



Daglig leder i Anteo, Sverre Marvik, håper å vokse ut av Midt-Norge.  
Foto: Pressefoto

# Tilbyr sanntidsvarsling for næringsaktørene

Anteo har kommet langt i utviklingen av et system som kan overvåke og varsle næringsaktørene langs kysten om mulig risiko for brudd på biosikkerhet.

---

av Jógvan H. Gardar

- Det er mange muligheter med dette produktet. Mye av informasjonen som inngår i systemet finnes allerede og avhenger kun av integrasjoner, mens annen informasjon krever direkte innsamling fra de ulike oppdrettere og leverandører, sier daglig leder i Anteo, Sverre Marvik.

Han forteller at produktet skal presentere på Accel Seafood-samlingen den 17. januar og kalles Anteo Risk Manager (ARM).

- Dette er ett internettbasert sanntidssystem som rapporterer og forebygger mot hendelser i konflikt med biosikkerhetsprinsippet. Det vil si at systemet overvåker alle mulige smittekilder. Det kan for eksempel være i forbindelse med fartøysbevegelse, transport av levende fisk, utstyr og ulike serviceoppdrag, sier han.

## **Varsler om mulige smittefarer**

Systemet henter data fra offentlig, såvel som næringsinterne datakilder, for å presentere og levere sine tjenester. Marvik sier at systemet er avhengig av at aktørene i næringen ser fordelene med et system som varsler dem tidlig om mulige sykdomsutbrudd, som gir mulighet for koordinering av tiltak og regulering av ferdsel.

- Data som systemet henter inn og analyserer, brukes til å dokumentere og varsle om hendelser som vurderes som uønsket, eller kan utgjøre en potensiell risiko. Et eksempel kan være en brønnbåt som frakter smolt gjennom et område med påvist

sykdom. Da vil vårt system gi kapteinen beskjed om at de nærmer seg et smitteområde, og at båten han fører har bunnluker som er åpne og bør stenges før man kommer inn i området, sier Marvik.

Han påpeker at dette allerede er informasjon som selskapene og myndighetene har i dag, men denne informasjonen inngår ikke i en overordnet sammenheng som gjør det mulig å ta beslutninger i sanntid.

- Det vi bygger er en informasjonsdelingsplattform. Vi ønsker at alle anlegg langs kysten knyttes til systemet, slik at det kan fange opp utfordringer for både de som har anleggene, og de som står for transporten og ulike serviceoppdrag. Vårt system gjør det mulig å flagge mistanker allerede før myndighetene har fattet vedtak. Forutsetningen er at selskapene selv er villig til å dele den nødvendige informasjonen. På den måten ønsker vi å kunne tilby en tidlig varsling slik at næringen kan sette i verk forebyggende tiltak. Dette vil alle tjene på, sier Marvik.

- Utfordringen er å finne en løsning der vi kan få tak i informasjon uten at den misbrukes. Her er det viktig å påpeke at dette er et verktøy kun for næringen, og informasjonen er tilgjengelig med streng tilgangsstyring. Vårt mål er å finne en måte som næringen kan samhandle på, slik at beslutningene kan tas på et bedre og bredere grunnlag, sier han.

En sentral del av systemet er å fange informasjon om ulike tiltak som skal utføres av de ulike leverandørene, slik som vask og desinfeksjon av fartøy. Han sier at systemet brukes for å dokumentere ulike tiltak som utføres, samt minne eier om tiltak som skulle vært gjennomført.

### **Har fått skjerpet budskapet**

Anteo startet virksomheten i 2012, men det var først i 2015 at det ble noen aktivitet i selskapet, da man fikk støtte fra Forskningsrådet og Innovasjon Norge til utviklingen av sine systemer.

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

- Det var ikke utelukkende en sak. Det hjelper oss til å få et bredere nettverk, og for oss som har jobbet i dette miljøet en stund, vet at med vår plassering i Rørvik blir fokus tungt på Midt-Norge. Det samme er for de som har sin opprinnelse på Vestlandet, de har sin viktigste base der. Vi ønsker å vokse ut over Midt-Norge-regionen, og det håper vi at Accel Seafood kan bidra til, sier Marvik.

Han legger til at det også har vært viktig å få hjelp til å få mer fokus på hvordan de skal få kommersialisert idéene.

- Vi har jobbet mye med å finne en forretningsmodell som fungerer. Med de dyktige veilederne som vi har hatt tilgang til, har vi fått skjerpet budskapet, understreker han.

### **Bredt nettverk**

Marvik sier at i tillegg til utvikling av kompetanse i egen bedrift, har de stor nytte av å møte andre bedrifter i samme utviklingsfase innenfor næringen.

- Det skjer mye innenfor næringen i dag, og jeg ser muligheter for flere gode samarbeid på sikt med andre som har deltatt i Accel Seafood. Jeg ser åpenbare synergier med flere av de andre produktene som er vist frem. Vi har knyttet mange kontakter og ser fram til videre samarbeid på tvers av leverandørene for å skape gode tjenester til næringen, sier han.