

En god mulighet til å få spisset strategien

- Det kan ofte være en utfordring å bevege seg fra utviklingsfasen over til en kommersiell fase. Accel Seafood var en mulighet for oss til å få vurdert prosjektet og markedet vårt fra en annen kant, sier forretningsutvikler, Hege Hammersland-White, i Scantrol Deep Vision.

av Jógvan H. Gardar

Scantrol Deep Vision er et familieeid selskap i Bergen som leverer overvåkings- og prøvetakingsutstyr til havforskning, fiskeri og oppdrett.

- I tillegg til et elektronisk fiskemålingsbrett, FishMeter, har vi utviklet Deep Vision, et undervannskamerasystem for registrering av art og lengde på fisken i en trål. Dette er et system vi har utviklet over en drøy tiårsperiode sammen med blant andre Havforskningsinstituttet i Bergen, forteller Hege Hammersland-White.

I 2013 skilte de utviklingsprosjektet Deep Vision ut i et eget søsterselskap, Scantrol Deep Vision, fordi prosjektet var klart for kommersialisering.

Den vanskelige fasen

- Hva var årsaken til at dere satset på Accel Seafood-programmet?

- Det kan ofte være en utfordring å bevege seg fra en lang utviklingsfase over til en kommersiell fase. Accel Seafood var en svært god mulighet for oss til å få spisset strategien og vurdert prosjektet og markedet vårt fra andre enn oss selv. Sammen med tilbakemeldinger fra et seminar vi arrangerte i høst sammen med en gruppe skippere og innovative teknologipartnere i bransjen, har vi fått et veldig godt utgangspunkt for å gjøre vår strategi tydeligere fremover, sier Hammersland-White.

Prosjektet de har tatt med inn i Accel Seafood-programmet kalles Deep Vision. Det er et undervannskamerasystem som festets i trålen og tar bilder av all fisk som svømmer inn i trålen, før bildene blir analysert i selskapets programvare for art og lengde.

Systemet er utviklet i samarbeid med Havforskningsinstituttet (HI) i Bergen og allerede testet på tokt med deres forskningsbåter i en tiårsperiode.

- Erfaringer herfra har dannet utgangspunkt for den kommersielle prototypen, som vi designet i samarbeid med Inventas og tok i bruk i 2015. Denne har vært testet på åtte tokt, seks av disse med HI sine forskningsfartøyer og to prosjekter i regi av EU. Sammen med HI har vi støtte fra Innovasjon Norge for å utvikle systemet for bruk på deres båter og en intensjonsavtale om at HI skal ta i bruk systemet i deres prøvetaking i løpet av 2017, sier Hammersland-White.

Deep Vision vant Nor-Fishing Innovation Award i august.

Kan benyttes på flere plattformer

- Hva har dere fått ut av Accel Seafood?

- Gjennom Accel har vi ikke bare fått tydeliggjort strategien og markedet vårt, men også testet teknologien opp mot nye markeder, som oppdrettsbransjen. Essensen i systemet vårt er et undervannskamera og lyssystem koblet sammen med en bildeanalyseprogramvare og sorteringsløsning. Dette er elementer som etter hvert kan utnyttes på andre plattformer, som i merd, til ulike former for overvåking og sortering basert på bildeanalyse. Vårt fokus nå er få systemet etablert for bruk i trål, så utvikling for andre plattformer ligger nok lenger frem i tid, sier hun.

Hammersland-White sier at de har utstrakt samarbeid med partnere i inn- og utland, både innenfor teknologi og forskning.

- Vi har også gjennom Accel fått kontakt med potensielle partnere, som kan bli både kunder og samarbeidspartnere for oss. Det er også svært nyttig for oss å få kontaktmentor og miljøet for forretningsutvikling rundt Bergen Teknologioverføring (BTO) og ikke minst andre bedrifter som driver med innovasjon og kjenner til de muligheter og utfordringer vi har i hverdagen, understreker hun.

Har lært om svakheter og styrker

- Regner dere med at dere vil få nytte av dette prosjektet etter at Accel Seafood avsluttes i januar?

- Ja, absolutt. Dette er et prosjekt som har tvunget oss til å se nøyere på en del av våre antakelser rundt både produktet og markedet vårt, og det har i denne perioden dukket opp både muligheter og begrensinger vi ikke selv har vært bevisst på. Samtidig har vi fått en bedre forståelse for hvilke behov som eksisterer i oppdrettsbransjen og hvordan vår teknologi kan være med på å løse disse.

- Vil måten dere har jobbet på i denne perioden bli nyttig til senere prosjekter?

- Ja, vi har jobbet med en forretningsmodell (LEAN) som vi kommer til å bruke videre i utviklingen av prosjektet. Vi har fått et svært godt og dynamisk rammeverk som har klargjort styrker, svakheter, muligheter og begrensninger for produktet. Dette er noe man som travel entreprenør ikke alltid tar seg tid til å jobbe med, men gjennom Accel har vi blitt fulgt opp på en måte som gjør at vi må levere også her, svarer hun.