

Det Norske Måltid



Utfordringer med *skalering* - *finansiering* for nye marine arter i oppdrett

Fra vill idé og engasjement til storstilt produksjon
Fagkonferanse den 5. januar 2013

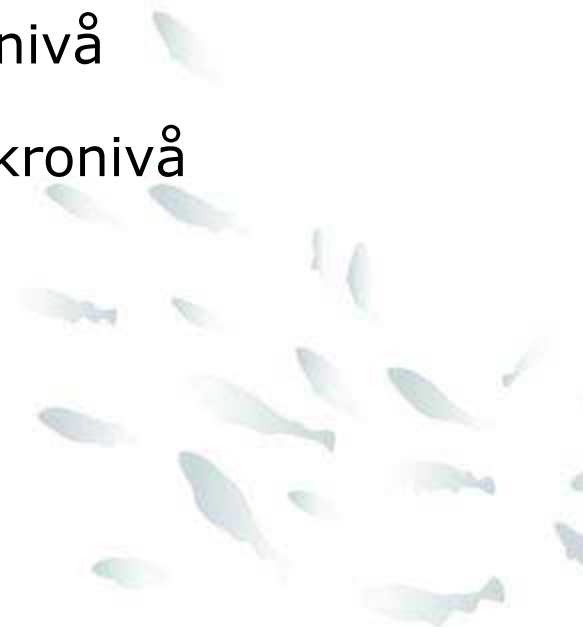
Asbjørn Drengstig, Norwegian Lobster Farm AS



Innhold



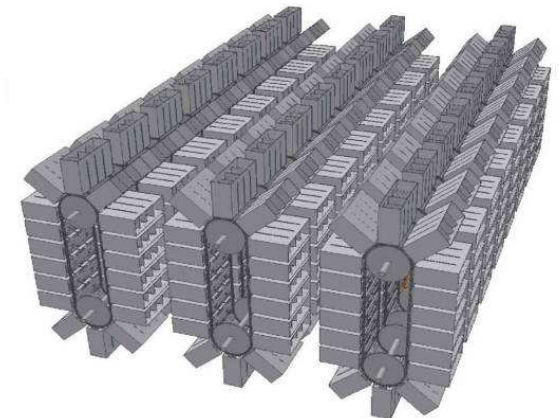
- Om Norwegian Lobster Farm AS
- Finansiering av nye arter
- Hvordan kommersialisere nye arter?
- Skjæringspunkt finansiering og Proof of Concept (POC)
- Svakheter i den marine satsning på mikronivå
- Svakheter i den marine satsningen på makronivå
- Oppsummering



Norwegian Lobster Farm



- Selskapet etablert i 2000
 - Ingen hadde klart å oppdrette porsjonshummer tidligere
 - Påkrevd med teknologisk kvantesprang
 - Hummer er verdens mest eksklusive sjømatprodukt
 - Utrydningstruet villhummerbestand
 - Høy status, etterspørsel og pris
- FoU fra 2000 – 2006
 - Samarbeid med IRIS, UiS, HI, Nofima, NIVA
- Semi-kommersialisering fra 2007 – 2011
 - Verdens første og eneste porsjonshummerfabrikk etablert i 2007
 - Suksess i markedet fra 2010



Porsjonshummer



- 20 cm / 300 gram
- Eksklusivt og veldig dyrt
- Unikt produkt - finnes ikke i markedet – globalt monopol
- Eksepsjonell produktkvalitet
- I tillegg, magert, sunt og produsert under bærekraftige betingelser



FoU spagat med verdikjedeperspektiv



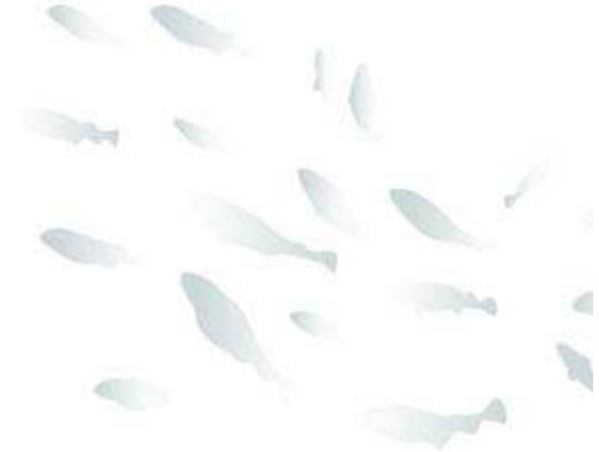
- FoU-aktiviteter
 - Biologi, genetikk og avl
 - Teknologi
 - Økonomi
 - Fôr, ernæring
 - Marked, design og merkevarebygging
 - Vannkvalitet, helse, miljø, sporbarhet
 - Nettverksbygging og næringsutvikling
- Resultater
 - Patentert oppdrettsteknologi i 23 land
 - Tekniske og biologiske flaksehalser løst
 - Dokumentert marked
 - Dokumentert produktkvalitet
 - Over 70 artikler/rapporter/publikasjoner
 - Kontroll over hele verdikjeden
 - Ekstern QA (teknologi/biologi/økonomi)
 - Dokumentert POC
 - Definert ROI og klare exitmuligheter/strategier



Strategi kapitalisering



- Startet tidlig med første investorkontakt
- Klart definert case i 2001 -> **høy risiko – høy avkastning**
- Kapitalinnhenting i samarbeid med profesjonelle aktører
 - Synergia AS
 - Weibull AS
 - SR-Bank Corporate Finance
- Søkte strategiske investorer som hadde mer enn «bare penger»
- Gjennomførte et omfattende investorsøk gjennom 10 år
 - Over 140 potensielle investormiljøer



Finansiering av nye arter



- Oppstartsfasen -> FoU (0,1 – 3 mNOK)
 - Gode offentlige ordninger finnes
 - Gode muligheter for å oppnå tilstrekkelig finansiering
 - Mange «gode hjelpere»
- FoU -> semi-kommersiell fase (3 – 10 mNOK)
 - Offentlige tilskuddsordninger har svakheter
 - Reduserte muligheter for å oppnå tilstrekkelig finansiering
 - Få «gode hjelpere»
- Semi-kommersiell -> kommersiell fase (10 – 100 mNOK)
 - Offentlige tilskuddsordninger er «neglisjerbare»
 - Vanskelig (umulig) å oppnå tilstrekkelig finansiering
 - Ingen «gode hjelpere»
- Industriell fase (0,1 mrd. ->)
 - Omsettelige aksjer, børser, lisensiering, outsourcing, salg, videre vekst
- Vanskelig å finne god kombinasjonsfinansiering som sikrer både gründere og investorer i kritiske faser

Hvordan kommersialisere nye marine arter?

Gjennom komparative fortrinn?



Gjennom konkurranse- fortrinn?



**SAME
SAME**

but
stizøqqø
.com
ing soon

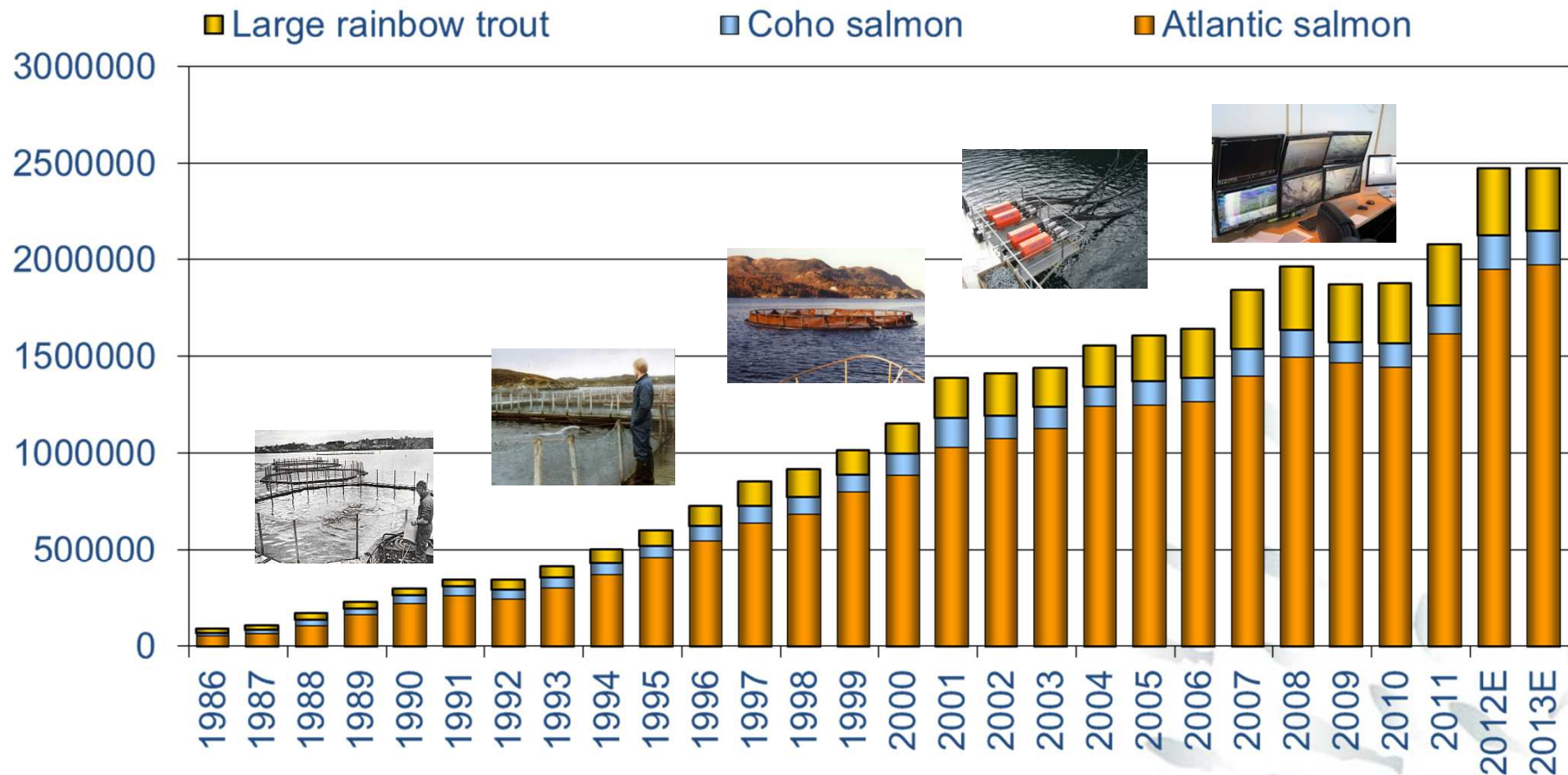


Komparative fortrinn vs. konkurransefortrinn i oppdrettsnæringen

Komparative fortrinn virket for laks



Metric tonnes



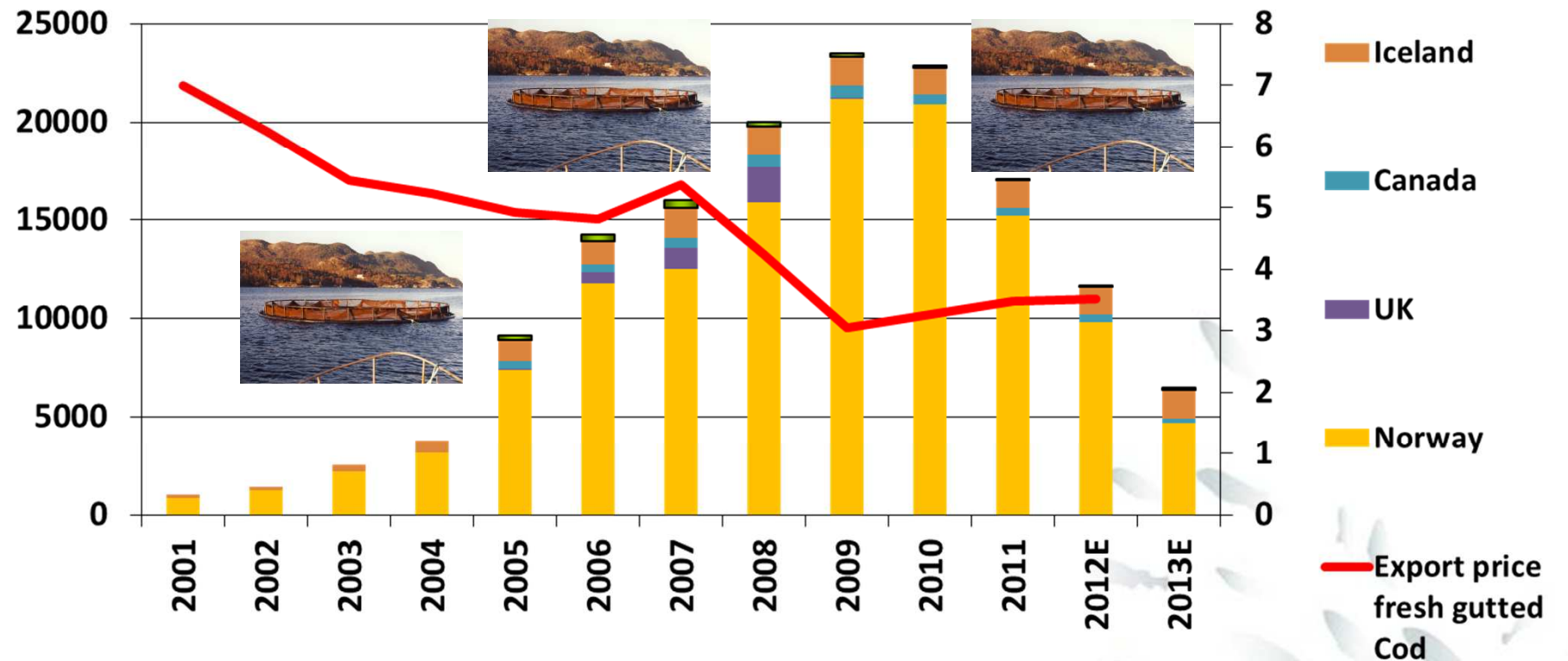
Kilder: FAO, Kontali, Tvetervås

Komparative fortrinn virker kanskje for torsk?



Production in metric tonnes

Real price in Euro per kg

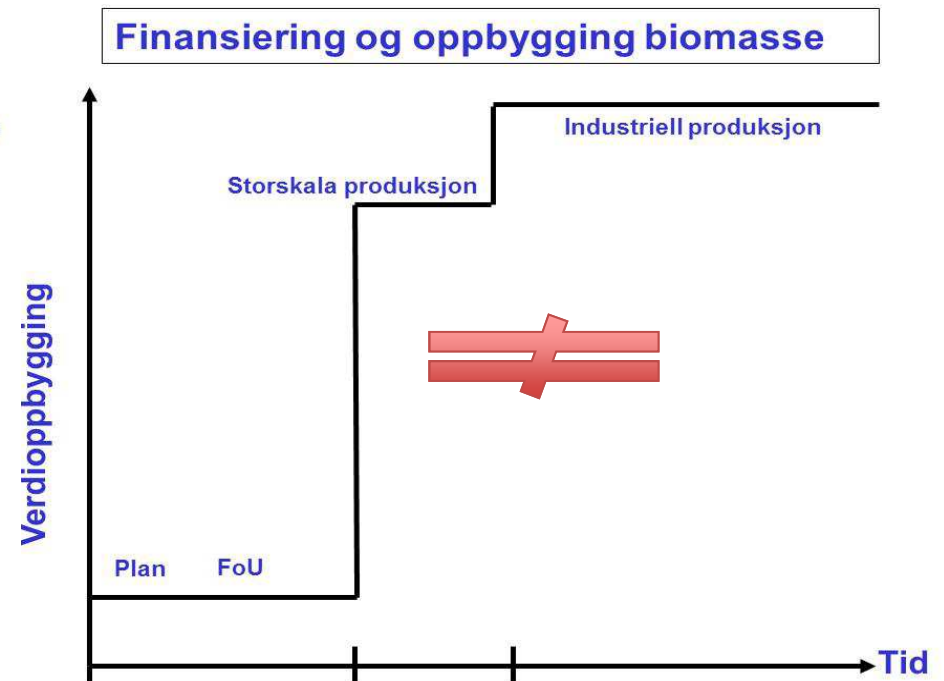
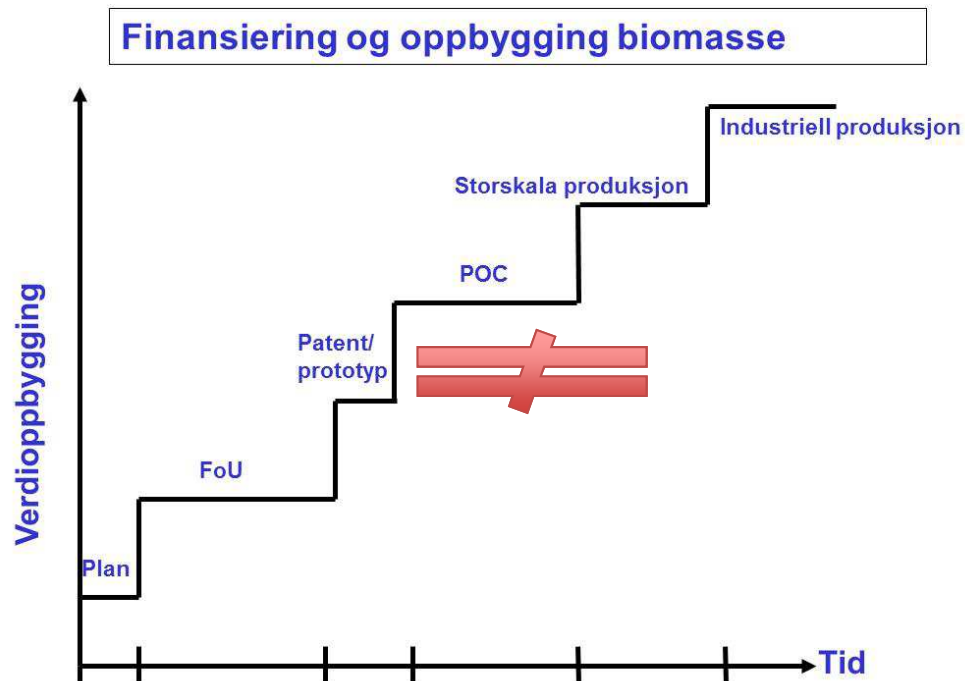


Kilder: FAO, Kontali, Tveterås

Komparative fortrinn virker ikke for nye marine arter



- Teknologisk og biologisk utfordrende
- Forutsetter ofte landbasert produksjon
- Stort kapitalbehov i oppstart
- Konkurransefortrinn gjennom radikale innovasjoner

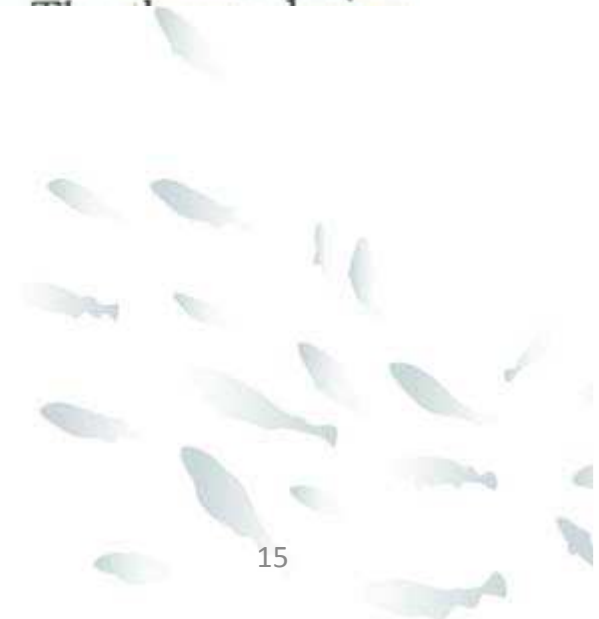


Hva sier historien om vellykket skalering?



The history lesson above should tell you something. The early aquaculture ventures (1980's) were large scale, since on paper there were large profits to be made and going large scale maximized profits. The moral of the story here is that the authors know of no successful operation in excess of 200 ton/year that did not start out by building and operating a much smaller scale operation. Mid 90's saw a steady influx

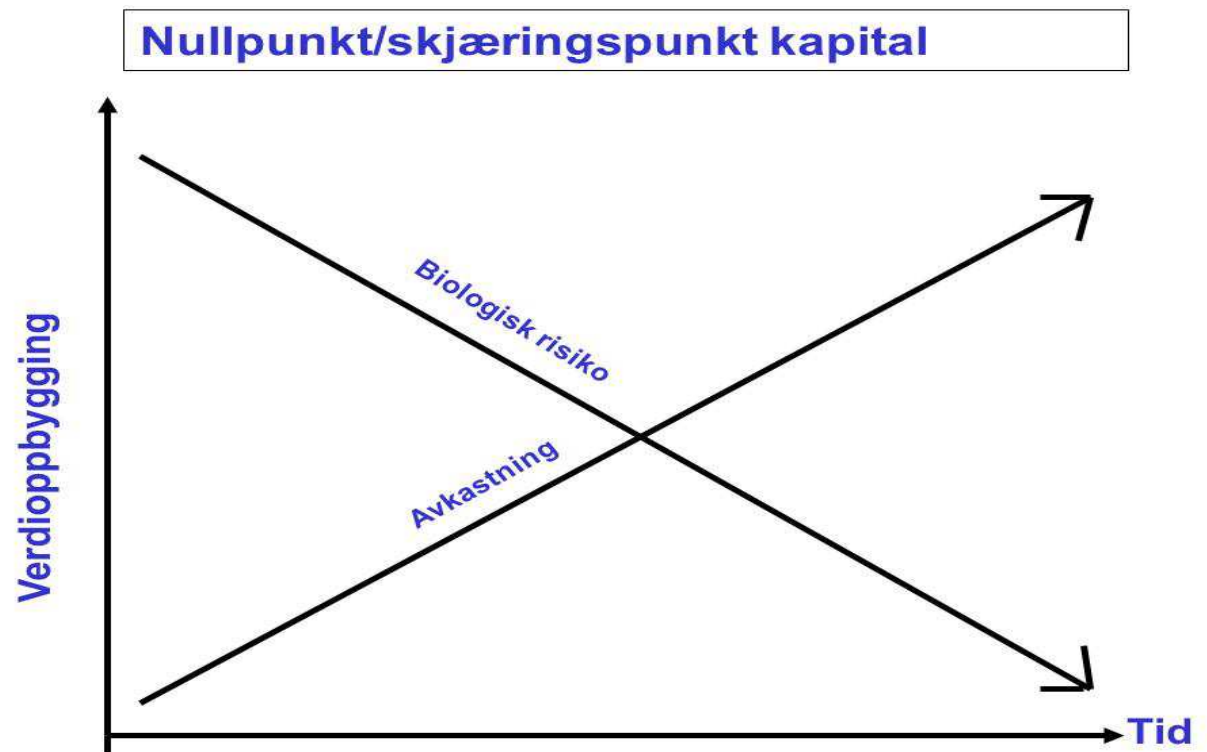
Kilde: Simmons & Ebeling, 2010



Skjæringspunkt offentlig og privat kapital?



- Hvor ligger nullpunktet for kapitalinnhenting?
 - Biologisk risiko vs. avkastningskrav/mulighet
- Hvem skal betale for *ikke-kommersiell* risiko som aldri lar seg kapitalisere?
- Hvert case er unikt – krever kunnskap hos investorer og virkemiddelapparat



Proof of Concept (POC)



- POC er skjæringspunktet for offentlig og privat risikokapital
- Hvor ligger POC i størrelse/omsetning/resultat
- Hvem definerer POC?
- Er POC en definerbar og etterprøvbar milepæl?
- Hvordan skal POC finansieres?
- Hvor langt skal hvert enkelt case dras av gründere før de profesjonaliseres?
 - FoU fase, POC, positiv cash-flow, eller en plass midt i mellom?
- Hvor mye er *mye penger* for å etablere ny industri?
- Utvikling av nye arter/nye marine næringer er utrolig billig!!



Artikkel 4 i protokoll 9 til EØS avtalen



- Er offentlig risikoavlastning til gründeraktivitet subsidiering og/eller konkurransevridende?
- Hvordan skal subsidieeffekt tolkes; F, U og/eller I (FoUoI)?
- Hvordan tolker EU regelverket?

INCENTIVE LINE	INCENTIVE LINE	WHO GRANTS THE AID	SUBMITTING DOSSIER ENTITY	MAXIMUM AID LEVEL
Individual R&D Projects	Partially reimbursable loan 0% interest rate	CDTI (Centre for Industrial Technological Development)	CDTI	75%
National R&D Projects in cooperation (Technology Fund)	Partially reimbursable loan 0% interest rate	CDTI (Centre for Industrial Technological Development)	CDTI	75%
Innpacto (National Plan to Promote Public and Private Cooperation)	Reimbursable loan 0% interest rate	Ministry of Science and Innovation	www.micinn.es	95%

Svakheter i den marine satsningen på mikronivå



- Er utvikling av nye marine arter ønsket?
- Vet vi hva som kreves?
 - Bør vi vite hva som kreves før vi begynner?
- Legges det til rette for nye marine arter?
- Det mangler overordnede planer for nye marine arter
 - Enkeltbedrifter forventes å bygge ny de næringene
 - PUSH, NUMARIO, torskesatsningen – hva kan vi lære av tidligere planer?
 - Pilot i storskala = høye FoU kostnader kombinert med høye kapitalkostnader
- Det er ikke samsvar mellom mål og midler
- Bedriftene sitter med nøkkelkompetansen
 - Mange virkemidler knyttet til FoU er skivebom
- *Litt til alle strategi* og ingen prioritering
 - Sjømatnæringen blir oppfattet som fragmentert og lite koordinert



Svakheter i den marine satsningen på makronivå

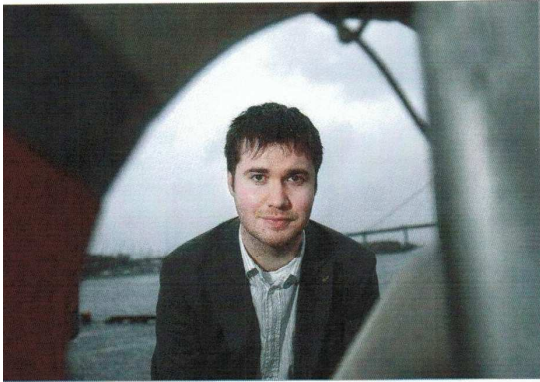


- Todelt økonomi – ihvertfall i Rogaland
- Benchmarking mot olje- og gass
 - Bålfyringen innenfor olje og gass tar alt oksygen fra andre næringer, og resten av næringslivet sitter igjen med CO2
- Investeringer i matproduksjon representerer den samme risiko som andre investeringer, i tillegg til å ha en biologisk risiko
 - Biologisk risiko er ofte «deal-breakeren» for de fleste investorer
 - Oppbygging av biomasse betyr 0% avkastning i 2-5 år
- Hva/hvor er de politiske ambisjonene for nye marine arter?



lyheter Lokalt Energi Debatt Nytte Kultur Sport Fotball Alt innhold TIPS 05150 TLF / SMS / MMS Kodeord TIPS

Olje og gass Oljeservice Fornybar energi Klima og miljø Arbeidsliv



Geir Pollstad synes det er helt greit at Staten betaler 78 prosent av leteutgiftene i olje. Også når det ikke blir gjort funn.

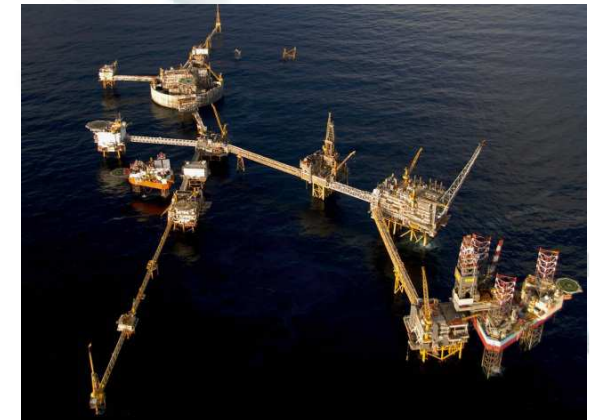
FOTO: Jan Tore Gløan

Støtter gullkantet skatteordning i olje

Senterpartipolitiker synes det er helt greit at Staten betaler 78 prosent av leteutgiftene i olje. Også når det ikke blir gjort funn.

Kjell Arne Knutsen

Publisert: 08. oktober 2011 (13.32) Oppdatert: 08. oktober 2011 (14.13)



Oppsummering



- Offentlig kapital har betydelig vilje, men begrenset løftehøyde
- Privat kapital har begrenset vilje, men betydelig løftehøyde
- Offentlig kapital utløser privat kapital
- Staten må investere mer og satsningen må spisses
- «Grasrotkompetanse» må lyttes til i større grad
- Etablering av Mathall og nedleggelse av kokkefaglig linje i Stavanger er i beste fall dårlig planlegging.....
- Bør omstille mens vi kan, på det vi kan og planlegge langsiktig

Gullrekka fra Rogaland



Takk for oppmerksomheten!



"En ting er å legge planer.
Noe ganske annet er å vite
hvor man har lagt dem"

Ole Henrik Magga

