

# Smart Farms syn på muligheter i fremvoksende markeder

av Bjørn Aspøy

# Historie



- Smart Farm ble etablert i 2001 og har sitt kontor i Stavanger hvor det er lang erfaring og høy kompetanse innen akvakultur utvikling.
- Idéen bak Smart Farms produkter ble til i mor selskapet i perioden 1997 til 2000 da det første dyrkningsanlegget ble sjøsatt.
- Smart Farm har flere patenterte løsninger for dyrkning og høsting av skjell.
- Har vunnet flere innovasjons priser



# Smart Farm har spesialisert seg på utstyr for dyrking av skjell.

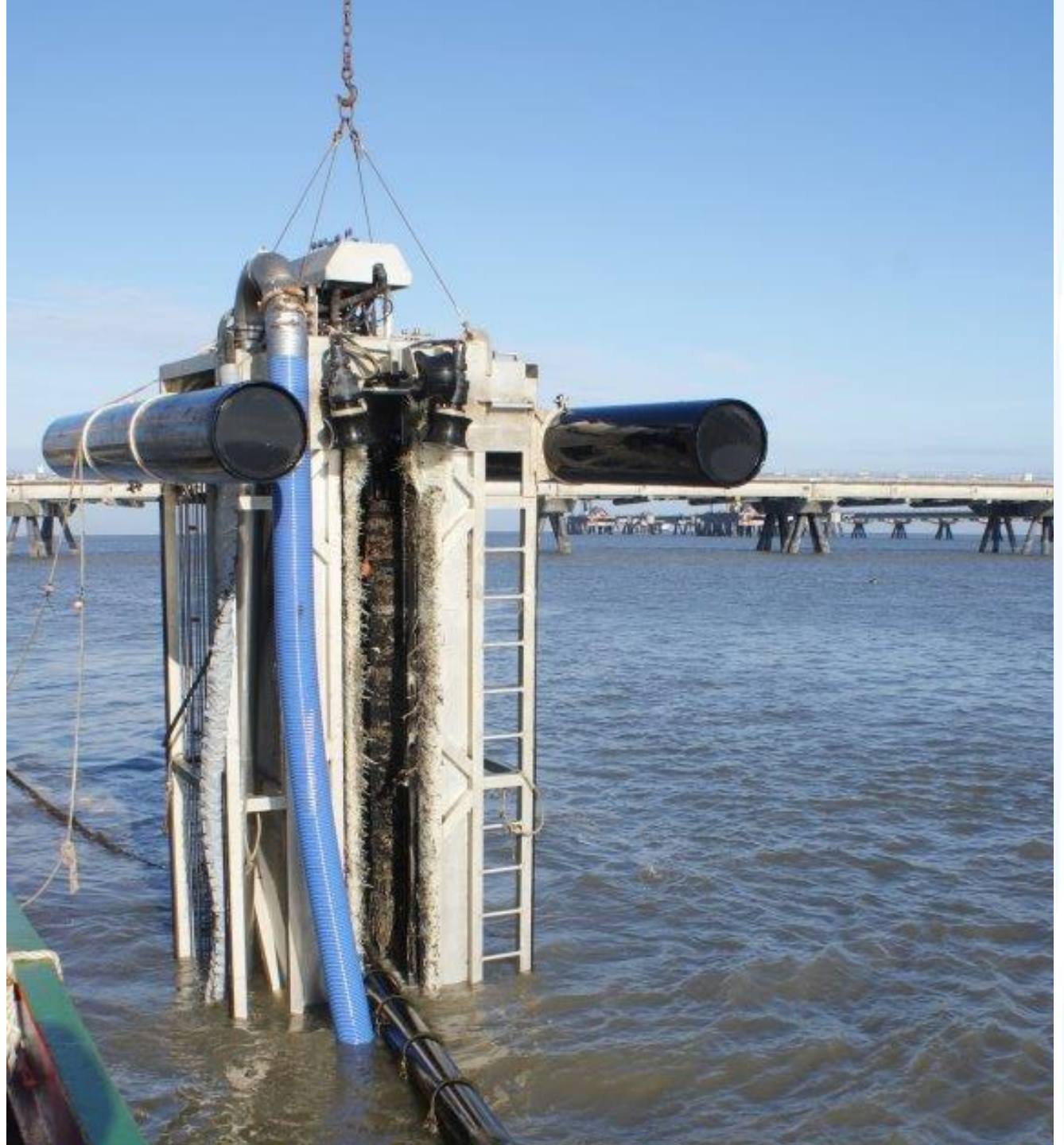
- Fordeler

- HMS vennlig teknologi
- Lav produksjonskostnad
- Utstyret tåler eksponerte lokaliteter som gir dyrker mulighet til å produsere og være i marked tilnærmet året rundt.
- Høy kvalitet - Lang levetid på utstyr





5









- Vi har levert utstyr i 12 land i Europa
- Namibia
- Malaysia
- God internasjonal erfaring etter 20 år med mye reising til Asia og Afrika
- Begynner å bli gode på forståelse av forskjellige kulturer
  - og gjerne kommunikasjon uten språk





Enduro  
YAMAHA

60

9



# Blåe, Svarte, Grønne, Skjell.

- Skjell er en fantastisk marin protein kilde
- I bunnen av næringskjeden!
- Trenger ikke klekkeri - naturlig setling
- Trenger ikke fôring!
- Skjelldyrking har en positiv effekt på det marine miljø!
- Veldig enkel bearbeiding på ferske skjell
- 1 uke holdbarhet ved oppbevaring på kjøle.
- Mulig å sol-tørke for lang holdbarhet.

# Endring av strategi i Smart Farm

- Å bare levere utstyr gjør oss sårbare
- Få kunder men store kontrakter som gir store svingninger i vår omsetning
- Dette har resultert i at vi vurderer å være med på eiersiden i enkelte dyrkings selskaper
- Sikre satsing - trygghet hos kunde
- Overføre kompetanse
- Få gode referanser og suksess i nye markeder

# Våre vurderinger peker da mot Afrika og Asia



- Vi mener det er muligheter for stor produksjon av skjell i Afrika og Asia
- Tradisjoner for å spise skjell
- Behovet for «grønn matproduksjon» øker
- «Skjell er grønn mat!»
- Skjell kan redusere underernæring

# Sri Lanka



- Sri Lanka har vi allerede startet et forprosjekt med støtte fra Norad.
- Vi har funnet partner og er i gang med kartlegging av påslag og lokaliteter
- Her ser vi for oss innlandsmarked og mulighet for eksport til sørlige deler av India

# Afrika

- Angola
  - Har vært involvert i et stort prosjekt siden 2006.
  - Nå er konsesjoner på plass
  - Så gjenstår finansieringen
- Sør-Afrika
  - BMMP program - vurdert dette som for få mulige lokaliteter, men bra marked.
- Namibia
  - Levert utstyr for østers i 4 år.



# Mosambik



Har fått en del info fra Morten Høyum

Potensial:

- Myndigheter har de begynt å tilrettelegge for akvakultur.
- WWF har kartlagt og foreslått akvakultur områder - som ser lovende ut
- tilgang til et stort nær marked (bl.a. Johannesburg)

# Asia

- Vietnam
  - Her har vi en av våre hovedleverandører.
  - BMMP program
    - Er i dialog med potensielle dyrkere
- Myanmar
  - Etter 2 turer nå i vinter så vurderes dette som litt for tidlig enda.
- Bangladesh
  - Har sett nærmere på Bangladesh.
  - Stort innlandsmarked
  - Nære store eksport markeder
  - Veldig god skjell vekst



# Malaysia

- Levert anlegg 2010 og 2012 til ca. 1 000 tonn produksjon
- Forventer økt satsing
- Politisk «støttet» satsing
- Men vanskelig og tidkrevende med konsesjoner, landområder og finansiering









# Felles for landene sett med skjelldyrkers øyne er:

- Nærings rikt vann
- Rask vekst gjerne under 1 år
- 2 settlinger av yngel i året
- Tilgjengelige lokaliteter
- Myndigheter som sannsynligvis kan sertifisere skjell for salg

# Vi har



- hatt stort utbytte av Norad sitt BMM program
- kun sett på et fåtall av mulige land, men det er mange land på disse to kontinenter med stort potensiale

# Innvesterings eksempel



- Oppstart ca. 1 000 ton årlig produksjon
  - Anlegg
  - Høstemaskin
  - Båt
  - Enkel pakkelinje for ferske skjell
  - Sum ca. 14 mill. NOK
  
- Ca. 2 000 ton årlig produksjon
  - Sum ca. 20 mill. NOK

## Eksempel 2 000 tonn produksjon



- Avskrivning 10 år 2000 ton ca. 1,- pr. kg
- Drift, høsting, pakking: ca. 1,50 pr. kg
- Kapital kostnader ca. 0,10 pr. kg
- Kost pr. kg 2,60 Nok
- Markeds prisen varierer mye:
  - Sri Lanka fra 8,-til 50,- Nok pr. kilo til dyrker
  - India 10-12 Nok pr. kilo til dyrker.
- Mulig salgspris så lavt som 3,- nok pr. kg
  - gir ca. 300 gram sunt marint kjøtt



# Konsept ideer



- Vurdere franchise på deler av produksjonen.
- For eksempel med 20 fots gatekjøkken kontainere, Enkel, sund og god mat til en rimelig penge.
- Restauranter, hoteller, sjømat markeder for ferske skjell
- Tørket produkt til innlandsmarkeder med mangel på infrastruktur med kjøling



- Dette er noen av våre visjoner og vurderinger av mulighetene som finnes i nye markeder.
- Det er kultur utfordringer
- Risiko som må evalueres videre
- Gode lokale partnere som må være med for at vi skal kunne lykkes
- Men det koster penger
- Finansiering av denne type prosjekter med nyetablert selskap i risiko land er ikke akkurat Eksportkreditt eller GIEK favoritter



**TAKK FOR  
OPPMERKSOMHETEN!**