



Karstein Risberg på besøk hos en ugandisk bonde som vil bli fiskeoppdretter. – Det var stor gründerinteresse blant lokalbefolkningen, sier Risberg.

Foto: Privat

# Skaffer seg nettverk gjennom Accel Seafood

Normong vil utvikle datasystemer som skal måle og finne stress og stresskrevende situasjoner for laksen.

av Jógvan H. Gardar

Selskapet, som holder til i Stjørdal i Nord-Trøndelag, er et selskap som har vært virksomt i flere år, og tidligere har de hatt flere personer ansatt. I dag er Karstein Risberg eneste ansatte i selskapet, og han er i gang med å utvikle systemer som skal kunne hjelpe med å måle og finne stress og stresskrevende situasjoner. Risberg sier at de jobber spesielt med brønnbåt og settefiskanlegg.

Karstein Risberg er utdannet sivilingeniør innen marin teknikk på NTNU. Siden han ble ferdig med studiene i 2001 har han hatt fokus på oppdrett i inn- og utland. Blant annet har han vært knyttet til utvikling av tilapia-oppdrett i Uganda.

Risberg sier til IntraFish at de i denne fasen først og fremst jobber med å identifisere muligheter, lage produkter, presentere og å få tilbakemeldinger fra aktørene.

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

- Dette er god nettverksbygging med mange gode og interessante folk. Jeg kjente ikke til alle industriaktørene, men gjennom prosjektet har jeg fått godt innblikk i selskaper jeg ikke kjente. Vi sparer mye tid og energi når Accel Seafood tilrettelegger med mentorer og næringsaktører. Det er interessant å høre erfaringer fra andre gründere, og å få innblikk i noen nye metoder i forhold til forretningsutvikling.

*- Hva går prosjektet som dere deltar med ut på?*

- Det er et IKT-produkt for brønnbåt og settefiskanlegg, hvor vi skal måle og analysere stress kontinuerlig for å unngå farlig stress. Stress er første indikator på

sykdom og et viktig biologisk styringsparameter. Vi jobber med å finne måter vi kan finne årsakene til problemene, sier Risberg.

Han jobber også med et prosjekt som kun er beregnet på brønnbåt.

- Her er tanken at vi skal kunne beregne sikkerhetsmargin og kostnadseffektivitet. Denne ble laget fordi redere bruker mest erfaring for å bestemme lastekapasitet. Jeg ser nå blant annet på metoder for å effektivisere driften med bedre vannbehandling. Disse metodene vil kunne øke avlusningskapasiteten og lukket tank tid hele året, sier han, og mener at dette vil kunne spare oppdretterne for store summer.

*- Hva har dere fått ut av Accel Seafood?*

- Vi har fått et bedre nettverk, sterke industriaktører og kreative gründere kan være en god match. Det må gjøres en del veivalg, da er det greit å få innspill fra en mentor og koordinator.

Han sier at de har hatt noen fellessamlinger, noen internettsamlinger og en mentor.

- Det er opp til oss selv hvor mye vi benytter oss av mentor og industripartnerne.

*- Har dere fått kontakt med mulige samarbeidspartnere?*

- Ja, men det er for tidlig å konkludere hva det vil bety. Det er en risikosport å være grûnder, men med Accel Seafood er sjansen for å lykkes større, mener han.

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

- Ja, kort og godt handler det om å ta 100 telefoner istedenfor 10. Forretningsstrategi er vanskelig, erfaring er viktig for å bli god på det.