



pievieno smūtijiem. Lai gan tirdzniecība sāka tikai pērn decembra vidū, uzņēmumam jau ir savi pastāvīgie klienti, bet rindā stāv citi interesenti, kuri vēl tikai gaida, kad varēs tikt pie spirulīnas svaigā veidā.

Taču uzņēmuma mērķis nav pārdot superaļģi privātpersonām, bet gan pārtikas ražotājiem. Tie ar spirulīnu varētu uzlabot savu produkciju, piemēram, pievienojot to svaigām kūkām vai piena produktiem, tādējādi paaugstinot pamatprodukta uzturvērtību. "Mēs esam inženieri, mūsu mērķis ir attīstīt šo inženiertehnisko daļu, nevis izdomāt receptes un strādāt pie produktu klāsta," saka Agnese. Kristīne gan pieļauj, ka, iespējams, saglabāsies arī privātpersonu atzars.

Vienā bioreaktorā nedēļā izaug aptuveni viens kilograms spirulīnas, un ar to ir par maz, lai jau steigtos pie pārtikas

SPIRULĪNA IR UNIKĀLS ORGANISMS, KAS SATUR VAIRĀKUS SIMTUS AKTĪVO VIĒLU. "NEVIENS CITS AUGU VALSTS PRODUKTS NESTĀV TAI BLAKUS."

Tie visi ir mazie ražotāji, un arī viņi spirulīnu parasti izkaltē, jo tā vienkārši ir vieglāk uzglabāt. Lielākie spirulīnas ražotāji ir ASV, Indijā un Ķīnā. Gan lielie, gan mazie ražotāji spirulīnu audzē diķos vai diķos ar siltumnīcu, tāpēc var teikt, ka latviešu metode – spirulīnas audzēšanas bioreaktorā – ir unikāla.

Diķos spirulīna aug līdz sešiem mēnešiem gadā, diķos ar siltumnīcām – līdz deviņiem mēnešiem gadā. Reaktorā tā aug visus 12 mēnešus, līdz ar to pašmāju uzņēmumam nav problēmu ar sezonālītāti – sezonālo darbaspēku un sezonālajiem ienākumiem.

Pagaidām *SpirulinaNord* savu produkciju pārdod privātpersonām. Saldētā spirulīna ir nopērkama vienā veikalā Rīgā, kā arī iegādājama tieši no uzņēmuma. Kādā kafejnīcā Rīgā spirulīnu

ražotājiem. Kristīne stāsta, ka vēl tiek attīstītas laboratorijas tehnoloģijas un kultivēšanas process. Viņa cer, ka uz šīs bāzes vasaras beigās uzņēmums savas produkcijas ražošanu varēs palielināt desmitiem reižu. *SpirulinaNord* jau meklē jaunas ražotnes telpas, kur būvēt lielos bioreaktorus. To ietilpība būtu viens kubikmetrs.

Paralēli darbiem pie ražotnes attīstības Agnese strādā arī projektā *Post-Doc* – pie pētījuma, kura mērķis ir noskaidrot, kā, iztērējot gaismai mazāk vatu, iegūt kvalitatīvāku spirulīnas biomasu.

Jaunuzņēmums *SpirulinaNord* noteikti nepalikis tikai Latvijas tirgū – ar unikālo zaļo, svaigo masu tas cer iepazīstināt arī ziemeļvalstis. Galu galā pieprasījums pēc spirulīnas pasaulē ik gadu aug par desmit procentiem, norāda Agnese. **FIJ**

EKSPERTA KOMENTĀRS

BEZ JAUNIEM PĀRTIKAS AVOTIEM NEIZTIKT



Maksims Jegorovs
Accenture vadītājs Latvijā

Līdz 2050. gadam pieprasījums pēc olbaltumvielām pasaulē salīdzinājumā ar pašreizējo palielināsies par 80 %, līdz ar to pārtikas ražošanas tirgus mainīsies un ražotājiem būs jāpārvar jauni izaicinājumi sagādes jomā. Alternatīvās olbaltumvielas, kas bagātas ar cilvēkam vērtīgām uzturvielām, ies tikai plašumā, jo gaļas un piena produktu ražošanai ir nepieciešami lieli resursi. Palielināsies arī pieprasījums pēc produktiem un servisiem, kas palīdzēs uzlabot un sekmēs cilvēku dzīves kvalitāti, īpaši, ņemot vērā sabiedrības novecošanās procesu, kas ir viens no svarīgākajiem Eiropas Savienības izaicinājumiem. Tāpēc ir ļoti atbalstāmi pētījumi, kas meklē jaunus pārtikas, uzturvietu avotus un iespējas veselības uzturēšanas jomā.

Tomēr nevajadzētu aizmirst par tehnoloģiju sniegtajām iespējām, jo datu analītika, mākslīgā intelekta, mašīnmācīšanās risinājumi un sensori var palīdzēt sasniegt labākus rezultātus un uzlabot efektivitāti, tai skaitā rast atbildi, kā palielināt produkcijas ražošanu desmitiem reižu. Ieteiktu uzņēmumam padomāt par tirdzniecības iespējām digitālajā vidē. Lai arī nelieliem uzņēmumiem var šķist, ka tehnoloģijas un digitālās vides iespējas var atļauties tikai vidēji un lieli uzņēmumi, patiesībā jaunas pieejas ir jāmeklē ikvienam. Esmu dzirdējis vairākus stāstus, kā digitālā vide paver jaunus apvēršņus, idejas un noieta tirgus. Tāpat tā ir iespēja uzreiz saņemt atgriezenisko saiti, lai ieviestu izmaiņas, ja tādas nepieciešamas.

Man ir liels prieks, ka bērna kopšanas atvaļinājuma laiks izmantots personīgai izaugsmei un pārkvalifikācijai. Tas ir labs piemērs citām māmiņām – cerams, ka dzirdēsīm citus līdzīgus stāstus.

STARTUP KOPĀ AR

**accenture**