

Robotter til fødevarebranchen

Af Af **Morten Johnsen**

mjo@erhvervsbladet.dk

Fredag den 27. april 2007, 8:00

Vækstpanelet. Preben Hjørnets nyetablerede virksomhed InnoMation i Frederikshavn har udviklet en robot, der via en speciel teknologi kan pakke varer for fødevareindustrien.

I flere måneder sad civil-ingeniør Preben Hjørnet i sit annekst i baghaven og grublede over, hvordan han skulle få realiseret sin iværksætterdrøm med virksomheden InnoMation.

Han havde nemlig gennem flere år været innovations-konsulent for en række virksomheder, men mente nu, at det var hans egen tur til at prøve kræfter med iværksætteriet. Den grundlæggende idé var sådan set på plads, men firmaet krævede stor omtanke, da det er et meget vanskeligt marked, firmaet satsede på at få fodfæste i.

InnoMations speciale er nemlig at udvikle robotter, der kan pakke alt fra frugt og grønt til chips i kasser til den danske fødevareindustri. Og netop her findes der mange aktører, der forgæves har forsøgt at lave en robot, der både kan gribe varerne og samtidig pakke dem i kasser.

- Mange af de robotter, der er på markedet i dag, fungerer ikke ordentligt. Enten taber de poserne eller også ødelægger de produkterne. Derfor mente jeg, der var et hul på markedet, hvis man bare kunne lave en ordentlig robot, siger Preben Hjørnet, der køber robotterne udefra, hvorefter firmaet videreudvikler dem og tilføjer noget af sin egen teknologi.

En af grundpillerne i firmaet, der holder til i Frederikshavn, er, at det kostbare udstyr bliver nøje overvåget, så fejl og mangler straks bliver opdaget.

Det sker via en chip i hver robot, så de selv melder tilbage til virksomheden, hvis der opstår problemer. På den måde kan InnoMation holde styr på samtlige af sine robotter og sørge for altid at få den nødvendige feedback.

Hvilket marked er det, du vil ramme med InnoMation?

- Primært fødevareindustrien. Vores robotter kunne for eksempel bruges hos en fabrik, der pakker kartofler. Her er hver pose jo forskellig, hvilket mange robotter har problemer med. Men med den teknologi vi sætter i vores blæksprutte-lignende robot, kan den effektivt pakke den slags poser, som andre robotter ville tabe på gulvet.

Hvem er dine konkurrenter, og hvad kan du gøre bedre end dem?

- Der er mange andre firmaer på markedet. Men der hvor vi især adskiller os, er gennem vores teknologi. Vi videreudvikler jo robotterne ved at kombinere vores teknologi med den eksisterende teknologi, da vi for eksempel tilføjer kamera og celler til robotterne.

Hvordan markedsfører du din virksomhed?

- Vi har jo lavet en hjemmeside, som blandt andet præsenterer produkterne. Men ud over det har vi planer om at udvælge et par kunder, hvor vi har fået lov til at opstille et webcam, som

kan filme robotterne i aktion. På den måde kan kunder og eventuelle investorer fra Amerika og Asien gå ind på vores hjemmeside og se, hvordan robotten fungerer i praksis. Vi har også haft nogle af vores forhandlere ude på forskellige messer og fremvise vores produkt.

Hvad er forretningsmodellen, og hvordan skal du tjene penge?

- Vi køber robotterne, og så tilføjer vi noget ekstra teknologi, så de fungerer bedre. Derefter sælger vi dem videre gennem vores forhandlere. En færdigudviklet robot sælger vi videre for lidt under en million, og det er her vi skaber cashflow til virksomheden. Vi har netop valgt at undgå at bygge robotten helt fra bunden selv, da det vil være alt for dyrt og tidskrævende.

Hvor stor kapital har du til at løbe virksomheden i gang?

- Vi lejer os ind i de lokaler, hvor firmaet har til huse nu, og ellers har jeg fået en række investorer ind i firmaet, der kan hjælpe os med at indkøbe robotter. Vi er i øjeblikket også ved at søge en halv million hos en EU-lånefond, men de midler kan vi først få, når vores produkter er helt færdigudviklede. Vi har dog allerede en stribe ordrer, så jeg regner med, at firmaet kan fremvise et overskud i juni.

Luk vindue