



# Norwegian Lobster Farm as

Innovatør med klør – forskningsprosjekt og næringsutvikling

Foto: Torbjørn Hegghem/BITMAP



Tekst:  
Trude Refvem Hembre

Etablert: 1. juli 2000

Eier: Styret (Asbjørn Drengstig, Terje Ollestad, Ivar Kollsgård, Rudolf Svensen og Tormod Drengstig)

Forretningsområde: Norwegian Lobster Farm leder et treårig forskningsprosjekt som skal kommersialisere hummer som ny marin oppdrettsart i Norge. Målsettingen er å skape en nisje

innenfor havbruk i Norge, samt bli den første kommersielle produsent av hummer til konsummarkedet.

Daglig leder: Asbjørn Drengstig

Ansatte: 0

Omsetning: 0

Internett:

[www.norwegian-lobster-farm.com](http://www.norwegian-lobster-farm.com)

Norwegian Lobster Farm AS ble medlem i Næringsforeningen 13. mars 2002, har ingen ansatte, men synes det er matnyttig å delta på foreningens

arrangementer og registrerte derfor hele tre kontaktpersoner i Næringsforeningens medlemsregister!

Norwegian Lobster Farm leder et treårig forskningsprosjekt (2000-2003) som skal dokumentere potensialet for landbasert produksjon av porsjonshummer i resirkulert (oppvarmet) sjøvann. Pionerprosjektet er et samarbeid med Kvitsøy Hummerklekkeri, Havforskningsinstituttet i Bergen, Høgskolen i Stavanger og Fiskeridirektoratets Ernæringsinstitutt.

## Nyskaperne

Rosenkilden møtte daglig leder Asbjørn Drengstig, en ung marinbiolog i begynnelsen av 30-årene. Styret, som har en gjennomsnittsalder på 36 år, har høy kompetanse innen marinbiologi, marine konstruksjoner, produksjonsprosesser og teknikk. Hummergründerne mener at de kan ale opp hummer på ca 20 cm i løpet av to år. Da passer hummeren perfekt til «high-end»-markedet, dvs. eksklusive restauranter. Både Jans Mat & Vinhus, Bagatelle og SAS-hotellet i Tromsø har vist interesse.

Prosjektet har som mål å drive en kunnskapsbasert utvikling for å være først og best innenfor landbasert oppdrett av mathummer i Norge.

15. mai fikk Norwegian Lobster Farm AS tildelt Innovasjons- og nyskappingspris i forbindelse med U2 konferansen 2002 (Ullandhaug- og Universitetskonferansen).

## Potensialet

Landbasert oppdrett av hummer vil ha et stort markedspotensial ettersom tilgangen til villfanget hummer stadig blir redusert. Inntil i år har det vært vår- og høstfiske på hummer, men nå er vårfisken også fredet pga. lav bestand. Forslag om totalfredning i fisket og svært høye hummerpriser gir gunstige signaler til hummeroppdrett som en lønnsom kystnærings.

## Behov for investorer

Statens Nærings- og Distriktsutviklingsfond (SND) har totalt bevilget kr 1,8 millioner i tilskudd over en treårs periode til prosjektet. I tillegg har Norges Forskningsråd gitt kr 394.000. Gjennom Forskningsrådets FUNN-ordning hadde forskningsprosjektet fått tilslag om totalt kr 1,2 millioner, men denne støtten mistet de da FUNN-



Daglig leder Asbjørn Drengstig holder en blå hummer.

ordningen ble avskaffet. Når prosjektet skal kommersialiseres, vil behovet for videre finansiering melde seg.

## Homarus gammarus

Hummer (*Homarus gammarus*) er et krepsdyr som finnes i to varianter: europeisk hummer og amerikansk hummer. Hummeren koster i dag ca 450-480 kroner pr kilo. Ved klekking måler den 9,7 mm og full størrelse er ca 50 cm. Ideell lengde for salg av porsjonshummer er 20 cm, informerer Drengstig, for da høster man hummeren før den når kjønnsmoden alder. Drengstig forteller at hummeren tar farge etter maten den får og at en i anlegget på Kvitsøy kan se både hvit, rustfød, lyseblå, blå og svart hummer. Ved Krepsdyret tåler vanntemperaturer på

4-20 grader celcius, men den vokser raskere ved varmere vanntemperaturer. – Bli det ikke dyrt å varme opp alt vannet, spør Rosenkilden. – Nei, vi har pumper og utstyr som foretar en biologisk filtrering av vannet. Dermed får en gjenvunnet hele 98% av varmen fra det tempererte vannet, svarer Drengstig. Dette er et av de avgjørende elementene i konseptet. Selvsagt kan et slikt oppdrettsanlegg også legges i tilknytning til en industriarbeidsplass som gir fra seg spillvann, f.eks Kårstø. Forskningsprosjektet til Norwegian Lobster Farm as gir hummeren vann som holder 19-20 grader celcius. De har spesiallaget kar med «enerom» til hver enkelt hummer. Hummeren er nemlig svært kannibalsk og må derfor holdes adskilt. Fra befruktning til utklekking går det nesten to år, og fra klekking til høsting nye to år. Norwegian Lobster Farm har som målsetting å klekke yngel hvert år. Dermed vil en kunne sikre stabile leveranser av produktet (hummer som holder 20 cm og 250 gram) og stabile priser. Kun levende salg er prosjektert.

## Ingen «vasstasser»

Norwegian Lobster Farm as har 2000 hummer i sitt 120 kvm store forsøksanlegg ved Kvitsøy Hummerklekkeri.

Prosjektet driver forskning innen teknologi, biologi, marked, for, kvalitetssikring/vannkjemi og forretningsutvikling.

Hu m m e r n e blir kvalitetsmessig overvåket kontinuerlig og rutiner for miljøovervåking og dokumentasjon av produktet (hummerne) følger EUs krav om matvaresikkerhet samt standard for kvalitetssikring av marine produkter. Videre kan oppdrettskonseptet også inkludere et system for sporing (bio-sikkerhet) som gjør at en kan dokumentere alle oppvekstdetaljer til hver enkel hummer. Ved skallskifte fylles

hummeren med vann, og da tar det tre-fire uker til de fylles igjen. Ved hjelp av bildebehandling og identifisering av enkeltindivid kan man sikre at en ikke selger «vasstasser» (hummer med for lav fyllingsgrad), sier hummergründer Asbjørn Drengstig.

Prosjektet har vært i kontakt med Gastronomisk Institutt på Ullandhaug som skal teste produktene ved bl.a. å se på tilberedning, tekstur, smak og fyllingsgrad.

## Big in Japan?

Rosenkilden spør om eksportpotensialet, men Asbjørn Drengstig sier at de ikke vil «gå over bekken etter vann», men først dekke hjemmemarkedet. Han forteller videre at Japan er et spennende marked og at japanerne er villig til å betale høye priser for hummer. Også Frankrike og Belgia er interessante eksportmarkeder.

## Utfordringer

Drengstig skisserer de viktigste framtidige oppgavene som vurdering fra Gastronomisk Institutt, ferdigutvikling av teknologien slik at det blir en lønnsom næring, utarbeidelse av et fullstendig prospekt, kommersialisering av produktet- og konseptet, avslarbeid og å skaffe investorer.

# Høyere enn himmelen

Stavangers desidert høyeste hotell og det mest moderne konferansesenter i Skandinavia. Klart høsten 2001.



stavanger forum  
high aspirations

Telefon 51 59 81 00  
[www.stavanger-forum.no](http://www.stavanger-forum.no)

Det du ikke vet har du **vondt** av!



ERGONOMI konsulentene  
-Karsten Ellingsen a.s.

Totalleverandør innen kontorinnredning  
Maskinveien 6, 4033 Stavanger. Telefon 51 80 10 70,  
fax 51 80 04 42, e-mail [ergonomi-konsulentene@kellingsen.no](mailto:ergonomi-konsulentene@kellingsen.no)

