



Smart Farms syn på muligheter i Asia og Afrika

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.

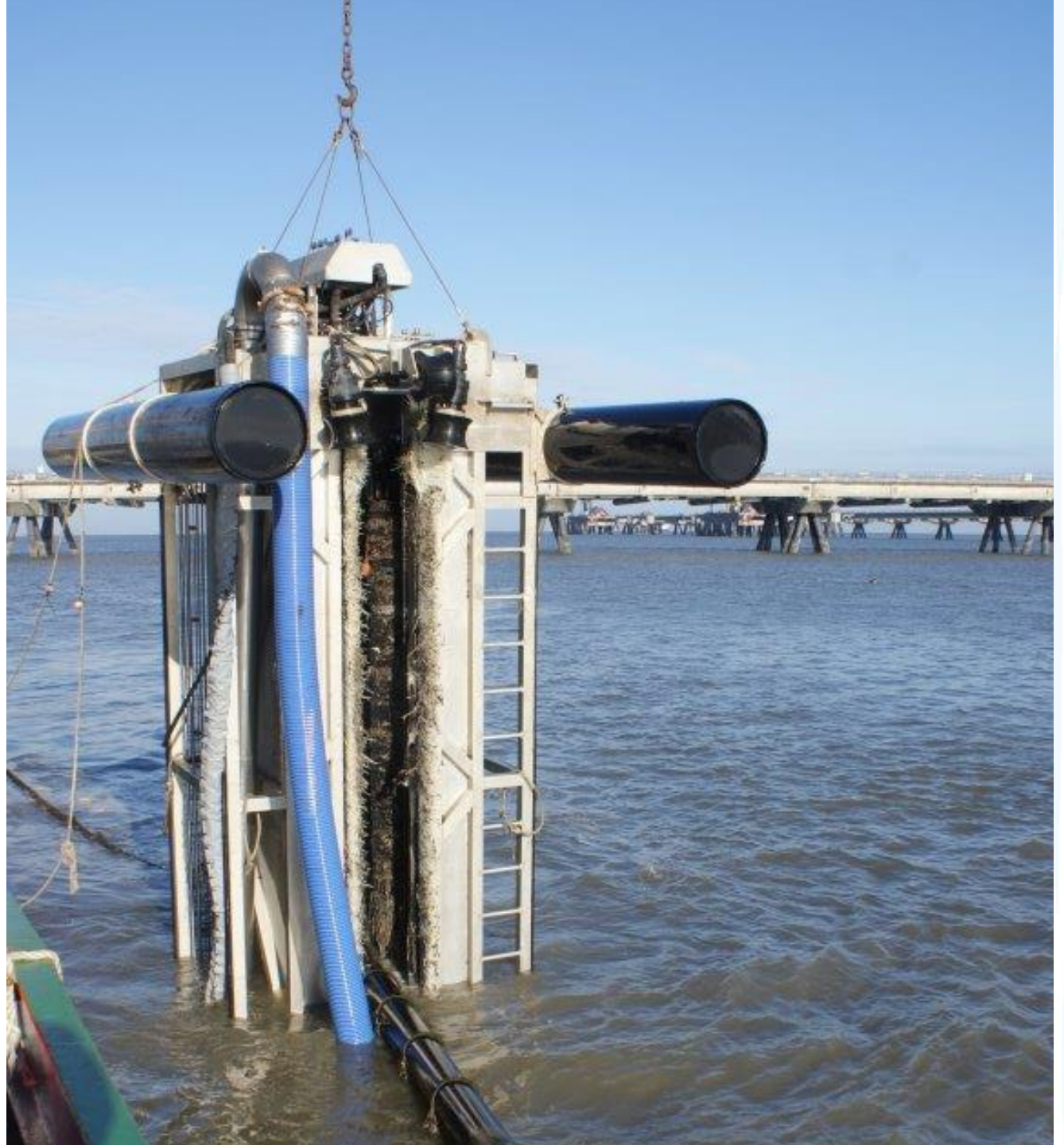
- Fordeler

- 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









Blåe, Svarte, Grønne, Skjell.

- Skjell er en fantastisk marin protein kilde
- I bunnen av næringskjeden!
- Trenger ikke klekkeri - naturlig settling
- 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.



Eksport

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





Endring av strategi i Smart Farm

- Vi ønsker å tilby partnerskap til nye kunder i de rette land/markeder.
- Dette for å kunne sikre god opplæring og trening av personell og overføring av teknologi og know-how .
- På denne måten vil kunden føle mer sikkerhet for å kunne lykkes.
- Og kunder som lykkes er gode referanser.

Våre vurderinger peker da mot Asia og Afrika



- 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 kan redusere underernæring
- Skjelldyrking er bærekraftig

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
 - kanskje vårt neste prosjekt i Afrika





Malaysia

- Levert anlegg 2010 og 2012 til ca. 1 000 tonn produksjon
- Forventer økt satsing
- Politisk «støttet» satsing DOF har akkurat bevilget 270 mill RM, 550 mill NOK til satsning på akvakultur.
- Men vanskelig og tidkrevende med konsesjoner, landområder og finansiering





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



Myanmar

- Etter 2 turer nå i vinter så vurderes dette som litt for tidlig enda.
- Her må det gjøres en god del mer arbeid fra vår side.
- Vi vet at de er et stort potensiale/gode muligheter, både når det gjelder dyrking, innlandsmarked og eksport.
- Men der er dårlig infrastruktur.
- Politisk urolig.
- Og skal en lykkes her så må en ha den rette partner vi kan stole på.

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



- Dette er noen av våre erfaringer 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 det enkleste å få finansiert.
- Som er forståelig nok.



TAKK FOR OPPMERKSOMHETEN!