

Kongekrabberogn

- Markedsmuligheter og markedsuttesting

Siden august 2005 har det i områder langs Finnmarkskysten for første gang vært lov å fiske etter hokongekrabben. Dette har gitt tilgang til rognen til kongekrabbe. Møreforskning har siden 2006 jobbet med å finne mulig utnyttelse av dette råstoffet. Det FHF finansierte prosjektet "Markedsmuligheter og markedsuttesting av kongekrabberogn" har sett på markedspotensialet til kongekrabberognen både som råstoff og kaviarprodukt. Resultatene viser at rognen har potensial til å kunne bli et nisjeprodukt fra Norge og Finnmarkskysten.



Kongekrabben (*Paralithodes camtschaticus*) er en innført art fra det nordlige Stillehavet som ble satt ut på Kola i Russland på 60-tallet. I begynnelsen av 90-tallet hadde kongekrabben vandret over til norske farvann og fiske etter arten begynte.

Globalt er det forbud mot å fangste hokongekrabbe. Forbudet er en strategi for å bevare bestanden. I Barentshavet derimot vokser bestanden på bekostning av andre arter. Norske myndigheter har derfor åpnet for fiskeri etter hokongekrabbe for å begrense videre spredning. Med fiske av hokrabben får en tilgang til et

helt nytt og unikt råstoff, rognen til krabben.

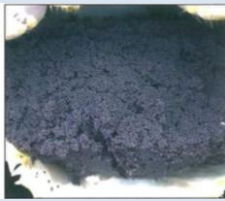
Hovedmålet i prosjektet har vært å øke verdiskapningen i kongekrabbe-industrien ved undersøkelse av markedsmulighetene og markedsuttesting av kongekrabberogn.

I tidligere prosjekt har en funnet optimal innhøstingstid for rognen. Basert på disse resultatene ble rognen høstet, sortert på kvalitet og farge og rensset før det ble foredlet til et standard kaviarprodukt. Dette produktet ble testet i 4 ulike marked, Norge, Spania, Frankrike og Japan. Produktprøver og spørreskjema ble

sendt ut til ca 50 ulike restauranter. Restaurantene ble fulgt opp med intervju etter uttestingen.

Fokuset i uttestingen var å få en bedømmelse av kvalitet og mulige bruksområder til kaviaren.

Kaviarproduktet ble godt mottatt og de fleste uttesterne gav produktet høy score. De beskrev rognen som crispy, med pen farge og frisk smak av skaldyr og sjø. Kaviaren bør brukes naturell uten tilsetning av smak eller farge. En stor andel av restaurantene ønsket å sette produktet på menyen.



Råstoffegenskaper til kongekrabberogn

Kongekrabbene vandrer til grunnere områder i april for å gyte. Antall egg under gyting ligger mellom 100-400.000 egg avhengig av hvor stor krabben er og utgjør 5-10 % av totalvekten til krabben. Eggene er rundt 1 mm i diameter og kan sammenlignes med størrelsen på eggene til lodde og rognkjeks. Etter gyting bærer kongekrabben rogn i 11-12 måneder. Utrogna sitter som klaser under haleklaffen og er fra lilla til brunlig på farge. Rogna til kongekrabben er, i motsetning til den rogn en vanligvis bruker til kaviar, befruktet. Dette medfører at det foregår en larveutvikling i eggene gjennom sesongen.



Kvaliteten på kongekrabberogn varierer fra individ til individ og gjennom sesongen. Undersøkelser utført av Møreforskning viser at den beste perioden for innhøsting av rogn er i perioden juni til september. Etter denne perioden er larveutviklingen i eggene fremtredende og næringsinnhold, smak og utseende redusert.

Næringsinnhold

Vann	64,5 %
Aske	3,8 %
Protein	22,1 %
Fett	11,5 %

Fettsyresammensetning

Umettet fett	15,5 %
Enumettet fett	30,7 %
Flerumettet fett	53,9 %
OMEGA-3	42,6 %
OMEGA-6	8,2 %

Tre viktigste aminosyrene (g/100g)

Asparaginsyre	1,8
Glutaminsyre	3,07
Leucin	1,64

Produktegenskaper

Kongekrabberognen kan brukes både rå og varmebehandlet. Bruksområdene er mange, bl.a. naturell som garnityr, som tilsetning i forskjellige retter og i saus. Flere påpekte at det passer som sushi.

Oppfatninger om smak varierer i stor grad i alle markedene. Mange mente at rogn smakte skalldyr, sjø og alger, mens flere mente at den hadde en nøytral smak. Noen nevnte at den hadde en metallisk eller bitter ettersmak.

Mange likte den sprø og crispy konsistensen godt. De som var negative syntes det var små og harde rognkorn. Sammenlignet med fiske-rogn mangler kongekrabberogna den fethetsfølelsen som fiskerogn gir. Den oppleves tørrere.

Fargen på kongekrabberogn varierer gjennom året og mellom individ, fra lilla til brun. De fleste likte den lilla fargen best, men hadde ikke noe imot å bruke den brune så lenge fargeforskjellene var naturlige. Dette er positivt med tanke på å få utnytte mest mulig av rogn. I Japan foretrekker de den lilla og den blir også priset høyest.

Kjøp og pris

De fleste restaurantene ønsker å kjøpe kongekrabberogn gjennom hele året. Spesielt i Spania var interessen for kjøp stor.



Det er mest aktuelt å introdusere og selge rogn til restaurantsegmentet. Et nytt produkt må gjøres kjent og det gjøres best ved at det blir introdusert gjennom restaurant-segmentet. Det er også mindre kvantum som blir omsatt, og en må derfor begrense hvor en selger produktet.

Pris er ofte et veldig vanskelig spørsmål, der restaurantene vegrer seg for å oppgi for høy pris. Resultatene viser en spredning fra 150 til 2800 kr/kg, med en gjennomsnittspris i Norge på 950 kr/kg. Oppnåelig pris vil være avhengig av tilgjengelig kvantum, distribusjon, hvordan produktet blir solgt og merkevarebygging.

Utfordringer og muligheter

Resultatene i undersøkelsen viser at det er store muligheter for

produktet. Selv om noen ikke likte produktet, så er det mange som er positive. Når topp restauranter med flere stjerner i Guide Michelin synes dette er et godt produkt og ønsker mer av det, så er det potensial for at produktet kan bli en suksess.

Det vil være nødvendig å differensiere kongekrabberogn og skape positive og unike assosiasjoner. I merkevarebyggingen er det også viktig å fortelle om opprinnelse og en god historie som fenger.

Viktige utfordringer vil være å skaffe nok råstoff og opparbeide marked. Produsentene må samarbeide og ikke utkonkurrere hverandre. Resultatene i undersøkelsen viser at det er muligheter for å lykkes.

Ønsker du ytterlig informasjon om prosjektet, ta kontakt med Møreforskning ved Wenche E. Larssen, tlf 70 11 16 03 wenche@mfaa.no og Kari Lisbeth Fjørtoft tlf 70 11 16 05 kari@mfaa.no, eller Rekeforum FHL ved Kristian Prytz, tlf 99 58 53 87, Kristian.Prytz@fhl.no