



ICE
FRE
SH^o

Icefresh konseptet som døråpner for produkt- og markedsutvikling

Torskenettverksmøte i Bergen 9. februar 2011

Om Icefresh AS

- Etablert mars 2006
 - Johan Fredrik Dahle, Svein Ruud
- Fase 1: Teknologisk konsept og løsning
 - Samarbeid med Sintef Energi AS
- Nye aksjonærer 2007
 - Sparebank Vest, Lars Eidesvik, Anders Haugland
- Fase 2: Design og konstruksjon.
 - Prototyp ferdigstilt våren 2009. Versjon 2 våren 2010.
 - Samarbeid med Rustfrie Bergh AS på Dokka
- Fase 3: Etablering av kommersiell handelsløsning
 - Produktutvikling (emballasje / design)
 - Kunder, leverandører, pakkemaskin, frysecontainer, elektronisk ordresystem
 - Distribusjonssentral etablert i Fredrikstad
- Introduksjonssalg 2H 2010 med produktene torsk, laks og kveite



Icefresh konseptet

Fisk og sjømat har et eventyrlig vekstpotensial men sliter med tilgjengelighet, produktformat, produktbredde og kvalitet.

Hovedutfordringen for fisk handler om distribusjon.

Icefresh løser distribusjonsutfordringen ved å transportere fisken fryst og tine den opp igjen før salg.

Strengt kvalitetskrav i kombinasjon med en unik opptiningsprosess gjør at Icefresh kan selge ferskere fisk enn fersk fisk - i et hvert sjømatmarked – hver dag!

Icefresh konseptet steg for steg

- Prosessering, vakuumering og innfrysing pre-rigor
- Transport og mellomlagring på minus 40 °C.
- Opptining før salg

Hvorfor pre-rigor?

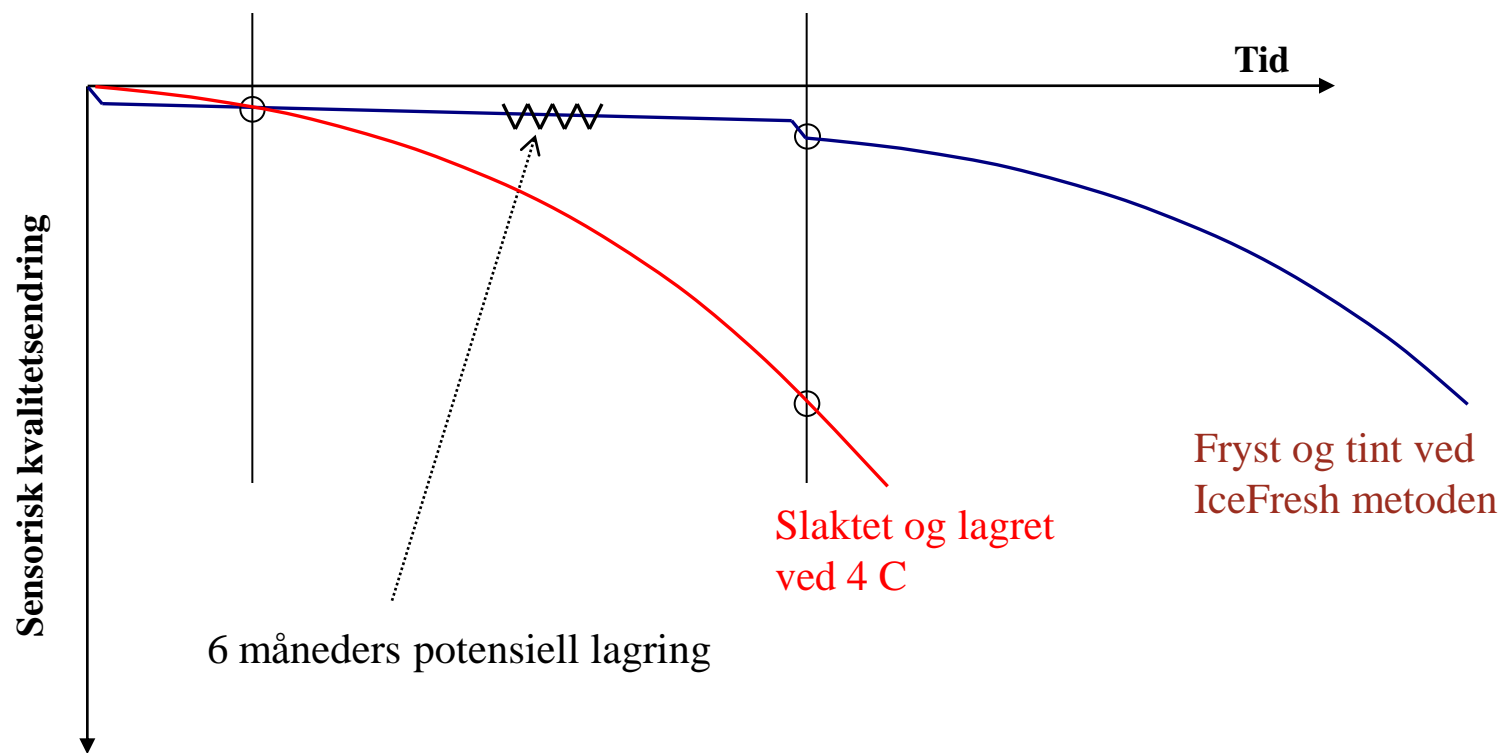
- Økt utbytte fra bearbeiding (mindre spalting og renere kutt)
- Redusert påslag av bakterier (glatt og jevn overflate)
- Innfrysing uten fryseskader (muskelcellene intakt)
- Muliggjør opptining uten kvalitetstap (homogent termisk volum)

Frossenfisk har et dårlig rykte. Hvorfor?

- Man fryser sjelden den ferskeste fisken
- Feil frysetemperatur ødelegger kvaliteten
- Bearbeidede fiskeprodukter er som oftest fryst to ganger
- Vakuumslipp synes ikke så godt på frosne varer

Forskning viser at:

Fersk fisk mister sin kvalitetsfordel mot fryst fisk innen mindre enn 24 timer!



(Sintef Energi AS)

Det er et paradoks at vi møter den globale megatrenden sushi / sashimi med å søke EU om fritak fra regelen om å fryse fisken før salg.

Vi takker med andre ord nei til tilbudet om lønnsom foredling og effektiv logistikk.

Gevinster i verdikjeden

- Icefresh leverer daglig til butikkene slik at de kan planlegge godt og redusere svinn.
- Icefresh reduserer transportvolumet på vei med 55% sammenlignet med fersk fisk.
- Transport sjøveien reduserer utslippet av drivhusgasser med over 90% sammenlignet med flyfrakt.
- Icefresh bidrar til at videreforedling blir lønnsomt fordi man kan produsere for lager og øke råstoffutnyttelsen.

Tineskap



ICE
FRE
SH^o

Icefresh konseptet:

- utnytter alle kostnadsfordelene fra frossenfisk
- oppnår alle pris- og kvalitetsfordelene fra helt fersk fisk

Erfaringer fra salg av ISFERSK torsk, laks og kveite i 7 Meny butikker (18. okt – 17. des 2010)

- Bredden i utvalget fremheves som noe nytt og spennende
- Vi har bare positive tilbakemeldinger på kvalitet
- Verken kundene eller butikkene reagerer på at produktene har vært fryst. Tvert om så blir de begeistret når vi forteller historien vår.
- Det er overraskende få som behersker fisk som råvare til middag i hverdagen.
- Kunder i alle aldre har begynt å spise fisken rå. Sushi er en megatrend!
- ISFERSK er noe helt nytt. Vi må legge arbeid i å fortelle hva det er.



ISFERSK
LAKS



Salmon is the most popular fish in the world and is a rich source of protein and omega-3 fatty acids. It is also a low-fat fish and is easy to cook.

ISFERSK
TORSK



Cod is a popular fish and is a rich source of protein and omega-3 fatty acids. It is also a low-fat fish and is easy to cook.

ISFERSK
KVEITE



Flatfish is a popular fish and is a rich source of protein and omega-3 fatty acids. It is also a low-fat fish and is easy to cook.

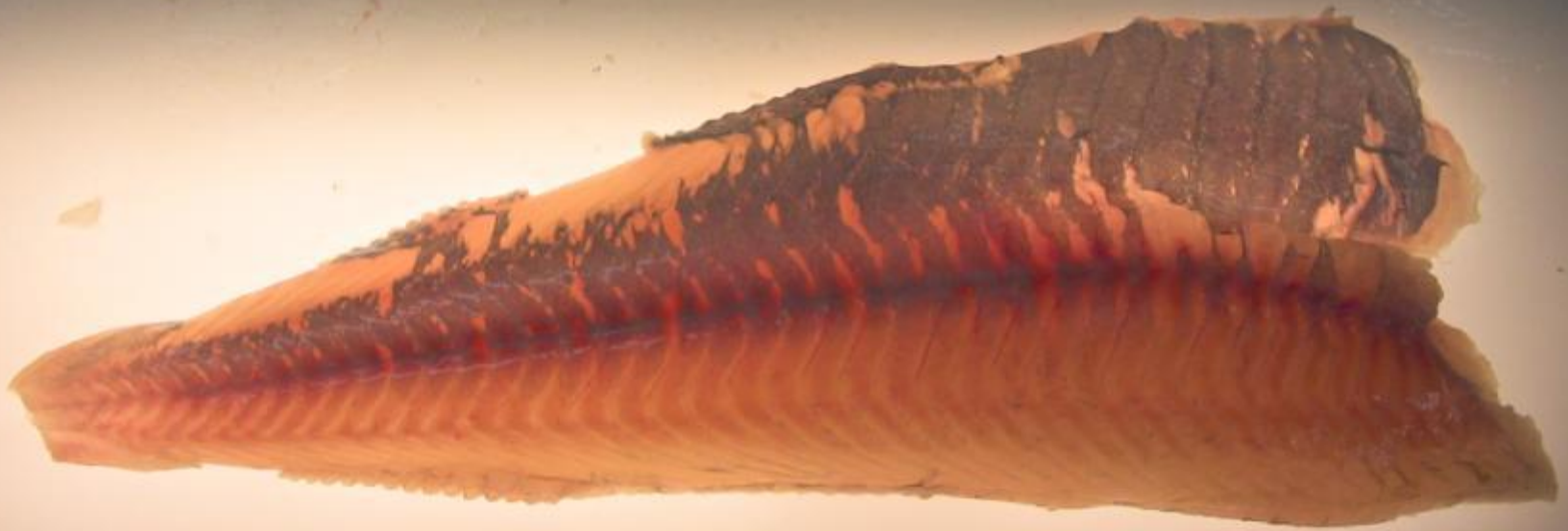




ICEFRESH_CONTAINER_FOLIE
VARIANT B



Et mulighetsbilde



Våre erfaringer med oppdrettstorsk

Oppdrettstorsk er et fantastisk produkt. Spis den rå!

Utnyttelse av hele fisken er nøkkelen til suksess. Det betyr at fisken må bearbeides og foredles.

Torskeoppdrettsnæringen må bli ”champions” i bearbeiding. Fiskerisektoren er dessverre ingen referanse.

Icefresh er en av flere markedskanaler. Vi kan selge oppdrettstorsk like fersk i Oslo som i Shanghai.





Icefresh som døråpner

Icefresh kan selge et bredt produktspekter fra oppdrettstorsk. Det vil gi bedre lønnsomhet i hele verdikjeden.

56% av sløyd hodekappet råstoff kan omsettes "Icefresh" gjennom følgende produktkategorier:

- Ryggloin (ISFERSK torsk)
- Bukloin (SILVERLOIN)
- Buklapp (må utvikles i samarbeid med næringen)



Se våre hjemmesider

www.isfersk.no

Kontaktinfo:

Johan Fredrik Dahle

Daglig leder

Icefresh AS

Tlf: 90 50 60 17

e-mail: johan@icefresh.no