



POPULÆR: Denne krabaten er populær på verdens restauranter. Oppdrett av hummere har imidlertid vist seg å være



POPULÆR: Denne krabaten er populær på verdens restauranter. Oppdrett av hummere har imidlertid vist seg å være vanskelig. Nå har Norwegian Lobster Farm løst problemet.

Hummer-mirakelet på Kvitsøy

Av ØYVIND BEREKVAM

Norwegian Lobster Farm på Kvitsøy får til det amerikanske og kanadiere brukte millioner av dollar på uten å lykkes. I 2006 er produksjonen i gang for alvor, med forventet levering til profilerte kunder som Charles & De og Tango Restaurant.

Ingen trodde det var mulig, men Asbjørn Drengstig og hans kolleger i Norwegian Lobster Farm trosset skeptikerne og startet hummereventyret på Kvitsøy i 2000 og hvor de nå har bygget verdens største hummeranlegg. Selskapet fikk sin første ansatte i fjor høst, noe gründerne har fått stor nytte av. Siden starten i 2000 har alt arbeid med bygging, drift og vedlikehold foregått på

fritiden siden alle gründerne har jobb ved siden av.

Aldri før

Å spesialisere seg på landbasert oppdrett av hummer er et dristig prosjekt. Mange har feilet tidligere. Hovedproblemet er at hummeren er en hissig kannibal som spiser sine artsfrender når de skifter skall. Derfor må de leve i adskilte bur. Norwegian Lobster Farm fant løsningen.

– I USA og Canada forsøkte de å finne løsninger på dette mellom 1970 og 1995. Etter det jeg har lest brukte de et sted mellom 80 og 90 millioner dollar uten at de fikk utviklet et oppdrettskonsept som tilfredstilte både tekniske, biologiske og økonomiske krav til kommersiell drift, forteller Drengstig.

På gang

Drengstig er imidlertid nå sikker på at Norwegian Lobster Farm sitt oppdrettskonsept vil bli markedsledende i mange år fremover.

– Vi brukte lang tid på forskjellige metoder før vi fant løsningen. Vi har produsert masse

hummer i ekstensive systemer som nødvendigvis ikke ville gitt lønnsomhet, men dette var for å avdekke flaskehals og utfordringer tidlig og i en skala som er kontrollerbar. Men nå er vi igang, sier han.

Interesse

Drengstig merker nå at det er stor interesse fra ulike deler av verden.

– Vi hadde en del fra bransjen på besøk under messen Aqua Vision tidligere i år, og de hadde vanskeligheter med å tro at vi føret hummeren med et egenutviklet formulert fôr fra klekking til markedsstørrelse. Heller ikke dette har noen greid for oss, sier han.

En viktig del av løsningen lå innen foret.

– Vi har utviklet en egen type fôr. Dette gjør at vi kan mate hummerne med formulert fôr i pelletsform fra start til slutt, forteller han.

Han ser heller ikke bort i fra at teknologien kan utvikles og tilpasses andre krepsdyrarter og eksportereres.

– Våre løsninger kan også brukes til for eksempel oppdrett av edelkreps, sier Drengstig.

Restaurant

I 2008 begynner arbeidet med å sikre seg kundenes gunst for alvor.

– Charles & De og Tango er restauranter som er med. Vi er interesserte i å samarbeide med restauranter som er spesielt opptatt av gode råvarer, sier Drengstig.

I fjor hentet bedriften inn fire millioner kroner fra private investorer.

– Det gir oss handlingsrom til å satse videre. Det kan se ut som om dette kan bli en aldri så liten eventyrhistorie dette her, ler marinbiologen.

obe@rogalandsavis.no



OPPDRETT: Slik ser oppdrettstanken som Norwegian Lobster Farm på Kvitsøy bruker ut.