarer skal man tænke sig om.

Fisk er håndværk

At drive en fiskebutik er et håndværk, og et af de besværlige tilmed. Råvaren er skrøbelig, og der kræves meget viden om råvarer og kunders behov, hvis man skal undgå at skulle dreje nøglen om. Ofte er personalekapaciteten i butikkerne fuldt udnyttet, og da fiskehandlernes koncept



er bygget op omkring service og personlig betjening, er der altså en grænse for, hvor stor volumen der kan ekspederes over disken. Sænker vi bruttoavancen på fisken, skal der naturligvis langes flere fisk over disken. Det kræver mere personale samt garanti for øget omsætning. Skal det lykkes, er det nødvendigt at reklamere for tilbuddet, og det koster yderligere. Hvorfor skal fiskehandlere tage hele denne risiko alene? Tidligere på året fremsendte Søren Clausen, formand for Danmarks Fiskehandlere et ideoplæg til Danmarks Fiskeriforening på, hvordan fiskere og fiskehandlere i fællesskab kunne arbejde for at sikre fiskerne bedre priser og forbrugerne nogle gode tilbud. Vi kunne måske i fællesskab starte her?

Anbefalinger og spørgsmål til fiskere, presse og Fødevarerminister:

- Lav en beregning på hvad det betyder for fiskehandlerens indkøbspriser afhængig af, om fisken koster hhv. 15 eller 20 kr./kg på auktionen set i relation til de udgifter der er forbundet med at drive en fiskebutik.
- Ville Jaguar sænke priserne på deres biler, hvis malmpriserne faldt med 20 %, og bilen dermed blev billigere at producere?
- Hvis der er et stærkt ønske fra Fødevarerministerens side om at sikre billigere fisk til befolkningen, så fjern moms – det ville nemlig betyde noget.
- Skal fiskehandlerne have tilskud til råvareindkøb, hvis fiskepriserne kommer over et bestemt niveau i fremtiden?