

Fragt af levende skaldyr til hele verden

Nu lanceres et nyt banebrydende logistiksystem, der kan holde den lokale skaldyrfangst levende i op til 30 dage under transport i containerskibe ud til de globale markeder

STARTVÆKST

Hver uge bringer Børsen VækstDanmark et portræt af en ung iværksættervirksomhed. Ugens Iværksætter deler ud af sine erfaringer med iværksætterlivet til gavn for andre iværksættere. Portrættet laves i samarbejde med iværksætterportalen www.startvaekst.dk, der er et samarbejde mellem Erhvervs- og Byggestyrelsen, ASE og dagbladet Børsen.

AF LOUISE KASTBERG

De sidste fire år har iværksætteren Lars Nannerup, 47 år, arbejdet på at udvikle et logistiksystem, der gør det muligt at fragte levende skaldyr i op til 30 dage til hele verden i store containerskibe. Nu bliver systemet søsat. Som sidegevinst er det både langt billigere og mere miljøvenligt at transportere skaldyrene til vands end ad luftvejen.

»Akvakulturen er globalt verdens hurtigst voksende marked inden for fødevarerindustrien. Vi kan udbyde den eneste kendte logistikløsning på markedet, som er bæredygtig. Det er rent held for os, at markedet har udviklet sig så favorabelt de sidste fire år – også i forhold til CO₂,« siger adm. direktør Lars Nannerup.

Han pointerer, at containerfragten forurener 30 gange mindre end flytransport, som i dag primært bliver brugt til at fragte dyreferske skaldyr som hummere og østers. Skaldyr skal nemlig af enzymatiske årsager holdes levende indtil få timer før de tilberedes.

»Nu er systemet en realitet, og vi lancerer det på European Seafood Exposition-messen i Bruxelles den 22. til 24. april,« siger Lars



Iværksætteren bag Aqualife hedder Lars Nannerup. Han har brugt de sidste fire år på at udvikle et logistiksystem, der gør det muligt at fragte levende skaldyr i op til 30 dage til hele verden i store containerskibe. Foto: Magnus Møller

Nannerup. Han forventer en omsætning i år på omkring 15 mio. kr. og lige under 60 mio. kr. i 2009.

International baggrund

Lars Nannerup har en international baggrund i fødevarerindustrien, hvor han blandt andet har arbejdet for store amerikanske fødevarerkoncerner og startet en fødevarer virksomhed i Polen, før han i 2004 kastede sig over den ekspanderende akvakultur og fik ideen til logistiksystemet.

»Alle solgte dengang til de samme markeder. Produktionen af friske skaldyr var stærkt begrænset af, at man kun havde tre dage til at afsætte dem. Man kunne skabe et helt nyt marked, hvis man kunne transportere skaldyrene levende frem til forbrugerne,« siger Lars Nannerup.

Han startede forsøg med videns- og forskningsenheden Dansk Skaldyrcenter.

»Vi fik lavet et dokumentationsgrundlag, som var godt nok til at søge innovationsmidler fra staten. Vi lånte 1,2 mio. kr. og kom selv med et tilsvarende beløb. Omkring samme tid kom vi i kontakt med A.P. Møller – Mærsk, der meget gerne vil se, om vores teknologi var forenelig med deres containerstruktur, så de kunne tilbyde de-

res kunder et nyt produkt,« siger han.

Systemet består af en container med 20 plast tanke, som til sammen kan rumme 10 til 14 ton skaldyr. Under transporten bliver forureningen af vandet i tankene minimeret ved at holde temperaturen lav og cirkulere vandet gennem luftbaserede filtre.

Kunstig dvale

»Vi fragter skaldyrene ved for afskibning at fremkalde en kunstig dvaletilstand. Blandt andet bliver deres kropstemperatur nedsat, så den meta-

bolistiske aktivitet bremses. På den måde kan man fragte dem i op til 30 dage uden nævneværdigt spild,« siger han og fortsætter:

»Mærsk har været en god sparringspartner på det organisatoriske plan og under udviklingen af systemet. Det er rederiets skibe, som fragter vore containere.«

Men vejen til målet har ikke været helt billig. Der er skudt ca. 20 mio. kr. i udviklingen af systemet – kapital rejst gennem forskellige investorer og lån i banken.

Ud over Lars Nannerup er bestyrelsesformand i Aqualife, Jens Wittrup Wilumsen, tidligere viceadm. direktør i SAS, og bestyrelsesmedlem Erik Bresling medejere af virksomheden.

Der er fire ansatte og en hel del konsulenter og specialister tilknyttet. Selvom Aqualife først nu går rigtigt i luften, omsatte virksomheden sidste år for 5 mio. kr.

»Vi har løst konsulentopgaver og mange af forsøgene med logistiksystemet er blevet delfinansieret af kunderne,« siger Lars Nannerup, der hele tiden har fået løn.

»Ellers havde jeg ikke kunnet blive ved så længe. Vi havde ikke forudset, at det ville tage fire år. Vi havde klart undervurderet kompleksiteten. Det har ikke været let, men vi har bevaret troen på de signaler, markedet sender,« fortæller Lars Nannerup.

En af de ting, som har van-

skelliggjort processen betydeligt, er, at det patenterede logistiksystem er helt nyt og der derfor ikke findes nogen egentlig lovgivning på området.

Det har været tungt

»Til tider har det virket helt umuligt med den internationale lovgivning. Der er mange miljømæssige spørgsmål i forhold til spredning af arter og sygdomme og fødevareresikkerhed. Vi har haft et godt samarbejde med Fødevarestyrelsen om at udvikle et sikkert og bæredygtigt system. Men det har været tungt – særligt at få den amerikanske FDA godkendelse på et fuldstændig nyt område,« siger han.

Aqualife har indgået en stor aftale med fire canadiske delstater om etableringen af en fragtkorridor fra Canada til Europa. Aftalen betyder, at de allerede er i gang med at producere 32 40ft containere. Der er også indgået aftale med en spansk virksomhed om import fra Nordamerika og senere Sydamerika.

»Det er unikt, at vi har udviklet en løsning, der har et stort internationalt marked på et så tidligt stadie. Udfordringen bliver nu den internationale implementering og den organisatoriske opbygning,« siger Lars Nannerup.

louise.kastberg@borsen.dk

Lars Nannerups iværksættertip

■ Fokuser på din likviditet – bundlinje er vigtigt, men likviditet er altafgørende. Når investorer byder sig, så modtag pengene, hvis prisen er rigtig.

■ Skab alliancer med etablerede koncerner og brands – gode alliancer og stærke brands er ligeså meget værd som investeringskapital.

■ Kend dine begrænsnin-

ger – sammensæt tidligt en bestyrelse, der kan supplere dig på dine svage punkter.

■ Hurtige penge findes ikke – indstil dig og dine nærmeste på et langt sejt træk. Selv hvis du arbejder i en guldmine, skal du ud og grave hver dag.

■ Involver dine fremtidige kunder i din udvikling, før du går til markedet – det giver uvurderlig loyalitet og

et godt dokumentationsgrundlag.

■ Vurder markedet, men fortab dig ikke i analyse og teori – markeder består af mennesker i konstant bevægelse, og det er dig, der bevæger dem.

■ Accepter at du begår fejl undervejs. En iværksætter lærer af sine egne fejltagelser – bare kom i gang med at lære.