



**TELEMARK UTVIKLINGSFOND
TUF**

**Saksliste styremøte nr 2-2013
22.04.2013**

TELEMARK UTVIKLINGSFOND



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.	SAK NR 2 REFERAT FRA STYREMØTER.....	5
1.1.	Forslag til vedtak	5
1.2.	Vedtak i styret.....	5
2.	SAK NR 3 NOTAT OM STATSSTØTTE	5
2.1.	Forslag til vedtak	5
2.2.	Vurdering av daglig leder	5
2.3.	Vedtak i styret.....	5
3.	SAK NR 4 POWERED BY TELEMARK.....	6
3.1.	Forslag til vedtak	6
3.2.	Vurdering av daglig leder	6
3.2.1.	Sammendrag	6
3.2.2.	Kostnader i prosjektet.....	6
3.2.3.	Forhold til ESAS støttereglement	6
3.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	6
3.3.1.	Bakgrunn	6
3.3.2.	Mål.....	7
3.3.3.	Ringvirkninger.....	8
3.3.4.	OMFANG OG AVGRENSING	8
3.3.5.	ORGANISERING.....	8
3.3.6.	Kostnad og finansieringsoversikt.....	9
3.4.	Vedtak i styret.....	9
4.	SAK NR 5 REF SPORT	10
4.1.	Forslag til vedtak	10
4.2.	Vurdering av daglig leder	10
4.2.1.	Eksterne investorer	10
4.2.2.	Videreutvikling	10
4.2.3.	Betydningen for Kragerø	10
4.2.4.	Forhold til ESAS støttereglement	11
4.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	11
4.3.1.	Omfang og formål.....	11
4.4.	Status, plan og anvendelse	11
4.4.1.	Kapitaltilskudd, verdivurdering og lån	12
4.4.2.	Forankring i forhold til formålet med Telemark Utviklingsfond	12
4.4.3.	Resultatmål og kapitalbehov 2012-2017	13
4.4.4.	Kostnader og finansiering frem til nå.....	13
4.4.5.	Nye muligheter etter siste møte	14
4.5.	Vedtak i styret.....	14
5.	SAK NR 6 SCANJET	14
5.1.	Forslag til vedtak	14
5.2.	Vurdering av daglig leder	14
5.2.1.	Sammendrag	14
5.2.2.	Scanjet konsernet.....	15
5.2.3.	Etablering av selskapet	15
5.2.4.	Etablering av arbeidsplasser	15
5.2.5.	Investeringskostnader	15



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.2.6.	Forhold til ESAS støttereglement	15
5.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	16
5.3.1.	Sammendrag	16
5.3.2.	Hva skal utvikles	16
5.3.3.	Problemstilling og konsekvens ved dagens løsning	16
5.3.4.	Formålet med prosjektet tiltaket	16
5.3.5.	Konsekvenser ved avslag av søknaden	16
5.3.6.	Budsjett	17
5.3.7.	Finansieringsplan	17
5.4.	Vedtak i styret	17
6.	SAK NR 7 MATAUK LANGØYA	18
6.1.	Forslag til vedtak	18
6.2.	Vurdering av daglig leder	18
6.2.1.	Sammendrag	18
6.2.2.	Innovasjon Norge og Vekst i Grenland	18
6.2.3.	Forhold til ESAS støttereglement	18
6.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	19
6.3.1.	Om Langøya	19
6.3.2.	Ideen bak matauk	19
6.3.3.	Betydning for Telemark	20
6.3.4.	Visjon og mål	20
6.3.5.	Investering og Finansieringsplanen	21
6.4.	Vedtak i styret	21
7.	SAK NR 8 KVITSEID NÆRINGSHAGE	22
7.1.	Forslag til vedtak	22
7.2.	Vurdering av daglig leder	22
7.2.1.	Eksempel på attraktivitet	22
7.2.2.	Risikoen i prosjektet	23
7.2.3.	Forhold til ESAS støttereglement	23
7.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	23
7.3.1.	Bakgrunn	23
7.3.2.	Etablering av Næringshage	23
7.3.3.	Om Prosjektet og finansiering	24
7.3.4.	Betydning av Næringshage i Kviteseid	24
7.3.5.	Risikopunkt	24
7.4.	Vedtak i styret	24
8.	SAK NR 9 FYRESDAL NÆRINGSHAGE	25
8.1.	Forslag til vedtak	25
8.2.	Vurdering av daglig leder	25
8.2.1.	Eksempel på attraktivitet	25
8.2.2.	Risikoen i prosjektet	26
8.2.3.	Forhold til ESAS støttereglement	26
8.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	26
8.3.1.	Generell informasjon	26
8.3.2.	Sammendrag av søknaden	26
8.3.3.	Aksjonærer	27
8.3.4.	Risikopunkt	27
8.4.	Vedtak i styret	27
9.	SAK NR 10 TELEMARKSRØYE AS	28
9.1.	Forslag til vedtak	28
9.2.	Vurdering av daglig leder	28
9.2.1.	Sammendrag	28



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

9.2.2.	Nye oppdrettsanlegg	28
9.2.3.	Ledelse	29
9.2.4.	Forhold til ESAS støttereglement	29
9.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	29
9.3.1.	Sammendrag av søknaden	29
9.3.2.	Økonomisk kontroll/vurderingar	30
9.4.	Godkjenning	30
9.5.	Vedtak i styret	31
10.	SAK NR 11 TELEMARK OFFSHORE	31
10.1.	Forslag til vedtak	31
10.2.	Vurdering av daglig leder	31
10.2.1.	Sammendrag	31
10.2.2.	Overordnet plan for Telemark Offshore	32
10.2.3.	Søknad i forhold til vedtatt strategi for Telemark Utviklingsfond	32
10.2.4.	Forhold til ESAS støttereglement	32
10.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	33
10.3.1.	Søknad	33
10.3.2.	Informasjon om Telemark Offshore	33
10.3.3.	Planer videre	33
10.3.4.	Arbeidsoppgaver finansieringsplan	34
10.4.	Vedtak i styret	34
11.	SAK NR 12 DYRSKUN ARRANGEMENT	35
11.1.	Forslag til vedtak	35
11.2.	Vurdering av daglig leder	35
11.2.1.	Forhold til ESAS støttereglement	35
11.3.	Beskrivelse av prosjektet fra søker	36
11.3.1.	Sammendrag av søknaden	36
11.3.2.	Konsekvenser ved avslag av søknaden	36
11.3.3.	Kva skal utviklast	36
11.3.4.	Formålet med prosjektet tiltaket	37
11.3.5.	Budsjett	37
11.3.6.	Finansieringsplan	37
11.4.	Vedtak i styret	38
12.	SAK NR 13 TELEMARK INTERKOMMUNALE NÆRINGSFOND ...	38
12.1.	Forslag til vedtak	38
12.2.	Vurdering av daglig leder	38
12.3.	Vedtak i styret	38
13.	NESTE STYREMØTE	38



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

1. SAK NR 2 REFERAT FRA STYREMØTER

1.1. Forslag til vedtak

De utsendte referatene fra tidligere møter godkjennes.

1.2. Vedtak i styret

2. SAK NR 3 NOTAT OM STATSSTØTTE

2.1. Forslag til vedtak

Styret vedtar at dette dokumentet skal være TUF sitt regelverk ved tildeling av støtte til bedrifter i Telemark. Styret vedtar at søker må referere til aktuelt regelverk ved søknad om støtte fra Telemark Utviklingsfond.

2.2. Vurdering av daglig leder

ESAS statsstøttereglement krever en nøye dokumentasjon og beskrivelse av søknad og begrunnelse for å gi støtte til bedrifter. Uten denne dokumentasjonen kan en fort komme inn under begrepet ulovlig støtte. Det er støttemottager som er hovedansvarlig for at det ikke mottas ulovlig støtte. Det legges opp til en varsom og nøyaktig saksbehandling hos TUF.

Telemark Utviklingsfond vil benytte seg av bagatellmessig støtte og unntaksregler som allerede er godkjent i ESA.

Fondet er registrert i ESA med spesifisering av hvilke unntaksregler som skal gjelde for TUF.

2.3. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

3. SAK NR 4 POWERED BY TELEMARK

3.1. Forslag til vedtak

Telemark Utviklingsfond bevilger kr 100.000,- til prosjektet Powered by Telemark.

3.2. Vurdering av daglig leder

3.2.1. Sammendrag

Prosjektet søker om kr 100.000,- i støtte fra Telemark Utviklingsfond. Det er innvilget kr 100.000,- fra Telemark Fylkeskommune samt kr 470.000,- fra Innovasjon Norge.

Det er Rjukan Næringsutvikling som sitter i førersetet for dette prosjektet. Prosjektet ønsker å få til et tett samarbeid i hele Telemark når det gjelder mulige datalagringsprosjekter.

Telemark Utviklingsfond bør være en bidragsyter til prosjekter som skaper felles mål og muligheter for fylket.

3.2.2. Kostnader i prosjektet

Prosjektet søker om full finansiering av de eksterne kostnader som vil bli påført prosjektet. De involverte partene legger inn en betydelig egeninnsats i prosjektet, denne egeninnsatsen er ikke spesifisert i prosjektet.

Etter daglig lederes vurdering er innsatsen ikke ubetydelige og kan forsvare at de tre partene nevnt under sammendraget sammen finansierer de eksterne kostnadene til prosjektet

3.2.3. Forhold til ESAS støtterelement

Prosjektet er et felles prosjekt av offentlige aktører som ikke har økonomisk gevinst som sitt mål. Søknaden faller dermed utenom begrepet ulovlig støtte. Om en skulle se på dette prosjektet som ulovlig statsstøtte vil det i tilfelle bli vurdert som bagatellmessig støtte og er dermed innenfor reglementet.

3.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

3.3.1. Bakgrunn

Det legges ned et stort arbeid og brukes mye ressurser for å legge til rette for å etablere store datasenter på Rjukan. Rjukan Technology Center (RTC), Rjukan Mountain Hall (RMH), Tinn kommune, Innovasjon Norge, Telemark fylkeskommune og Rjukan Næringsutvikling står sentralt i dette arbeidet. Med utgangspunkt i Rjukan-initiativene, etableres dette prosjektet med en bredere telemarksforankring under samme målsetting; *Telemark skal bli den foretrukne regionen i Norge og Europa å etablere kostnadseffektive, grønne datasentre i.*



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

For å stå rustet som det beste vertskap for den nye datasenterindustrien og få til næringsutvikling i regionen med bakgrunn i denne satsingen må Telemark arbeide med det som kan gi oss en konkurransefordel både nasjonalt og internasjonalt. Det beste vertskap og ønske om næringsutvikling henger sammen. Datasenterindustrien er en helt ny næring i Norge.

Deres behov og kriteriene som stilles viser at Telemark har gode forutsetninger for å kunne tilby de beste rammebetingelsene for denne industrien basert på sin infrastruktur og industrikompetanse som er bygget opp gjennom prosessindustrien i aksen Rjukan, Notodden, Skien og Porsgrunn. Datasenterindustrien har behov for mange typer leveranser, kompetanse og innovasjonsaktører som kan bidra til deres utvikling og konkurranseevne. Telemark har behov for næringsutvikling som bidrar til folketallsvekst, kompetansearbeidsplasser og attraktivitet.

Rjukan Næringsutvikling vil med dette prosjektet starte arbeide med å legge til rette for et målrettet arbeid for å bidra til at næringslivet og vertskapet i regionen kan levere og utvikle seg i henhold til behovet datasenterindustrien har. Prosjektet skal også utløse ringvirkninger og nyetableringer.

Telemarks konkurransekraft og attraktivitet i datasenterindustrien avhenger av et effektivt og godt samspill på tvers av selskaper, miljøer og geografi. Det blir en konkret utfordring for dette prosjektet å definere en helhet hvor nettverket og miljøene naturlig kan koples på. Prosjektet har som ambisjon å engasjere de regionale utviklingsaktørene, akademia og priv.loff. sektor i et samspill, slik at vi kan bygge på alle de gode prosessene og aktivitetene som pågår i og utenfor fylket.

Vi vil etablere en plan for dette arbeidet som blir forankret hos alle aktørene (dette forprosjektet) og deretter etablere samspill- og utviklingsarenaer som kan bidra til og utløse potensialet denne satsingen kan gi (hovedprosjekt)

3.3.2. Mål

Forsterke og legge til rette for utnyttelse av potensielle ringvirkninger knyttet til datasenteretablering(er) i Telemark gjennom:

- Identifisering og begeistring av relevante (etterspurte) kompetansemiljøer herunder privat/offentlig sektor og akademia
- Utarbeide og implementere en nettverksplan for utvikling av prosjekter og facilitering av nettverket. Nettverksplanen skal understøtte datasenterinitiativenes ambisjon om å bli ledende på miljø og konkurransedyktig på pris, tilgjengelighet og skalerbarhet.

Delmål (forprosjekt):

- Identifisere og invitere kompetansemiljøer
- Utarbeide en oversikt over hvilke områder (kompetanse, tjenester, produkter) vil mangler eller er svake på –basert på direkte behov ved datasenteretablering (GAP-analyse)
- Utarbeide en nettverksplan (3 årig)



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

3.3.3. Ringvirkninger

Med ringvirkninger menes aktivitet og arbeidsplasser som etableres i (hele) regionen som et resultat av datasenteretablering, dog ikke direkte knyttet til operasjonen. Viktige ringvirkninger vi ønsker å stimulere er (ikke uttømmende):

- Bruk av lokale/regionale underleverandører (til drift)
Utvikling av leverandører med basis i regionale kompetansemiljøer som Kongsberg og Grenland og andre-her med særlig fokus på miljø.
- Legge til rette for forskning og utviklingsaktiviteter hvor den regionale kompetansen styrkes
- Legge til rette for nyetableringer med tangeringspunkter til datasenterindustrien
- Sikre godt samspill mellom datasenterindustrien og de regionale akademiske institusjonene

3.3.4. OMFANG OG AVGRENSING

Denne prosjektplanen *omfatterforprosjektdelen* av totalprosjektet. Fasen skal avsluttes i første kvartal 2013, da beslutning om videreføring finner sted. Det legges opp til et hovedprosjekt med varighet på tre år.

Prosjektet skal ivareta interesser knyttet til Telemark som vertskap for datasenterindustri, med en særskilt forankring i kompetansemiljøene i triangelet Oslo-Rjukan –Kristiansand.

3.3.5. ORGANISERING

Prosjektet er organisert etter PLP.

- Rjukan Næringsutvikling, Audun Mogen er prosjekteier (PE)
- Torkild Follaug er prosjektleder (PL)
- Espen Remman og Harald Falsen (NSA) er prosjektkonsulenter (PK)

Styringsgruppe:

Audun Mogen, Rjukan næringsutvikling (leder av styringsgruppa)
John Terje Veseth, NUAS,
Thor Oscar Bolstad, HIP

Torkil Bjørnson, NCE Kongsberg

Lise Wiik, Telemark fylkeskommune

Ole Sten Volland, Tinn Energi, ATB Nett

Tommy Odinsen, Innovasjon Norge

Espen Remman, NSA Crayon/Nydro AS



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

3.3.6. Kostnad og finansieringsoversikt

Budsjett- og finansieringsplan eksterne kostnader

<i>Budsjett</i>		<i>Finansieringsplan</i>	
<i>Kostnadsart (Hovedposter)</i>	<i>NOK</i>	<i>Kilde</i>	<i>NOK</i>
<i>Prosjektleder</i>	<i>324.000</i>	<i>Innovasjon Norge</i>	<i>477.000</i>
<i>Prosjektkonsulent</i>	<i>288.000</i>	<i>Andre</i>	<i>200.000</i>
<i>Reise</i>	<i>50.000</i>		
<i>Møtekostnader</i>	<i>15.000</i>		
<i>SUM</i>	<i>677.000</i>	<i>SUM</i>	<i>677.000</i>

Egeninnsats (estimat med timesats kr. 500) finansieres av deltagere

<i>Kilde</i>	<i>NOK</i>
<i>Rjukan Næringsutvikling</i>	<i>90.000</i>
<i>Norske Systemarkitekter (NSA) RTC og RMH</i>	<i>100.000</i>
<i>Notodden/Rjukan/Herøya Industripark</i>	<i>317.000</i>
<i>Styringsgruppe</i>	<i>70.000</i>
<i>Forankringsprosess i nettverket</i>	<i>100.000</i>
<i>SUM</i>	<i>677.000</i>

3.4. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

4. SAK NR 5 REF SPORT

4.1. Forslag til vedtak

Telemark Utviklingsfond bevilger kr 350.000,- til Refsports AS. Tilskuddet er ment å bygge opp under prosjektet for å få et best mulig produkt å vise til under Norway Cup og derigjennom legge grunnlaget for videre involvering av aktuelle investorer.

Videre utvikling av produktet vil måtte skje med eksterne finansieringskilder.

Det er en forutsetning at ny aksjekapital kr 600.000- blir innbetalt samt at Innovasjon Norge bevilger støtte som antydnet før tilskudd fra Telemark Utviklingsfond blir utbetalt.

4.2. Vurdering av daglig leder

Utviklingen av et unikt digitalt rapporteringssystem for lagidretter er spennende. Det kan etter daglig lederes syn gi en ekstra stimulans til Kragerø og Telemark, produktet er spennende og nytenkende.

Det er ingen konkurrenter til produktet, produktet kan imidlertid kopieres. Fordelen til Refsports er at de er de første og kan greie å lage avtaler med store aktører som Norges fotballforbund, Norway Cup etc. Disse avtalene kan være tilstrekkelige til at selskapet kan nå sine langsiktige mål.

Selskapet trenger bistand i denne fasen frem til høsten 2013, denne støtten bør Telemark Utviklingsfond gi.

4.2.1. Eksterne investorer

Entreprenørskapital i Sverige AB har tegnet aksjer for kr 600.000,- i denne fasen. De er inne med en første del som viser at selskapet nå er verdsatt til i størrelsesorden 4-5 MNOK. Investoren er villig til å bli med i nye emisjoner høsten 2013 og 2014. Selskapet vil måtte gå ut i markedet for å skaffe flere investorer. Dette bør være mulig etter en vellykket test både i Norway Cup og dana Cup sommeren 2013.

4.2.2. Videreutvikling

Selskapet har klare planer for videreutvikling av produktet. Daglig leder har hatt flere møter med selskapet. De planer de presenterer er etter mitt syn troverdige og vil bringe produktet opp på et høyt nivå.

4.2.3. Betydningen for Kragerø

Det vil muligens kunne bli opp til 10 ansatte lokalisert i Kragerø i løpet av en tre års periode. Dette sammen med den positive ringvirkningen dette kan gi Kragerø bør være tilstrekkelig til at Telemark Utviklingsfond vil gi tilskudd om de søker om.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

4.2.4. Forhold til ESAS støtterelement

Støtte til selskapet vil komme inn under begrepet ulovlig statsstøtte. Beløpet størrelse sammen med støtte fra andre offentlige aktører vil være innenfor regelverket om bagatellmessig støtte,

Telemark Utviklingsfond vil gi støtte innen begrepet bagatellmessig støtte, det er en forutsetning av søker bekrefter den støtten de har fått.

4.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

4.3.1. Omfang og formål

Kragerøbaserte Refsports AS trenger kapital for å utvikle, markedsføre og selge inn REF Soccer som er et nytt og unikt digitalt rapporteringssystem for lagidretter.

REF Soccer er et integrert applikasjons- og databasesystem som vil gjøre det mulig å registrere, rapportere og dele resultater og kampfakta raskere og mer pålitelig enn noen gang tidligere.

REF Soccervil gjøre jobben enklere for både dommere, trenere og spillere. Hovedgevinsten er kanskje likevel at systemet vil bidra til vesentlig bedre resultatservice for publikum, og da spesielt for foresatte og familie til spillere i aldersbestemte årsklasser der gode rapporteringssystemer aldri har vært høyt prioritert.

4.4. Status, plan og anvendelse

REF Soccer har blitt møtt med stor interesse i markedet, både i Norge og i utlandet – bl.a USA, England og Australia (!).

Det viktigste er likevel at vi har fått på plass en avtale med Norway Cup, verdens største fotballturnering, om å ta systemet i bruk på ca. 1.000 kamper under turneringen allerede sommeren 2013. Dana Cup har også undertegnet en avtale om å gjennomføre et større pilotprosjekt sommeren 2013.

I tillegg har vi avtalt et pilotprosjekt i seriesystemet med Telemark Fotballkrets høsten 2013. Norges Fotballforbund har også vist betydelig interesse for REF Soccer – ikke minst på grunn av pilotprosjektet med TFK samt avtalen med Norway Cup. NFF (ved Dommersjef Rune Pedersen) har sågar signalisert at forbundet er svært interessert i å teste ut dommerapplikasjonen og systemet under en landskamp allerede i juni.

I tillegg til interessen fra norsk og dansk fotball, har vi registrert interesse fra flere andre lagidretter i både Norge og utlandet (bl.a. futsal, håndball og rugby).

I første omgang vil Refsports AS bruke alle krefter på å utvikle og gjøre applikasjon og databasesystem klar for full integrering under årets Norway Cup som arrangeres i juli/ august 2013.

Etter at fotballsystemet etter planen er etablert i det norske markedet i 2014/2015, vil vi også starte opp arbeidet med å tilrettelegge systemet for flere lagidretter.

Samtidig skal vi satse tungt på å markedsføre og selge inn det da ferdigutviklede fotballsystemet REF Soccer i flere land.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

4.4.1. Kapitaltilskudd, verdivurdering og lån

Det totale kapitalbehovet frem til selskapet tjener penger i 2016, er på ca. 7.6 MNOK, og fordeler seg på følgende plan om kapitalutvidelser (emisjoner eller annen kapitaltilførsel):

1. Q1-2013: Gjennom en rettet emisjon har vi fått på plass en investor som er klar til å gå inn med NOK 6-700.000 til en verdivurdering på selskapet på 4-5 MNOK (verdivurdering ved forrige emisjon i des. 2012 var MNOK 1,6). I tillegg får vi som en konsekvens av at vi får inn en privat investor et utviklingstilskudd fra Innovasjon Norge på NOK 400'. Dermed har vi nådd målet om en kapitaltilførsel på ca 1 MNOK i Q1/13.

2. Q3-2013: Vi vil ha betydelige kostnader på utvikling av App'er, web og databasesystemet frem mot Norway Cup i juli/august. Det vil derfor være behov for ytterligere kapitaltilførsel allerede like over sommeren 2013. Midlene skal brukes til videreutvikling av systemet, pilotkjøring i seriesystemet med TFK/NNF samt salg og markedsføring mot cuparrangører og andre kretser for å komme tidlig på banen i 2014-sesongen. Vi bør minimum få en kapitaltilførsel på 1,5 MNOK i denne runden.

3. Q1 -2014: Vi må ha ny kapitalutvidelse allerede i første halvår 2014. Inntektene vil på dette tidspunktet være svært beskjedne, mens utviklings-, salgs- og markedsføringskostnadene vil være betydelige hvis vi skal følge ekspansjonsplanen. Målet er å få en kapitaltilførsel på ca 2,5 MNOK.

4. Q2 -2014: Selskapet vil nå være inne i en kritisk ekspansjonsfase. Inntektene vil fremdeles være svært beskjedne, mens utviklings-, salgs og markedsførings-kostnadene fortsatt vil være betydelige. Målet er å få en kapitaltilførsel på ca 2,5 MNOK.

4.4.2. Forankring i forhold til formålet med Telemark Utviklingsfond

Refsports søker med dette om et tilskudd fra Telemark Utviklingsfond på kr 350.000,-.

Vi tror det vil få betydelige positive konsekvenser for Kragerø-samfunnet hvis Refsports lykkes.

Med støtte fra Telemark Utviklingsfond vil selskapet kunne følge en mer offensiv ekspansjonsstrategi enn dersom vi må hente kapital gjennom små emisjoner i tidlig fase. Med kapitaltilførsel som antydnet i denne søknaden, skal selskapet etter planen gå med overskudd og være selvfinansiert fra 2016.

Videre har vi budsjettet med at Refsports skal sysselsette totalt 15 personer i 2017. Noen av selskapets ansatte (spesielt selgere i utlandet) vil av praktiske hensyn, måtte rekrutteres i de geografiske markedene som de skal betjene. Likevel tror vi at 7-10 av de planlagte arbeidsplassene i 2017 vil kunne være lokalisert i kommunen. Videre tror vi at et teknologiselskap som Refsports vil kunne tiltrekke seg viktig fagkompetanse og gi verdifull tilflytting av yngre mennesker til kommunen. Hvis Refsports lykkes med sitt "hårete" mål om å bli verdensledende på denne type systemer, tror vi dessuten det vil kunne bidra til en positiv PR-effekt for Kragerø som et godt sted å bo og et spennende sted å jobbe.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

4.4.3. Resultatmål og kapitalbehov 2012-2017

Resultatmål og kapitalbehov 2012-2017

Fra 2013-2017 utvalgt utvikling, salg og markedsføring av REF Soccer (fotball) på det nordiske markedet (Storbritannia, Norge, Danmark, Sverige og Finland) og USA samt å videreutvikle produktet med egne systemer for håndball og fotball Norge.

Resultatmål og kapitalbehov 2013-2017

	2013	2014	2015	2016	2017
Inntekter					
Norway Cup	175 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Norske cup-er	950 000	1 440 000	1 920 000	2 400 000	2 400 000
Norsk serie		1 145 600	1 987 567	3 037 516	4 321 540
Danske cup-er			600 000	800 000	1 200 000
Dansk serie			1 073 856	1 813 211	2 794 008
Svenske cup-er				800 000	1 200 000
Svensk serie				1 212 682	2 102 222
Andre inntekter	325 000	200 000			
SUM	725 000	2 306 600	5 103 523	8 783 410	14 017 269
Kost					
Direkte kostnader	1 000 000	750 000	750 000	750 000	750 000
Lønnskostnader	865 500	1 680 000	2 645 000	4 530 594	5 806 839
Andre driftskostnader	800 000	345 930	765 729	1 487 511	2 102 659
SUM	2 665 500	2 775 930	4 161 729	6 848 015	8 659 500
Net Cash Flow	-2 340 500	-469 330	940 293	2 935 395	4 358 269
Sum Cash Flow	-2 340 500	-2 809 880	-1 869 594	1 065 804	5 424 072

4.4.4. Kostnader og finansiering frem til nå

Resultatregnskap
Refsports AS

	Note	2012	2011	Sum begge år
DRIFTSINNTEKTER OG DRIFTSKOSTNADER				
Salgsinntekter		138 264	55 000	193 264
Annen driftsinntekt		469 700	250 000	719 700
Sum driftsinntekter		607 964	305 000	912 964
Varekostnader		273	20 300	20 573
Lønnskostnader m.m.		104 389	6 846	111 235
Annen driftskostnad		690 333	112 327	802 659
Sum driftskostnader		794 995	139 473	934 467
Driftsresultat		-187 031	165 527	-21 503

Egeninnsats i 2011 er beregnet til å være 664 timer, mens det er beregnet 750 timer i 2012. (Jobbet 100% med REFsports fra 1 mai) Øvrige timer har jeg brukt på konsulentoppdrag og diverse møter med investorer og slike ting. Hittil i 2013 har jeg registrert 552 timer.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

4.4.5. Nye muligheter etter siste møte

Vi har 2 spennende ting på gang som kan gjøre at vi får mye raskere salg enn beregnet hvis det blir enighet om avtaler. Det er et selskap som heter Spectare As, som har 90 % av markedet i Norge og mesteparten i Sverige når det gjelder turneringsoppsett til flere idretter. De ønsker et samarbeid.

Zagg er et av verdens største mobiltilbehørprodusenter, og vi har fått en god dialog angående et partnerskap.

4.5. Vedtak i styret

5. SAK NR 6 SCANJET

5.1. Forslag til vedtak

Telemark Utviklingsfond bevilger kr 300.000,- til etablering av et nytt service selskap i Porsgrunn.

Det er en forutsetning at selskapet som er under etablering settes opp med tilstrekkelig egenkapital og at det er opprettet nødvendig avtaler med bank som gjør at selskapet kan vise nødvendig tilgang til likviditet i den første driftsperioden.

5.2. Vurdering av daglig leder

5.2.1. Sammendrag

Det søkes om totalt 2,4 MNOK i støtte fra Telemark Utviklingsfond. Den maksimale støtte som kan bevilges er 1,45 MNOK innen støttebegrepet bagatellmessig støtte.

Daglig leder anbefaler at det bevilges 0,3 MNOK som tilskudd under begrepet bagatellmessig støtte.

Selskapet er ikke etablert ennå, dette må være klart før et eventuelt tilskudd skal utbetales.

Daglig leder har stilt spørsmål til søker om organisering av selskapet og bedt om at de vurderer den administrative løsningen de har valgt.

Personene som står bak søknaden har vist at de kan service bransjen, de inngir tilstrekkelig tillit.

Selv om daglig leder ser at søknaden kunne vært bedre både når det gjelder økonomi og organisering har jeg tro på at det vil være mulig å bygge opp et selskap som skal ta seg av service oppdrag som søknaden beskriver. Søker må imidlertid dokumentere finansieringen av firmaet herunder at det skaffes til veie nødvendig egenkapital. Det må videre dokumenteres at det er inngått nødvendige samarbeidsavtaler med Scanjet konsernet.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.2.2. Scanjet konsernet

Det er innvilget støtte fra Innovasjon Norge til å utvikle eget vaskehode for vasking av skipstanker. Denne bevilgningen er gitt til Scanjet Ariston AS som holder til i de samme lokalene. Scanjet konsernet holder til i Sverige og har oppnådd markedsandeler på 65% av verdensmarkedet innenfor tankmarkedet for skip.

5.2.3. Etablering av selskapet

Søker som er Rune Pedersen har i mail bekreftet følgende:
«Service skal settes opp som eget selskap, majoriteten må ligge i Norge om vi skal få dette til mot konsern og som vi ønsker».

Det må imidlertid kunne stilles spørsmål ved hvorfor ikke servicen blir en del av den ordinære driften. Det ville på mange måter vært fornuftig da de sitter på kontrakter, foretar ny salg og sannsynligvis har et garantiansvar for ny salg.

5.2.4. Etablering av arbeidsplasser

Søker hevder at de i løpet av fem år kan bygge opp selskapet til 30-40 arbeidsplasser dersom de får nødvendig støtte fra Telemark Utviklingsfond.

Det er ikke mulig å etterprøve dette tallet.

5.2.5. Investeringskostnader

Søker har spesifisert et finansieringsbehov på ca 6 MNOK. Av dette er ca 4,2 MNOK satt opp som kostnader til egen organisasjon. Deler av 4,2 MNOK kan bli gjennomført med ekstern bistand. Største parten av de resterende kostnader er til innkjøp av administrative programpakker.

Daglig leder har vært kritisk til søker over de kostnadselementer som er lagt frem.

Det er uten tvil et stort arbeid som må til for å etablere et service selskap som søker tenker på.

Etter daglig lederes syn må en stor del av disse kostnadene dekkes opp av egne midler samt ekstern finansiering.

Skal selskapet lykkes må de innen kort tid skaffe seg et tilstrekkelig kundegrunnlag og dermed et grunnlag for økonomisk drift av selskapet.

5.2.6. Forhold til ESAS støtterelement

Tilskudd til etablering av selskapet som det søkes støtte til vil falle inn under begrepet ulovlig støtte. Det kan bevilges maksimalt 200.000 € ca kr 1.450.000,- inn under generelle regler som bagatellmessig støtte.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

5.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

5.3.1. Sammendrag

Potensialet i dette prosjektet er å bygge opp et solid selskap i Grenland som sysselsetter 30-40 personer med en omsetning på 40-50 millioner.

Prosjektet består av å bygge opp et selskap som leverer World Class service av Scanjet utstyr til tanker, hovedsakelig plassert på skip World Wide.

5.3.2. Hva skal utvikles

Vi skal bygge/utvikle en bærekraftig service organisasjon med hovedsete i Norge som skal levere service tjenester og inngå vedlikeholdskontrakter. Det nye selskapet får unik tilgang til Scanjets eksisterende kundebase.

Det skal bygges opp og selges standardiserte service og vedlikeholdstjenester overfor denne kundebasen (samt nye kunder).

5.3.3. Problemstilling og konsekvens ved dagens løsning

Scanjet Group har ikke noe profesjonalisert service-system i dag. Behovet for vedlikeholdskontrakter vil bli meget viktig, hovedsakelig pga av ny generasjon vaskesystemer som er under utvikling med støtte fra Innovasjon Norge. Ny teknologi er mer "komplisert" enn tidligere versjon og fokuset på å ivareta våre markedsandeler er meget viktig. Scanjet sitt vaskesystem er per i dag helt mekanisk og behovet for vedlikehold har ikke vært prioritert i større grad. Med ny teknolog vil dette systemet nå inneholde sensorer og styringssystemer som gjør at behovet for vedlikeholdskontrakter vil tvinge seg frem.

5.3.4. Formålet med prosjektet tiltaket

Formålet med prosjektet er å sikre prosjektet i form av et service-selskap i Norge og bygge arbeidsplasser med høy kompetanse. Høy/riktig kompetanse er et viktig produkt som kan selge ut fra Norge i fremtiden med fortjeneste.

5.3.5. Konsekvenser ved avslag av søknaden

Hvis ikke vi får midler kan det bety at fokuset på dette området blir lagt til Scanjet Group sentralt. De vil da mest sannsynlig med egne midler starte opp en avdeling i Sverige. Da vil nyttig erfaringen som er bygget opp i Grenland-området bli benyttet til å hjelpe Sverige.

Skal vi klare å få dette til Grenland er vi helt avhengig av hjelp, midler, støtte til dette.

Ved en etablering av et eget selskap vil sysselsetning og verdiskapning foregå i Telemark. Det vil også være muligheter for «spinnoff» i forbindelse med andre prosjekter som ligger på tegnebrettet.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.3.6. Budsjett

Aktivitet	Kost	Fase	Timer	Kommentarer
CRM	300 000	1		Kjøp av software
CRM utvikling/tilpassning	264 000	1	480	
Kontorutstyr m/progr.vare	150 000	1		Inkl serverleie x 4
Software H&L reise/timer + Navision	300 000	1		Admin SW + konsulent
Liste/struktur database (1000 skip +)	500 000	1		Konsulent
Instrumentering/ verktøy	380 000	1		EX-utstyr x 4 + calibrator
Interntimer 4/5	38 500	1	70	Sette opp infr.
Marine Sjøbo/ Macron Korea/ Macron Finland	166 000	1	120	Etablere avtaler/ infra.
Marine Equipment, lokasjon Sjøbo Sverige	122 500	2	150	Produktopl.
Macron Equipment, lokasjon Korea	212 000	2	240	Produktopl.
Ariston Equipment, lokasjon Porsgrunn	330 000	2	600	Produktopl.
Opplæring om bord i skip	1 100 000	2	1400	On site
1 mann oppfølging utest.	210 000	2	200	Ref. pkt 9
Vega, lokasjon Drammen	49 500	2	90	Produktopl.
Testutstyr	420 000	2	400	Kjøp av HW/installasjon
Lager håndtering/styring	497 500	2	450	HW/SW + infra
Adm rutiner	357 500	2	650	2 mann
Konsulent	60 000	1		
Offshore sertifikat	162 500	2	150	4 mann
Rekruttering (S/E + Back office)	100 000	2		2 mann
Back office (Lager/ordrebehandling)	275 000	3	500	Opplæring 1mann
Sum	5 995 000		5500	

5.3.7. Finansieringsplan

Scanjet Group vil stille egenkapital i selskapet utover det vi søker av støtte fra dere. Vår søknad til dere vil derfor være 2,4 mill NOK.

5.4. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

6. SAK NR 7 MATAUK LANGØYA

6.1. Forslag til vedtak

Telemark Utviklingsfond bevilger kr 250.000,- til prosjektet matauk Langøya hovedgård AS.

Bevilgningen blir gitt til den delen av prosjektet som kan knyttes mot matauk, etter styrets syn kan dette bli en del av flere aktiviteter i Telemark som igjen vil styrke profileringen og omdømme av Telemark.

6.2. Vurdering av daglig leder

6.2.1. Sammendrag

Prosjektet Langøya hovedgård kan bli et spennende tillegg til andre tilbud for kysten i Telemark.

Daglig leder tror at matauk prosjektet kan bli et av flere reisemål i Telemark for de som ønsker en aktiv ferie. Trenden er at det er aktivitetsferie som har fremgang i de fleste reisemål.

Det er viktig for Langesund å få til aktivitet i sitt nærområde, dette prosjektet bør bli en del av tilbudet som gjør Langesund attraktiv. Ved å støtte dette prosjektet er Telemark Utviklingsfond samtidig med på å bygge opp under den utviklingen som er på gang i Langesund. Langesund vil få utfordringer nå som det er besluttet å legge ned verftsindustrien.

Det er bare delen som omfattes av matauk prosjektet som Telemark Utviklingsfond bør støtte.

I total konseptet er også en del av kostnadene opprusting av selve hovedgården. Den er eid av Bamle kommune, de bør stå for oppgradering av dette bygget i egen regi.

6.2.2. Innovasjon Norge og Vekst i Grenland

Det har vært avholdt fellesmøte med IN, VIG og TUF. Alle parter er enige i at dette er et spennende prosjekt som bør ha en mulighet til å utnyttes i profilering av Telemark.

Alle tre saksbehandlere er positive til søknaden og vil innstille på støtte til den delen som gjelder matauk.

Kafedriften må finne annen finansiering.

6.2.3. Forhold til ESAS støttereglement

Støtte til foretaket vil være ulovlig statsstøtte. Samlet støtte som vil bli gitt vil være så lave at de er klart innenfor regelverket for bagatellmessig støtte.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

6.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

6.3.1. Om Langøya

Langøya hovedgård AS søker med dette om 700 000 kroner i støtte til etablering av vårt foretak på Langøya utenfor Langesund i Bamble kommune. Konseptet er utførlig beskrevet i vedlagte forretningsplan.

Langøya hovedgård AS skal drive helårsvirksomhet på hovedgården på Langøya. Satsningen er omfattende og vil ha stor innvirkning på tilbudet som møter turister og lokalbefolkningen i området.

Det er derfor naturlig å se den planlagte virksomheten ved hovedgården i lys av den utvikling som foregår i området for øvrig.

Hovedgården er sentralt beliggende midt i skipsleia, og markerer starten på vannveien inn mot Porsgrunn, Skien og Telemarkskanalen. Skjærgården i Porsgrunn og Bamble er vakker, men undersolgt i sammenlikning med Vestfold og områdene sørover mot Kragerø. Området trenger flere attraksjoner, og Langøya hovedgård har potensial til å bli et populært stoppested langs Telemarkskysten.

Langøya er i seg selv en attraksjon, fredet og uten hyttebebyggelse. Øya er i ferd med å gjennomgå en omfattende opprustning, og vil i fremtiden fremstå som svært attraktiv som turistmål og friluftsområde. Utmarka på Langøya er klassifisert som landskapsvernområde og er underlagt Fylkesmannen. Forvaltningsplanen for landskapsvernområdet tar sikte på tilbakeføring av kulturlandskapet, slik det er gjort på Jomfruland og Skåtøy.

Det er fra sommeren 2012 igangsatt beiting på øya som ledd i planen om å åpne landskapet, og det er satt opp informasjonsmateriell som opplyser publikum om naturverdiene på øya. Kommunen administrerer innmark og bygningsmasse på øya (med unntak av fyret).

Det er de siste årene gjennomført en rekke tiltak for å tilrettelegge øya for bruk, herunder nye gjestebrygger, tilrettelegging av turstiene, gratis ferje i sommerhalvåret og nye rasteplasser. Bygningene er leid ut til ulike organisasjoner som, i likhet med Langøya hovedgård AS, har fokus på friluftsliv og kystkultur: Langesundsfjorden kystlag, Grenland Dykkeklubb og Bamble Jeger- og Fiskerlag. Til sammen utgjør aktørene på øya en helhet som vi håper kan gi grunnlag for samarbeid og positive synergieffekter.

6.3.2. Ideen bak matauk

Senter for matauk skal tilby opplæring og ekspertise innen matauk og sjølberging, tilberedning og konservering. Eksempler kan være kurs i sopplukking, ølbrygging og røyking av fisk og kjøtt, sylting og safting av bær og sanking av urter. Kursene består av en kombinasjon av teoretisk undervisning, turer i felt og etterarbeid på kjøkken.

Virksomhetens kjerneområde skal være opplæring, og den typiske kunden vil være enkeltpersoner som ønsker kompetanse på et felt innen matauk og naturbruk, og firmaer eller et privat selskap som ønsker en særegen opplevelse knyttet til mat og friluftsliv.

Som et supplement til kjernevirksomheten vil hovedgården kunne tilby lokaler for møter, selskap og overnatting. Selskapet vil også drifte en kafé i sommersesongen. Disse aktivitetene vil bidra med inntekter til drift av Langøya hovedgård, og vil i tillegg fungere som markedsføringskanal for stedets aktiviteter.

Et senter for matauk er unikt i Norge, men tar likevel utgangspunkt i noen klare trender i markedet. Det er økende interesse for og krav til matkvalitet hos forbrukerne, herunder ren mat,



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

økologisk mat, kortreist og selvfanget mat. I forlengelsen av dette opplever sanking, matauk og sjølberging en renessanse.

Et fåtall personer har i dag kompetanse til å praktisere slike aktiviteter. Etterspørselen er til stede, likevel er tilbudet om opplæring er svært lite. Forholdene ligger derfor til rette for en etablering med bredt tilbud innen feltet. Langøya hovedgårds ambisjon er å bli et nasjonalt kompetansesenter for matauk.

6.3.3. Betydning for Telemark

Langøya hovedgårds beliggenhet er et sentralt element i satsningen. Langøya hovedgård inngår som en naturlig del av Bamble kommunes satsning på kystkultur og turisme. Langøya er fredet som landskapsvernområde, og øya er under opprustning med sikte på tilbakeføring av kulturlandskapet.

Langøya har stort potensial som turistmål og friluftsområde. Opprustningen av øya vil gi økt attraksjonskraft til Telemarksskjærgården og til vannveien videre inn mot Porsgrunn, Skien og Telemarkskanalen.

Helårlig aktivitet ved hovedgården vil bidra ytterligere til denne utviklingen. Langøya hovedgård er i seg selv en perle og har potensial til å bli et signatursted for Bamble og Telemark gjennom en helhetlig og helhjertet satsning på stedet. Driverne av Langøya hovedgård vil samarbeide tett med kommunen, fylket og andre relevante aktører omkring en positiv utvikling av området.

6.3.4. Visjon og mål

Langøya hovedgård skal bli et nasjonalt kompetansesenter for matauk. Vi vil fremme gleden ved å skaffe egen mat og øke kunnskapen om hvordan det gjøres. Vi vil også vise vei fra råvare til ferdig måltid, på en måte som øker både matkunnskap og matglede.

Bedriften skal fremme de gode naturopplevelsene og bærekraftig bruk av naturens ressurser. Langøya hovedgård skal være en motvekt til actionpreget og hurtiggående opplevelsesindustri.

Tradisjonell høsting fra naturen lar seg ikke gjøre i førti knop. Et av bedriftens slagord er derfor «Livet nytes best i dorgefart». Vår oppfatning er at etableringen kommer i rett tid, en tid hvor «slow food» og «downshifting» er moderne og populære bevegelser og begreper.

Langøya hovedgård skal vokse innenfor de rammene konseptet tillater. Gode råvarer, god råvarebehandling og sterke matopplevelser er i liten grad forenlig med stordrift. Målet må derfor være å bli så store som mulig, innenfor strenge krav til kvalitet.

Innen ti år etter oppstart ønsker bedriften å sysselsette inntil ti personer, samt gi betydelige ringvirkninger til lokalsamfunnet.

Sammen med andre lokale krefter skal senteret utgjøre et tyngdepunkt for kunnskap om sjømat. Kunder fra Sørøstlandet vil utgjøre en hovedandel, men vi vil tiltrekke oss kunder fra hele landet.

Målet er også at senteret skal tiltrekke seg utenlandske miljøer.

I løpet av de fem første årene skal senteret kunne tilby kurspakker innenfor de fleste typer matauk som tradisjonelt har blitt bedrevet i Norge. Kvaliteten på både undervisning, turer, opplevelser knyttet til tilberedning og det ferdige måltidet skal være i toppklasse. Samtidig skal totalopplevelsen være litt røff og real – matopplevelse skal kombineres med ekte naturopplevelser.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

6.3.5. Investering og Finansieringsplanen

Investeringsbudsjett

Investeringsbudsjettet omfatter blant annet utbedringer i hovedgården knyttet til kombinert kurs- og restaurantkjøkken og tilstøtende områder, noen forbedringer knyttet til overnatting samt oppgraderinger på elektrisk anlegg. Disse er samlet under posten "bygginvesteringer".

Innredning og utstyr for kjøkken rommer i hovedsak innredning i rustfritt og maskiner/innretninger som er nødvendig for storkjøkkendrift og kursvirksomhet. Møblering og dekor rommer møbler til tre oppholdsrom, et transittrom og uterom, samt en helhetlig dekor til hele stedet. Fiske- og turutstyr utgjør komplett utstyrapakke for fiske, sinking, sopp- og bærturer samt matlaging ute.

I tillegg til investeringene her kommer arbeidsinnsats som stifterne må yte til selskapet i forbindelse med ombygging og utvikling av pedagogiske opplegg for driften.

Investeringer:

Bygginvesteringer	1.080.000
Innredning og utstyr, kjøkken	470.000
Møblering og dekor	230.000
Båter	165.000
Fiske- og turutstyr	150.000
Verktøy og redskap	20.000
Sum Investeringer	2.115.000

Finansieringsplan

Stifterne, aksjekapital	250.000
Stifternes utlån av båter	165.000
Stifternes utlån av annet utstyr	200.000
Innovasjon Norge	400.000
Telemark Utviklingsfond	700.000
Vekst i Grenland (lån)	150.000
Cultura sparebank (lån)	250.000
Sum Planlagt finansiering	2.115.000

6.4. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

7. SAK NR 8 KVITSEID NÆRINGSHAGE

7.1. Forslag til vedtak

Telemark Utviklingsfond bevilger 200.000€ omregnet til kr 1.475.000,- som tilskudd til bygging av Næringshage i Kviteseid.

Det er en forutsetning at de fremlagte planer med kostnad og investeringskalkyle blir gjennomført.

7.2. Vurdering av daglig leder

Det har vært utfordringer å skape de ønskede arbeidsplasser i Vest-Telemark. Når aktører nå konsentrere seg om å bygge noen få næringshager tror daglig leder at dette kan påvirke til å utvikle gode framtidsrettede arbeidsplasser i regionen.

Næringshagen i Kviteseid er en samling av høyt kvalifiserte selskaper. Dette bør en kunne forvente skal skape nødvendig økning i arbeidsplasser og derigjennom økt bosetting.

Dette bryter med tidligere tanker om å søke etter firmaer som skal etablere seg lokket med tilskuddsordninger. Nå skapes det sterke fagmiljøer som kan trekke til seg ny etableringer i et kontorfellesskap.

At konseptet med å bygge næringshager med sterke konsentrerte fagmiljøer er fornuftig kan antall søker til ledige jobber i Kviteseid være et eksempel på.

Daglig leder har stor tro på konseptene med noen få faglig sterke Næringshager i Vest Telemark. Støtte til disse vil være i tråd med intensjonene i det arbeidet Telemark Utviklingsfond skal støtte.

Det er en tilsvarende sak i sak nr 9 Fyresdal Næringshage, tilsvarende argumentasjon vil gjelde i den saken.

Daglig leder vil samtidig advare mot tanken om at Næringshager er løsninger på utfordringene for alle kommuner i Telemark. De som bør få støtte fra Telemark Utviklingsfond må vise et grunnlag og et konsept som underbygger oppbygging av sterke fagmiljøer og dermed kunne bli attraktive. Dette er støttet opp under i begge de søknadene som nå er til behandling.

7.2.1. Eksempel på attraktivitet

For å underbygge interessen og attraktiviteten i det å ha arbeidsplasser i et kompetent miljø viser jeg til uttalelse fra daglig leder i Vest-Telemark Næringshage AS, Eirik Næss.

«I sammenheng med at jeg ønsket å få markedsført næringshagen og bedriftene i den sent i 2012 kom det i diverse møter frem at flere av bedriftene hadde behov for å rekruttere nye hoder, totalt 7 stk. Veien var da kort til å slå dette sammen for å få større gjennomslagskraft enn om hver enkelt utlyste hver for seg. Den naturlige løsningen var at Vest-Telemark Næringshage AS tok på seg jobben med å koordinere prosessen og utarbeide annonsen som ble vist som en helside i Vest-Telemark blad 22.12.2012, 05.01.2013 og 31.01.2013 (se vedlegg). Siste annonsering var med tanke på å treffe yrkesmesse på Dalen samt Vest-Telemark konferansen. Vi klarte også å skaffe mye ekstra blest om utlysningene via redaksjonell dekning i media, og fikk også hederlig omtale i Liv Signe Navarsetes innlegg på Vest-Telemark konferansen.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Ved søknadsfristens utløp hadde vi mottatt i overkant av 175 søknader, og så langt er 1 person ansatt mens de øvrige bedriftene fortsatt holder på med sine prosesser. Det er planlagt flere utlysninger fra bedriftene i næringshagen i løpet av 2013.»

7.2.2. Risiko i prosjektet

Risikoen i prosjektet er at kostnaden i prosjektet blir større enn det som er beskrevet og at det ikke vil være mulig med så stor utleiegrad som selskapet legger opp til.

Initiativtagerne er blitt informert om at dette ansvaret vil måtte ligge på eierne og at det ikke kan påregnes ytterligere støtte fra Telemark Utviklingsfond utover støtten gitt i denne saken.

7.2.3. Forhold til ESAS støtterelement

Eventuelle tilskudd fra Telemark Utviklingsfond vil bli å betrakte som statsstøtte og er med det ulovlig statsstøtte.

Det vil være mulig å gi støtte i henhold til ESAS regelverk. Støtten som kan bevilges må være bagatellmessig støtte. Denne vurderingen er søker enig i. Støtten som kan bevilges er da maksimalt 200.000€ omregnet med dagens kurs ca kr 1.491.000,-.

7.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

7.3.1. Bakgrunn

Vest-Telemark Næringshage AS vart i 2012 etablert som førebels einaste SIVA næringshage i Telemark. Næringshagens føremål er å stimulere til utvikling og vekst i næringshageverksemdene. Næringshagen skal vidare legge til rette for gtinderar og vera ein aktiv aktør i arbeidet med å etablere og utvikle høgkompetansearbeidsplassar i Vest-Telemark.

Vest-Telemark Næringsbygg AS har etablert selskapet Vest-Telemark Næringspark AS og skal saman med Kviteseid kommune ruste opp «Finndalenbygget» i Kviteseidbyen som skal hyse Vest-Telemark Næringshage AS.

7.3.2. Etablering av Næringshage

Etablering av Vest-Telemark Næringshage som SIVA næringshage var eit stort gjennombrudd for næringsutviklingsarbeidet i Vest-Telemark. Næringshagen vil, saman med dei andre næringshageprosjekta i Vest-Telemark, kunne skape utviklingsmiljø ein ikkje har sett i regionen tidlegare. I dette biletet vil næringsbygga som skal hyse næringshagane vera av avgjerande verdi. Ein ynskjer at næringshagane skal framstå som attraktive næringsmiljø der kompetanse, teknologi og bygg utgjer viktige element.

Det er av avgjerande verdi at Vest-Telemark får attraktive bygg der næringshagane kan få utvikle seg. Slik bygget no framstår er det ikkje meir ledig plass. Næringshagen er inne i ein positiv utvikling og det er no lyst ut 7 stillingar knytt til verksemdar i næringshagen og fleire vil bli lyst ut i nær framtid. Responsen på utlysinga har vore overveldande med 150 søkarar til dei 7 stillingane.

SIVA Næringshagen og miljøet i tilknytning til denne er det viktige. Bygget skal medverke til at miljøet får gode føresetnader for utvikling. Dette i form av tilpassa lokale i moderne bygg til akseptable leigeprisar.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

7.3.3. Om Prosjektet og finansiering

Vest-Telemark Næringsbygg AS har stifta Vest-Telemark Næringspark AS og Kviteseid kommunestyre har i sak 6/13 vedteke å gå inn med aksjekapital på 3,5 mill.

Leigenivået i bygget ligg høgt i høve till eigemarknaden i regionen. Ei investering på 22 mill. i bygg er ein stor utfordring og såleis er ein avhengig av at finansieringa i nokon mon vert ein dugnad, slik ein har lagt opp til saman med VTN, kommunen og TUF.

Dersom TUF ikkje løyver midlar vil prosjektet bli utfordrande å realisere. Husleigenivået vil måtte aukast med det resultat at det vil vera mindre attraktivt å knytte seg opp til Næringshagen.

7.3.4. Betydning av Næringshage i Kviteseid

Næringshagen i Kviteseid i oppussa lokale i Kviteseid vi vera ein inspirasjon for, snarare enn ein konkurrent til andre næringsmiljø i Vest-Telemark. Ein ser at arbeidet med Vest-Telemark Teknologipark i Seljord, Næringshagen i Treungen og Fyresdal har skyte fart det siste halve året. Det har alt vore samarbeid mellom næringshagane i Kviteseid og Fyresdal.

Ein ynskjer å kunne tilby næringshagemiljøet i Kviteseid eit attraktivt og moderne bygg, med akseptable leigeprisar. Eit bygg fylt med inntil 50 arbeidsplassar sentralt plassert i Kviteseid vil vera ein viktig utviklingsfaktor i Vest-Telemark i åra som kjem.

7.3.5. Risikopunkt

Byggekostnadene er kvalitetssikra, men igangsetting av prosjektet vil sjølvsagt vera avhengig av tilbodsummen etter utlyst konkurranse.

Talet på leigetakarar er ein føresetnad for igangsetting av prosjektet. Det ligg no føre signerte kontraktar for meir enn 50 % av utleigeareale

7.4. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

8. SAK NR 9 FYRESDAL NÆRINGSHAGE

8.1. Forslag til vedtak

Telemark Utviklingsfond bevilger 200.000 omregnet til kr 1.475.000,- som tilskudd til bygging av Fyresdal Næringshage .

Det er en forutsetning at de fremlagte planer med kostnad og investeringskalkyle blir gjennomført.

8.2. Vurdering av daglig leder

Det har vært utfordringer å skape de ønskede arbeidsplasser i Vest-Telemark. Når aktører nå konsentrere seg om å bygge noen få næringshager tror daglig leder at dette kan påvirke til å utvikle gode framtidsrettede arbeidsplasser i regionen.

Næringshagen i Fyresdal er en samling av høyt kvalifiserte selskaper. Dette bør en kunne forvente skal skape nødvendig økning i arbeidsplasser og derigjennom økt bosetting.

Dette bryter med tidligere tanker om å søke etter firmaer som skal etablere seg lokket med tilskuddsordninger. Nå skapes det sterke fagmiljøer som kan trekke til seg ny etableringer i et kontorfellesskap.

At konseptet med å bygge næringshager med sterke konsentrerte fagmiljøer er fornuftig kan antall søker til ledige jobber i Fyresdal og da selskapet Faun AS vise til som ikke har problemer med å rekruttere fagpersoner i et trangt marked.

Daglig leder har stor tro på konseptene med noen få faglig sterke Næringshager i Vest Telemark. Støtte til disse vil være i tråd med intensjonene i det arbeidet Telemark Utviklingsfond skal støtte.

Det er en tilsvarende sak i sak nr 8 Næringshage Kviteseid, tilsvarende argumentasjon vil gjelde i den saken.

Daglig leder vil samtidig advare mot tanken om at Næringshager er løsninger på utfordringene for alle kommuner i Telemark. De som bør få støtte fra Telemark Utviklingsfond må vise et grunnlag og et konsept som underbygger oppbygging av sterke fagmiljøer og dermed kunne bli attraktive. Dette er støttet opp under i begge de søknadene som nå er til behandling.

8.2.1. Eksempel på attraktivitet

Etableringen av Fyresdal Næringshage vil satse spesielt på bedrifter som vil etablere seg i forhold til naturbasert næring.

Det vil bli et sterkt fagmiljø for dette med basis i firmaene Faun AS, AT-Plan og AT-Skog.

Det er å forvente at disse fagmiljøene kan trekke til seg andre næringer i beslektede næringer,



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

8.2.2. Risiko i prosjektet

Risikoen i prosjektet er at kostnaden i prosjektet blir større enn det som er beskrevet og at det ikke vil være mulig med så stor utleiegrad som selskapet legger opp til.

Initiativtagerne er blitt informert om at dette ansvaret vil måtte ligge på eierne og at det ikke kan påregnes ytterligere støtte fra Telemark Utviklingsfond utover støtten gitt i denne saken.

8.2.3. Forhold til ESAS støtterelement

Eventuelle tilskudd fra Telemark Utviklingsfond vil bli å betrakte som statsstøtte og er med det ulovlig statsstøtte.

Det vil være mulig å gi støtte i henhold til ESAS regelverk. Støtten som kan bevilges må være bagatellmessig støtte. Denne vurderingen er søker enig i. Støtten som kan bevilges er da maksimalt 200.000€ omregnet med dagens kurs ca kr 1.491.000,-.

8.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

8.3.1. Generell informasjon

FN Eigedom AS er eit selskap under stifting med føremål å bygge næringslokaler for næringsshagen i Fyresdal. Næringshagens føremål er å stimulere til utvikling og vekst i næringshageverksemdene. Næringshagen skal vidare legge til rette for gtinderar og vera ein aktiv aktør i arbeidet med å etablere og utvikle arbeidsplassar i Fyresdal.

Til å utvikle næringsbygget som skal hyse næringsshagen i Fyresdal har fleire interessantar engasjert seg. Saman med Fyresdal kommune har Vest-Telemark Næringsbygg AS, Telemark Lys AS, Fyresdal skogeigarlag, Faun Naturforvaltning AS og Fyresdal Næringsorganisasjon teikna seg for ein aksjekapital på til saman kr. 6,95 mill. Denne kapitalen er eit døme på stor vilje til næringsutvikling i Fyresdal og Vest- Telemark.

8.3.2. Sammendrag av søknaden

FN Eigedom AS skal kjøpe noverande næringsbygg og utvide bygget med 400 m2 slik at ein totalt har 800 m2 med plass til 50 arbeidsplassar totalt. I dag arbeider det om lag 23 personar i bygget og det ein tek no sikte på å legge til rette for ei dobling og såleis bli eit av dei største arbeidsmiljøa i Fyresdal.

Ein har rekna totalkostnaden for bygget til 14.5 mill. og at det vil stå ferdig våren 2014. Prosjektet, inkl. driftskapital på 1,5 mill., er tenkt finansiert ved 6,95 mill. i aksjekapital, 1,6 mill. i tilskot frå TUF og 7,45 mill. i lån.

Ein skal skape eit nøkternt, men attraktivt bygg som gjev næringsshagen i Fyresdal ein attraktiv tilleggsværdi i form av moderne lokale i eit spanande næringsbygg. Gje gode fysiske rammer for Næringshagen i Fyresdal, slik at denne kan lukkast i målsetnaden med tilrettelegging for næringsutvikling i kommunen og regionen.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

8.3.3. Aksjonærer

FN Eigedom AS vert i løpet av april stifta med ein aksjekapital på kr. 6.950.000,-. Det er gjort formelle vedtak om fylgjande aksjeinnskott:

Fyresdal kommune	kr 2.400.000,-
Vest-Telemark Næringsbygg AS	kr 1.500.000,-
Telemark Lys AS	kr 1.500.000,-
Fyresdal Skogeigarlag	kr 1.000.000,-
Faun Naturforvaltning AS	kr 500.000,-
Fyresdal Næringsorganisasjon	kr 50.000,-
<u>Sum aksjekapital</u>	<u>kr. 6.950.000,-</u>

8.3.4. Risikopunkt

Byggekostnadene er kvalitetssikra, men igangsetting av prosjektet vil sjølvsagt vera avhengig av tilbodsummen etter utlyst konkurranse.

Talet på leigetakarar er ein føresetnad for igangsetting av prosjektet. Ein har no omlag 50 % av utleigearealet utleigd.

8.4. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

9. SAK NR 10 TELEMARKSRØYE AS

9.1. Forslag til vedtak

Telemark utviklingsfond yter tilskudd på 2,4 MNOK til opprettelse av Telemarksrøye AS. Det er en forutsetning at de fremlagte investerings og finansierungsplaner blir gjennomført i forhold til søknad.

Det er videre en forutsetning at det skaffes tilveie tilstrekkelig med egenkapital.

9.2. Vurdering av daglig leder

9.2.1. Sammendrag

Den første konsesjonen for oppdrett av røye er gitt til Fyresdal. Dette kan bli en spennende bedrift i Fyresdal. Fyresvatn er spesielt egnet til dette. Det vil være mulig å etablere flere oppdrettsanlegg i andre vassdrag.

Det er selvsagt en risiko for at dette ikke vil lykkes, selv om alle forhold ligger til rette i Fyresdal. Telemark Utviklingsfond skal være med på å finansiere prosjekter som har potensiale i seg til å bli levedyktige firmaer.

I henhold til planer er det en god balanse mellom egenkapital, lån og tilskudd fra virkemiddelapparatet.

Selskapet har satt opp et kapitalbehov inkludert driftskapital og investering de første årene på 17,4 MNOK. Dette er fordelt med 27,6% offentlige tilskudd, 37,8% lånekapital og 34,6% egenkapital. Etter daglig lederes syn er det en tilfredsstillende balanse mellom finansieringskildene.

Av investeringene utgjør tilskuddsandelen 34,8%. Av dette så utgjør Telemark Utviklingsfond sin del av tilskuddene 17,4%. Det er opp mot grensen hva som kan ytes i tilskudd, etter daglig lederes syn bør en kunne forsvare denne investeringen i henhold til vedtekter og intensjon med fondet.

9.2.2. Nye oppdrettsanlegg

Det er foreløpig ikke gitt andre konsesjoner i Norge. Det er å forvente at det kan bli gitt ytterligere konsesjoner, dersom oppdrettsanlegget i Fyresdal blir vellykket. Da bør Telemark være spesielt godt egnet til videreutvikling i andre vassdrag i fylket.

Næringen er stor i Sverige og det bør ikke være noen grunn til at den ikke kan bli like vellykket i Telemark. Denne konsesjonen er gitt med inntil 300 tonn, anlegget er imidlertid dimensjonert for langt større mengder.

Den teoretiske kapasiteten i Fyresvatn alene er på 3.000 tonn. Legger en da til muligheten i andre vassdrag i Telemark ser en at dette kan bli en spennende utvikling.

Dersom Telemark Utviklingsfond skal være med på finansiering av andre oppdrettsanlegg vil en måtte sørge for at det ikke blir bygd Smoltanlegg, slakteri og fileteringsanlegg i andre områder av Telemark før anlegget i Fyresdal har nådd full kapasitet. På den måten kan vi sørge for at dette anlegget blir maksimalt utnyttet.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

9.2.3. Ledelse

Selskapet har sitt utgangspunkt i Akteun fisk som også har fått konsesjon på oppdrett. Dette vil imidlertid enkelt bli overført til det nye selskapet.

Det vil være av avgjørende betydning at det ansettes ledelse som har den riktige kompetansen, spesielt på de fiskefaglige området.

Det er i gang prosesser med ansettelse av daglig leder, det er flere godt kvalifiserte søkere. Det vil være en forutsetning fra Telemark Utviklingsfond at det ansettes daglig leder med riktig kompetanse. Selskapet er klar over viktigheten av dette og er i ferd med å gjøre nødvendige ansettelser.

9.2.4. Forhold til ESAS støttereglement

Støtte til Telemarksrøye AS vil mest sannsynlig være ulovlig statsstøtte i henhold til EØS reglement.

Imidlertid er det gitt unntaksbestemmelser, dette vil det være mulig å gi støtte i forhold til. Støtte til Telemarksrøye AS vil bli gitt fra Telemark Utviklingsfond i henhold til unntaksbestemmelser om Regional investerings og sysselsettingsstøtte artikkel 13.1.

Støtte til Telemarksrøye kan bli gitt med inntil 35% av investeringskostnadene.

Det foreslåtte totale støttebeløpet på 4,8 MNOK er innenfor regelverket, der TUF yter støtte på 2,4 MNOK.

9.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

9.3.1. Sammendrag av søknaden

Søknaden gjeld tilskot til etablering av selskapet Telemarkrøye AS. Selskapet har forretningsadresse i Fyresdal, og er for tida under etablering og finansiering.

Telemarkrøye AS har som målsetting å bli Norges største leverandør av oppdrettsrøye i løpet av 2017, og er det første selskapet i landet som har fått oppdrettskonsesjon på nivå over 100 tonn i ferskvatn.

Initiativtakarar og nykelpersonell er Ingebjørg og Jonny Aketun. Dei har gjennom selskapet Aketun Fisk drive med yrkesfiske, foredling og sal av villfisk frå Fyresvatn, og innkjøpt oppdrettsfisk, sidan 2000. Aketun Fisk (org. nr. 969 175 940) fekk 20.09.2011 konsesjon av Fylkesmannen i Telemark (ref. 2011.174.T) til å etablere oppdrettsanlegg for røye i Fyresvatn, basert på merder. Konsesjonen kan enkelt overførast til Telemarkrøye AS. Denne konsesjonen er den fyrste som er gitt i Noreg for oppdrett på nivå over 100 tonn i ferskvatn.

Fyresvatn er svært godt eigna til oppdrett i merder. Det er regulert, er svært djupt, er reint og har lite groing. Fyresvatn blei i 2012 miljøsertifisert av KRAV/Debio, som den fyrste innsjøen i Norden. Faun Naturforvaltning AS i Fyresdal har hatt prosjektleinga i tett samarbeid med Aketun Fisk og Debio.

Oppdrettsprosjektet Telemarkrøye AS er ein modell for næringsutvikling i distrikta. I Sverige er oppdrett av ferskvassfisk i merder i regulerte ferskvatn blitt ei stor næring. Det er god grunn til å tru at dette kan overførast til Noreg, med eit stort tal på regulerte vassdrag. Desse finn vi på Vestlandet, i Nord-Trøndelag og i Nordland, litt i Troms og Finnmark, men aller mest i Telemark. Her har vi i tillegg til mange regulerte fjellvatn, også lengre samanhengande vassdrag som er



TELEMAR UTVIKLINGSFOND TUF

regulert. Regulerte vassdrag/vatn som kan nemnast: Fyresvatn, Nisser, Vråvatn, Bandak, Totak, Norsjø og Møsvatn, i tillegg til mange mindre vatn på Hardangervidda/i Vinje kommune.

Det vil bare bli gitt konsesjonar av ein slik storleik i "sterkt modifiserte vassdrag", i høve til bestemmelsar i EU sitt vassrammedirektiv. Sidan Telemarkrøye AS nå er den fyrste som har fått konsesjon i regulert vassdrag, vil det truleg ikkje bli gitt nye konsesjonar før konsesjonsgjevarane har skaffa seg erfaring frå dette anlegget. Det vil likevel på litt sikt kunne vere grunnlag for å skape betydeleg sysselsetjing i nærings-fattige distrikt, ved at slike oppdrettskonsesjonar må vere knytt til regulerte vatn.

Telemarkrøye AS har som målsetting å bli Norges største leverandør av oppdrettsrøye i løpet av 2017, og er det første selskapet i landet som har fått oppdrettskonsesjon på nivå over 100 tonn i ferskvatn.

Oppdrettsprosjektet Telemarkrøye AS er ein modell for næringsutvikling i distrikta. I Sverige er oppdrett av ferskvassfisk i merder i regulerte ferskvatn blitt ei stor næring. Det er god grunn til å tru at dette kan overførast til Noreg, som har eit stort tal på regulerte vassdrag.

9.3.2. Økonomisk kontroll/vurderingar

Fondsfinans ASA ved adm.dir./partner Nils Erling Ødegaard har fått i oppdrag å hente inn kapital til selskapet. Fondsfinans ASA kjenner oppdrettsbransjen svært godt og har mellom anna to fiskeanalytikarar tilsett på heiltid. Selskapet har i samarbeid med Aketun Fisk utarbeidd vedlagt forretningsplan, med investeringsbudsjett og driftsbudsjett, samt finansieringsplan. Det er gjort grundige driftsmessige og marknadsmessige vurderingar.

Som samfunnsmessig økonomisk gevinst reknar ein at selskapet vil gje vesentleg lokal sysselsetjingseffekt ved oppdrettsdelen både innandørs og ved merdane, samt ved slakteprosessen for fisken, truleg 5-6 årsverk. I tillegg forventast det effekt ved mogleg utvida konsesjon ved dette anlegget, ved etablering av anlegg i andre regulerte vatn i Telemark og elles i landet, samt ved sal av kompetanse frå pionerarbeidet frå både Telemarkrøye AS og Faun Naturforvaltning AS.

Drifta er rekna til å skulle gje eit overskot og full drift (maks kapasitet) frå 2016.

9.4. Godkjenning

Selskapet er etablert, og klekking og oppforing av yngel er i gang. Vidare utvikling av selskapet er avhengig av at den planlagde finansieringa av investeringsbehov og driftskapital blir gjennomført i samsvar med forretningsplanen:

Investeringsbehov		Finansieringskjelder	
Settefiskanlegg	8 035 000	Innovasjon Norge - tilskot	2 400 000
Oppdrettsanlegg	4 563 000	Telemark Utviklingsfond - tilskot	2 400 000
Slakteri	1 000 000	Lån - Innovasjon Norge / bank	6 563 440
Kontor, markn.føring, sal	200 000	Fyresdal kommune - aksjekapital	1 000 000
Driftskapital	3 565 440	Artec Aqua	1 500 000
		Aksjekapital frå andre investorar	3 500 000
Sum:	17 363 440	Sum:	17 363 440



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Som det går fram av finansieringsplanen er det lagt opp til støtte fra Innovasjon Norge og Telemark Utviklingsfond med til saman kr. 4 800 000. Dette er tenkt fordela med kr. 2 400 000,- på Innovasjon Norge og kr. 2 400 000,- på Telemark Utviklingsfond.

I tillegg er det søkt om lånefinansiering frå Innovasjon Norge og/eller bank på kr. 6 563 440.

Fyresdal kommune går inn med kr. 1 000 000,- som aksjekapital. I tillegg vil kr. 5 000 000,- bli henta inn frå eksterne investorar. Ein av desse er leverandøren av resirkuleringsanlegget for vannbehandling, Artec Aqua, som har ynskje om å gå inn med kr. 1 500 000,- i aksjekapital.

9.5. Vedtak i styret

10. SAK NR 11 TELEMARK OFFSHORE

10.1. Forslag til vedtak

Styret i Telemark utviklingsfond kan ikke yte støtte til drift av Telemark Offshore.

Styret ser betydning av at det arbeides i felles organisasjoner med utvikling av næringer innen alle deler av næringslivet.

Det er styrets oppfatning at det er medlemmene selv som må bære den største delen av kostnaden ved å ha en interesseorganisasjon, som skal arbeide med felles tiltak for å utvikle næringen.

10.2. Vurdering av daglig leder

10.2.1. Sammendrag

Telemark Offshore søker om årlige bidrag på 1,4 MNOK pr år i tre år. Dersom søknaden skulle bli innvilget betyr det at de legger beslag på ca 42 % av de midlene som er budsjettert til den typen av næringsvirksomhet i 2013. Det finner ikke daglig leder å kunne anbefale.

Daglig leder ser ikke at det er oppgaven til Telemark Utviklingsfond å yte støtte til en bestemt interesseorganisasjon. Selv om Telemark Offshore vil arbeide for næringsaktivitet innen områder det er ønskelig med ytterligere vekst.

Næringen selv vil bidra med 0,5 MNOK pr år. Det tilsvarer 21.7% av budsjetterte kostnader. Daglig leder er av den oppfatning at hoveddelen av kostnadene må dekkes av næringen selv.

Prosjektet er tenkt å vare i tre år, etter denne etableringsfasen mener Telemark Offshore at de kan stå på egne ben. Jeg kan ikke med bakgrunn i søknaden se at det er noen muligheter til å drive dette videre, uten klare planer om et økt bidrag fra medlemmene.

Telemark Utviklingsfond bør for den delen av fondet som skal brukes mot næringslivet konsentrere seg om prosjekter som kan realiseres direkte i samarbeid med nødvendig egenkapital i aktuelle selskaper.

Dette skal ikke hindre Telemark Utviklingsfond å delta med midler til felles profilering for å skape nødvendig interesse for Telemark som aktuelt sted å etablere foretak.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Der Telemark Utviklingsfond skal støtte med midler til profilering innen næringsetableringer, reiseliv eller for å skape økt bosetting må en kreve konkrete planer og klart definerte mål.

10.2.2. Overordnet plan for Telemark Offshore

Tanken og formålet til Telemark Offshore er å skape flere arbeidsplasser samt øke konkurranseevne for sine medlemmer. Dette er i samsvar med ønske fra Telemark Fylkeskommune og Telemark Utviklingsfond som begge vil arbeide for at Telemark skal ta større del av offshore markedet.

Daglig leder ser klart at dette taler positivt for å støtte opp om søknaden, det må imidlertid vurderes opp mot de midler fondet har til disposisjon og der midlene vil gi størst effekt.

10.2.3. Søknad i forhold til vedtatt strategi for Telemark Utviklingsfond

Daglig leder ser ikke at det er tilstrekkelige momenter i søknaden til å konkludere med at søknaden faller inn under de tiltak vi skal støtte. Styret har vedtatt i flere omganger at vi vil være tilbakeholdene med støtte til næringsutvikling der det i hovedsak er snakk om støtte til lønn eller konsulenttjenester som er til erstatning for lønn. Av de totale kostnadene til Telemark Offshore er 56,5% av kostnadene relatert til denne typen av konsulentarbeid.

10.2.4. Forhold til ESAS støtterelement

Dersom en skulle velge å innvilge søknaden er det daglig lederes oppfatning at støtten vil omfattes av statsstøtterelementet og vil komme foretak til gode og derigjennom være ulovlig støtte.

Den eneste muligheten daglig leder ser er at det i tilfelle innvilges støtte i forhold til regler om bagatellmessig støtte.

Maks støtte vil da være 200.000€ beregnet over en tre års periode omregnet til dagens kurs snau 1,5 MNOK. Alle støttekilder som er angitt i søknaden bortsett fra medlemsdelen vil bli omfattet av begrensningen.

Deler av kostnadselementene slik som deltagelse på messer kan støttes etter andre bestemmelser. Da vil dette måtte behandles særskilt med egne søknader pr prosjekt.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

10.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

Det er forsøkt å kopiere ut hovedinnholdet i søknaden, kopiert inn under.

10.3.1. Søknad

Telemark Offshore søker herved om kr 1 400 000,- pr år i en 3 års periode, for å videreføre Telemark Offshore med målsetting om å nå en større markedsandel av de voksende investeringene innen olje og gass.

10.3.2. Informasjon om Telemark Offshore

Telemark Offshore er en tverrfaglig, frittstående interesseorganisasjon for virksomheter i Telemark som arbeider innenfor offshore området. Telemark Offshore skal synliggjøre medlemsbedriftene og bidra til at den enkelte bedrift skal øke sin verdiskaping. Vi har som strategiske delmål å få en eller flere større bedrifter innen oljeindustrien til å etablere seg i Telemark og samtidig bidra sterkt til at aktørene i nettverket øker sin verdiskaping med bakgrunn i samarbeid og produkter/ produktutvikling.

Antall medlemsbedrifter har steget jevnt siden stiftelsestidspunktet 1. juni 2012, vi er i dag mellom 65 og 70 aktørbedrifter i nettverket. Målet var 50 bedrifter innen 1. juni 2013. Styret fungerer godt, strategier er utviklet, nettverket har vedtekter og er registrert i Brønnøysund, som en forening.

10.3.3. Planer videre

Det er skapt store forventninger til muligheten med vår organisasjon. Den beste og raskeste måten vi kan innfri dette på, er gjennom et offensivt prosjektsamarbeid mellom bedriftene i nettverket, Telemark fylkeskommune, Innovasjon Norge, utdanningsinstitusjoner og andre relevante teknologiske miljøer og nettverk i og utenfor fylket. Viser på oss som en tung og viktig "brubygger" for å lykkes videre med dette arbeidet.

Viser Telemark Offshore som en viktig koordinator i Telemark, for å ta del i de enorme investeringer som skal skje innen olje og gass i årene fremover, både på norsk sokkel og ellers ute i verden. I dag har vi to store nettverk i Sør- Øst Norge, men mangler noe som kan knytte dette sammen, på en måte som gir utviklende muligheter for Telemark. Der vil vi være den som knytter sammen NCE NODE nettverket på Sørlandet med Subsea Valley nettverket på deler av Østlandet. Med det gi en raskere innpass for bedriftene i fylke fra å være, i hovedsak, et underleverandør fylke, til å øke mulighetene for flere arbeidsplasser og verdiskaping i dette fylke.

Dette vil vi få til, men vi trenger bistand i en etableringsfase, til vi kan stå på egne ben.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

10.3.4. Arbeidsoppgaver finansieringsplan

Det arbeides tungt i Telemark Offshore med mulig måter å finansiere dette nettverket videre på, for å få på plass en prosjekt-/ daglig leder som kan påta seg de oppgaver som er beskrevet under. Dette er tenkt ledet av en person/gruppering som finansieres gjennom ett samarbeid i fylket, ref finansieringsplan under.

Oppgaver som er tenkt løst.

- Prosjektledelse av ulike aktiviteter og samarbeidsprosjekt til nytte for aktørene som gir flere arbeidsplasser, i fylke.
- Deltakelse i andre nettverk, som er av betydning for utvikling av Telemark som tung leverandør innen olje og gass.
- Bistå aktørene for å øke egen verdiskaping, slik som kurs, seminar osv.
- Etablere og koordinere bedrift samarbeidsprosjekt.
- Være fasilitator og pådriver for å skape ringvirkninger og ny knoppskyting blant grunderer og bedrifter i fylke.
- Etablere FoU prosjekt og samarbeidsprosjekt mellom utdanningsinstitusjoner, bedrifter og forskningsmiljø.
- Drifte en nettside som også inkluderer formidling av nyhetsmeldinger til nytte og glede for aktørene i nettverket og fylke.
- Leie av lokaler og andre kostnader som påløper for å utøve disse prosjektoppgaver.

Finansieringsplan og Budsjett pr år

Planlagt finansiering:

Nettverk Telemark Offshore	kr 500.000,-
Telemark Utviklingsfond	kr 1.400.000,-
Klosterøya fondet	kr 250.000,-
Notodden Utvikling	kr 50.000,-
Vekst i Grenland	kr 100.000,-
<u>Sum finansiering</u>	<u>kr 2.300.000,-</u>

Kostnader:

Prosjektutvikling-/tilrettelegger	kr 1.300.000,-
Markedsanalyse/eksternt kjøp	kr 250.000,-
Markedsføring av nettverk, stands	kr 200.000,-
Nettside, web og kontorutgifter	kr 250.000,-
Møtekostnader/arrangement	kr 120.000,-
Reisekostnader	kr 100.000,-
Diverse	kr 80.000,-
<u>Sum årlige kostnader</u>	<u>kr 2.300.000,-</u>

10.4. Vedtak i styret



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

11. SAK NR 12 DYRSKUN ARRANGEMENT

11.1. Forslag til vedtak

Telemark Utviklingsfond kan ikke imøtekomme søknaden om støtte på 1 MNOK til dette forsøksprosjektet.

Styret ser ikke at formålet med å skape økte arbeidsplasser eller bosetting er tilstrekkelig dokumentert i dette prosjektet.

Dyrskun har som formål å skape aktiviteter og arrangement i Seljord. Videreutvikling av arrangementer i Seljord bør selskapet finansiere selv gjennom overskott fra andre arrangement.

Generelt vil Telemark Utviklingsfond ikke delta med midler til messer, utstillinger, festivaler etc. Unntakene kan være arrangementer som vil ha sterke profileringseffekter for Telemark. Vurdering av daglig leder

11.2. Vurdering av daglig leder

Dyrskun er et arrangement som er meget populær og har stor betydning for Seljord og Telemark. Det er over 80.000 besøkende på dette arrangementet.

Nå ønsker de å utvide arrangementstilbudene ved Dyrskun til å inkludere et eget vinterarrangement basert på opplevelser, aktiviteter og marked.

Målet er å få til et to dagers arrangement og mener de kan samle 6.000 – 10.000 besøkende på dette arrangementet.

Selskapet har en sunn og god økonomi. Det bør være en del av selskapets interesse i å utvikle nye produkter, vinterfesten er et slikt produkt. Etter daglig lederes syn bør selskapet ha et eget ansvar for å utvikle nye produkter i den porteføljen av arrangementer som de allerede har.

Daglig leder ser at det kan bli lønnsomt for selskapet og Seljord med et nytt arrangement, det kan ikke kobles til formålet for fondet med å gi tilskudd til dette arrangementet.

11.2.1. Forhold til ESAS støtterelement

Det er et eget selskap som søker, det kan være tvil om dette vil være ulovlig statsstøtte å gi tilskudd til dette formålet. Skulle det bli gitt tilskudd måtte en knytte dette opp mot grensen for bagatellmessig støtte som er på 200.000€ eller i underkant av 1,5 MNOK.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

11.3. Beskrivelse av prosjektet fra søker

11.3.1. Sammendrag av søknaden

Dyrskun ønsker å utvikle eit nytt vinterarrangement, Telemark Vinterfest, basert på opplevingar, aktivitetar og marknad. Dette er eit konsept som Dyrskun Arrangement har god kompetanse på, og som greitt let seg gjennomføre med den infrastrukturen som er på Dyrskuplassen. Dette er også eit arrangement som vil kunne trekke inn mange lokale og regionale aktørar. Målsettinga er å få til eit 2 dagars arrangement som kan samle 6.000 – 10.000 besøkjande. Det er rekna med ein utviklingsperiode på 3 år med ei brutto kostnadsramme på ca 4 mill.

Dyrskuplassen er truleg den best utbygde stemneplassen her i landet. Heilårsdrift har i mange år vore ei målsetting for å kunne utnytte plass og anlegg endå betre. Men så langt er det primært sommarhalvåret som er fylt opp med arrangement. I vintermånadane er det til vanleg ikkje arrangement på plassen med unnatak av jolemarknaden.

Dyrskun bygger primært arena der andre kan sleppe til for å gjere profilering og forretning. Eigarselskapet har er ein ideell målesetting for verksemda. Dette inneber bl.a. at det ikkje er noko målsetting om å generere høgst mogleg overskot. Etter vedtektene kan ikkje eigarane (Seljord kommune og Telemark landbruksselskap) ta ut noko utbytte. Eit ev. overskot går tilbake til utbygging og utvikling av plassen. Difor har også eigarstiftinga vore friteken for skatt. «Den samfunnsmessige verdiskapinga ligg i dei ringverknader drifta på plassen kan gje for lokalsamfunn, næringsliv og landbruk. Drift av plassen skal byggje på bygdetradisjonar og det beste i Telemarkskulturen « (-referat frå vedtektene).

Vår oppgåve er å legge til rette og skape moglegheit for andre. Vi er arenabyggar og regissør. I ein nytt vinterarrangement håpar vi på deltaking frå 150 - 200 næringsaktørar, 15- 20 ulike kultur- og frivillige organisasjonar og andre som kan vere med under paraplyen Telemark Vinterfest . Til det treng vi hjelp frå fylkeskommunen.

11.3.2. Konsekvenser ved avslag av søknaden

Dersom ikkje søknaden om finansiering blir imøtekommen må prosjektet mest truleg utsettast eller avlysast. Dyrskun har for tida store kostnader med utviding av stemneplassen og utbygging av anlegget. Utan utviklingsstøtte må arrangement og programutvikling avpassat til eit mindre budsjett.

11.3.3. Kva skal utviklast

Prosjektet består i å gjennomføre ein 3 års utvikling og utprøving av konseptet Telemark Vinterfest med marknad, utstillingar, opplevingsprogram og aktivitetar med fart og spenning. Prosjektet skal underbygge Telemark sitt omdømme som kulturfylke, bygdenæringane med lokale og audentiske produkt, og Dyrskuplassen som den store marknadsplassen og møteplassen i fylket.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Utviklingsprosjektet kan delast i sju fasar:

1. Fastsette prosjektplan og prosjektrammer, inkl. finansiering
2. Arbeid med samarbeidspartnarar, sponsorar og andre medverkande aktørar
3. Arbeid med arrangementsplan, program og arena
4. Marknadsføring, oppkøyring med PR
5. Implementering av anlegg og logistikk
6. Gjennomføring av arrangementet.
7. Evaluering og beslutning om ev. vidareføring.

11.3.4. Formålet med prosjektet tiltaket

Prosjektets overordna mål er å skape eit attraktivt vinterarrangement basert på eit konsept med marknad, oppleving og aktivitet. Arrangementet skal vekke åtgauv i vid forstand om Telemark og Dyrskuplassen som ein spennande, kreativ og tiltrekkjande møteplass. Telemark Vinterfest skal i seg sjølv vere ein stor attraksjon, men også underbygge den profil og omdømme vi ynskjer Dyrskuplassen skal ha.

Det er òg eit mål at Telemark Vinterfest skal medverke til næringsutvikling, skape kontakt og samarbeid mellom ulike utviklingsaktørar og kompetansemiljø, samt vere eit incitament for reiselivsnæringa i fylket.

Å utvikle eit slik tiltak er ikkje gjort over natta. Vi treng dei 3 åra som er planlagt til utvikling og utprøving. Vi ynskjer at dette kan bli eit Telemarksarrangement som ivolvarer mange næringsdrivande, lag og organisasjonar og proffesjonelle programaktørar frå lokalområde og regionen. Vi ser gjerne at dette arrangementet kan koordinerast med andre arrangement i område. Vår filosofi er at dess meir som skjer dess meir interessant er dette område å besøke for turistane.

11.3.5. Budsjett

Prosjektet startar i april 2013. og avsluttast med arrangementet i mars 2016. Første arrangement blir i 2014.

Kostnader

• Utvikling og utprøving av programopplegg	kr	905.000,-
• Marknadsføring og profilering	kr	593.000,-
• Arrangementsgjennomføring	kr	2.268.000,-
• Husleige og plassleige	kr	240.000,-
• Sum utgifter /prosjektbudsjett	kr	<u>4.006.000,-</u>

11.3.6. Finansieringsplan

Finansiering

• Telemarks Utviklingsfond	kr	1.000.000,-
• Telemark fylkeskommune	kr	400.000,-
• Innovasjon Noreg	kr	200.000,-
• Sponsorinntekter	kr	250.000
• Billettinntekter, standutleige og eigen innsats	kr	2.156.000,-
• Sum inntekter /prosjektbudsjett	kr	<u>4.006.000,-</u>



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

11.4. Vedtak i styret

12. SAK NR 13 TELEMARK INTERKOMMUNALE NÆRINGSFOND

12.1. Forslag til vedtak

Telemark Utviklingsfond opprettholder sitt styrevedtak om støtte med kr 3.201.800 basert på 2011 kroner. Beløpet skal justeres årlig med økningen i konsumprisindeksen.

Det er en forutsetning at TIN tar selvstendig ansvar for at utbetalinger fra TIN er i samsvar med statsstøttereglementet.

Dersom Telemark Fylkeskommune vedtar at TIN skal opprettholdes så skal Telemark Utviklingsfond fortsette å støtte TIN med vedtatt beløp til og med 2015.

12.2. Vurdering av daglig leder

Det har vært diskusjoner om berettigelsen av TIN, noen kommuner har trukket seg ut av ordningen. Daglig leder føler behov for at styret fatter vedtak om hvordan fondet skal forholde seg til ordningen. Telemark Utviklingsfond er den største bidragsyteren til TIN. Formelt sett er det Telemark Fylkeskommune som er part i avtalen.

På styremøte nr 1 i 2011 ble det besluttet at Telemark Utviklingsfond skulle finansiere TFK sin andel i dette fellesskapet. Det er vedtatt å yte støtte til og med 2015.

Det har vært forenkla rutiner i TIN ved at de tilbake i tid har vedtatt å fordele TIN sine midler med 60% til Telemarkreiser og 40% til Telemarkskanalen.

Daglig leder er kjent med at det nå arbeides med nye rutiner og nye fordelinger av tilskudd fra TIN, det er ikke kjent hva disse endringene går ut på.

Daglig leder er av den oppfatning at Telemark Utviklingsfond skal fortsette med støtte i henhold til styrevedtak fra styremøte 1 i 2011.

Daglig leder forutsetter at TIN er nøyaktige i forhold til statsstøttereglementet i sin tildeling av midler. De må være spesielt oppmerksomme på tildeling av midler utelukkende til drift av selskaper som er i en konkurransesituasjon.

12.3. Vedtak i styret

13. NESTE STYREMØTE



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Protokoll fra styremøte nr. 5-2012 i Telemark Utviklingsfond

Dato: 14. Desember 2012. Kl: 11.00 – 14.30

Sted: Telemark Teknologipark, Notodden.

Deltagere: Terje Riis Johansen Styrets leder, Johan Tønnes Løchstør, Lise Wiik, Gunn Marit Helgesen, Erik Skjervagen, Terje Bakka, Sekretær.

Habilitet: Lise Wiik ba om habilitetsvurdering av sak 46 Telemarksstipendiat. Et enstemmig styre oppfattet søknaden som en generell søknad og ikke spesifikk for Telemarksforskning, Lise Wiik ble vurdert som habil til å behandle saken.

Saker til behandling på styremøte 14. desember 2012.

Sak 37/ 2012 Referat fra styremøte nr. 4 i 2012

Styrevedtak:

Referat fra styremøte nr.4 i 2012 ble enstemmig godkjent.

Sak 38/2012 Telemark Utviklingsfond som eget rettssubjekt

Telemark Fylkeskommune v/juridisk avdeling har kommet med forslag til at fondet må opprettes som eget rettssubjekt. Revisor har stilt spørsmål om det samme.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre vedtok at Telemark Utviklingsfond opprettes som egen rettssubjekt i henhold til forslag fra daglig leder. Johan Tønnes Løchstør stemte for forslag til vedtak med unntak av punktet om åpne eller lukkede møter idet han ønsket åpne møter med adgang til å lukke møtet når det er hjemmel for det.

Daglig leder får fullmakt til opprette Telemark Utviklingsfond som eget rettssubjekt i samsvar med anbefaling og vurderinger av Telemark Fylkeskommunes advokat.

Styret vedtok mot stemmen til Johan Tønnes Løchstør at styremøtene skal være lukket, alle styresaker med referater legges ut på fondet sine hjemmesider.

Daglig leder skal sammen med Fylkeskommunens advokat legge frem eventuelle forslag til endringer av vedtekter dersom en finner det nødvendig.

Styrets leder får fullmakt til å inngå formell ansettelsesavtale med daglig leder Terje Bakka. Lønnsvilkår og ansettelsesvilkår fastsettes av styret og skal gjenspeiles i ansettelses avtale mellom Telemark Utviklingsfond og Terje Bakka.

Sak 39/2012 Strategi og interne rutiner

Daglig leder la frem forslag til ny strategi for Telemark Utviklingsfond.

Styrevedtak:

Styret vedtok enstemmig det fremlagte dokument som fondets strategi og administrative rutiner med de endringer som ble vedtatt på dette styremøte.

Sak 40/2012 Budsjett for 2013

Daglig leder la frem forslag til budsjett for 2013 og estimat over kapitaltilførsel frem til 2016.

Styrevedtak:

Styret vedtok enstemmig det fremlagte budsjettet med forslag til fordeling innen satsingsområder. Styret er klar over at det kan bli endringer i forhold til resultatet for Konesjonskraftstyret. Styret er av den oppfatning at dette budsjettet er en rettesnor for styrets arbeid, det kan komme andre prioriteringer gjennom året. Estimatenes for fremtidige midler tas som orientering.

Sak 41/2012 Havneplan Grenland

Det er planer for utvikling av havnesamarbeid i Grenland.

Styrevedtak:

Styret vedtok enstemmig å opprettholde vedtaket om å bevilge kr 400.000 til arbeidet med havneplan Grenland. Beløpet utbetales til Telemark Fylkeskommune som er ansvarlig for det videre arbeid. Det er en forutsetning at havneplanen med finansiering er godkjent av fylkesutvalget før beløpet utbetales.

Sak 42/2012 Pilegrimsvegen Røldal

Pilegrimsvegen til Røldal søker om årlig støtte i tre år til eget prosjekt.

Styrevedtak:

Styret vedtok enstemmig ikke å imøtekomme søknaden om støtte til prosjektet Pilegrimsvegen til Røldal.

Dette prosjektet bør utvikles sammen med aktuelle kommuner i regionen. Prosjektet må sees i sammenheng med en total reiselivsplan for hele regionen, uten dette kan ikke styret se at det kan bli tilstrekkelig tyngde i den fremtidige driften av Pilegrimsvegen.

Sak 43/2012 Preline Fiskeoppdrett

Preline Fishfarming System as søker om tilskudd til å videreutvikle systemet de har utviklet for fiskeoppdrett.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre vedtok ikke å imøtekomme søknaden om tilskudd til dette prosjektet. Det bør skaffes egenkapital til prosjektet slik at markedsaktørene kan gjennomføre prosjektet med den offentlige støtten som er gitt av Innovasjon Norge.

Sak 44/2012 World Cup Telemark, Rjukan

Fjellguten Arrangement AS søker om tre årlig markedsstøtte til arrangementet World Cup Rjukan.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre bevilget kr 150.000,- pr år over tre år til profilering av Telemark ved World Cup i Telemark arrangert av Fjellguten arrangement.

Sak 45/2012 Telemarkshelten

Søker om profileringsstøtte over tre år til sine arrangementer.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre bevilget kr 150.000,- pr år i tre år totalt kr 450.000,-, til arrangementene i Telemarkshelten. Det er en forutsetning at Tinn og Vinje kommune hver deltar på samme nivå.

Styret mener at dette ikke er et ordinært idrettsarrangement, men et profileringsprosjekt som vil bidra til en positiv profilering av Telemark.

Telemark Utviklingsfond skal ha profilering på lik linje med andre sponsorer i alle arrangementene.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Sak 46/2012 Telemarksstipendiat

Telemarksforskning anmoder Telemark Utviklingsfond om å opprette faste søkbare Dr.gradsstipendiat for Telemark.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre vedtok at Telemark Utviklingsfond ikke skal delta med midler til å opprette Dr.gradsstipendiat i Telemark. Dette må være en oppgave for de organer som finansierer offentlige utdanning.

Sak 47/2012 Aslaug Vaa

Søker om tilskudd til å gjennomføre film prosjekt for å dokumentere kveder tradisjon i Telemark.

Styrevedtak:

Styret vedtok med tre mot to stemmer ikke å støtte dette prosjektet. Lise Wiik og Gunn Marit Helgesen stemte for å yte tilskudd på linje med forslag fra daglig leder.

Sak 48/2012 Land Art prosjekt Rauland

Vinje kommune søker om støtte til å gjennomføre land art prosjekt på Rauland.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre bevilget kr 1.275.000,- fordelt på tre årlige utbetalinger fra 2013 kr 425.000,- til prosjektet Land Art som destinasjonsutvikling.

Det er en forutsetning for støtten at Vinje Kommune deltar på samme nivå.

Sak 49/2012 Søknad fra lyk-z & døtrene as

Søker om støtte til prosjekt for å utvikle ny funksjonalitet i arbeidet med ungdom.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre vedtok ikke å imøtekomme søknaden. Styret ser behovet for å styrke tilbudet til målgruppen for søknaden. Det er styrets oppfatning at dette best kan ivaretas gjennom et tett samarbeid med de offentlige organer som skal legge til rette for denne gruppen.

Sak 50/2012 Kostnader til regional samarbeid

I vedtektene for Telemark Utviklingsfond er det vedtaksført å yte støtte til regionalt samarbeid. Vedtektene gir signaler om at det skal dekkes spesifiserte kostnader. Det er spørsmål hvor strengt en skal tolke dette.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre vedtok å opprettholde den totale støtten som angitt i vedtektene for fondet og med de reguleringer som er satt, vedtaket gjelder for denne valg perioden.

Det er en forutsetning fra styret at avtalepartnere har kostnader i samsvar med intensjonen i avtalen. Partene skal uoppfordret sende inn revisor bekreftet regnskap med spesifiserte detaljer hva som er påløpt av kostnader og hvordan dette er finansiert.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Sak 51/2012 Informasjon til styret

Daglig leder informerte styret om søknader under arbeid og status for noen utvalgte prosjekter. Torgeir Staand var invitert for å informere om arbeidet med etableringen av Telemark Technologies.

Styrevedtak:

Styret tok den fremlagte informasjonen pluss informasjon om Silmag Production og Pilotarena Herøya som orientering.

Torgeir Straand orienterte om utvikling og planlegging av Telemark Technologies. I den forbindelse presenterte han ønske om støtte til et forprosjekt. Et enstemmig styre var positive til disse planene. Styret forutsetter at det kommer en søknad som skal saksbehandles av daglig leder. Et enstemmig styre vedtok at en eventuell søknad kan behandles av de tilstedeværende styremedlemmer via avstemming pr mail etter at daglig leder har foretatt normal saksbehandling.

Sak 50/2012 Scandinavian Biofuel Company

Søker om støtte til å bygge og teste pilotanlegg for termokjemisk nedbrytning av hydrokarbonrike råstoffer.

Styrevedtak:

Et enstemmig styre bevilget kr 1.250.000- til Scadinavian Biofuel Company AS for å bygge og teste pilotanlegg for termokjemisk nedbrytning av hydrokarbonrike råstoffer.

Søker må dokumentere finansiering av prosjektet før tilskudd kan utbetales.

Søker må akseptere at produksjon av anleggene skal foregå i Telemark, ellers skal tilskuddet pluss markedsrente tilbakebetales til Telemark Utviklingsfond.

Neste Styremøte:

Det ble ikke fastsatt dato for neste styremøte, daglig leder innkaller til styremøte ved behov

Skien den dd.mm.2012

Terje Riis Johansen
Styrets leder

Lise Wiik

Gunn Marit Helgesen

Johan Tønnes Løchstør

Erik Sjervagen

Terje Bakka
Sekretær



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Protokoll fra styremøte nr. 5 del 2 -2012 i Telemark Utviklingsfond

Dato: 18. Desember 2012.

Sted: Avstemming via Mail

Deltagere: Terje Riis Johansen Styrets leder, Johan Tønnes Løchstør, Lise Wiik, Gunn Marit Helgesen, Erik Skjervagen, Terje Bakka, Sekretær.

Saker til behandling på styremøte via mail 18. desember 2012.

Sak 53/2012 Telemark Technologies AS Søknad om tilskudd til forprosjekt

Telemark Technologies AS søker om tilskudd 1,6MNOK til gjennomføring av forprosjekt med formål å etablere seg i markedet for teknologileveranser.

Bakgrunn for avstemming pr mail.

På styremøte den 14.12. 2012 fikk styret en grundig informasjon om prosjektet og planene fremover for Telemark Technologies AS. De la frem et ønske om støtte til et forprosjekt. I sak nr 51/2012 Informasjon til styret ble det fattet følgende vedtak.

«Et enstemmig styre var positive til disse planene. Styret forutsetter at det kommer en søknad som skal saksbehandles av daglig leder. Et enstemmig styre vedtok at en eventuell søknad kan behandles av de tilstedeværende styremedlemmer via avstemming pr mail etter at daglig leder har foretatt normal saksbehandling.»

Etter styremøte er det levert søknad som daglig leder har vurdert på normal måte. I samsvar med styrets vedtak i sak 51/2012 sendt søknaden videre til styrebehandling via mail som egen sak. Daglig leder hadde sendt ut normale sakspapirer med søknad til styrets medlemmer som grunnlag for behandling.

Styrevedtak:

Styret har med fire stemmer avgitt via mail vedtatt å støtte Telemark Technologies AS med 1,6 MNOK. Gunn Marit Helgesen har ikke avgitt stemme, men ønsker å reservere seg mot behandlingsmåten.

Skien den dd.mm.2013

Terje Riis Johansen
Styrets leder

Lise Wiik

Gunn Marit Helgesen

Johan Tønnes Løchstør

Erik Skjervagen

Terje Bakka
Sekretær



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

Protokoll fra styremøte nr. 1-2013 i Telemark Utviklingsfond

Dato: 02. april 2013.

Sted: Avstemming via Mail

Deltagere: Terje Riis Johansen Styrets leder, Thorleif Fluer Vikre, Lise Wiik, Gunn Marit Helgesen, Arne Vinje, Terje Bakka, Sekretær.

Saker til behandling på styremøte via mail 02. april 2013.

Sak 1/2013 Årsregnskap med styrets beretning

Årsberetning og utkast til styrets beretning ble sendt ut en uke før mail avstemming.

Styrevedtak:

Styret vedtok enstemmig at det fremlagte årsregnskapet og utkastet til beretning skal være Telemark Utviklingsfond sitt årsregnskap og beretning for året 2012.

Skien den 22.04.2013

Terje Riis Johansen
Styrets leder

Lise Wiik

Gunn Marit Helgesen

Thorleif Fluer Vikre

Arne Vinje

Terje Bakka
Sekretær



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Statsstøttereglement og muligheter

TELEMARK UTVIKLINGSFOND



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.	INNLEDNING	5
1.1.	Om TUF	5
1.2.	Definisjoner foretak	6
1.2.1.	Overordnet.....	6
1.2.2.	Små bedrifter eller foretak	6
1.2.3.	Mellomstore bedrifter eller foretak.....	6
1.2.4.	Store bedrifter eller foretak.....	6
1.2.5.	Konsernforhold	6
2.	KORT OM STATSSTØTTEREGLENE.....	6
2.1.	Forbudet mot offentlig støtte – EØS artikkel 61(1).....	6
2.1.1.	Støttebegrepet (vilkår 1).....	7
2.1.2.	Offentlig støtte (vilkår 2)	7
2.1.3.	Selektivitetsvilkåret (vilkår 3)	7
2.1.4.	Foretak (vilkår 4).....	8
2.1.5.	Konkurransesvridning (vilkår 5).....	8
2.1.6.	Samhandlingskriteriet (vilkår 6)	8
2.2.	Unntaksreglene – EØS artikkel 61(2), 61(3) og 59(2).....	9
2.3.	Støtte fra flere støttegivere.....	10
2.3.1.	Problemstilling	10
2.3.2.	Hovedregel og noen andre problemstillinger	10
2.3.3.	Bagatellmessig støtte og kumulasjon.....	11
2.4.	Statsstøtteprosessen.....	12
2.4.1.	Støtte gitt i medhold av retningslinjene	12
2.4.2.	Støtte gitt i medhold av gruppeunntaket	12
3.	STØTTE GITT AV TELEMARK UTVIKLINGSFOND.....	12
4.	BAGATELLMESSIG STØTTE	13
5.	GRUPPEUNNTAKSFORORDNINGEN.....	14
5.1.	Innledning	14
5.2.	Generelt om gruppeunntaksforordningen	14
5.3.	Regional investerings- og sysselsettingsstøtte	15
5.3.1.	Hovedvilkår.....	15
5.3.2.	Støtteberettigede investeringskostnader.....	15
5.3.3.	Sysselsettingsstøtte	16
5.3.4.	Støtteandel:	16
5.4.	Regionalstøtte til nyopprettede små foretak.....	17
5.4.1.	Støttebeløp	17
5.4.2.	Støtteandel	17
5.4.3.	De støtteberettigede kostnadene er følgende:.....	17
5.5.	Investerings- og sysselsettingsstøtte til små og mellomstore bedrifter.....	18
5.5.1.	Støtteandelen skal ikke overstige:.....	18
5.5.2.	Følgende kostnader skal være støtteberettigede:.....	18
5.5.3.	Særvilkår	18
5.6.	Støtte til små foretak som nylig er opprettet av kvinnelige entreprenører.....	19
5.6.1.	Støttemottaker	19
5.6.2.	Støttebeløp	19



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

5.6.3.	Støtteandel	19
5.6.4.	Støtteberettigede kostnader	20
5.6.5.	Unntak	20
5.7.	Støtte til miljøinvestering i energisparingstiltak	20
5.7.1.	Støtteandelen hvis vilkår nr 2 og 3 følges	20
5.7.1.1.	Støtteberettigede kostnader	21
5.7.2.	Støtteandel hvis vilkår nr 4 og 5 følges	21
5.7.2.1.	Støtteberettigede kostnader	21
5.8.	Støtte til rådgivningstjenester for små og mellomstore bedrifter	22
5.8.1.	Støtteandel	22
5.8.2.	Støtteberettigede kostnader	22
5.8.3.	Hvem kan få støtte	22
5.9.	Støtte til små og mellomstore bedrifters deltaking på messer	22
5.9.1.	Støtteandel	22
5.9.2.	Støtteberettigede kostnader	23
5.9.3.	Hvem kan få støtte	23
5.10.	Støtte til forsknings- og utviklingsprosjekter	23
5.10.1.	Grunnforskning	23
5.10.2.	Industriell forskning	23
5.10.3.	Eksperimentell utvikling	24
5.10.4.	Kostnader som kan skal regnes som støtteberettigede	24
5.10.5.	Støtteintensitet	25
5.11.	Støtte til tekniske forundersøkelser	25
5.11.1.	Støtteandelen skal ikke overstige	25
5.11.2.	Kostnader som kan dekkes	26
5.12.	Støtte til små og mellomstore bedrifters kostnader knyttet til industrielle eiendomsretter	26
5.12.1.	Støtteandel	26
5.12.2.	Kostnader som kan dekkes	27
5.12.3.	Størrelsen på støtte	27
5.13.	Støtte til unge, nyskapende foretak	27
5.13.1.	Hvem kan få støtte	28
5.13.2.	Støtteberettigede kostnader	28
5.13.3.	Støttebeløp	28
5.13.4.	Antall bevilgninger	28
5.14.	Støtte til rådgivnings- og støttetjenester i forbindelse med nyskaping	29
5.14.1.	Hvem kan få støtte	29
5.14.2.	Støttebeløp	29
5.14.3.	Krav til rådgiver	29
5.14.4.	Støtteberettigede kostnader	29
5.14.5.	Nærmere forklaring	30
5.15.	Støtte til lån av høyt kvalifisert personale	30
5.15.1.	Krav til personell	30
5.15.2.	Størrelse på støtten	30
5.15.3.	Støtteberettigede kostnader	30
5.15.4.	Relevante momenter	31
5.16.	Opplæringsstøtte	31
5.16.1.	Støtteandel	31
5.16.2.	Sjøtransport	32
5.16.3.	Både særskilt og generell opplæring	32
5.16.4.	Støtteberettigede kostnader	32
5.16.5.	Typer av opplæringsstøtte	33
6.	TUFS ADGANG TIL Å YTE LÅN	33
6.1.	Innledning	33
6.2.	Lån som ikke utgjør støtte	34



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

6.2.1.	Markedsinvestorprinsippet	34
6.2.2.	Markedsinvestorprinsippet og lån.....	35
6.2.3.	Dokumentasjon og eksempler på lån som normalt vil være på markedsmessige vilkår	35
6.3.	Lån på gunstige vilkår – lån som utgjør støtte	37



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

1. INNLEDNING

Formålet med dette notatet er å gi en grov oversikt over handlingsrommet ved tildeling av støtte fra Telemark Utviklingsfond (TUF). Hovedfokus er rettet mot mulighetene i gruppeunntaksforordningen. Ved å benytte gruppeunntakene, vil man kunne lage en ordning som kan bli operativ raskere enn om støttetildelingene skal hjemles i EFTAs overvåkningsorgans (ESAs) retningslinjer.

Sistnevnte forutsetter en forutgående notifikasjon til og godkjenning fra ESA før ordningen kan iverksettes.

Telemark Utviklingsfond har sendt det forenklede meldingsskjemaet for støttetiltak i henhold til den såkalte gruppeunntaksforordningen til ESA.

1.1. Om TUF

TUF forvalter midler som er et overskudd fra det årlige salget av fylkeskommunal konsesjonskraft fra åtte kommuner i Telemark, henholdsvis Fyresdal, Hjartdal, Kviteseid, Nissedal, Seljord, Tinn, Tokke og Vinje.

Utbetalingene fra fondet vil ligge på om lag 40 millioner kroner i året.

Telemark Utviklingsfond skal sørge for at støtteordninger er i samsvar med EØS-avtalen, herunder reglene om offentlig støtte.

Tilskuddene fra TUF vil være av forskjellig karakter. Noen av tilskuddene vil utgjøre *støtte* i EØS-avtalens forstand. Slike tilskudd må ha en hjemmel i unntaksreglene i EØS-avtalen for å kunne gis. Støttetiltakene må også følge nærmere bestemte fremgangsmåter (prosessuelle regler).

Andre tiltak vil ikke utgjøre statsstøtte i EØS-rettslig forstand. Dette vil være tilfelle når støtten ikke ytes til næringsvirksomhet, samt enkelte tilskudd innenfor kulturområdet og innen idretts- og utdanningssektoren. Tilskuddene kan i tilfelle ytes uten at tildelingene er i strid med støttereglene. Videre kan det tenkes at noen av tilskuddene vil kunne være i grenslandet for hva som utgjør statsstøtte i EØS-avtalens forstand. I slike tilfeller vil en anvende unntaksreglene for å være på den sikre siden.

Videre i notatet er det listet opp hvilke tiltak som omfattes av statsstøttebestemmelsene og hvilke som av TUF ansees som de mest aktuelle unntaksbestemmelsene og som TUF vil kunne benytte ved tildeling av støtte.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

1.2. Definisjoner foretak

1.2.1. Overordnet

Definisjonene av små, mellomstore og store foretak i notatet er forenklet. For fullstendige definisjoner, se vedlegg I til gruppeunntaksforordningen.

Vi gjør oppmerksom på at definisjonene fra tid til annen blir forandret. TUF vil til enhver tid forholde seg til gjeldende offisielle definisjoner.

1.2.2. Små bedrifter eller foretak

Små bedrifter er enkelt forklart bedrifter som sysselsetter færre enn 50 personer og som har en årsumsetning og/eller årsbalanse som ikke overstiger 10 millioner euro.

1.2.3. Mellomstore bedrifter eller foretak

Mellomstore bedrifter er bedrifter som sysselsetter færre enn 250 personer og som har en årsumsetning som ikke overstiger 50 millioner euro, og/eller en samlet årsbalanse som ikke overstiger 43 millioner euro.

1.2.4. Store bedrifter eller foretak

Store bedrifter vil være bedrifter som overstiger disse grensene.

1.2.5. Konsernforhold

Dersom et lite eller mellomstort foretak er i et konsernforhold vil dette bli å betrakte som stort foretak dersom konsernet blir vurdert som stort.

2. KORT OM STATSSTØTTEREGLENE

2.1. Forbudet mot offentlig støtte – EØS artikkel 61(1)

EØS artikkel 61(1) oppstiller et forbud mot tildeling av offentlig støtte:

Med de unntak som er fastsatt i denne avtale, skal støtte gitt av EFs medlemsstater eller EFTA-statene eller støtte gitt av statsmidler i enhver form, som vrir eller truer med å vri konkurransen ved å begunstige enkelte foretak eller produksjonen av enkelte varer, være uforenlig med denne avtales funksjon i den utstrekning støtten påvirker samhandelen mellom avtalepartene.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

For at det skal foreligge ulovlig statsstøtte, må følgende vilkår være oppfylt:

1. Tiltaket må innebære støtte i form av en økonomisk fordel (støttebegrepet).
2. Støtten må være gitt av statsmidler (offentlig støtte).
3. Støtten må begunstige enkelte foretak eller produksjonen av enkelte varer eller tjenester (selektivitetskriteriet).
4. Støtten må ytes til foretak som driver økonomisk virksomhet (foretaksbegrepet)
5. Støtten må vri eller true med å vri konkurransen (konkurransevridningsvilkåret).
6. Støtten må være egnet til å påvirke samhandelen innen EØS-området (samhandelskriteriet).

Samtlige vilkår må være oppfylt for at et tiltak skal være i strid med statsstøtteforbudet.

Dersom ett eller flere av de ovennevnte vilkårene ikke er oppfylt, kan tiltaket iverksettes uten notifikasjon (melding) til EFTAs overvåkningsorgan (ESA). Hvis samtlige vilkår er oppfylt, må man derimot i utgangspunktet innhente ESAs forhåndsgodkjennelse før tiltaket kan iverksettes.

2.1.1. Støttebegrepet (vilkår 1)

Hva gjelder støttebegrepet (vilkår nr. 1), skal dette tolkes vidt. Rene subsidier, altså ensidig tildeling av penger fra det offentlige til et foretak, innebærer støtte. Videre vil eksempelvis offentlige kjøp til overpris, salg av offentlig eiendom til underpris, skatte- og avgiftslettelser og andre tildelinger av formuesgoder gitt fra det offentlige kunne være støtte.

2.1.2. Offentlig støtte (vilkår 2)

EØS artikkel 61 forbyr "støtte gitt av EFs medlemsstater eller EFTA-statene eller støtte gitt av statsmidler" (vilkår nr. 2). Meningen har vært å presisere at også støtte gitt av fylker, kommuner og indirekte støtte tildelt gjennom offentlige eller private organer/selskaper er omfattet.

2.1.3. Selektivitetsvilkåret (vilkår 3)

Selektivitetsvilkåret (vilkår nr. 3) innebærer at det må skilles mellom generelle og selektive tiltak.

Generelle økonomiske tiltak som kommer all næringsvirksomhet til gode, faller utenfor EØS artikkel 61(1). Ordninger som i utgangspunktet er åpne for alle foretak, og der det



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

er fastsatt objektive, ikke-diskriminerende og etterprøvbare kriterier, favoriserer normalt ikke enkelte foretak eller produksjonen av enkelte varer eller tjenester.

Motsatt vil ordninger der støttegiver har stor skjønnsfrihet med hensyn til hvem som skal motta støtte og på hvilke vilkår, normalt være selektive. Generelt kan det sies at det ikke skal mye til for at en støtteordning er selektiv i statsstøtterettslig forstand.

Støtte som tildeles samtlige bedrifter innen en bestemt sektor eller som er lokalisert i en gitt region, vil eksempelvis normalt være selektiv støtte. Dersom det opprettes en ordning som fremstår som generell, utelukker ikke dette at den kan være selektiv dersom den i praksis kun vil komme ett eller få foretak til gode.

2.1.4. Foretak (vilkår 4)

For at statsstøtteforbudet skal komme til anvendelse, må støttemottakeren være et foretak i EØS-rettslig forstand (vilkår nr. 4). Utgangspunktet for vurderingen av om det dreier seg om et foretak er om enheten kan sies å drive «økonomisk virksomhet».

2.1.5. Konkurransesvridning (vilkår 5)

Det skal heller ikke mye til for at det er snakk om konkurransesvridning. Det er ikke noe krav om at konkurransen rent faktisk må vris og at samhandelen vil bli påvirket som følge av støtten. Det er tilstrekkelig at støtten truer med å vri konkurransen.

2.1.6. Samhandlingskriteriet (vilkår 6)

Det skal heller ikke mye til før en kan si at støtten vil bli vurdert som brudd på samhandelskriteriet. Det er ikke noe krav om at konkurransen rent faktisk må vris og at samhandelen vil bli påvirket som følge av støtten. Det er tilstrekkelig at støtten truer med å vri konkurransen.

At støttemottaker ikke opptrer i eksport- og importmarkeder er ikke i seg selv tilstrekkelig til å utelukke at samhandelsvilkåret er oppfylt. Det er normalt tilstrekkelig at støtten gjør det vanskeligere for aktører fra andre EØS-land å etablere seg i det aktuelle norske markedet.

2.2. Unntaksreglene – EØS artikkel 61(2), 61(3) og 59(2)

Støtte som oppfyller vilkårene i artikkel 61 (1) er i utgangspunktet ulovlig. Slik støtte kan likevel gis i medhold av en av unntakshjemlene i artikkel 61(2), 61(3) eller 59(2).

EØS artikkel 61(3) angir støtteformer ESA kan godkjenne som forenlig med EØS-avtalen. Mest praktisk er EØS artikkel 61(3) bokstav c:

Støtte som har til formål å lette utviklingen av enkelte næringsgrener eller på enkelte økonomiske områder, forutsatt at støtten ikke endrer vilkårene for samhandelen i et omfang som strider mot felles interesser.

For at offentlig støtte skal være forenlig med EØS artikkel 61(3) bokstav c, må tre generelle vilkår være oppfylt:

- Støtten må ha et legitimt formål;
- Støtten må være nødvendig;
- Støtten må være proporsjonal.

Den nærmere vurderingen av unntaket vil som regel skje gjennom anvendelse av retningslinjer som er utgitt av ESA.

I tillegg kan det i medhold av artikkel 59(2) ytes støtte til kompensasjon for utførelser av såkalte tjenester av allmenn økonomisk betydning.

I utgangspunktet skal alle nye støttetiltak notifiseres til og godkjennes av ESA før den kan iverksettes. Notifiseringsprosessen er ofte tids- og arbeidskrevende.

Dersom det vil bli aktuelt med slike støtteordninger, må TUF sørge for at dette blir behandlet og godkjent i ESA. TUF har for tiden ikke planer for dette.

Det er også gitt såkalte gruppeunntak som angir relativt klart definerte tilfeller for når støtte er tillatt og som kan tildeles etter en enklere fremgangsmåte enn det den alminnelige notifikasjonsprosessen foreskriver.

TUF vil i hovedsak benytte allerede innvilgede gruppeunntaksregler ved tildeling av støtte.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

2.3. Støtte fra flere støttegivere

Punktene under beskriver behandling av støtte gitt under forskjellige regelverk og støtte gitt flere ganger – støtte gitt av flere offentlige organer til samme bedrift eller tiltak.

2.3.1. Problemstilling

Fra tid til annen hender det at bedrifter mottar støtte fra flere offentlige kilder og/eller i henhold til flere unntakshjemler. Spørsmålet er om støtten lovlig kan legges sammen (kumuleres) eller om det må skje en avkortning.

Kumulasjonsreglene reiser en rekke til dels kompliserte spørsmål. I noen tilfelle vil det måtte foretas særskilte vurderinger.

Utgangspunktene og hovedreglene er likevel stort sett relativt greie. Nedenfor er det beskrevet noen problemstillinger som kan være relevante i vår behandling. Hvis det skulle oppstå andre typetilfeller, eller dersom det er konkrete situasjoner der vi tvil om hvordan handlingsrommet er, vil det bli vurdert særskilt med ekstern støtte.

Dette er særlig viktig for å forhindre at det tildeles «dobbel støtte» som senere kan bli krevd tilbakebetalt fra støttemottaker.

Støttemottaker må være klar over denne problemstillingen og at det er støttemottaker som er ansvarlig for at det ikke mottas ulovlig støtte.

2.3.2. Hovedregel og noen andre problemstillinger

Det følger av de enkelte retningslinjene og gruppeunntakene hva som er høyeste tillatte støtteintensitet.

For TUFs vedkommende er det særlig aktuelt å tildele støtte i henhold til bagatellmessig støtte og gruppeunntakene.

Normalt beregnes støtteintensiteten ved at det er fastsatt en prosentsats som angir hvor mange prosent av de støtteberettigede kostnadene som støttegiver kan støtte.

Hovedregelen er at kumulasjon er tillatt i den grad støttetaket/støtteintensiteten blir respektert.

Eksempelvis kan støttemottaker få 25 % dekning av de støtteberettigede kostnadene for messedeltakelse fra Innovasjon Norge for deretter å få dekket 25 % fra TUF. Støttemottaker kan ikke først få 50 % dekning av de støtteberettigede kostnadene for messedeltakelse fra Innovasjon Norge for deretter å få dekket de resterende 50 % fra TUF.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Noen ganger kan det påvises flere hjemler for støtte til et prosjekt. Dersom støttemottaker kan motta støtte til et bestemt prosjekt med hjemmel i forskjellige unntak, er det unntaket med den høyeste støtteintensiteten som setter den øvre rammen for hvor mye støtte som kan tildeles.

Ovennevnte grenser gjelder tilfeller hvor det er tale om å gi støtte til dekning av de samme støtteberettigede kostnadene. I mange tilfeller kan det være aktuelt å gi støtte til dekning av forskjellige prosjekter med forskjellige støtteberettigede kostnader. Det er ikke noe i veien for at andre offentlige støttegivere gir støtte til en bedrifts messedeltakelse, mens TUF gir støtte til miljøinvesteringer i energisparetiltak for den samme bedriften.

Støtteintensiteten i det ene prosjektet (messedeltakelse) påvirker ikke støtteintensiteten i det andre prosjektet (miljøstøtte). Støtteintensiteten i det enkelte hjemmelsgrunnlaget må naturligvis respekteres (eksempelvis 50 % for messedeltakelse).

2.3.3. Bagatellmessig støtte og kumulasjon

Reglene om *bagatellmessig støtte* reiser særlige kumulasjonsproblemstillinger.

Så lenge beløpsgrensen på 200 000 euro over en treårsperiode respekteres, er det ikke noe i veien for at flere støttegivere tildeler bagatellmessig støtte til en støttemottaker.

Videre er det ikke anledning til «å toppe» en støtteordning med bagatellmessig støtte utover maksimalsatsene som følger av det enkelte gruppeunntaket. Dermed kan ikke TUF gi 50 % støtte til messedeltakelse for en bedrift og samtidig dekke resten av messekostnadene med bagatellmessig støtte.

Hvis maksimal støtteintensitet ikke er utnyttet, kan en imidlertid gi bagatellmessig støtte inntil taket i gruppeunntaket er nådd.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

2.4. Statsstøtteprosessen

2.4.1. Støtte gitt i medhold av retningslinjene

All ny støtte som rammes av EØS artikkel 61(1) er i utgangspunktet ulovlig og må notifiseres (meldes) til ESA for godkjenning i medhold av unntakshjemler.

Brudd på meldeplikten kan få alvorlige følger for støttemottakeren. Dersom støtten viser seg ikke å være forenlig med EØS-avtalen, risikerer støttemottaker å måtte tilbakebetale all ulovlig støtte med renter.

2.4.2. Støtte gitt i medhold av gruppeunntaket

Støtte gitt i medhold av gruppeunntaket kan gis umiddelbart.

Hovedvilkårene i de unntakshjemlene som anses mest relevante for TUF er vist under.

Støtte som tildeles til punkt og prikke i henhold til gruppeunntaket er allerede forhåndsgodkjent.

TUF har meldt inn til ESA at man vil benytte gruppeunntaksbestemmelsene gjennomgått nedenfor pkt 5.

3. STØTTE GITT AV TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF vil gi direkte tilskudd til mottakerne, som altså mottar en økonomisk fordel. Videre vil midlene være offentlige midler tildelt på en selektiv måte.

I mange tilfeller vil dessuten støtten gis til foretak som driver økonomisk virksomhet. Flere av mottakerne vil operere i et marked, og konkurransevriddnings- og samhandelskriteriet vil trolig ofte være oppfylt. Tilskuddene fra TUF vil derfor normalt oppfylle vilkårene i artikkel 61(1) EØS.

For at slike tiltak skal være forenlige med EØS-reglene, må de ha en hjemmel. Hjemmelen vil i de aller fleste tilfellene være EØS-regelverkets artikkel 61(3) (c). ESAs retningslinjer og gruppeunntaksforordningen angir de nærmere vilkårene for når støtte er forenlig med artikkel 61(3) (c).

I pkt 4 og 5 under er det gitt en oversikt over hvilke tildelinger fra TUF som vil være lovlige.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

4. BAGATELMESSIG STØTTE

All støtte som påvirker handelen mellom EØS-landene og vrir eller truer med å vri konkurransen er i utgangspunktet forbudt. Det gjelder likevel et forbehold for bagatellmessige beløp. Er støtten innenfor denne grensen, anses den ikke som statsstøtte og er lovlig.

Reglene om bagatellmessig støtte vil kunne være praktiske dersom en ønsker å gi støttemottaker mindre tilskudd. ***Beløpsgrensen er i dag 200 000 Euro, hvilket vil si omkring 1 500 000 kroner fordelt over tre år med dagens kurs.*** TUF vil bruke euro kurs på det tidspunktet tilskuddet blir innvilget.

Bagatellmessig støtte skal ikke anses som statsstøtte, og det er ingen meldeplikt til ESA for slik støtte.

Bagatellmessig støtte kan derfor være en rask, enkel og ubyråkratisk måte å utbetale mindre støttebeløp på. I de tilfeller der TUF velger å benytte seg av muligheten til å gi bagatellmessig støtte, må en sørge for å følge reglene i forordningen til punkt og prikke.

Det gjelder blant annet et krav til skriftlighet, til å be om opplysninger om tidligere mottatt bagatellstøtte, og til å kontrollere at grensen ikke samlet sett blir overskredet før støtten utbetales.

Det er å forvente at en rekke av de mindre tilskuddene fra TUF vil kunne omfattes av bagatellreglene.

Reglene for bagatellmessig støtte vil innarbeides på en god måte i søknadsskjemaet og i standardtekster som benyttes i tildelingsvedtakene.

Søker må bekrefte på eget skjema at det ikke er mottatt støtte som går utover regelverket for tildeling av bagatellmessig støtte.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5. GRUPPEUNNTAKSFORORDNINGEN

5.1. Innledning

Bagatellreglene nevnt ovenfor vil kunne være nyttige ved tildeling av mindre støttebeløp. For større prosjekter eller der hvor bagatellreglene vil bli overskredet på grunn av tilskudd fra andre kilder, vil en imidlertid ha behov for en annen hjemmel for støtten.

En må være oppmerksom på at det bare er de vanligste støtteformene som er omfattet av gruppeunntaket. En del støtteordninger reguleres bare av retningslinjer og kan dermed bare gis etter forutgående notifikasjon til ESA. Dette gjelder blant annet støtte til bredbåndsutbygging, enkelte former for innovasjonsstøtte osv.

TUF vil stort sett benytte gruppeunntakene og bagatellmessig støtte ved tildeling av støtte.

5.2. Generelt om gruppeunntaksforordningen

Gruppeunntaksforordningen har innledningsvis en rekke generelle bestemmelser. Deretter følger regler for ulike tillatte støtteformer. TUF påpeker at man vil følge de generelle reglene som følger innledningsvis i gruppeunntaket.

Følgende støtteformål i gruppeunntaksforordningen vil bli benyttet av TUF.

- Regional investerings- og sysselsettingsstøtte
- Støtte til nyopprettede små foretak
- Investerings- og sysselsettingsstøtte til små og mellomstore bedrifter
- Støtte til små foretak som nylig er opprettet av kvinnelige entreprenører
- Støtte til miljøinvestering i energisparetiltak
- Støtte til rådgivningstjenester til små og mellomstore bedrifter
- Støtte til små og mellomstore bedrifters deltaking på messer
- Støtte til forskning og utviklingsprosjekter
- Støtte til tekniske forundersøkelser
- Støtte til små og mellomstore bedrifters kostnader til industrielle eiendomsretter
- Støtte til unge, nyskapende foretak
- Støtte til lån av høyt kvalifisert personale
- Opplæringsstøtte

Nedenfor følger en kort beskrivelse av hovedinnholdet i de ulike bestemmelsene som TUF kan tildele midler etter.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

5.3. Regional investerings- og sysselsettingsstøtte

Artikkel 13, stk 1.lyder:

«1. Ordninger for regional investerings- og sysselsettingsstøtte skal være forenlige med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at alle vilkårene i denne artikkel er oppfylt.»

Videre oppstiller artikkel 12 en del særlige vilkår som gjelder generelt for investeringsstøtte gitt i henhold til de påfølgende artiklene, herunder artikkel 13.

5.3.1. Hovedvilkår

Hovedvilkåret er at støtte skal gis til bedrifter lokalisert i regioner som er berettiget til regionalstøtte i henhold til regionalstøttekartet som ESA har godkjent for perioden 2007 til og med 2013. ESA godkjente støttekartet for Norge 19. juli 2006. I støttekartet for Telemark er følgende kommuner omfattet: Notodden, Kragerø, Drangedal, Nome, Bø, Sauherad, Tinn, Hjartdal, Seljord, Kviteseid, Nissedal, Fyresdal, Tokke og Vinje.

Det er verdt å merke seg at regionalstøtteregelverket er under revisjon. EU-kommisjonen har kommet med utkast til regionalstøtteretningslinjer for 2014 til 2020. ESA kommer i løpet av sommeren til å godkjenne et nytt støttekart for Norge for denne perioden. TUF vil følge opp og implementere reglene i ordningen.

5.3.2. Støtteberettigede investeringskostnaderkostnader:

Ordninger for investeringsstøtte kan gis til følgende støtteberettigede kostnader:

- En investering i *materielle og/eller immaterielle eiendeler* (eksempelvis konsesjoner, patenter, lisenser og varemerker) som skjer i forbindelse med opprettelsen av en ny virksomhet, utvidelse av en eksisterende virksomhet, utvidelse av en virksomhets produktspekter mot nye tilleggsprodukter, eller en grunnleggende endring av hele produksjonsprosessen i en eksisterende virksomhet.
- Erverv av anleggsmidler som er direkte knyttet til en virksomhet som er lagt ned eller som ville ha blitt lagt ned dersom den ikke var blitt kjøpt opp. Kjøperen skal som hovedregel være en uavhengig investor.

Erverv av et foretaks aksjer skal altså ikke utgjøre en investering.

Det stilles særskilte krav for investeringer i *immaterielle eiendeler*. For at immaterielle eiendeler skal anses som støtteberettigede kostnader, må støtten utelukkende brukes i det foretaket som mottar støtten.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Videre må kostnadene være avskrivbare, og eiendelene må kjøpes på markedsvilkår, uten at kjøperen har mulighet til å utøve kontroll over selgeren.

For støtte som gis til et lite eller mellomstort foretak, må de immaterielle eiendelene være oppført i bedriftens eiendeler og være i virksomheten som mottar støtten i minst tre år. Er det et stort foretak som mottar støtten, må eiendelene være oppført i bedriftens eiendeler og være i virksomheten som mottar støtten i minst fem år.

Noen spesielle regler for mottak av investeringsstøtte

- Investeringen må opprettholdes i mottakerregionen i minst fem år etter at hele investeringen er avsluttet.
- For små og mellomstore bedrifter er kravet imidlertid noe lavere. For små og mellomstore foretak må investeringen opprettholdes i mottakerregionen i minst tre år.
- Utskiftning av anlegg eller utstyr som har blitt foreldet på grunn av raske teknologiske endringer er imidlertid akseptert. Dette under forutsetning at den økonomiske virksomheten opprettholdes i regionen under minimumsperioden.

5.3.3. Sysselsettingsstøtte

Sysselsettingsstøtte kan gis til *sysselsetting* som skapes direkte gjennom et investeringsprosjekt. For at slik sysselsetting skal kunne anses som en støtteberettiget kostnad, skal den oppfylle følgende vilkår:

- Sysselsettingen skal skapes innen tre år etter at investeringen er gjennomført.
- Investeringsprosjektet skal føre til en netto økning i antall ansatte i det aktuelle foretaket i forhold til gjennomsnittet for de seneste 12 månedene.
- Sysselsettingen som skapes skal opprettholdes i et tidsrom på minst fem år for store foretak og i et tidsrom på minst tre år for små og mellomstore bedrifter.

5.3.4. Støtteandel:

Støtteandelen skal ikke overstige terskelen for regionstøtte som gjelder for den regionen som mottar støtte. Støtteintensitetene for områdene i Telemark som er dekket av kartet er på 15 % av de støtteberettigede kostnadene. For mellomstore bedrifter vil intensiteten imidlertid kunne øke, og gå opp til 25 %, mens den for små bedrifter kan nå opp til 35 %.

Støtteterskelen på 15 %, respektive 25 % og 35 % kan beregnes på to ulike måter. De kan enten beregnes som en prosentandel av de støtteberettigede materielle og immaterielle kostnadene for investeringen.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Støtteterskelen kan dessuten beregnes som en prosentandel av anslåtte arbeidskraftkostnader for ansatt person beregnet for et tidsrom på to år for sysselsetting som er skapt *direkte gjennom investeringsprosjektet*.

En kan også kombinere de to ovenstående metodene, forutsatt at støtten ikke overstiger det største beløpet som fremkommer ved beregning av en av dem.

Beregnes støtteintensiteten på investeringer i materielle og immaterielle eiendeler, oppstiller artikkel 13 et krav på at mottakeren sørger for et økonomisk bidrag på minst 25 % av de støtteberettigede kostnadene, enten selv eller gjennom ekstern finansiering.

5.4. Regionalstøtte til nyopprettede små foretak

Artikkel 14 stk.1 :

«Støtteordninger for nyopprettede små foretak skal være forenlige med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at vilkårene i nr. 2, 3 og 4 i denne artikkel er oppfylt.»

Det er nyopprettede små foretak lokalisert i regioner som er berettiget til regionalstøtte i henhold til regionalstøttekartet. I Telemark er altså følgende kommuner omfattet: Notodden, Kragerø, Drangedal, Nome, Bø, Sauherad, Tinn, Hjartdal, Seljord, Kviteseid, Nissedal, Fyresdal, Tokke og Vinje.

5.4.1. Støttebeløp

Støttebeløpet skal ikke overstige en million euro per foretak. Dette betyr at hvis støttebeløpet gis i flere omganger (for eksempel én gang per år i fem år), kan ikke det totale støttebeløpet overstige en million euro over de fem årene. Videre kan det maksimalt gis ca. 330 000 euro per foretak per år.

Merk at de prosentvise maksgrensene skal overholdes, se pkt. 5.4.2.støtteandel

5.4.2. Støtteandel

Støtteandelen får ikke overstige 25 % av de støtteberettigede kostnadene de første tre årene etter at foretaket ble opprettet, og 15 % de neste to årene.

5.4.3. De støtteberettigede kostnadene er følgende:

De støtteberettigede kostnadene er kostnader til juridisk bistand, rådgivningstjenester og administrasjon som er direkte knyttet til opprettelsen av små foretak. I tillegg er følgende kostnader støtteberettigede i den grad de påløper innen de fem første årene etter at foretaket ble opprettet:



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

- Renter på fremmedkapital og et utbytte på brukt egenkapital som ikke overstiger referanserenten.
- Utgifter til leie av produksjonsanlegg og produksjonsutstyr.
- Energi, vann, varme, skatter og avgifter (som ikke er merverdiavgift og selskapsskatt) og administrasjonskostnader.
- Avskrivning, utgifter til leie av produksjonsanlegg og produksjonsutstyr samt arbeidskraftkostnader. Dette forutsetter imidlertid at det ikke er gitt annen støtte til de underliggende investeringene eller til skapning av arbeidsplasser og rekrutteringstiltak.

5.5. Investerings- og sysselsettingsstøtte til små og mellomstore bedrifter

Artikkel 15:

«1. Investerings- og sysselsettingsstøtte til små og mellomstore bedrifter skal være forenlig med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at alle vilkårene i nr. 2, 3 og 4 i denne artikkel er oppfylt.

I dette avsnittet behandles investerings- og sysselsettingsstøtte til små og mellomstore bedrifter som kan gis til bedrifter lokalisert utenfor regionalstøttekartet – altså støtte som kan ytes til bedrifter i samtlige kommuner i Telemark.

5.5.1. Støtteandelen skal ikke overstige:

- a) 20 % av de støtteberettigede kostnadene for små bedrifter.
- b) 10 % av de støtteberettigede kostnadene for mellomstore bedrifter.

5.5.2. Følgende kostnader skal være støtteberettigede:

- a) Kostnadene for investering i materielle og immaterielle eiendeler eller
- b) beregnede arbeidskraftkostnader for sysselsetting som er skapt direkte gjennom investeringsprosjektet, beregnet for et tidsrom på to år.

5.5.3. Særvilkår

I tillegg oppstilles det enkelte særvilkår for investeringsstøtte i artikkel 12. Der fremgår det at investeringsstøtte kan gis for å dekke følgende støtteberettigede kostnader:

- En investering i *materielle og/eller immaterielle eiendeler* (eksempelvis konsesjoner, patenter, lisenser og varemerker) som skjer i forbindelse med opprettelsen av en ny virksomhet, utvidelse av en eksisterende virksomhet, utvidelse av en virksomhets produktspekter mot nye tilleggsprodukter, eller en grunnleggende endring av hele produksjonsprosessen i en eksisterende virksomhet.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

- Erverv av anleggsmidler som er direkte knyttet til en virksomhet som er lagt ned eller som ville ha blitt lagt ned dersom den ikke var blitt kjøpt opp. Kjøperen skal som hovedregel være en uavhengig investor.

Erverv av et foretaks aksjer vil ikke være en del av en investering.

I tillegg gjelder det enkelte særvilkår for investeringer i immaterielle eiendeler (artikkel 12 stk. 2). Vilåårene er behandlet i punkt 5.3 om regional investerings- og sysselsettingsstøtte.

Det er også gitt enkelte særregler for sysselsettingsstøtte i artikkel 12 punkt 3. Disse er behandlet i punkt 5.3 om regional investerings- og sysselsettingsstøtte, og gjentas ikke her.

5.6. Støtte til små foretak som nylig er opprettet av kvinnelige entreprenører

Støtteordninger for små foretak (altså et foretak med færre enn 50 personer og som har en årsumsetning og/eller årslalanse som ikke overstiger 10 millioner euro) som nylig har blitt opprettet av kvinnelige entreprenører er forenlige med EØS-regelverket om følgende vilkår i artikkel 16 er oppfylt

Støtteordninger for små foretak som nylig er opprettet av kvinnelige entreprenører skal være forenlige med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at vilåårene i nr. 2–5 i denne artikkel er oppfylt.

5.6.1. Støttemottaker

2. Støttemottakerne skal være små foretak som nylig er opprettet av kvinnelige entreprenører.

5.6.2. Støttebeløp

3. Støttebeløpet skal ikke overstige en million euro per foretak.

Årlige støttebeløp per foretak skal ikke overstige 33 % av støttebeløpene fastsatt i første ledd.

Støttebeløpet kan ikke overskride maksimale støtteandeler i pkt 5.6.3.

5.6.3. Støtteandel

4. Støtteandelen skal ikke overstige 15 % av de støtteberettigede kostnadene som har påløpt de første fem årene etter at foretaket ble opprettet.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.6.4. Støtteberettigede kostnader

5. De støtteberettigede kostnadene skal være kostnader for juridisk bistand, rådgivningstjenester og administrasjon som er direkte knyttet til opprettelsen av små foretak, samt følgende kostnader i den grad de faktisk påløp innenfor de første fem årene etter at foretaket ble opprettet:

- a) Renter på fremmedkapital og et utbytte på brukt egenkapital som ikke overstiger referanserenten.
- b) Utgifter til leie av produksjonsanlegg og produksjonsutstyr.
- c) Energi, vann, varme, skatter og avgifter (andre enn merverdiavgift og selskapsskatt) og administrasjonskostnader.
- d) Avskrivning, utgifter til leie av produksjonsanlegg og produksjonsutstyr samt arbeidskraftkostnader, forutsatt at det ikke er gitt annen støtte til de underliggende investeringer eller til skaping av arbeidsplasser og rekrutteringstiltak.
- e) Utgifter til barnepass og pleie av gamle foreldre, herunder ev. kostnader knyttet til foreldrepermisjon.

5.6.5. Unntak

6. Små foretak som kontrolleres av aksjeeiere i foretak som er lagt ned de foregående 12 måneder kan ikke motta støtte i henhold til denne artikkel dersom vedkommende foretak har virksomhet i det samme relevante marked eller tilknyttede markeder.»

5.7. Støtte til miljøinvestering i energisparingstiltak

I henhold til artikkel 21, kan det gis støtte til miljøinvesteringer i energisparetiltak:

«1. Støtte til miljøinvesteringer som gjør det mulig for foretak å oppnå energisparing skal være forenlig med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at den oppfyller:

- a) Vilkårene i nr. 2 og 3 i denne artikkel eller*
- b) vilkårene i nr. 4 og 5 i denne artikkel.*

En kan velge de vilkårene som gir høyest støtteandel.

5.7.1. Støtteandelen hvis vilkår nr 2 og 3 følges

2. Støtteandelen skal ikke overstige 60 % av de støtteberettigede kostnadene. Støtteandelen kan imidlertid økes med 20 prosentpoeng for støtte til små bedrifter og med 10 prosentpoeng for støtte til mellomstore bedrifter.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.7.1.1. STØTTEBERETTIGEDE KOSTNADER

3. De støtteberettigede kostnadene skal være de ekstra investeringskostnadene som er nødvendige for å oppnå energisparing utover det nivået som kreves i henhold til fellesskapsstandardene.

De støtteberettigede kostnadene skal beregnes som angitt i artikkel 18 nr. 6 og 7.

De støtteberettigede kostnadene skal beregnes med fradrag av eventuelle driftsfordeler og driftskostnader knyttet til tilleggsinvesteringen for energisparing og som oppstår i løpet av de første tre årene av investeringsens levetid for små og mellomstore bedrifter, de første fire årene for store foretak som ikke inngår i Ordningen for handel med utslippskvoter for CO₂ i Fellesskapet og de første fem årene for foretak som inngår i Ordningen for handel med utslippskvoter for CO₂ i Fellesskapet. Når det gjelder store foretak, kan dette tidsrommet reduseres til de første tre årene av investeringsens levetid, dersom det kan påvises at investeringsens avskrivningstid ikke overstiger tre år.

Beregningene av de støtteberettigede kostnadene skal attesteres av en ekstern revisor.

5.7.2. Støtteandel hvis vilkår nr 4 og 5 følges

4. Støtteandelen skal ikke overstige 20 % av de støtteberettigede kostnadene.

Støtteandelen kan imidlertid økes med 20 prosentpoeng for støtte til små bedrifter og med 10 prosentpoeng for støtte til mellomstore bedrifter.

5.7.2.1. STØTTEBERETTIGEDE KOSTNADER

5. De støtteberettigede kostnadene skal beregnes som fastsatt i artikkel 18 nr. 6 og 7 og uten hensyn til driftsfordeler eller driftskostnader.»

Støtteberettigede kostnader er de ekstra investeringskostnadene som er nødvendige for å oppnå høyere energisparing enn det nivået som fellesskapsstanderne krever. *Kan den ekstra investeringskostnaden lett identifiseres i den samlede investeringskostnaden, utgjør disse kostnadene støtteberettigede kostnader. Hvis den ikke lett kan identifiseres, skal de ekstra investeringskostnadene fastsettes ved å sammenligne investeringen med den kontrafaktiske situasjonen i fravær av støtte. Den riktige kontrafaktiske situasjonen er kostnaden for en teknisk sammenlignbar investering som gir et lavere miljøvernivå (hvis obligatoriske fellesskapsstandarter finnes, skal den tilsvare disse).*

Den kontrafaktiske situasjonen skal sannsynligvis kunne gjennomføres også uten støtte.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.8. Støtte til rådgivningstjenester for små og mellomstore bedrifter

Små og mellomstore bedrifter pådrar seg ofte rådgivningskostnader gjennom kjøp av rådgivningstjenester fra eksterne rådgivere. Vilåårene for tildeling av støtte til dekning av slike kostnader, fremgår av artikkel 26:

«1. Støtte til rådgivningstjenester til små og mellomstore bedrifter skal være forenlig med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at vilåårene i nr. 2 og 3 i denne artikkel er oppfylt.

5.8.1. Støtteandel

2. Støtteandelen skal ikke overstige 50 % av de støtteberettigede kostnadene.

5.8.2. Støtteberettigede kostnader

3. De støtteberettigede kostnadene skal være rådgivningskostnadene for tjenester som ytes av eksterne rådgivere.

Det skal ikke dreie seg om tjenester som ytes løpende eller jevnlig, og de skal ikke være knyttet til bedriftens ordinære driftsutgifter som rutinemessig skatterådgivning, rutinemessig juridisk bistand eller reklame.»

5.8.3. Hvem kan få støtte

Støtten kan etter artikkel 26 gis til små og mellomstore bedrifter. Støtte for rådgivningstjenester kan således kun gis til bedrifter som sysselsetter færre enn 250 personer og som har en årssomsetning som ikke overstiger 50 millioner euro, og/eller en samlet årssalanse som ikke overstiger 43 millioner euro.

5.9. Støtte til små og mellomstore bedrifters deltaking på messer

Artikkel 27 gir hjemmel for å tildele støtte til messedeltaking for små og mellomstore bedrifter:

«1. Støtte til små og mellomstore bedrifters deltaking på messer skal være forenlig med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at vilåårene i nr. 2 og 3 i denne artikkel er oppfylt.

5.9.1. Støtteandel

2. Støtteandelen skal ikke overstige 50 % av de støtteberettigede kostnadene.

5.9.2. Støtteberettigede kostnader

3. De støtteberettigede kostnadene skal være kostnadene som påløper for å leie, bygge og drive en stand for en bedrift som deltar på en messe eller utstilling for første gang.»

Punkt 3 kunne strengt tatt tilsi at en bedrift kun kan få denne typen støtte én gang, uavhengig av om det er tale om deltakelse på forskjellige messer. Etter vår oppfatning kan ikke dette være riktig. Meningen må være at man kun kan få støtte til deltakelse på den samme messen én gang, slik at man eksempelvis ikke kan få støtte til deltakelse på båtmesse på Lillestrøm hvert år. Deltakelse på forskjellige typer messer må man derimot kunne få støtte til. Dette har støtte i den offisielle engelske versjonen av gruppeunntaket.

5.9.3. Hvem kan få støtte

Bedrifter som kan motta denne støtte må altså være bedrifter som sysselsetter færre enn 250 personer og som har en årsomsetning som ikke overstiger 50 millioner euro, og/eller en samlet årsbalanse som ikke overstiger 43 millioner euro.

5.10. Støtte til forsknings- og utviklingsprosjekter

Støtte til forskning og utviklingsprosjekter er regulert i artikkel 31 stk. 1:

«1. Støtte til forskning og utviklingsprosjekter skal være forenlig med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at vilkårene i nr. 2–5 i denne artikkel er oppfylt.»

Ifølge artikkel 31 oppstilles som et første krav at den delen av forskning og utviklingsprosjekt som det gis støtte til, i sin helhet skal utgjøre enten grunnforskning, industriell forskning eller eksperimentell utvikling.

5.10.1. Grunnforskning

1. Med ”grunnforskning” menes eksperimentell eller teoretisk virksomhet som primært utføres for å skaffe til veie ny kunnskap om det underliggende grunnlaget for fenomener og observerbare fakta, uten henblikk på direkte praktisk anvendelse.

5.10.2. Industriell forskning

2. Med ”industriell forskning” menes planmessig forskning eller kritiske undersøkelser som har til formål å vinne ny kunnskap og ferdigheter for å utvikle nye produkter, prosesser eller tjenester eller til å foreta en vesentlig forbedring av eksisterende produkter, prosesser eller tjenester. Dette omfatter det å skape komponenter i sammensatte/komplekse systemer som er nødvendige for



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

industriell forskning, særlig for validering av allmenn teknologi, unntatt prototyper (omfattet av begrepet «eksperimentell utvikling»).

5.10.3. Eksperimentell utvikling

3. ”Eksperimentell utvikling” er definert som det å skaffe seg, kombinere, forme og utnytte eksisterende vitenskapelig, teknologisk, forretningsmessig og annen relevant kunnskap og ferdigheter for å utarbeide planer, prosjekter eller tegninger/design til nye, endrede eller forbedrede produkter, prosesser eller tjenester.

Dette kan eksempelvis også omfatte aktiviteter rettet mot konseptdefinisjon/begrepsmessig definisjon, planlegging og dokumentasjon av nye produkter, prosesser og tjenester. Aktivitetene kan omfatte utarbeidelse av utkast, tegninger, planer og annen dokumentasjon, forutsatt at disse ikke er beregnet for kommersiell bruk.

Utviklingen av kommersielt utnyttbare prototyper og pilotprosjekter er også omfattet, forutsatt at prototypen nødvendigvis er det endelige kommersielle produktet og dersom det er for kostbart å framstille den til at den bare skal benyttes til demonstrasjons- og valideringsformål.

Hvis det skjer en senere kommersiell utnyttelse av demonstrasjons- eller pilotprosjekter, skal eventuelle inntekter fra slik bruk trekkes fra de støtteberettigede kostnadene.

Eksperimentell fremstilling og testing av produkter, prosesser og tjenester skal også være støtteberettiget, forutsatt at disse ikke kan utnyttes eller omformes slik at de kan utnyttes i industriell bruk eller kommersielt.

Rutinemessige eller regelmessige endringer av produkter, produksjonslinjer, produksjonsprosesser, tjenester eller annen pågående virksomhet skal ikke anses som eksperimentell utvikling, selv om endringene skulle føre til forbedringer.

5.10.4. Kostnader som kan skal regnes som støtteberettigede

Følgende kostnader skal regnes som støtteberettigede kostnader, jf. artikkel 31 punkt 5:

- a) personalkostnader (forskere, teknikere og annet støttepersonale i den grad de er sysselsatt med forskningsprosjektet)
- b) kostnader til instrumenter og utstyr, i den utstrekning og over det tidsrom de benyttes til forskningsprosjektet. Dersom slike instrumenter og slikt utstyr ikke benyttes til forskningsprosjektet i hele sin levetid, kan bare de avskrivningskostnader som tilsvarer forskningsprosjektets levetid, beregnet på grunnlag av god regnskapspraksis, anses som støtteberettigede



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

- c) kostnader til bygninger og grunn/tomter, i den utstrekning og i det tidsrom de benyttes i forskningsprosjektet. Når det gjelder bygninger, skal bare de avskrivningskostnader som tilsvarer prosjektets levetid, beregnet på grunnlag av god regnskapspraksis, regnes som støtteberettigede. Når det gjelder tomter, er kostnader ved kommersiell overføring eller faktisk påløpte kapitalkostnader støtteberettigede.
- d) kostnader ved kontraktbasert forskning, teknisk kunnskap og patenter kjøpt eller leid av utenforstående til markedspris, når transaksjonen har skjedd på armlengdes avstand og det ikke er noen elementer av samrøre/stilltiende avtaler, samt kostnader ved konsulentarbeid og tilsvarende tjenester som benyttes utelukkende til forskningsaktiviteten.
- e) ytterligere kostnader pådratt direkte som følge av forskningsprosjektet.
- f) andre driftsutgifter, herunder materialkostnader, forsyninger og lignende produkter som er direkte knyttet til forskningsaktiviteten.

5.10.5. Støtteintensitet

Støtteintensiteten, altså hvor stor del av prosjektets støtteberettigede kostnader som kan støttes, er som følger:

- 100 % ved grunnforskning
- 50 % ved industriell forskning
- 25 % ved eksperimentell utvikling

De øvre grensene som er fastsatt for industriell forskning og eksperimentell utvikling kan økes med 10 prosentpoeng for mellomstore bedrifter og 20 prosentpoeng for små bedrifter.

5.11. Støtte til tekniske forundersøkelser

På følgende vilkår kan det gis støtte til tekniske forundersøkelser, jf. artikkel 32:

«1. Støtte til tekniske forundersøkelser i forkant av industriell forskning eller eksperimentell utvikling skal være forenlig med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at vilkårene i nr. 2 og 3 i denne artikkel er oppfylt.

5.11.1. Støtteandelen skal ikke overstige:

- a) For små og mellomstore bedrifter: 75 % av de støtteberettigede kostnadene for undersøkelser i forkant av industriell forskningsvirksomhet og 50 % av de støtteberettigede kostnadene for undersøkelser i forkant av eksperimentell utviklingsvirksomhet.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

b) For store foretak: 65 % av de støtteberettigede kostnadene for undersøkelser i forkant av industriell forskningsvirksomhet og 40 % av de støtteberettigede kostnadene for undersøkelser i forkant av eksperimentell utviklingsvirksomhet.

5.11.2. Kostnader som kan dekkes

De støtteberettigede kostnadene skal være kostnadene for undersøkelsen.»

Definisjonen av industriell forskning og eksperimentell utvikling fremgår av artikkel 30, og er behandlet like ovenfor i punktet om støtte til forskning og utviklingsprosjekter. Støtte etter artikkel 32 kan eksempelvis gis til tekniske undersøkelser som gjøres i forkant av planmessig forskning med det formål å tilegne seg ny kunnskap og nye evner til å utvikle nye produkter.

Det kan også være tale om tekniske forundersøkelser i forkant av bruk av eksisterende kunnskap for å frembringe planer og ordninger eller konstruksjoner for nye, endrede eller forbedrede produkter, prosesser eller tjenester.

Kostnader pådratt for undersøkelser i forkant av industriell forskningsvirksomhet kan støttes med inntil 75 % for små og mellomstore bedrifter og 65 % for store bedrifter. Støtteintensiteten reduseres til henholdsvis 50 % (små og mellomstore bedrifter) og 40 % (store bedrifter) for undersøkelser i forkant av eksperimentell utviklingsvirksomhet.

5.12. Støtte til små og mellomstore bedrifters kostnader knyttet til industrielle eiendomsretter

En ser ofte at bedrifter som muligens har gjort en ny oppfinnelse lur på om andre har gjort samme eller lignende oppfinnelser eller om varemerker eller logoer tilhører andre. Videre foreligger det behov for å beskytte slike immaterielle rettigheter. Prosessen frem mot å sikre seg patent mv. kan være komplisert og ressurskrevende. I artikkel 33 er det gitt hjemmel for tildeling av støtte til dekning av små og mellomstore bedrifters kostnader til industrielle eiendomsretter:

«1. Støtte til små og mellomstore bedrifter for kostnader i forbindelse med å oppnå og validere patenter og andre industrielle eiendomsretter skal være forenlig med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at vilkårene i nr. 2 og 3 i denne artikkel er oppfylt.

5.12.1. Støtteandel

2. Støtteandelen skal ikke overstige støtteandelen fastsatt i artikkel 31 nr. 3 og 4 til forskning og utviklingsprosjekter i forbindelse med den forskningsvirksomheten som først gav opphav til de aktuelle industrielle eiendomsrettene.

5.12.2. Kostnader som kan dekkes

Følgende kostnader skal være støtteberettigede:

- a) Alle kostnader forut for tildelingen av rettigheten i første jurisdiksjon, herunder kostnader knyttet til utarbeiding, inngivelse og oppfølging av søknaden så vel som kostnader for å fornye søknaden før rettigheten er tildelt.
- b) Kostnader i forbindelse med oversetting samt andre kostnader ved å få tildelt rettigheten eller få den godkjent i andre jurisdiksjoner.
- c) Kostnader ved å forsvare rettighetens gyldighet under den formelle behandlingen av søknaden, og mulige innsigelsesprosedyrer, også når slike kostnader påløper etter at rettigheten er tildelt.»

5.12.3. Størrelsen på støtte

Støtteintensiteten, altså hvor stor del av prosjektets støtteberettigede kostnader som kan støttes, avhenger av om det var grunnforskning, industriell forskning eller eksperimentell utvikling som først gav opphav til den aktuelle eiendomsretten. Støtteintensiteten er som følger:

- inntil 100 % ved grunnforskning
- inntil 50 % ved industriell forskning
- inntil 25 % ved eksperimentell utvikling

De øvre grensene som er fastsatt for industriell forskning og eksperimentell utvikling kan økes med 10 prosentpoeng for mellomstore bedrifter og 20 prosentpoeng for små bedrifter.

Støtte kan gis for alle kostnader som pådras i forkant av tildelingen av patentet (eller rettigheten), eksempelvis kostnader som er knyttet til utarbeiding, inngivelse og oppfølging av søknaden, samt kostnader for å fornye søknaden før rettigheten er tildelt. Dessuten regnes kostnader i forbindelse med oversetting og andre kostnader for å få rettigheten tildelt eller godkjent i andre jurisdiksjoner som støtteberettigede kostnader. Likeså er kostnader ved å forsvare rettighetens gyldighet under den formelle behandlingen av søknaden, herunder mulige innsigelsesprosedyrer, støtteberettiget også når slike kostnader påløper etter at rettigheten er tildelt.

5.13. Støtte til unge, nyskapende foretak

Artikkel 35 gir hjemmel for tildelinger til unge nyskapende foretak

«1. Støtte til unge, nyskapende foretak skal være forenlig med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at vilkårene i nr. 2–5 i denne artikkel er oppfylt.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.13.1. Hvem kan få støtte

2. Støttemottakeren skal være et lite foretak som har eksistert under enn seks år på tidspunktet for tildelingen av støtten.

5.13.2. Støtteberettigede kostnader

3. Støttemottakerens kostnader til forskning og utvikling skal utgjøre minst 15 % av de samlede driftskostnadene i minst ett av de tre årene før støtten ble gitt. eller, når det gjelder et nyopprettet foretak uten finansiell historie, i *revisjonen av det inneværende regnskapsåret, som skal attesteres av en ekstern revisor.*

5.13.3. Støttebeløp

4. Støttebeløpet skal ikke overstige en million euro.

Støttebeløpet skal imidlertid ikke overstige 1,5 millioner euro i regioner som omfattes av unntaket fastsatt i traktatens artikkel 87 nr. 3 bokstav a), og 1,25 millioner euro i regioner som omfattes av unntaket fastsatt i artikkel 87 nr. 3 bokstav c).

5.13.4. Antall bevilgninger

5. Støttemottakeren kan bare motta støtte én gang i det tidsrommet foretaket svarer til definisjonen av et ungt, nyskapende foretak.»

Ifølge artikkel 35 skal støtte til unge nyskapende foretak være forenlig med EØS-reglene.

Artikkelen oppstiller som vilkår at foretaket som mottar støtte er et lite foretak. Foretaket må ha færre enn 50 ansatte og en årsomsetning og/eller årsbalanse som ikke overstiger 10 millioner euro.

Bestemmelsen er spesiell i den forstand at den også synes å hjemle tildeling av driftsstøtte, hvilket normalt er forbudt. Det vanlige er at støtte skal tildeles som en andel av nærmere bestemte støtteberettigede kostnader – eksempelvis investeringsstøtte

Videre stilles det altså krav om at kostnader til forskning og utvikling skal utgjøre minst 15 % av foretakets samlede driftskostnader.

For bedrifter lokalisert i Notodden, Kragerø, Drangedal, Nome, Bø, Sauherad, Tinn, Hjartdal, Seljord, Kviteseid, Nissedal, Fyresdal, Tokke og Vinje, kan det gis inntil 1 250 000 euro i støtte (ca. 9 200 000 kroner). For tildelinger i øvrige Telemarkskommuner er grensen satt til 1 000 000 euro (ca. 7 400 000 kroner).

I forordningen står det at støttemottager bare kan motta støtte en gang.

Så lenge maksbeløpet respekteres er det vår oppfatning at bestemmelsen ikke utelukker muligheten for å splitte opp maksbeløpet i flere mindre tilskudd.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.14. Støtte til rådgivnings- og støttetjenester i forbindelse med nyskaping

Artikkel 36:

«1. Støtte til rådgivnings- og støttetjenester i forbindelse med nyskaping skal være forenlig med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at vilkårene i nr. 2–6 i denne artikkel er oppfylt.

5.14.1. Hvem kan få støtte

2. Støttemottakeren skal være en liten eller mellomstor bedrift.

5.14.2. Støttebeløp

3. Støttebeløpet skal ikke overstige 200 000 Euro per støttemottaker i et tidsrom på tre år.

5.14.3. Krav til rådgiver

4. Tjenesteyteren skal ha nasjonal eller europeisk sertifisering. Dersom tjenesteyteren ikke har nasjonal eller europeisk sertifisering, skal ikke støtteandelen overstige 75 % av de støtteberettigede kostnadene.

5. Støttemottakeren må bruke støtten til å kjøpe tjenestene til markedspris eller, dersom tjenesteyteren er en ideell organisasjon, til en pris som dekker kostnadene samt en rimelig margin.

5.14.4. Støtteberettigede kostnader

6. Følgende kostnader skal være støtteberettigede:

a) Når det gjelder rådgivningstjenester i forbindelse med nyskaping, kostnadene knyttet til: ledelsesrådgivning, teknologisk bistand, teknologioverføringstjenester, opplæring, rådgivning i forbindelse med overtakelse, vern av og handel med immaterialrettigheter og lisensavtaler samt rådgivning om bruk av standarder.

b) Når det gjelder støttetjenester i forbindelse med nyskaping, kostnadene knyttet til: kontorer, databanker, fagbibliotek, markedsundersøkelser, laboratoriebruk, kvalitetsmerking, prøving og sertifisering.»



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.14.5. Nærmere forklaring

Det er små og mellomstore bedrifter som kan nyte godt av denne typen støtte.

Maksimalt tillatt støttebeløp er 200 000 euro over en treårsperiode.

Tjenesteyteren bør ha en nasjonal eller europeisk sertifisering. Hvis tjenesteyteren ikke har det, reduseres støtteandelen til 75 % av de støtteberettigede kostnadene.

Støttemottakeren må bruke støtten til å kjøpe tjenestene til markedspris fra tjenesteyteren. Er tjenesteyteren en ideell organisasjon, må tjenesten kjøpes til en pris som dekker kostnadene for tjenesten og som gir en rimelig margin.

5.15. Støtte til lån av høyt kvalifisert personale

Det kan forekomme at små og mellomstore bedrifter ikke har tilstrekkelig internkompetanse til å utvikle gode ideer. Artikkel 37 gir hjemmel for å gi støtte til innleie av slik kompetanse:

«1. Støtte til lån av høyt kvalifisert personale fra en forskningsorganisasjon eller et stort foretak til små eller mellomstore bedrifter skal være forenlig med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at vilkårene i nr. 2–5 i denne artikkel er oppfylt.

5.15.1. Krav til personell

2. Det utlånte personale skal ikke erstatte annet personale, men skal ansettes i en nyopprettet funksjon i foretaket som mottar støtte, og skal ha vært ansatt i minst to år i den forskningsorganisasjonen eller det store foretaket som låner ut personalet. Det utsendte personalet skal jobbe med forskning og utviklings- og nyskapingsevne i den lille eller mellomstore bedriften som mottar støtte.

5.15.2. Størrelse på støtten

3. Støtteandelen skal ikke overstige 50 % av de støtteberettigede kostnadene i et tidsrom på høyst tre år per foretak og per person som lånes.

5.15.3. Støtteberettigede kostnader

4. De støtteberettigede kostnadene skal være alle personalkostnadene for å låne og sysselsette høyt kvalifisert personale, herunder kostnader for å bruke et rekrutteringsbyrå og til betaling av reisegodtgjøring til det utsendte personalet.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.15.4. Relevante momenter

5. Denne artikkel får ikke anvendelse på rådgivningskostnadene nevnt i artikkel 26.»
Støttemottakeren, altså den som har behov for lån av høyt kvalifisert personale, skal være en liten eller mellomstor bedrift.

Tilbyderen av det høyt kvalifiserte personalet skal være et stort foretak eller en forskningsorganisasjon.

TUF vil ha anledning til å dekke 50 % av mottakerforetakets pådratte personalkostnader for å låne og sysselsette det høyt kvalifiserte personalet

5.16. Opplæringsstøtte

Artikkel 39:

«1. Opplæringsstøtte skal være forenlig med det felles marked i henhold til traktatens artikkel 87 nr. 3, og skal unntas fra meldingsplikten fastsatt i traktatens artikkel 88 nr. 3, forutsatt at vilkårene i nr. 2, 3 og 4 i denne artikkel er oppfylt.

5.16.1. Støtteandel

2. Støtteandelen skal ikke overstige:

- a) 25 % av de støtteberettigede kostnadene til særskilt opplæring, og
- b) 60 % av de støtteberettigede kostnadene til generell opplæring.

Støtteandelen kan imidlertid på følgende måte økes opptil høyst 80 % av de støtteberettigede kostnadene:

- a) Med ti prosentpoeng dersom opplæringen gis til funksjonshemmede eller vanskeligstilte arbeidstakere.
- b) Med ti prosentpoeng dersom støtten gis til mellomstore bedrifter og med 20 prosentpoeng dersom støtten gis til små bedrifter.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND

TUF

5.16.2. Sjøtransport

Når det gis støtte til sjøtransportsektoren, kan støtteandelen være på 100 %, uansett om støtten gjelder særskilt eller generell opplæring, forutsatt at følgende vilkår er oppfylt:

a) Den som mottar opplæring skal ikke være et aktivt medlem av besetningen, men skal være del av reservebesetningen om bord.

b) Opplæringen skal skje om bord på skip som er registrert i Fellesskapet.

5.16.3. Både særskilt og generell opplæring

3. I de tilfeller der støtteprosjektet omfatter elementer fra både særskilt og generell opplæring som ikke kan skilles fra hverandre i beregningen av støtteandel og i tilfeller der det ikke kan fastslås om opplæringsprosjektet gjelder særskilt eller generell opplæring, får de andeler anvendelse som gjelder for særskilt opplæring.

5.16.4. Støtteberettigede kostnader

4. Følgende kostnader ved et opplæringsprosjekt er støtteberettigede:

- a) Kostnader til opplæringspersonale.
- b) Reisekostnader for opplæringspersonale og opplæringsdeltakere, herunder innkvartering.
- c) Andre løpende utgifter som materiell og utstyr som er direkte knyttet til prosjektet.
- d) Avskrivning av verktøy og utstyr i den grad de er brukt utelukkende til opplæringsprosjektet.
- e) Kostnader for veiledning og rådgivningstjenester i forbindelse med opplæringsprosjektet.
- f) Personalkostnader for opplæringsdeltakere og generelle indirekte kostnader (administrasjonskostnader, leie, diverse kostnader) opptil et beløp som tilsvarer summen av de andre støtteberettigede kostnadene omhandlet i bokstav a)-e). Når det gjelder deltakernes personalkostnader medregnes bare de timene som deltakerne faktisk deltar i opplæringen, etter fratrekk av eventuell produktiv tid.»



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

5.16.5. Typer av opplæringsstøtte

To typer av opplæringsstøtte er støtteberettiget, henholdsvis generell opplæring, og særskilt opplæring.

Generell opplæring omfatter undervisning som ikke er direkte eller hovedsakelig knyttet til arbeidstakerens nåværende eller framtidige stilling i foretaket, men som gir kvalifikasjoner som hovedsakelig kan benyttes i andre foretak eller på andre arbeidsområder.

Opplæring som organiseres i felleskap av flere uavhengige foretak, eller der arbeidstaker fra forskjellige foretak kan ta del i opplæringen er eksempel på generell opplæring. Dessuten skal opplæring som anerkjennes, attesteres eller godkjennes av offentlige myndigheter eller offentlige organer, eller av andre organer eller institusjoner som er blitt tildelt den nødvendige myndighet av en medlemsstat eller av Fellesskapet anses som generell opplæring.

Særskilt opplæring er opplæring som omfatter undervisning som er direkte og hovedsakelig knyttet til arbeidstakerens nåværende eller framtidige stilling i foretaket. Opplæringen skal dessuten gi kvalifikasjoner som ikke eller bare til liten del kan benyttes i andre foretak eller på andre arbeidsområder.

6. TUFs ADGANG TIL Å YTE LÅN

6.1. Innledning

Det kan være aktuelt for TUF å yte lån til bedrifter lokalisert i Telemark. Lån gitt av offentlige midler til foretak som driver næringsvirksomhet reiser særskilte statsstøtterettslige problemstillinger. Det er i hovedsak to hovedproblemstillinger som TUF må ta hensyn til:

- Hvilke lån vil innebære statsstøtte i EØS-rettslig forstand og hvilke gjør det ikke?
- Forutsatt at et lån inneholder elementer av statsstøtte:
 - Kan lånet likevel gis i henhold til en unntakshjemmel?
 - Hvor stort er støttebeløpet – er det høyere eller lavere enn hva som er tillatt i henhold til den påberopte unntakshjemmelen?

Disse problemstillingene må vurderes.

6.2. Lån som ikke utgjør støtte

6.2.1. Markedsinvestorprinsippet

Som nevnt vil tildelinger fra TUF innebære støtte hvis samtlige vilkår gjennomgått i punkt 2.1 er oppfylt (EØS-avtalen artikkel 61(1)). Også tildeling av lån kan inneholde elementer av ulovlig offentlig støtte. Det er likevel slik at det ikke foreligger noe generelt forbud mot at det ytes lån via offentlige midler. Hvilke lån som inneholder støtteelementer og hvilke som ikke gjør det, reguleres av det såkalte *markedsinvestorprinsippet*.

For at en mottaker skal anses for å bli tildelt støtte i EØS-rettslig forstand, må vedkommende ha fått en økonomisk fordel tildelt av offentlige midler. Rene pengegaver er klart nok støtte. Situasjonen blir straks mer komplisert i tilfeller hvor mottakeren av de offentlige midlene selv skal yte noe tilbake – eksempelvis ved kjøp av offentlig eiendom, utstedelse av aksjer eller ved betaling av renter og avdrag på lån ytet av det offentlige. Hvis det er full verdimessig symmetri i form av ytelse mot ytelse partene imellom, har det ikke skjedd en vederlagsfri overføring fra det offentlige til mottakeren.

Markedsinvestorprinsippet innebærer at det må foretas en vurdering av om investeringer og tilførsler av midler foretatt av det offentlige er gjort på markedsmessige vilkår eller ikke. Hvis mottageren ikke ville ha fått den aktuelle fordel under normale markedsforhold, vil det være tale om støtte. Dersom tilførselen av offentlige midler oppfyller kravene som følger av markedsinvestortesten, vil det altså ikke være tale om statsstøtte. Tilførselen er dermed lovlig, og det foreligger ingen plikt til å melde den til ESA. Hvis tildelingen ikke er gjort under hensyntagen til markedsinvestortesten, vil det derimot foreligge statsstøtte.

Utgangspunktet er at når det offentlige oppretter foretak, kjøper andeler i foretak, låner bort penger eller foretar kapitaltilførsler i selskaper, skal dette gjøres ut fra rentabilitetsmessige hensyn, hvilket innebærer at det må være utsikter til normal (markedsmessig) avkastning på kapitalen. Det er vanskelig klart å angi hvilken avkastning som er påkrevd for at en skal anses for å ha opptrådt i samsvar med markedsinvestorprinsippet. Det må foretas en konkret vurdering der en rekke faktorer tillegges vekt. Helt sentralt står naturligvis risikoeksponeringen knyttet til den aktuelle tilførselen/investeringen. Hvis denne er forbundet med høy risiko, må den potensielle oppsiden være høyere enn hva som kreves der det foreligger lav risiko.

6.2.2. Markedsinvestorprinsippet og lån

Hvis TUF skal yte lån, så skal lånene i utgangspunktet gis i tråd med markedsinvestorprinsippet. TUF må derfor vurdere om en privat aktør ville ha innvilget lånet til mottakeren på de aktuelle vilkårene. Hvis svaret er nei, må TUF velge mellom ikke å gi lånet, å justere vilkårene eller å yte lånet i tråd med et av unntakene fra forbudet mot statsstøtte (enkelt forklart å gi lånet i tråd med gruppeunntakene eller ESAs retningslinjer).

Når en skal vurdere om et lån er i tråd med markedsinvestorprinsippet, må det foretas en konkret vurdering av risikoen knyttet til lånet når lånevilkårene fastsettes. Risikoen gjenspeiler seg gjerne i rentesatsen og sikkerheten som kreves. Hvis risikoen knyttet til lånet er høy, tilsier dette en høy rentesats og vice versa. Ofte ser en at det offentlige anfører at et lån er ytet i tråd med markedsinvestorprinsippet fordi man har krevd noe som ligner en normalrente (eksempelvis NIBOR med tillegg av et risikopåslag på 2 %). I slike tilfeller viser det seg imidlertid ofte at risikoen for tap av hele kapitalen er overhengende. Da vil ESA være av den oppfatning at lånet inneholder elementer av statsstøtte. Hvis risikoen er tilstrekkelig høy, vil lånet i sin helhet måtte anses som en subsidie, hvilket vil innebære at ikke engang en rente på eksempelvis 50 % vil være tilstrekkelig til å anses for å opptre i tråd med statsstøttetreklene.

Ved helhetsvurderingen må det ses hen til den aktuelle lånemottakarens finansielle situasjon og det relevante markedet. Det stilles høyere krav for å låne ut penger til et selskap med lav soliditet. En privat investor ville blant annet kreve bedre sikkerhet og/eller en høyere rentesats hvis låntaker er i en vanskelig finansiell situasjon. Når vilkårene skal fastsettes, skal dette skje i tråd med hvilken rente som for tiden kreves av kommersielle låneinstitusjoner for lån med tilsvarende risiko med samme løpetid mv.

6.2.3. Dokumentasjon og eksempler på lån som normalt vil være på markedsmessige vilkår

Når TUF skal yte lån anser man dette for å være på markedsmessige vilkår. TUF må sørge for skriftlig nedfellelse av risikovurderingene og dokumentere disse. Dette for senere å kunne vise at man har foretatt en forsvarlig vurdering av lånevilkårene for det tilfellet at det skulle bli fremsatt påstander om at lånemottakeren mottar ulovlig statsstøtte. I denne sammenheng bør TUF vurdere å innhente skriftlige uttalelser fra uavhengige «finansekspert» som godtgjør at lånene er gitt på markedsvilkår.

Samfinansiering med kommersielle låneinstitusjoner kan være en god måte å sørge for at lån TUF yter skjer på markedsmessige vilkår. Hvis private lånytere gir lån på nøyaktig samme vilkår, herunder til samme sikkerhet, er dette et vektig argument for at lånet ikke inneholder elementer av statsstøtte.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Videre har ESA laget retningslinjer om renter som kan være til god hjelp når man skal fastslå hvilken rente det offentlige skal kreve i forbindelse med utlån av penger. I tilfeller hvor TUF ønsker å tildele lån på markedsmessige vilkår (altså uten å gi offentlig støtte), er det vår oppfatning dette normalt kan gjøres ved å følge metoden oppstilt i retningslinjene. I det følgende gir vi en forklaring av metoden.

Beregningen tar utgangspunkt i en basisrente fastsatt av ESA ut fra en ettårig interbankrente (IBOR). Basisrenten endres relativt hyppig. Renten for Norge er for tiden 2,39 (gjeldende fra 1. januar 2013).

På basisrenten skal det gjøres et påslag på mellom 60 og 1000 basispoeng, avhengig av foretakets (her låntagers) kredittverdighet og hvilken sikkerhet som er knyttet til det aktuelle lånet. Nedenstående tabell viser at kredittverdighet og sikkerhet påvirker antallet basispoeng som skal legges til basisrenten.

Tillegg i basispoeng/loan margins in basis points			
Kredittverdighet/rating	Sikkerhet		
	Høy	Normal	Lav
Sterk (AAA-A)	60	75	100
God (BBB)	75	100	220
Tilfredsstillende (BB)	100	220	400
Svak (B)	220	400	650
Dårlig/Finansielle vanskeligheter (CCC og lavere)	400	650	1000

Som figuren viser, tar man utgangspunkt i hvilken kredittverdighet låntager har, henholdsvis *sterk*, *god*, *tilfredsstillende*, *svak* og *dårlig/finansielle vanskeligheter*. ESA har i praksis lagt ulike kredittratingbyråers vurdering av kredittverdigheten til grunn. Et foretak som for eksempel er vurdert til å ha A-rating, anses for å ha en sterk kredittverdighet, mens et foretak med B-rating regnes for å ha svak kredittverdighet.

Videre tillegges sikkerheten på lånet vekt ved fastsettelsen av hvor mange basispoeng som skal legges til basisrenten. Sikkerheten er delt inn i tre kategorier, henholdsvis *høy*, *normal* og *lav* sikkerhet.

ESA legger til grunn at det vanlige er at det blir tillagt 100 basispoeng på basisrenten. Dette forutsetter at det er tale om lån med kombinasjonen tilfredsstillende rating og høy sikkerhet, god rating og normal sikkerhet eller sterk kredittverdighet og lav sikkerhet.

Enkelte nystartede selskaper har ingen lånehistorie eller rating. I slike tilfeller skal det skje et påslag på minst 400 poeng. Eksempel dersom renten er 3 % skal det legges til 100 poeng slik at ny rente blir 4 %.

Påslaget skal dessuten ikke være lavere enn det man ville ha gitt til morselskapet i et konsern.



TELEMARK UTVIKLINGSFOND TUF

Hvis TUF eksempelvis skal yte lån til et selskap med BB-rating, anses selskapet for å ha en *tilfredsstillende kredittverdighet*. Hvis lånet ytes mot *normal sikkerhet*, skal det derfor gjøres et påslag på 220 basispoeng på basisrenten. Med en basisrente på 2,39, skal låntager med andre ord betale en rente på 4,59 %.

Hvis låntager betaler denne renten, er det vår oppfatning at lånet ytes på markedsmessige vilkår, og at TUF derfor vanskelig kan bli møtt med at lånet inneholder elementer av statsstøtte.

Det kan tenkes tilfeller hvor TUF kan gi lån på gunstigere vilkår enn denne metoden tilsier. Dette vil i hvert fall kunne være tilfelle i situasjoner hvor kommersielle finansinstitusjoner er villige til å gi tilsvarende lån til vedkommende bedrift til bedre vilkår enn metoden skulle tilsi.

6.3. Lån på gunstige vilkår – lån som utgjør støtte

Hvis TUF yter lån på vilkår som er gunstigere for låntager enn det som følger av markedsinvestorprinsippet, vil det være tale om tildeling av offentlig støtte. Det følger av gruppeunntaksforordningen artikkel 5 nr. 1 bokstav b at det er anledning til å gi støtte i henhold til forordningen i form av lån.

De alminnelige vilkårene i den unntakshjemmelen man påberoper seg må overholdes også i tilfeller hvor støtten ytes i form av lån. Eksempelvis må man, ved støtte til små og mellomstore bedrifters deltakelse på messer i henhold til artikkel 27, respektere støtteintensiteten på 50 % av de støtteberettigede kostnadene, se punkt 5.9.

Når TUF skal yte lån, må derfor støttebeløpet kvantifiseres. Støtten utgjør differansen mellom markedsmessige vilkår og de vilkårene som faktisk er knyttet til lånet. Ved beregningen kan en igjen falle tilbake på metoden oppstilt i ESAs retningslinjer om renter, se punkt 6.2.3.

Følgende eksempel:

TUF ønsker å gi et rentefritt lån til et foretak lokalisert i Telemark. For å beregne hvor stor del av lånet som utgjør støtte, må TUF undersøke foretakets kredittverdighet. Dette kan gjøres via kredittratingbyråer.

Ratingen fastsettes eksempelvis til BBB – altså *god kredittverdighet*. Videre stiller foretaket *normal sikkerhet*. Som vist i punkt 6.2.3 skal det derfor gjøres et påslag på 100 basispoeng på basisrenten, som for tiden er på 2,39. Dermed skulle låntager, i henhold til markedsinvestorprinsippet, ha betalt 3,39 % rente på lånet.

I og med at det ikke skal betales renter, er det dette beløpet som utgjør det årlige støttebeløpet. Hvis det gunstige lånet skal ytes over flere år, må nåverdien av det samlede støttebeløpet fastsettes.

Telemark Utviklingsfond
Postboks 2844
3702 Skien

Vår dato
25.01.2013
Deres dato

Vår referanse
Audun Mogen
Deres referanse

Att: Terje Bakka

Vår saksbehandler

Søknad om medfinansiering av forprosjekt Powered by Telemark

Vi henviser til tidligere dialoger og presentasjon av forprosjekt Powered by Telemark, i tidlig prosjektfase benevnt som «Ringvirkninger Rjukan Telemark Datacenter».

Vi vedlegger forprosjektplan som beskriver prosjekttiltak, mål, organisering, budsjett og finansiering. Forprosjektet er startet opp i nov. 2012.

IN Telemark har gitt tilsagn om å støtte forprosjektet med kr. 470.000.

Vi søker Telemark Utviklingsfond om finansiering med kr. 100.000,-

Vi søker Telemark Fylkeskommune om det samme.

Bakgrunnen for og målet med Powered by Telemark

Rjukan og Tinn har arbeidet for etablering av et internasjonalt datasenter siden begynnelsen av 2009. I senere tid har man også vurdert flere andre alternativer langs vannveien i Telemark. Som et ledd i dette har Tinn kommune v/ Rjukan Næringsutvikling og samarbeidsaktører iverksatt ett prosjekt «Powered by Telemark» som skal se på hvordan næringsliv, akademisk og offentlig virksomhet kan bidra til å løfte denne industrien i regionen og hvilke ringvirkninger som kan skapes.

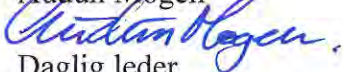
Som bakgrunn for deres behandling av denne søknaden vedlegger vi en presentasjon av prosjektet og en foreløpig status.

Vi håper søknaden blir positivt behandlet.

Hvis det er behov for ytterligere informasjon kontaktes undertegnede.

Med vennlig hilsen.

Audun Mogen



Daglig leder

Rjukan Næringsutvikling

Telemark

-det beste vertskap for store grønne datasentre i Europa

Grønn datalagring er en global vekstindustri



- Grønn datalagring
 - Globalt marked
 - Megatrend knyttet til "cloud computing" (datalagring i sky)
- Suksesskriterier
 - Tilgang på grønn energi
 - Stor linjekapasitet og annen kritisk infrastruktur
 - Politisk stabilt land
- Politikk, produkt og tjenester
 - Vi må tilby et tilsvarende eller bedre forretningskonsept enn våre konkurrenter
 - Vi må kunne tilby god politiske løsninger skreddersydd for globale aktører
- Fokus på globale, europeiske og nasjonale kunder
 - Globale kunder: Google, Microsoft, Apple, Facebook
 - BRICS kunder: Huawei (Kina) og ZTE (Kina) samt Tata (India)
 - Europeiske kunder: ABB og Siemens



Dette sier Facebook om Rjukan



"Telemark and Rjukan have many unique features that make it attractive within the global market for unique server park locations. The most notable features include: a robust, redundant electrical grid, inexpensive and green hydro energy, and an ideal climate for data center cooling."

In addition, Norway is a politically and economically stable nation that is well suited for data centers and will continue to be a strong contender for site selectors interested in locating in Europe."

Rachel Peterson, Facebook



3

Det beste vertskap



- Det er mulighet å bli en global spiller
 - Grønn og fornybar energi i enorme mengder
 - Telemark som et merkenavn står for gode verdier internasjonalt
 - Rjukan, "Helter fra Telemark" og UNESCO kulturarv kandidatur
 - Alt ligger til rette for prosjekt i bygg, så vel som i fjell
 - Vår satsing vil ha effekt for Tinn, Notodden, Grenland og Buskerud og Vestfold
- Vi ser på oss selv som vinnere av kampen om å ha den beste beliggenheten i Norge
 - Rjukan – Notodden – Kongsberg – Grenland – Horten – Arendal – Kristiansand
- Vi vet vi er attraktive
 - Vi fikk nesten Facebook i 2011
 - Slått på målstreken av Luleå
 - Vi lærte og er nå klar for å vinne fremtidige konkurranser



4

Ringvirkninger



- Prosjektet skal gjennom en nettverksplan identifisere og engasjere kompetansemiljøer som vil bidra til at datasenterprosjektene i regionen blir konkurransedyktige på pris og miljø gjennom kompetanse, produkter, forskning og utvikling
- Datasenterprosjektene i Telemark skal bidra til at hele regionens næringsliv tar en sentral del i ringvirkningene dette gir



Vekstregion Telemark = Buskerud, Vestfold, Agder



- Sikre verdiskapning i vekstregion Telemark
- Et helt nytt kart, hvor vi ser betydelig effekt for Telemark, Buskerud, Vestfold og Agder
 - Ringvirkninger
 - Investeringer med mål om betydelig inntekter
 - 100 – 600 arbeidsplasser (Google sier faktor: 1,6)
 - Kompetanse, F&U knyttet til IKT, energi, miljø
- Mål: Langsiktig og ambisiøs
- Trend: Globalt behov for datalagring
- 5 forhold som vil bidra til suksess
- Vi må tørre å satse – og å løfte i team
- Hele regionen vil få effekt av satsingen på datasenter



"Powered by Telemark"



- Aktiv organisering av kompetansemiljøene knyttet til datasentersatsingen skaper bedre grobunn for utviklingsprosjekter og økt evne til å gripe mulighetene hvor og når de oppstår. Prosjektet styrker regionens attraktivitet og kapasitet for næringsutvikling.

- Audun Mogen, Rjukan næringsutvikling
- Espen Remman, NSA Crayon/Nydro AS
- John Terje Veseth, NUAS
- Thor Oscar Bolstad, HIP
- Torkil Bjørnson, NCE Systems Engineering
- Lise Wiik, Telemark fylkeskommune
- Ole Sten Volland, Tinn Energi, ATB Nett
- Tommy Odinsen, Innovasjon Norge
- Torkild Follaug, Prosjektleder



7

Status pr. januar 2013



- Gjennomførte møter og aktiviteter
 - Ca 35 møter – ca 50 aktører
 - Interesseerklæringer fra privat næringsliv og akademia
- Gjennomført GAP-analyse
 - Viser styrker og svakheter
- Gjennomført risikoanalyse

24SevenOffice AS	Kongsbergregionen
Baze Technology AS	NCE Systems Engineering
BERGFALD Miljørådgivere	NetClient AS
BIS Production Partner	Network Scenario AS
Bouvet Grenland	Notodden Utvikling AS
Bratsberggruppen	Racom AS
Dataservice Rjukan	Rjukan Næringsutvikling AS
Evry Grenland	SIVIT
Fylkesmannen i Rogaland	Skagerak Energi
Fylkesmannen i Telemark	Skien kommune
Fylkesutvalsmøte i BTV	Technogarden
Green Business Norway	Telemark fylkeskommune
Herøya Industripark	Telemark Utviklingsfond
Hewlett Packard Norge	Tinn Energi
Høgskolen i Telemark	Tinn Kommune
IKT Grenland	Tjukan Videregående skole
Innovasjon Norge	Universitetet i Oslo
IT Consult AS	Vekst i Grenland AS



8

GAP-analyse – viktigste funn 1



- Det er et behov for sterkere og tettere samarbeid mellom private og offentlige aktører i regionen. Markedet etterspør de beste rammevilkårene. De ser på incentiver, skatter og avgifter, infrastruktur, kompetanse, kapital og seriøse og relevante private tjenester.
- Telemark har mye å by på: Kraft og vann, kraftkrevende industri med tilhørende industri- kompetanse og kultur, og samtidig også et sterkt ønske om å bygge ny industri.
- Telemark har et sterkt varemerke som når ut i verden innen industrier som petrokjemisk, gjødsel, smelteverk og silisium.
- Det vil være meget viktig å foredle budskapet/varemerket og trekke det videre i retning av den nye industrien. Vi må legge i tillegg til å spille på det Telemark har også bygge og synliggjøre IT- kompetanse og leveranse.
- Vi mener det er av stor betydning av vi klarer å organisere et proaktivt, offensivt offentlig og privat markedsførings- og salgsapparat. Dette markedsapparatet bør selge Telemark som datasenterregionen i Norge, Norden, Europa, samt samarbeide med Innovasjon Norge og IKT-Norge for å promotere Telemark på andre kontinenter.



9

GAP-analyse – viktigste funn 2



- Vår kontakt med Luleå, som fikk Facebook, og RTCs og RMHs erfaringer i salgssammenhenger de siste årene viser at det er viktig at markedsførings- og salgsarbeide bør være koordinert og samlet. Virkemiddelapparat, offentlige og private aktører, samt academia bør vise en felles front mot markedet. Vi ser at de få store selskapene som aktørene tar direkte kontakt med viser stor interesse. De kommenterer Rjukan og Telemarks unikhhet. Alle kommenterer at Telemark ikke står på kartet. Det må vi gjøre noe med.
- For at Telemark skal kunne ta posisjonen som datasenterregionen i Norge og en ledende posisjon i Norden og Europa mener vi vi må bygge opp et forpliktende samarbeid som arbeider aktivt i markedet både nasjonalt og internasjonalt. En finansiering av en liten organisasjon som tar ansvar for å drive disse prosessene fram anbefales for å sikre det trykk og proaktivitet og framdrift vi virkelig ønsker.
- Andre identifiserte utfordringer/svakheter:
 - Fiberinfrastrukturen, transportregularitet (fly, flytog), energipriser, skatte og avgiftspolitik



10

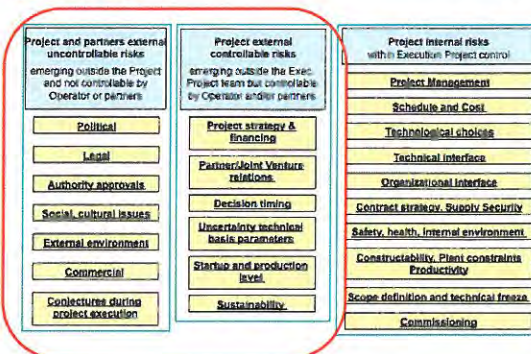
Risikoanalyse



- BIS har kjørt workshop med gjennomføring av (ekstern) risikoanalyse med følgende deltakere:

- Ole Ragnar Helgen, BIS Productionpartner AS
- Geir Moe, BIS Productionpartner AS
- Thor Oscar Bolstad, Herøya Industripark
- Tommy Odinsen, Innovasjon Norge
- Ole Sten Volland, Tinn Energi AS
- Espen Remman, Crayon NSA AS
- Audun Mogen, Rjukan Næringsutvikling AS
- Torkild Follaug, Prosjektleder Powered by Telemark

Risk Identification



11

Risikoanalyse



Høyest negativ risiki:

- Avgifter, leasing, avskrivninger, moms, valuta
 - uklarheter i forhold til internasjonal omsetning og virksomhet
- Leasing vs regulering av transaksjoner
- Avskrivningsregler
- Skattelover
- Fysiske avstander
- Sterkt økende konkurranse, tiden er knapp for å etablere seg og bli med på løpet

Høyest positiv risiki:

- Stabilitet samfunnsmessig/politisk lokalt/sentralt
- Gode marginer pr i dag
- Marked i vekst pga teknologutvikling og sentralisering hos de store kundene
- Beliggenhet/lokalisering, sikkerhet, klima
- Stort sett god infrastruktur, vann strøm, kom. Fiber
- God industriell kompetanse og arbeidsform, inkl. leverandørindustri og servicebedrifter
- Lite nettap, kort vei til kraftproduksjonen
- Tilgang på sentrale leverandører også nasjonalt og internasjonalt (eks. Alfa Tech, Bilfinger, Vedal, etc..)
- Involvering av offentlige instanser mht finansiering osv. i Tinn (Innovasjon Norge, SIVA, ..)

12

Økonomi



Budsjett		Pr. 31.12	Rest ramme
Kostnadsart (Hovedposter)	NOK	NOK	
Prosjektleder	324 000	228 600	95 400
Prosjektkonsulent	288 000	90 985	197 015
Reise	50 000	7 351	42 649
Møtekostnader	15 000		15 000
			0
SUM	677 000	326 936	350 064

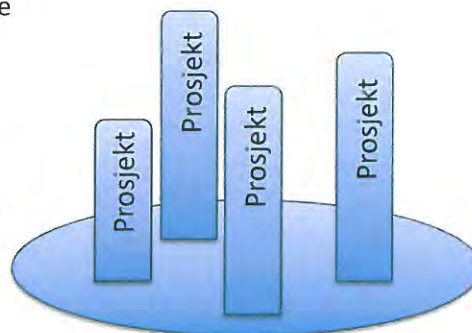


11

Hovedprosjekt - Skisse



- Hovedprosjekt – nettverksplan; beskrivelse av hvordan vi skal jobbe og organiseres for å stimulere til prosjektaktiviteter eksempelvis innen:
 - Utvikling av lokasjoner for datasenter
 - Utvikling av forretningsmodeller og –case for datasenter
 - Utvikling av grønne konsepter for logistikk og materialadministrasjon knyttet til datasenter
 - Utvikling av samarbeidsplattform for akademia/næringsliv knyttet til datasenter
 - Utvikling av markedsføringskonsepter for datasenterindustri, lokasjoner og infrastruktur



12

Våre verdier

- Satsingen på datasenter et vekstprosjekt
 - Vi er ambisiøse – og tror på vekst gjennom å skape engasjement og entusiasme.
 - Vi er fremtidsrettet – og vet at det vil ta tid å bli ledende. Men vi er på vei.
 - Vi opererer i et globalt marked – så når vi først får gjennomslag er markedet enormt.
 - Vi er fokusert på sikkerhet – og det er den viktige basisverdien i alt vi gjør og foretar oss.
 - Vi tror på å bygge nettverk – i kommuner, fylker og nasjonalt så vel som internasjonalt.
 - Vi er stolt over at alt vi forbruker av energi i våre datasenter er 100 % fornybar



15

- Regionen skal bli en global spiller innen datasenterindustrien

- Investeringer
- Arbeidsplasser
- Kompetanse



16

PROSJEKTPLAN

Forprosjekt Powered by Telemark

Ringvirkninger og GAP-analyse – etablering av datasentre i Telemark

Revidert Prosjektplan, Rjukan/Skien, 5. desember 2012

Prosjektansvarlig:

**Audun Mogen,
Rjukan Næringsutvikling AS**

Prosjektleder:

Torkild Follaug

PROSJEKTPLAN

1. MÅL OG RAMMER

1.1 Bakgrunn

Det legges ned et stort arbeid og brukes mye ressurser for å legge til rette for å etablere store datasenter på Rjukan. Rjukan Technology Center (RTC), Rjukan Mountain Hall (RMH), Tinn kommune, Innovasjon Norge, Telemark fylkeskommune og Rjukan Næringsutvikling står sentralt i dette arbeidet. Med utgangspunkt i Rjukan-initiativene, etableres dette prosjektet med en bredere telemarksforankring under samme målsetting; *Telemark skal bli den foretrukne regionen i Norge og Europa å etablere kostnadseffektive, grønne datasentre i.*

Om Rjukan-initiativene

Norske Systemarkitekter (NSA) som datasenterleverandør/-bruker og tjenesteleverandør har lett etter velegnede lokasjoner i Norge for å kunne realisere sitt behov for større datasenter. I 2009 kontaktet de Rjukan Næringsutvikling, det ble igangsatt en prosess for å klarlegge om Rjukan kunne oppfylle kriteriene og det ble igangsatt konkrete prosjekteringer NSA prosjektet har gjennom prosessen vokst og nasjonale og internasjonale aktører er koblet på. Selskapet RTC ble etablert og de har gjort store investeringer i planlegging, regulering, konseptutvikling og markedsarbeid. Selskapet RMH har gjort det samme. Selskapene RTC og RMH har i fellesskap etablert Nydro AS. Store internasjonale kunder, nasjonale kunder er og har vært involvert og det jobbes hardt fra alle sider for å få etablert den første kunden til Rjukan og Telemark. Aktørene har i fellesskap arbeidet frem reguleringsplaner og prosjektert konkrete datasenterutbygginger. Planene omfatter datasenter ute og i fjell, det er planlagt for ca. 120 000 kvm datahaller ute og ca. 50 000 kvm fjellhaller. Selve datasenteret og kjernevirksomheten direkte på datasenteret er ikke veldig arbeidsplassintensivt, men ringvirkningene kan være store. Datasenterplanen på Rjukan kan estimert ha behov for ca. 150 ansatte i kjernevirksomheten Google sitt datasenter i Finland opererer med en faktor på 1:5 i ringvirkningsarbeidsplasser.

Sterk nasjonal og internasjonal konkurranse

For å stå rustet som det beste vertskap for den nye datasenterindustrien og få til næringsutvikling i regionen med bakgrunn i denne satsingen må Telemark arbeide med det som kan gi oss en konkurransefordel både nasjonalt og internasjonalt. Det beste vertskap og ønske om næringsutvikling henger sammen. Datasenterindustrien er en helt ny næring i Norge. Deres behov og kriteriene som stilles viser at Telemark har gode forutsetninger for å kunne tilby de beste rammebetingelsene for denne industrien basert på sin infrastruktur og industrikompetanse som er bygget opp gjennom prosessindustrien i aksene Rjukan, Notodden, Skien og Porsgrunn. Datasenterindustrien har behov for mange typer leveranser, kompetanse og innovasjonsaktører som kan bidra til deres utvikling og konkurranseevne. Telemark har behov for næringsutvikling som bidrar til folketallsvekst, kompetansearbeidsplasser og attraktivitet.

Rjukan Næringsutvikling vil med dette prosjektet starte arbeide med å legge til rette for et målrettet arbeid for å bidra til at næringslivet og vertskapet i regionen kan levere og utvikle seg i henhold til behovet datasenterindustrien har. Prosjektet skal også utløse ringvirkninger og nyetableringer.

Samspill koordinering og forankring

Telemarks konkurransekraft og attraktivitet i datasenterindustrien avhenger av et effektivt og godt samspill på tvers av selskaper, miljøer og geografi. Det blir en konkret utfordring for dette prosjektet å definere en helhet hvor nettverket og miljøene naturlig kan koples på. Prosjektet har som ambisjon å engasjere de regionale utviklingsaktørene, academia og priv./off. sektor i et

PROSJEKTPLAN

samspill, slik at vi kan bygge på alle de gode prosessene og aktivitetene som pågår i og utenfor fylket.

Vi vil etablere en plan for dette arbeidet som blir forankret hos alle aktørene (dette forprosjektet) og deretter etablere samspill- og utviklingsarenaer som kan bidra til og utløse potensialet denne satsingen kan gi (hovedprosjekt)

1.2 Status og forankring

Nydro AS, Tinn Kommune, Innovasjon Norge, Telemark fylkeskommune og Rjukan Næringsutvikling (RNU) står sentralt i dette arbeidet med å legge til rette for datasentersatsingen i Rjukan og Telemark. Det foreligger nå konkret arbeid med kundeforespørsler, detaljprosjektering og investeringsvurderinger.

Innovasjon Norge, Telemark Fylkeskommune, Telemark Utviklingsfond og Tinn Kommune har øremerket store midler til denne satsingen for å bidra til at datasenteraktørene får den første kunden etablert.

I forkant av dette forprosjektet har Rjukan Næringsutvikling med støtte fra Innovasjon Norge foretatt en forstudie med hensikt å:

- Dokumentere mål og ambisjoner
- Definere omfang og avgrensing
- Avklare nedslagsfelt og kritisk masse.

Forstudien konkluderer med at det er grunnlag for å etablere et forprosjekt.

1.3 Prosjektmål

Hovedmål:

Forsterke og legge til rette for utnyttelse av potensielle ringvirkninger knyttet til datasenteretablering(er) i Telemark gjennom:

- Identifisering og begeistring av relevante (etterspurte) kompetansemiljøer herunder privat/offentlig sektor og akademia
- Utarbeide og implementere en nettverksplan for utvikling av prosjekter og fasilitering av nettverket. Nettverksplanen skal understøtte datasenterinitiativenes ambisjon om å bli ledende på miljø og konkurransedyktig på pris, tilgjengelighet og skalerbarhet.

Delmål (forprosjekt):

- Identifisere og invitere kompetansemiljøer
- Utarbeide en oversikt over hvilke områder (kompetanse, tjenester, produkter) vil mangler eller er svake på – basert på direkte behov ved datasenteretablering (GAP-analyse)
- Utarbeide en nettverksplan (3 årig)

Ringvirkninger:

Med ringvirkninger menes aktivitet og arbeidsplasser som etableres i (hele) regionen som et resultat av datasenteretablering, dog ikke direkte knyttet til operasjonen. Viktige ringvirkninger vi ønsker å stimulere er (ikke uttømmende):

- Bruk av lokale/regionale underleverandører (til drift)

PROSJEKTPLAN

- Utvikling av leverandører med basis i regionale kompetansemiljøer som Kongsberg og Grenland og andre – her med særlig fokus på miljø.
- Legge til rette for forskning og utviklingsaktiviteter hvor den regionale kompetansen styrkes
- Legge til rette for nyetableringer med tangeringspunkter til datasenterindustrien
- Sikre godt samspill mellom datasenterindustrien og de regionale akademiske institusjonene

1.4 Rammer

Forprosjektet skal gå over fem-seks mnd. Etterfulgt av en evaluering som skal gi anbefaling om eventuell videreføring i et hovedprosjekt.

Prosjektet skal finansieres gjennom offentlige finansieringskilder. Egeninnsats i prosjektet blir ikke definert inn for en del av finansieringen, men synliggjort i egen tabell.

Det er en forutsetning at aktørene setter av tilstrekkelig ressurser til å delta og gjennomføre prosjektet.

2. OMFANG OG AVGRENSING

Denne prosjektplanen omfatter *forprosjektdelen* av totalprosjektet. Fasen skal avsluttes i første kvartal 2013, da beslutning om videreføring finner sted. Det legges opp til et hovedprosjekt med varighet på tre år.

Prosjektet skal ivareta interesser knyttet til Telemark som vertskap for datasenterindustri, med en særskilt forankring i kompetansemiljøene i triangelet Oslo – Rjukan – Kristiansand.

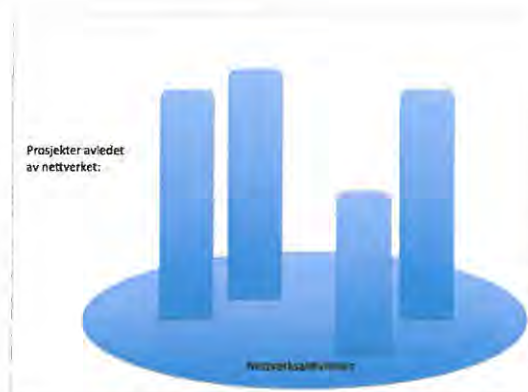


PROSJEKTPLAN

2.2 Aktiviteter/delprosjekter i hovedprosjektet

Prosjektet bygger opp under ambisjon om å etablere nasjonale og internasjonale datasentre i Telemark, framtidens nye moderne industri, samt å styrke den regionale innovasjonsevnen med basis i denne nye industrien.

Rjukan sitter i førerretet og kan med dette prosjektet styrke regional kraft og løfteevne mot et internasjonalt marked. Aktiv organisering av kompetansemiljøene knyttet til datasenter vil skape bedre grobunn for utviklingsprosjekter og økt evne til å utvikle mulighetene som oppstår. Prosjektet styrker Rjukan og Telemarks attraktivitet for datasenterindustrien, samt kapasitet for næringsutvikling.



Aktivitetene i hovedprosjektet bygger opp under konkret og systematisk arbeid med idétilfang og prosjektutvikling knyttet til datasenterinitiativene i Telemark. Aktuelle delprosjekter og temaer vil utkrystalliseres i forankringsprosessen. Foreløpig er følgende skissert:

1. Utvikle og iverksette møteplasskonseptet
 - Aktuelle plattformer/virkemidler; ARENA-programmet, Bedriftsnettverk, Inkubator
 - Samspillsarenaer
2. Studie; de grønne perspektivene som konkurransefortrinn
 - Case study, Best available technology (BAT) med Rjukan som lokasjon - i samarbeid med Green Business Norway (og IKT-Norge, Energi Norge, NCE Systems Engineering Kongsberg og NCE Smart Energy Halden og Standard Norge?).
3. Datasenter som innovasjonsmotor for underleverandører
4. Datasenter som utgangspunkt for forskning - IT, Energi, Miljø (Høgskole i Telemark og Buskerud og Agder pluss UiO – Bernt Bremdal innspill på Energi)
5. Datasenter som kompetansebedrift – samarbeid med akademika (tilsvarende)
6. Datasenter som aktør i regionalt utviklingsarbeid
7. Beste praksis / utviklingsmuligheter / forretningsmodeller

3. ORGANISERING

Prosjektet er organisert etter PLP.

- Rjukan Næringsutvikling, Audun Mogen er prosjekteier (PE)
- Torkild Follaug er prosjektleder (PL)
- Espen Remman og Harald Falsen (NSA) er prosjektkonsulenter (PK)

Styringsgruppe:

Audun Mogen, Rjukan næringsutvikling (leder av styringsgruppa)

John Terje Veseth, NUAS,

Thor Oscar Bolstad, HIP

Torkil Bjørnson, NCE Kongsberg

Lise Wiik, Telemark fylkeskommune

Ole Sten Volland, Tinn Energi, ATB Nett

Tommy Odinsen, Innovasjon Norge

Espen Remman, NSA Crayon/Nydro AS

PROSJEKTPLAN

4. BESLUTNINGSPUNKTER, OPPFØLGING OG MILEPÆLER

4.1 Beslutningspunkter

Beslutte oppstart av forprosjekt, Beslutningsunderlag er Prosjekteiers godkjenning av forprosjektplan og finansieringsplan

Fortløpende vurdering av forankring og fremdrift i SG

Beslutte oppstart av hovedprosjekt. Beslutningsunderlag er styringsgruppens godkjenning av hovedprosjektplan/nettverksplan og finansieringsplan.

4.2 Oppfølging

Styringsgruppen beslutter oppstart og bestemmer samtidig behovet for statusmøter, hyppighet og krav til rapportering.

4.3 Milepæler

MP 1	01.10.12	Finansiere forprosjektet
MP 2	10.10.12	Etablere styringsgruppe, formell oppstart av forprosjekt
MP 3	25.01.13	Gjennomført GAP-analyse
MP 4	15.02.13	Utkast til nettverksplan fremlegges
MP 5	xx.xx.13	Oppstart av hovedprosjekt besluttet

5. RISIKOANALYSE OG KVALITETSSIKRING

5.1 Kritiske suksessfaktorer

- Prosjektet er med bakgrunn i den fasen dette befinner seg avhengig av finansiering fra de offentlige aktørene.
- Tilgang til nettverksaktører til rett tid i et hektisk prosjektløp kan være en utfordring. Selge potensiell verdi til nettverksaktører
- Tett og løpende dialog mellom prosjektledelse og gruppe, RNU og Innovasjon Norge
- Regelmessige oppfølgings- og avklaringsmøter

6. GJENNOMFØRING

6.1 Hovedaktiviteter

- HA 1 Prosjektetablering og prosjektledelse
- Utarbeide arbeidsplan
 - Kjøre i gang prosjektet - avklare formaliteter, inngå avtaler
 - Ferdigstille/justere presentasjon av "Datasenter i Telemark" - med fokus på muligheter ved å jobbe i nettverk.
 - Innkalle til -og kjøre styringsgruppemøte for godkjenning av presentasjon/budskap, målformulering og arbeidsplan

PROSJEKTPLAN

HA 2 Kartlegging av nøkkelmiljøer/-aktører, GAP-analyse

- Prioritere og kategorisere de viktigste aktørene/ kompetansemiljøene
- Gjennomføre GAP-analyse (hva kreves kontra hva har vi)
- Utarbeide standardskjema for informasjonsinnhenting
- Booke møter med utvalget
- Motivere, engasjere og begeistre!
- Kartlegge interesser og aktuelle temaområder hos den enkelte aktør/miljø
- Sammenfatte i et grunnlagsdokument

HA 3 Forankring og utarbeiding av nettverksplan/hovedprosjektplan

- Bakgrunn og historisk forankring
- Beskrivelse av visjon, misjon og idé
- Beskrivelse av hovedmålsettinger og delmål
- Kjøre workshops med nøkkelaktører/-miljøer

HA 4 Evaluering

- Styringsgruppa tar stilling til nettverksplanen - gå videre eller ikke?
- Hvordan passer dette inn i regionale planer?
- På hvilke måte støtter nettverksplanen aktører som ønsker å etablere seg med datasenter i Telemark?
- Hvordan kan nettverket øke antallet forskningsprosjekter og aktivitet?

6.2 Tids- og ressursplaner

Navn	Planlagt tidsbruk (dagsverk i perioden)	Evt. usikre faktorer
Prosjektansvarlig		
Prosjektleder	45	
Prosjektkonsulent 1	30	
Prosjektkonsulent 2	10	
SUM	85	

	<i>Sept.</i> 2012	<i>Okt.</i> 2012	<i>Nov.</i> 2012	<i>Des.</i> 2012	<i>Jan.</i> 2013	<i>Feb.</i> 2012	<i>Mar.</i> 2012
HA 1 Prosjektetablering og prosjektledelse							
HA 2 Kartlegging av nøkkelmiljøer/-aktører, GAP-analyse							
HA 3 Forankring og utarbeiding av nettverksplan/ hovedprosjektplan							
HA 4 Evaluering							

PROSJEKTPLAN

7. ØKONOMI

Budsjett- og finansieringsplan

Budsjett		Finansieringsplan	
<i>Kostnadsart (Hovedposter)</i>	<i>NOK</i>	<i>Kilde</i>	<i>NOK</i>
<i>Prosjektleder</i>	<i>324.000</i>	<i>Innovasjon Norge</i>	<i>477.000</i>
<i>Prosjektkonsulent</i>	<i>288.000</i>	<i>Andre</i>	<i>200.000</i>
<i>Reise</i>	<i>50.000</i>		
<i>Møtekostnader</i>	<i>15.000</i>		
SUM	677.000	SUM	677.000

Budsjett pr. hovedaktivitet

<i>HA</i>	<i>NOK</i>
<i>HA 1 Prosjektetablering og prosjektledelse</i>	<i>120.000</i>
<i>HA 2 Kartlegging av nøkkelmiljøer/-aktører, GAP-analyse</i>	<i>270.000</i>
<i>HA 3 Forankring og utarbeiding av nettverksplan/hovedprosjektplan</i>	<i>270.000</i>
<i>HA 4 Evaluering</i>	<i>17.000</i>
SUM	677.000

Egeninnsats (estimat med timesats kr. 500)

<i>Kilde</i>	<i>NOK</i>
<i>Rjukan Næringsutvikling</i>	<i>90.000</i>
<i>Norske Systemarkitekter (NSA) RTC og RMH</i>	<i>100.000</i>
<i>Notodden/Rjukan/Herøya Industripark</i>	<i>317.000</i>
<i>Styringsgruppe</i>	<i>70.000</i>
<i>Forankringsprosess i nettverket</i>	<i>100.000</i>
SUM	677.000

PROSJEKTPLAN

8. KONTRAKTER OG AVTALER

8.1 Kontrakter med leverandører

Prosjektansvarlig vil inngå avtale med prosjektledelse

Dato:

Prosjektleder: _____

(Signatur)

Godkjent:

Dato:

Prosjektansvarlig: _____



Søknad om tilskudd

Til teknologiselskap i Kragerø for utvikling og lansering av et nytt og unikt digitalt rapporteringssystem for lagidretter

REFSPORTS.com
Sharing proud moments

Innholdsfortegnelse:

1. Sammendrag av søknaden

- Omfang og formål.....3
- Samfunnsmessig verdi.....3
- Plan og anvendelse.....3
- Betydning av støtte.....3

2. Informasjon om søkeren

- Gründeren.....4
- Selskapet.....4
- Forretningsmessig status.....4
- Styret.....4
- Eksterne leverandører.....4
- Aksjonærer.....4
- Emisjoner, lån og tilskudd.....5
- Andre avtaler.....5
- Historie.....5

3. Forretningsplan

- Forretningsidé.....6
- Visjon.....6
- Forretningsmodell.....7
- Tjenestene.....8
- Mål.....9
 - Vekstmål.....9
 - Markeds mål.....10
 - Finansielle mål.....11
 - Kunderelasjonsmål.....11

4. Markedet

- Inntekspotensial
 - Norge.....12
 - Danmark.....13
 - Sverige.....14
 - Detaljer om potensialberegning.....15
 - Europa og USA.....16
- Konkurrenter.....17
- SWOT og risikovurderinger.....18
- Exitmuligheter.....19

5. Økonomi

- Kapitaltilskudd, verdivurdering og lån.....20
- Roadmap.....21
- Kapitalanvendelse.....22

6. Forankring i forhold til TUF

side.....23



1. Sammendrag av søknaden

Omfang og formål

Det Kragerøbaserte teknologiselskapet **Refsports AS søker om NOK 350.000,- i støtte fra Telemark Utviklingsfond** innenfor reglene om bagatellmesig støtte (se oversikt over tidligere støtte side 5). Støttebeløpet vil i sin helhet bli benyttet til å utvikle applikasjons- og databasesystemet REF Soccer frem mot Norway Cup sommeren 2013. Selv om det allerede er lagt ned betydelige ressurser i utvikling av mobilapplikasjon og database, gjenstår det fremdeles mye utviklingsarbeid før systemet er klart for integrering i et turnerings- eller seriesystem (se vedlagt oversikt over utviklingskostnader). REF Soccer er et integrert applikasjons- og databasesystem som vil gjøre det mulig å registrere, rapportere og dele resultater og kampfakta raskere og mer pålitelig enn noen gang tidligere. Systemet vil gjøre jobben enklere for både dommere, trenere og spillere. Den største brukerverdien ligger likevel i at systemet vil bidra til vesentlig bedre resultatservice for publikum, og da spesielt for foresatte og familie til spillere i aldersbestemte årsklasser der gode rapporteringssystemer aldri har vært høyt prioritert. Suksess med systemet under sommerens Norway Cup, verdens største fotballturnering, vil i vesentlig grad kunne bidra til å åpne dørene til markedet for REF Soccer.

Status, plan og anvendelse

REF Soccer har blitt møtt med stor interesse i markedet, både i Norge og i utlandet – bl.a USA, England og Australia (!). Det viktigste er likevel at vi har fått på plass en **avtale med Norway Cup**,

om å bruke systemet på ca. 1.000 kamper under årets turnering. **Dana Cup har også undertegnet en avtale** om å gjennomføre et større pilotprosjekt sommeren 2013. I tillegg har vi avtalt et **pilotprosjekt i seriesystemet med Telemark Fotballkrets** høsten 2013. Norges Fotballforbund har også vist betydelig interesse for REF Soccer – ikke minst på grunn av pilotprosjektet med TFK, samt avtalen med Norway Cup. NFF (ved Dommersjef Rune Pedersen) har sågar signalisert at forbundet er svært interessert i å teste ut dommerapplikasjonen og systemet under en **landskamp allerede i juni**. I tillegg til interessen fra norsk og dansk fotball, er det også stor interesse fra flere andre lagidretter i både Norge og utlandet (bl.a. futsal, håndball og rugby). I første omgang vil imidlertid Refsports AS bruke alle ressurser på å utvikle og gjøre fotballversjonen (REF Soccer) klar for full integrering under årets Norway Cup som arrangeres i juli/august 2013. Når REF Soccer etter planen er etablert i det nordiske markedet i 2016 (se Pkt. 4. Markedet) vil vi også starte opp arbeidet med å tilrettelegge systemet for flere lagidretter. Samtidig skal vi satse tungt på å markedsføre og selge inn det da ferdigutviklede fotballsysteem REF Soccer i flere land. (Se også markeds mål under pkt. 3. Forretningsplan.)

Samfunnsmessig verdi

Vi håper, tror og satser seriøst på at etableringen av REF Soccer skal få positive konsekvenser for Kragerø-samfunnet. Vi budsjetterer med at selskapet går med overskudd og er selvfinansiert fra 2016 (Se Resultatmål og kapitalbehov 2013-2017, under pkt.



5. Økonomi). Ambisjonen er at selskapet innen 2017 skal sysselsette totalt 15 personer - 3 i ledelsen, 7 på salg og 5 på utvikling, drift og support. Noen av selgerne vil vi av praktiske hensyn, måtte rekruttere i de geografiske markedene som de skal betjene. Likevel tror vi at 7-10 av de planlagte arbeidsplassene i 2017 vil kunne være lokalisert i kommunen. Videre tror vi at et teknologiselskap som Refsports vil kunne tiltrekke seg viktig fagkompetanse og gi verdifull tilflytting av yngre mennesker til kommunen. Hvis Refsports lykkes med sitt "hårete" mål om å bli verdensledende på denne type systemer, tror vi dessuten det vil kunne bidra til å markedsføre Kragerø som et spennende sted å jobbe.

Betydning av støtte

En kritisk suksessfaktor for Refsports AS er at vi kan utvikle systemet og penetrere markedet så raskt og effektivt som mulig. Vi vurderer den største risikoen for å mislykkes å være at en stor markedsaktør bestemmer seg for å utvikle tilsvarende (eller liknende) system, og tar markedet før Refsports rekker - eller har råd til - å reagere. Derfor er det viktig med rask penetrasjon. Selv om vi har fått på plass en seriøs privat investor, er det krevende for et ungt selskap å hente inn tilstrekkelig med risikovillig kapital i den utfordrende utviklings- og lanseringsfasen som selskapet er inne i nå. Støtte fra Telemark Utviklingsfond er derfor av stor betydning, og vil kunne bidra til at Refsports kan realisere sine ambisjoner om å bli en ledende aktør innen sitt område. **Telemark Utviklingsfond kan kort sagt bidra til at Refsports blir en suksess. I Kragerø.**

2. Informasjon om søkeren



Martin Eikeland og REFsports vant Telenors Partner-pris for 2012

Gründeren

Martin Eikeland har i mer enn 20 år vært skiftleder og hovedverneombud på Weifa AS i Kragerø. Han har mange års erfaring i å bygge opp store organisasjoner og prosjekter innenfor idrett. Har selv vært aktiv spiller i lavere divisjoner, fotballtrener, rekruttdommer, leder i idrettsrådet samt leder og markedssansvarlig i Helle IF Fotball og Kragerø IF Fotball. Martin har også vært prosjektansvarlig for bygging av et klubbhus til 12 millioner kroner, en kunstgressbane til 5 millioner og kunstdekke til en friidrettsbane til 5,5 millioner.

Selskapet

Adresse: REFsports AS
Rønningveien 15 B
3770 Kragerø
Telefon: +47 920 57 185
E-post: martin@refsports.com
Web: www.refsports.com

Foretaksnr.: 996728501
Aksjekapital: NOK 134 000

Ledelse: Martin Eikeland er ansatt i 100 % stilling som daglig leder.

Øvrig: Medeiere bidrar aktivt i virksomheten med ulik kompetanse på forretningsutvikling, salg, markedsføring og utvikling av digitale virkemidler.

Forretningsmessig status

Det er investert ca. NOK 1 600 000 samt ca. 600 000 i stipulert egeninnsats i selskapet. Beløpet innbefatter kostnader for utvikling av mobilapplikasjonen REF Soccer og database, konsulentoppdrag, patent pending (Reg: 20110536) samt design- og varemerkebeskyttelse. (Designreg: 2107458. Varemerkereg: 266937).

Styret

Martin Eikeland - styreleder og gründer

- Daglig leder
- Står bak appen REF Soccer
- Har et stort nettverk innen norsk fotball
- Mange års erfaring i å bygge opp store organisasjoner og prosjekter

Tommy W. Holt - styremedlem

- Godkjent kommunikasjonsrådgiver og tekstforfatter
- 22 års erfaring fra reklamebyrå
- Daglig leder og majoritetsaksjonær i reklamebyrået Edison Wolfram

Arne Eikeland - vara for styreleder

- Har vært med i utviklingen av REF Soccer.

Eksterne leverandører

Utvikling web/database:	Evry (under evaluering)
App-utvikling:	Altos Norge (under evaluering)
Advokat:	Plougmann & Vingtoft AS, Oslo
Revisjon:	Deloitte AS, Grenland
Regnskap:	Kragerø Økonomiservice AS Kragerø

Aksjonærliste

REFsports AS har i dag 13 888 aksjer med følgende fordeling:

- Martin Eikeland, 9 223 aksjer - 66,4 % eierandel
- Edison Wolfram AS, 3 472 aksjer - 25,0 % eierandel
- Katharina Holt, 500 aksjer - 3,6 % eierandel
- Dagfinn Holstad, 416 aksjer - 3,0 % eierandel
- Harald Ehnebom, 277 aksjer - 2,0 % eierandel

REFSPORTS.com
Sharing proud moments

Emisjoner, lån og tilskudd

Emisjoner:

Det ble gjennomført en emisjon i november/ desember 2012 (avtalt tidlig våren 2012) der Harald Ehnebom, Dagfinn Holstad og Edison Wolfram AS kom inn på eiersiden med h.h.v. 2%, 3% og 25% av aksjene. For de to sistnevnte aksjonærene var oppgjøret i form av konvertering av fordringer til aksjer for utført arbeid for REFsports AS.

Lån pr 31.12.2012:

- NOK 100 000,- i næringslån fra Vekst i Grenland
- NOK 750 000,- i kassekredittgjeld, Sparbanken Sør

Annet:

- Refsports fikk ca. NOK 50 000 tilbake i 2012 som god kjent FOU-bedrift av Skattefunn
- Ble tildelt Telenor Partnerpris i november 2012 på NOK 100 000,-

Andre avtaler

- Har signert avtale med Norway Cup om bruk av REF Soccer under turneringen i 2013.
- Avtale om pilotprosjekt med Telemark Fotball krets/NFF (Ref. Roger Eilertsen, daglig leder TFK)
- Avtale om utvidet pilotprosjekt Dana Cup 2013 (se vedlegg: Avtale_DC)
- Mentoravtale med utviklingsdirektør i Schibsted Vekst, Rune Røsten (fra desember 2012)

Historie

Mars 2011: Martin Eikeland starter REF AS (som bytter navn til REFsports AS i mai 2012) for å digitalisere, effektivisere og forenkle registrering, rapportering og deling av resultater fra fotball og øvrige lagidretter.

September 2011: En pilotversjon av mobilapp-likasjonen REF Soccer blir godkjent av Apple og

gjort tilgjengelig på AppStore. Produktet blir oppfattet som unikt av profesjonelle brukere.

Sommeren 2012: Refsports gjennomfører pilotprosjekter med ny og forbedret versjon av REF Soccer under Dana Cup, Norway Cup og Sandar Cup. Aktørene ønsker å ta systemet i bruk.

Oktober 2012: Norway Cup signerer som første arrangør en intensjonsavtale med Refsports om å ta REF Soccer i bruk for alvor allerede sommeren 2013.

Desember 2012: Dana Cup følger etter og signerer en intensjonsavtale om å gjennomføre en omfattende pilotering under DC 2013.

Januar 2013: REFsports AS får sin første kunde! Norway Cup inngår avtale om å betale for å bruke REF Soccer i ca 1.000 av totalt 4.000 kamper i 2013.

OVERSIKT BAGATELLMESSIG STØTTE GITT TIL REFSPORTS AS I PERIODEN 2011-2012				
Dato:	Bidragster:	NOK:	EUROKURS	Euro:
18.03.11	Innovasjon Norge-etablerertilskudd	kr 125 000,00	7,90	€ 15 824,79
19.05.11	Innovasjon Norge-etablerertilskudd	kr 62 000,00	7,88	€ 7 863,73
25.10.11	Innovasjon Norge-etablerertilskudd	kr 63 000,00	7,70	€ 8 183,09
31.01.12	Innovasjon Norge-mentorstøtte	kr 29 700,00	7,66	€ 3 878,60
28.02.12	Innovasjon Norge-etablerertilskudd	kr 300 000,00	7,50	€ 40 014,94
09.03.12	Kragerø Kommune	kr 20 000,00	7,42	€ 2 694,91
15.05.12	Innovasjon Norge-etablerertilskudd	kr 100 000,00	7,61	€ 13 133,70
14.09.12	Innovasjon Norge-mentorstøtte	kr 20 000,00	7,42	€ 2 696,07
SUM:		kr 719 700,00		€ 94 289,83

REFSPORTS.com
Sharing proud moments

3. Forretningsplan

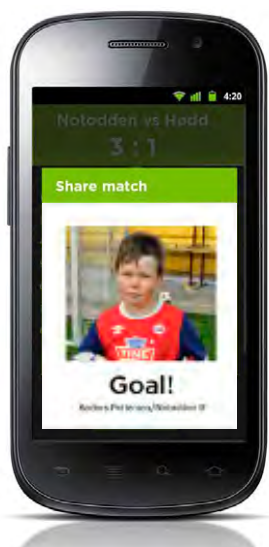
Forretningsidé

REFsports skal gjøre det enklere å registrere, rapportere og dele resultater og fakta fra lagidretter på en enklere, raskere og mer pålitelig måte enn det som har vært mulig tidligere.

Visjon

REFsports ønsker å gjøre det enklere å dele stolte idrettsøyeblikk. Derfor er vår payoff:

Sharing proud moments!



Mye mer enn en App!



REFSoccer er et unikt, komplett og integrert SYSTEM for å:

- Registrere spillere, lag, trenere og dommere
- Rapportere og dele komplette kampfakta online
- Lagre historiske data for kampene, cv'er osv.

© Martin Eikeland, Refsports

Mobilapplikasjonen REF Soccer kan brukes som en praktisk dommerklokke. Du trenger ikke lenger å bruke penn og papir. REF Soccer gir publikum online live resultater.

REFSPORTS.com
Sharing proud moments

Forretningsmodell

Det ligger mange inntjeningsmuligheter i REF Soccer-konseptet. Under har vi beskrevet noen av de mest åpenbare. Vi har f.eks. ikke tatt med resultat-tjeneste for mediene der det kan være betydelige inntektsmuligheter. Forøvrig har vi kun tatt med abonnementsinntekter for betalings-App i Resultat-mål og kapitalbehov 2013-2017 (siste avsnitt under Pkt. 5. Økonomi). Poenget er at REF Soccer har et betydelig brukerpotensial, og ved økt utbredelse, vil systemet uansett ha betydelig inntektpotensial.

Slik skal Refsports (etter hvert) tjene penger:

1. Reklameinntekter web

Potensialberegninger tar utgangspunkt i at det rundt hver spiller er gjennomsnittlig 3 familiemedlemmer (inkl. spilleren). Forholdstallet tar utgangspunkt i SSB's statistikk for befolkningsvekst, der det (i Norge 2011) var gj.sn. 2,2 personer pr. husstand. Vi har økt tallet litt fordi vi mener at REF Soccer publikumsservice vil ha apell til en større del av spillerens familiekrets enn bare far, mor og søsken - f.eks. besteforeldre og tanter/onkler. Vi har videre beregnet NOK 0,30 pr. visning og at hver bruker er innom websiden i gj.sn. 10 ganger.

2. Reklameinntekter gratis-App

Vi er litt usikre på inntektsmulighetene på App-reklame. Beregningen tar utgangspunkt i 30 øre pr. visning og at brukeren besøker siden 10 ganger i gjennomsnitt dvs. NOK 3,- i inntekt pr. bruker.

3. Abonnementsinntekter betalings-App

Publikum skal også kunne abonnere på en reklamefri versjon med mer funksjonalitet og bedre resultatservice. Beregningen tar utgangspunkt i kr 10,- pr.

mnd/120,- pr. år i de nordiske landene, og kr 70,- pr. år i USA og Europa utenom Norden.

4. Lisensinntekt pr. lag

Når REF Soccer blir etablert i fotballmarkedet, og klubbene ser nytteverdien av den betydelig forbedrede resultatservicen, er målet å få kr 200-300 i lisens for hvert lag som ligger i systemet. I Norge er det registrert ca 1.933 klubber, 27.500 lag og ca 364.000 spillere. I Sverige er det registrert ca 3.290 foreninger og ca. 312.000 spillere. I Danmark er det registrert ca 1.600 klubber og ca. 313.000 aktive spillere.

Kilder:

<http://www.fotball.no/toppmeny/>
Om-NFF/NFF-i-tall/
<http://svenskfotboll.se/svenskfotboll/om-svff/>
http://www.dbu.dk/klubservice/Publikationer/-/media/Files/DBU_Broendby/aarsberetningen/aarsberetning_2009.pdf
<http://www.fifa.com/worldfootball/bigcount/index.html>

Eksempel
REFsports webside

5. Abonnementsinntekter REF Soccer PRO

Det skal være gratis for spillere å registrere seg i Refsports database, men det er et betydelig potensial for en utvidet tjeneste for spillere som ønsker å bli lagt merke til. De kan abonnere på en automatisk og fortløpende generert CV og være tilgjengelig for klubber og talentspeidere. Samme tjeneste kan tenkes for trenere og evt. dommere. Vi tror en REFsport PRO-versjon kan koste ca NOK 70,- pr. år. Prisen er basert på liknende, men langt fra like omfattende tjenester som allerede finnes på nettet; findthatfootballCV.com koster for eksempel 10 Euro pr. år.

The image shows a screenshot of the REFSPORTS website and a mobile app interface. The website has a green header with navigation links: HOME, FEATURES, DOWNLOAD, and CONTACT US. The main heading is "REFSPORTS.com". Below this, it says "The ultimate sports management application for coaches, judges, players and supporters." There is a "Read more" link. Below that, it says "Live results from selected matches!" and lists four matches with their scores and "Live now!" buttons. The mobile app interface shows the same content on a smartphone screen, with a "Match" button at the top and "Previous matches" and "Upcoming matches" sections. The app is available on the App Store and Google Play.

Live results from selected matches!			
Kragerø - Bamble	12/5 2012	Live now!	
Leiknir, FC - Vågå	12/5 2012	Live now!	
Haugsbjgd - Skeid	12/5 2012	1 - 0 H	
Kringlebotn - Flekkefjord	12/5 2012	3 - 0 H	

Tjenestene

De to applikasjonstypene er en Input-app og en Output-app. Input-app'en benyttes av dommere og sekretariatet for fortløpende online registrering av alle definerte hendelser under en kamp. Appen benyttes også av trenere for å registrere lag og for spillere som kan legge inn og endre sin profil og informasjon.

Disse målgruppene danner det fellesskapet som registrerer all informasjon inn i REFsports database. Output-app'en gir publikum tilgang på alle kampresultater, fakta og informasjon som genereres via REFsports.



Hva vi tilbyr

Kampfakta fra alle nivåer, liveoppdateringer, profiler for spillere, trenere og dommere. Statistikk fra kampene som gjør at man kan søke på lag og få frem informasjon om resultater, kampfakta, spillere og trenere.

Salgstrategi

REFsports primære salgstrategi i planperioden er å:

1. Få kontakt med, og presentere konseptet for beslutningstakere i en fotballkrets eller turnering (år 1)
2. Selge inn og gjennomføre

et pilotprosjekt på en avgrenset del av en kretsserie eller fotballturnering (år 1)

3. Implementering og integrasjon i hele, eller i hvert fall en betydelig del av en serie eller turnering. Vi må regne med kun moderat til liten inntjening det første "drifts-året". I denne fasen skal vi prioritere kundetilfredshet fremfor profittmaksimering (år 2)

4. Full integrasjon; målet er å få solgt inn systemet skikkelig og få alle aktører og målgrupper i det aktuelle serie- eller turneringsystemet til å ta systemet fullt ut i bruk.

Salgs mål Cup'er Norge

	2013	2014	2015
Antall cuper Norge:	320	323	326
Målsatt markedsandel:	5 %	15 %	20 %
Som betyr at vi skal ha avtaler med:	16	48	65 Cuparrangører
Målsatt salgsuttelling (salg til 1 av 3):	33 %	33 %	33 %
Som betyr at vi må ha møter med min:	48	147	198 Møter
Målsatt respons ved henvendelse:	75 %	75 %	75 %
Som betyr at vi må "nå ut" til minimum:	64	196	264 Cuparrangører
Gj.sn. antall personer pr. arrangør:	3	3	3
Som betyr at vi må kommunisere med min.:	192	588	792 Personer

Markedsføring

Konseptet vil bli markedsført via klubber, krets, forbund og publikums-apper etter hvert som det spres. Vi vil også kunne få oppmerksomhet gjennom liveoppdateringer (f.eks. via TV 2 under Norway Cup) og på stor-skjermer under turneringer. Likevel er det viktig å også bruke massekommunikasjon for å skape rask og effektiv

penetrering av konseptet i de markedene vi ønsker å gå inn i – før andre aktører gjør det (ref.: SWOT-analyse under).

Kunde verdi

REF Soccer gjør det enklere å registrere, rapportere og dele stolte øyeblikk! Det er pr. i dag ingen annen aktør som har integrert alt dette i ett system.

Vi kan levere digitalt genererte liveoppdateringer med komplette rapporter fra kampene på alle nivåer. Data om f.eks. spillertropp, målscore og hvem som får gule og røde kort blir registrert og lagret i databasen. Publikum

kan søke på lokale lag, spillere, trenere og dommere som de ønsker å følge med på. Systemet vil kunne generere unike statistikker som i dag ikke finnes i lavere divisjoner, aldersbestemt fotball og cuper.

Den viktigste grunnen til at publikum skal "kjøpe" ideen REF Soccer skal likevel være at systemet vil gjøre det enklere å dele stolte øyeblikk. REF Soccer skal ikke primært handle om å være interessert i fotball, men i sunne aktiviteter for barn og unge.

REFSPORTS.com
Sharing proud moments

Mål

REFsports har fastlagt fire målområder som skal være styrende for selskapets strategiske utvikling mot visjonen. De fire målområdene er: Vekstmål, Markedsmål, Finansielle mål og Kunderelasjonsmål.

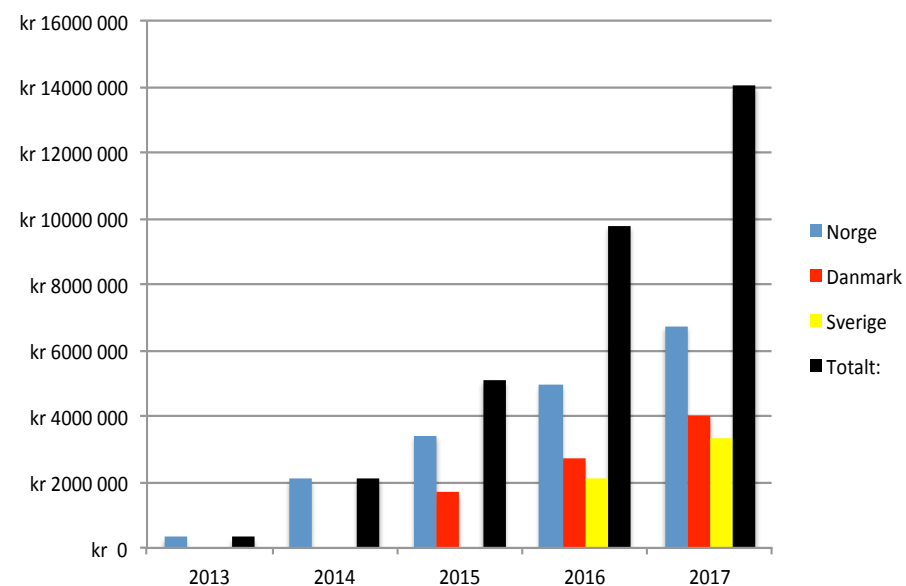
Vekstmål:

Fra 2013 til 2017 skal Refsports øke inntektene fra ca NOK 300' til ca 14 MNOK.

I samme periode er målet å øke bemanningen på følgende måte:

Funksjon/stilling:	2013	2014	2015	2016	2017
Ledelse	1	1	1	3	3
Salg	0,5	2	3	5	7
Utvikling & drift	0	0	1	2	5
TOTALT:	1,5	3	5	10	15

Vekstmål 2013-2017:



Markedsmål:

REFsports' "hårete mål" er å bli den markedsledende aktøren i verden på denne type systemer innen 2017.

Markedsmål 2013:

Hovedmålsettingen i 2013 er å implementere og ta systemet i bruk for alvor under sommerens Norway Cup-turnering som er en svært viktig døråpner. Det er derfor høyt prioritert at vi lykkes med gjennomføringen. Vi skal også gjennomføre viktige pilotprosjekter med NFF, via Telemark Fotballkrets samt Dana Cup.

Markedsmål 2014:

Ambisjonen er å ha noe inntektsbringende aktiviteter i alle de nordiske landene, men vi budsjetterer kun med omsetning i Norge på 20% av det totale beregnede markedspotensialet (se potensialberegninger senere).

Markedsmål 2015:

I 2015 er målet å ta ut 30% av markedspotensialet i Norge og 20% i Danmark.

Finansielle mål:

Målet er å tjene penger fra 2016. Frem til da vil vi ha et akkumulert underskudd i selskapet på mellom 3-5 MNOK som også er det totale finansieringsbehovet i perioden (se også plan om kapiatlutvidelse i Roadmap).

Kunderelasjonsmål:

Norway Cup:

Norway Cup er en svært viktig døråpner til andre markeder. Lykkes vi under turneringen i 2013 så vil interessen øke både i Norden, Europa og i USA. Det er derfor svært viktig at vi får på plass tilstrekkelig med finansielle ressurser til å utvikle applikasjoner, database, web, organisasjon og markedsføring i god tid før turneringen starter, slik at vi kan levere det vi har avtalt.

Norges Fotballforbund (NFF):

Målet er å gjennomføre et vellykket pilotprosjekt med Telemark Fotballkrets i 2013. Tillit hos klubber og fotballkretser er nøkkelen til tillit hos forbundet. Lykkes vi med piloten på kretsplan, lykkes vi også med å få NFF med på laget.

Gothia Cup:

Målet er å få til et pilotprosjekt etter mal av Norway Cup (2012) og Dana Cup (2012 og 2013).

Dana Cup:

Målet er å få til et mest mulig omfattende og vellykket pilotprosjekt i 2013. Lykkes vi med piloten i DC (og integreringen i Norway Cup) så er sjansen stor for at DC også integrerer systemet fra og med 2014.

Dansk Bold Union (DBU):

Målet er å få til et pilotprosjekt etter mal av NFF/TFK i 2013/14. Fra og med 2015 er målet å oppnå en viss inntjening i Danmark gjennom aktiviteter med DBU og Dana Cup.

Svenska Fotbollförbundet (SvFF):

Målet er å få til et pilotprosjekt etter mal av NFF/TFK i 2013 eller 2014. Fra og med 2016 er målet å tjene penger gjennom aktiviteter med SvFF og cuparrangører.

Markedsmål Norden 2013-2015:

	INTERESSERT	PILOT	KUNDE
			
2013:	 - Norway Cup - Sandar Cup - Enkeltklubb	Dana Cup	- SVFF - Gothia Cup
2014:	 20% av markeds-Potensial	- Dana Cup - Enkeltklubb	- SVFF - Gothia Cup
2015:	 30% av markeds-Potensial	20% av markeds-Potensial	- SVFF - Gothia Cup

REFSPORTS.com
Sharing proud moments

Finansielle mål:

Målet er å tjene penger fra 2016. Frem til da vil vi ha et finansieringsbehov på ca. 3-5 MNOK (se også plan om kapitalutvidelse og roadmap under Pkt. 5. Økonomi).

Kunderelasjonsmål:

Norway Cup:

Norway Cup er en svært viktig døråpner til andre markeder. Lykkes vi under turneringen i 2013 så vil interessen øke både i Norden, Europa og i USA. Det er derfor svært viktig at vi får på plass tilstrekkelig med ressurser til å utvikle applikasjoner, database, web, organisasjon og markedsføring i god tid før turneringen starter, slik at vi kan levere det vi har avtalt.

Norges Fotballforbund (NFF):

Målet er å gjennomføre et vellykket pilotprosjekt med Telemark Fotballkrets i 2013. Tillit hos klubber og fotballkretser er nøkkelen til tillit hos forbundet. Lykkes vi med piloten på kretsplan, lykkes vi også med å få NFF med på laget.

Gothia Cup:

Målet er å få til et pilotprosjekt etter mal av Norway Cup (2012) og Dana Cup (2012 og 2013).

Dana Cup:

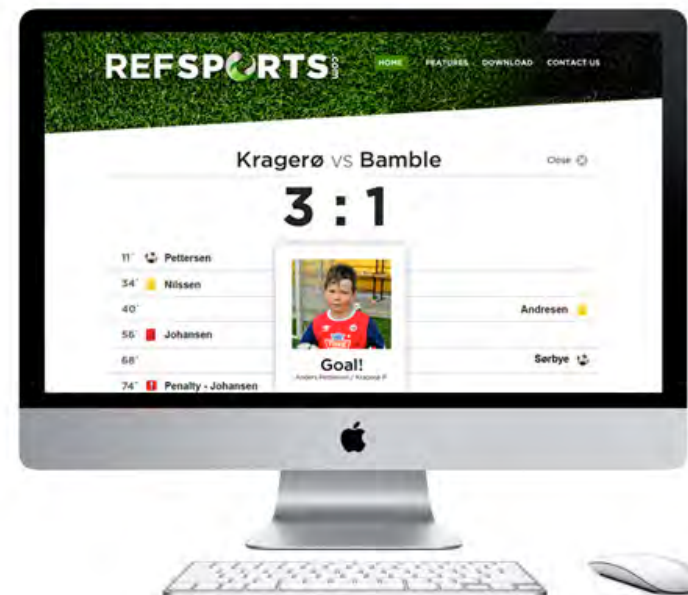
Målet er å få til et mest mulig omfattende og vellykket pilotprosjekt i 2013. Lykkes vi med piloten i DC (og integreringen i Norway Cup) så er sjansen stor for at DC også integrerer systemet fra og med 2014.

Dansk Bold Union (DBU):

Målet er å få til et pilotprosjekt etter mal av NFF/TFK i 2013. Fra og med 2015 er målet å oppnå en viss inntjening i Danmark gjennom aktiviteter med DBU og Dana Cup.

Svenska Fotbollförbundet (SvFF):

Målet er å få til et pilotprosjekt etter mal av NFF/TFK i 2013 eller 2014. Fra og med 2016 er målet å tjene penger gjennom aktiviteter med SvFF og cuparrangører.



REF Soccer handler ikke primært om å være interessert i fotball, men om å være interessert i barn og unges aktiviteter.

REFSPORTS.com
Sharing proud moments

4. Markedet



Inntektpotensial og salgsmål Norge - Fotball

Potensialberegning fotball Norge						
	2013	2014	2015	2016	2017	
SERIE:						
Antall spillere		364000	373100	382428	391988	1)
Antall interessenter pr. spiller (inkl. spiller)		3	3	3	3	2)
Totalt markedspotensial		1092000	1119300	1147283	1175965	
Smartphone-andel		70 %	72 %	74 %	75 %	3)
Antall reachable		764400	803098	843755	886470	
Antall interesserte		25 %	28 %	30 %	33 %	
Antall nedlastinger		191100	220852	253126	288103	
Antall abonnement (i %)		25 %	25 %	25 %	25 %	
Antall abonnement		47775	55213	63282	72026	
Pris pr abonnement		120	120	120	120	
Stipulert inntektpotensial		5 733 000	6 625 556	7 593 791	8 643 079	4)
Andel av inntektpotensial		20 %	30 %	60 %	75 %	
Serieinntekter		1 146 600	1 987 667	4 556 275	6 482 309	
CUP:						
Antall cup-er		320	320	320	320	
Antall lag pr. cup		50	50	50	50	
Pris pr. lag		300	300	300	300	
Inntektpotensial		4 800 000	4 800 000	4 800 000	4 800 000	
Andel av inntektpotensial		20 %	30 %	60 %	75 %	
Cupinntekter		960 000	1 440 000	2 880 000	3 600 000	
Salgsmål Norge fotball totalt:		2 106 600	3 427 667	7 436 275	10 082 309	



Inntektspotensial og salgsmål Danmark

	2013	2014	2015	2016	2017	Fotnoter:
SERIE:						
Antall spillere		312000	319800	327795	335990	1)
Antall foreldre pr. spiller		3	3	3	3	2)
Totalt markedspotensial		936000	959400	983385	1007970	
Smartphone-andel		65 %	67 %	68 %	70 %	3)
Antall reachable		608400	639200	671560	705557	
Antall interesserte		25 %	28 %	30 %	33 %	
Antall nedlastinger		152100	178976	201468	232834	
Antall abonnement (i %)		25 %	25 %	25 %	25 %	
Antall abonnement		38025	44744	50367	58208	
Pris pr abonnement		120	120	120	120	
Stipulert inntektspotensial		4 563 000	5 369 282	6 044 038	6 985 019	4)
Andel av inntektspotensial		0 %	20 %	30 %	40 %	
Serieinntekter		-	1 073 856	1 813 211	2 794 008	
CUP:						
Antall cup-er		200	200	200	200	
Antall lag pr. cup		50	50	50	50	
Pris pr. lag		300	300	300	300	
Inntektspotensial		3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	
Andel av inntektspotensial		0 %	20 %	30 %	40 %	
Cupinntekter		-	600 000	900 000	1 200 000	



Inntektpotensial og salgsmål Sverige - Fotball

Potensialberegning Sverige						
	2013	2014	2015	2016	2017	
SERIE:						
Antall spillere		313000	320825	328846	337067	1)
Antall interessenter pr. spiller (inkl. spiller)		3	3	3	3	2)
Totalt markedspotensial		939000	962475	986537	1011200	
Smartphone-andel		65 %	67 %	68 %	70 %	3)
Antall reachable		610350	641249	673712	707819	
Antall interesserte		25 %	28 %	30 %	33 %	
Antall nedlastinger		152588	179550	202114	233580	
Antall abonnement (i %)		25 %	25 %	25 %	25 %	
Antall abonnement		38147	44887	50528	58395	
Pris pr abonnement		120	120	120	120	
Stipulert inntektpotensial		4 577 625	5 386 491	6 063 410	7 007 407	4)
Andel av inntektpotensial		0 %	0 %	20 %	30 %	
Serieinntekter		-	-	1 212 682	2 102 222	
CUP:						
Antall cup-er		200	200	200	200	
Antall lag pr. cup		50	50	50	50	
Pris pr. lag		300	300	300	300	
Inntektpotensial		3 000 000	3 000 000	3 000 000	3 000 000	
Andel av inntektpotensial		0 %	0 %	30 %	40 %	
Cupinntekter		-	-	900 000	1 200 000	
Salgsmål fotball totalt Sverige:				2 112 682	3 302 222	

Detaljer om grunnlag potensialberegning Norden (fotnoter)

1 a) Økning spillere fotball

I løpet av de siste ti årene har antall medlemskap i norsk idrett økt med 34,4 prosent. (Kilde: Årsrapport 2011 NIF). På bakgrunn av dette, har vi regnet med en gjennomsnittlig økning i antall spillere på 2,5% pr. år. i de nordiske landene.

1 b) Antall spillere håndball (kun Norge)

I Norge er det ca 107.000 håndballspillere, 7.500 lag og 714 klubber (Kilde: NHF 2011). Vi har lagt inn en økning tilsvarende fotball på 2,5% hvert år.

1 b) Antall spillere futsal (kun Norge)

Futsal er en av verdens raskest voksende innendørsidretter, og det spilles i dag i 38 (70%) av UEFAs 53 medlemsland. (Kilde: Wikipedia). I potensialberegningen har vi derfor tatt utgangspunkt i en utbredelse på ca 10% ift. fotball i Norge - som da ikke skulle være å ta i for mye. Derimot har vi beregnet en årlig vekst i antall spillere på 10% (ift. 2,5% på fotball) da idretten er sterkt økende over hele verden.

2) Antall interessenter pr. spiller

Vi har regnet med et gjennomsnittlig antall interessenter pr. spiller (inkl. spilleren selv) på 3 personer. REF Soccer handler egentlig ikke om å være interessert i fotball, men om å følge med i barn og unges idrettsaktiviteter. Vi tror derfor at potensielle interessenter vil kunne være flere i familien enn mor og far - f.eks. tanter, onkler og besteforeldre.

3) Penetrasjon av smarttelefoner

Fra 2011 til 2012 økte andelen av smarttelefoner fra 33% til 54% - altså med ca. 61% (Kilde: Google; Our Mobile Planet - mai 2012). Analyseselskapet Gartner anslår at i løpet av 2013 vil andelen av smarttelefoner på verdensbasis være på ca. 70% - dvs. en økning på ca. 30% (kilde: Teknisk Ukeblad - tu.no - 7/11-12). Amerikanske eksperter tror metningspunktet vil være på ca. 80% og nås tidligst innen fem år. (Kilde: <http://www.asymco.com/2012/04/11/when-will-smartphones-reach-saturation-in-the-us/>). Det vil si at veksten opp til 70-75% trolig vil gå lynraskt, men deretter avta kraftig frem mot metningspunktet. På bakgrunn av disse tallene, er våre beregninger basert på en vekst på 30% i 2013 og deretter kun med 2,5% pr. år. I Sverige og Danmark har vi tatt utgangspunkt i en noe lavere dekning (65%) i 2014, men brukt samme vekst i årene etter.

4) Reklame- og nedlastningsinntekter

På en nytte-app som REF Soccer, tror vi det er realistisk å regne med en nedlastningsrespons på gratisversjonen på 25% det første året, og budsjetterer deretter med en svakt økende respons hvert år etter hvert som applikasjonen og systemet blir kjent. På populære app'er som Spotify og Wordfeud er det henholdsvis 20% og 10% av brukerne som er villige til laste ned betalingsversjonen. Vi tror derfor at ca. 5% vil være villige til å betale for en nytte-app som REF Soccer. Dersom volumet for

en mobil-app blir stort, vil det imidlertid være (5-10 ganger) mer lønnsomt satse på reklameinntekter fra gratisversjonen. (Kilde: Christer Norvik, FotMob).



Simulert potensial- og inntektsutvikling EU

Potensialberegning Europa utover Norden						
	2013	2014	2015	2016	2017	
SERIE:						
Antall spillere		60000000	60000000	60000000	60000000	1)
Antall interessenter pr. spiller (inkl. spiller)		3	3	3	3	2)
Totalt markedspotensial		180000000	180000000	180000000	180000000	
Smartphone-andel		65 %	67 %	68 %	70 %	3)
Antall reachable		117000000	119925000	122923125	125996203	
Antall interesserte		25 %	28 %	30 %	33 %	
Antall nedlastinger		29250000	33579000	36876938	41578747	
Antall abonnement (i %)		25 %	25 %	25 %	25 %	
Antall abonnement		7312500	8394750	9219234	10394687	
Pris pr abonnement		70	70	70	70	
Stipulert inntektspotensial		511 875 000	587 632 500	645 346 406	727 628 073	4)
Andel av inntektspotensial		0 %	0 %	0 %	0 %	
Budsjettert inntekt		-	-	-	-	



Simulert potensial- og inntektsutvikling USA

Potensialberegning USA						
	2013	2014	2015	2016	2017	
SERIE:						
Antall spillere		25000000	25000000	25000000	25000000	1)
Antall interessenter pr. spiller (inkl. spiller)		3	3	3	3	2)
Totalt markedspotensial		75000000	75000000	75000000	75000000	
Smartphone-andel		65 %	67 %	68 %	70 %	3)
Antall reachable		48750000	49968750	51217969	52498418	
Antall interesserte		25 %	28 %	30 %	33 %	
Antall nedlastinger		12187500	13991250	15365391	17324478	
Antall abonnement (i %)		25 %	25 %	25 %	25 %	
Antall abonnement		3046875	3497813	3841348	4331119	
Pris pr abonnement		70	70	70	70	
Stipulert inntektspotensial		213 281 250	244 846 875	268 894 336	303 178 364	4)
Andel av inntektspotensial		0 %	0 %	0 %	0 %	
Budsjettert inntekt		-	-	-	-	

Detaljer om grunnlag potensialberegning Europa og USA:

1) Antall spillere

I Europa var det i 2006 ca. 60 millioner registrerte fotballspillere, og i USA ca. 25 mill. (Kilde: FIFA 2006.) For enkelhets skyld har vi brukt det samme tallet alle budsjettår for Europa og USA, men det er stor sannsynlighet for at antall spillere er høyere og stadig økende.

2) Antall interessenter pr. spiller

Se fotnoter for Norden.

3) Penetrasjon av smarttelefoner

Se fotnoter for Norden.

4) Reklame- og nedlastningsinntekter

Se fotnoter for Norden.

Konkurrenter

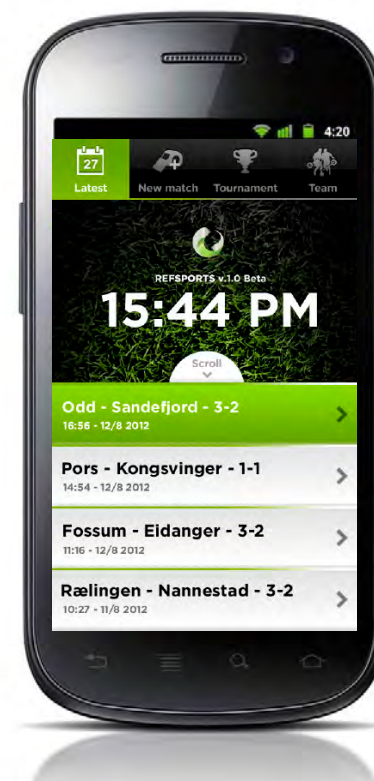
Vi har ikke kunnet identifiserer noe reell direktekonkurrent til REF Soccer, men det finnes flere aktører som leverer på deler av vårt totale tjenestekonsept.

Type	Navn/kategori:	Mobil	Live Res.	Kamp-fakta Bredde	Kamp-fakta Topp	Sam-handl.	Repor-tasje	Bilder	Video	Stati-stikk
App/web	REF Soccer	4	5	5	5	5	4	4	3	4
App	Cup Manager	4	3	-	-	-	-	1	1	3
App	MinFotball	4	-	1	4	-	-	1	1	3
App	FotMob	4	2	-	3	-	-	1	1	2
App-utvikler	AppsmakerStore	x	2	1	3	-	-	1	1	1

Konkurrenters egenskaper i forhold til REF Soccer (1-5 hvor 5 er best)

Type	Navn/kategori:	Mobil Gratis m rekl	Mobil Betaling pr år pr bruker	Klubb-Pris pr år	Pris Pr lag	Pris pr cup	Pris for resultater
App/web	REF Soccer	x	120 kr		300 kr		120 kr
App	Cup Manager					Fra 8000 kr	
App	MinFotball	-	21 kr	-	-	-	21 kr
App	FotMob	x	300 kr	-	-	-	300 kr
App-utvikler	AppsmakerStore	x	1000-16000 kr	3000-5000 kr	-	-	3000-5000 kr

Konkurrenters prismodeller i forhold til REF Soccer



REFSPORTS.com
Sharing proud moments

SWOT og Risiko

Hovedutfordring:

Ekspansjonstakt! Det er helt essensielt å være først i markedet; dvs. først i bevisstheten på målgruppene. Derfor er det også svært viktig at vi sikrer bedriften tilstrekkelig med ressurser til å utvikle, markedsføre og selge inn konseptet raskt og effektivt nok.

Muligheter:

Det er et fantastisk inntekstspotensial for REF Soccer og gode exit-muligheter for investorer (se EXIT-muligheter senere).

Styrke:

Vi mener at REF Soccer har flere "ikke-kopierbare" konkurransefortrinn:

- Foreløpig er REF Soccer forretningsidé unik på verdensbasis.
- Vi har kommet ganske langt i teknisk utvikling av mobil-applikasjon og databasesystem.
- Vi har knyttet svært gode relasjoner til en del viktige aktører som: Norway Cup, Dana Cup, Norges Fotball forbund, Dansk Bold Union, AYSO (American Youth Soccer Organisation) og Norges Idrettsforbund.

Svakhet:

Vi har foreløpig svært små ressurser, liten organisasjon og kapitalbase.

Styrke	Svakhet
Unikt produkt med bred appell	Mangel på kapital
Spesialkompetanse på breddefotball	Få ansatte
Organisasjonserfaring	Små ressurser
Avtaler med store aktører (NC, DC, NFF)	
Godt nettverk i norsk og nordisk fotball	
Sterkt "start-team" i selskapet	
Muligheter	Umuligheter
Stort inntjeningspotensial	En stor aktør lanserer et liknende konsept før vi rekker å få REF Soccer ut i markedet.
Enormt globalt marked, og kan også utvikles for alle andre typer lagidretter.	Trenere, dommere og arrangører kvier seg for å ta konseptet i bruk fordi det ikke er godt nok utviklet
REF Soccer er (foreløpig) unikt, og vi har muligheten til å bli ledende i verden.	

Risiko	R	K	S	TLBA
Sabotasje mot systemet	2	4	8	Gode backup- og sikkerhetssystemer
Stor markedsaktør utvikler et liknende system – og tar markedet før vi rekker å agere	3	4	12	God beskyttelse gjennom internasjonal patentering (patent pending) og varemerkebeskyttelse. Langsiktige avtaler med arrangører og sentrale forbund. Rask penetrering av markedet.
Beskyldninger om brudd på personvernet	1	2	2	En god sluttbrukerlisens innenfor gjeldende personvernregler. Brukeren styrer selv om opplysninger skal være synlige for andre.
Markedstregghet; dommere/sekretariat nøler med å ta systemet i bruk.	3	3	9	a) Effektiv kommunikasjon b) Effektiv opplæring c) Brukervennlige applikasjoner
Ansatt slutter og starter konkurrerende selskap	2	2	4	Reguleres effektivt gjennom aksjonær- og medarbeideravtaler.

Risiko: 1-5 hvor 5 er høyest. R = risiko, K = konsekvens

EXIT-muligheter

Vi har identifisert følgende kategorier av strategiske investorer som kan tenkes å være interessert i forretningsideen:

- Globale økosystemer (Google, Facebook etc.)
- Sportsorganisasjoner (UEFA etc.)
- Mediehus (Schibstedt, Egmont etc.)
- Kommersielle aktører (Nike etc.)

Globale økosystemer

Vi tror REF Soccer kan bli en interessant oppkjøpskandidat for sosiale medie-aktører fordi konseptet i bunn og grunn handler om å dele informasjon mellom mennesker.

Mediehus

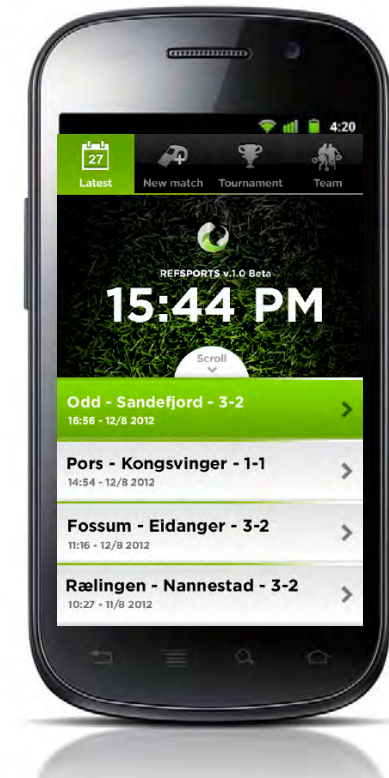
Alle de ledende mediehusene er opptatt av å utvikle nye digitale tjenester. Mange er spesielt opptatt av konsepter som har et globalt inntjeningspotensial. Derfor tror vi at RefSports kan bli en meget interessant oppkjøpskandidat.

Sportsorganisasjoner

Vi tror sportsorganisasjoner som f.eks. NFF, UEFA eller FIFA kan være interessert i oppkjøp av et slikt konsept for å få tilgang til en egen mediekanal som de kan bruke til å bygge bedre relasjoner og nærhet til sine medlemmer. Vi har allerede merket interessen for nettopp dette gjennom kontakt med NFF og DBU (Dansk Bold Union).

Kommersielle aktører

Vi tror at en kommersielle aktør som f.eks. EA Games (FIFA Football Manager) vil kunne være interessert i et konsept som REFsports. De har allerede verdens mest omfattende database for profesjonelle fotballspillere. REF Soccer ville kunne danne grunnlag for en interessant line extension og videreutvikling av deres satsning på spillmarkedet.



REFSPORTS.com
Sharing proud moments

5. Økonomi

Kapitalbehov og finansieringsplan

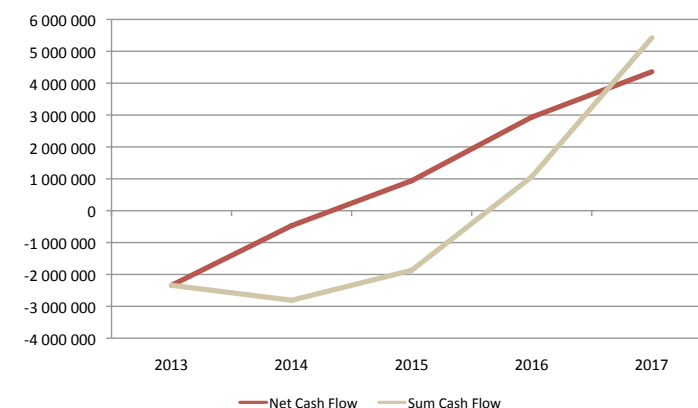
Vi tror at det totale eksterne finansieringsbehovet frem til selskapet tjener penger i 2016, vil være på 3-5 MNOK. Vi har lagt følgende plan om kapitalutvidelser (emisjoner eller annen kapitaltilførsel):

1. Q1-2013: Gjennom en rettet emisjon har vi fått på plass en investor (Entreprenørskapskapital Sverige) som er klar til å gå inn med NOK 600.000 til en verdivurdering på selskapet på 4-5 MNOK (verdivurderingen ved forrige emisjon i des. 2012 var MNOK 1,6). Som en konsekvens av at vi får inn en privat investor, vil vi også kunne få et utviklingstilskudd fra Innovasjon Norge på NOK 400'. En støtte på NOK 350.000 fra TUF vil bidra til at vi har tilstrekkelig med kapital til å utvikle og implementere systemet under sommerens Norway Cup og gjennomføre det planlagte pilotprosjektet med Dana Cup.

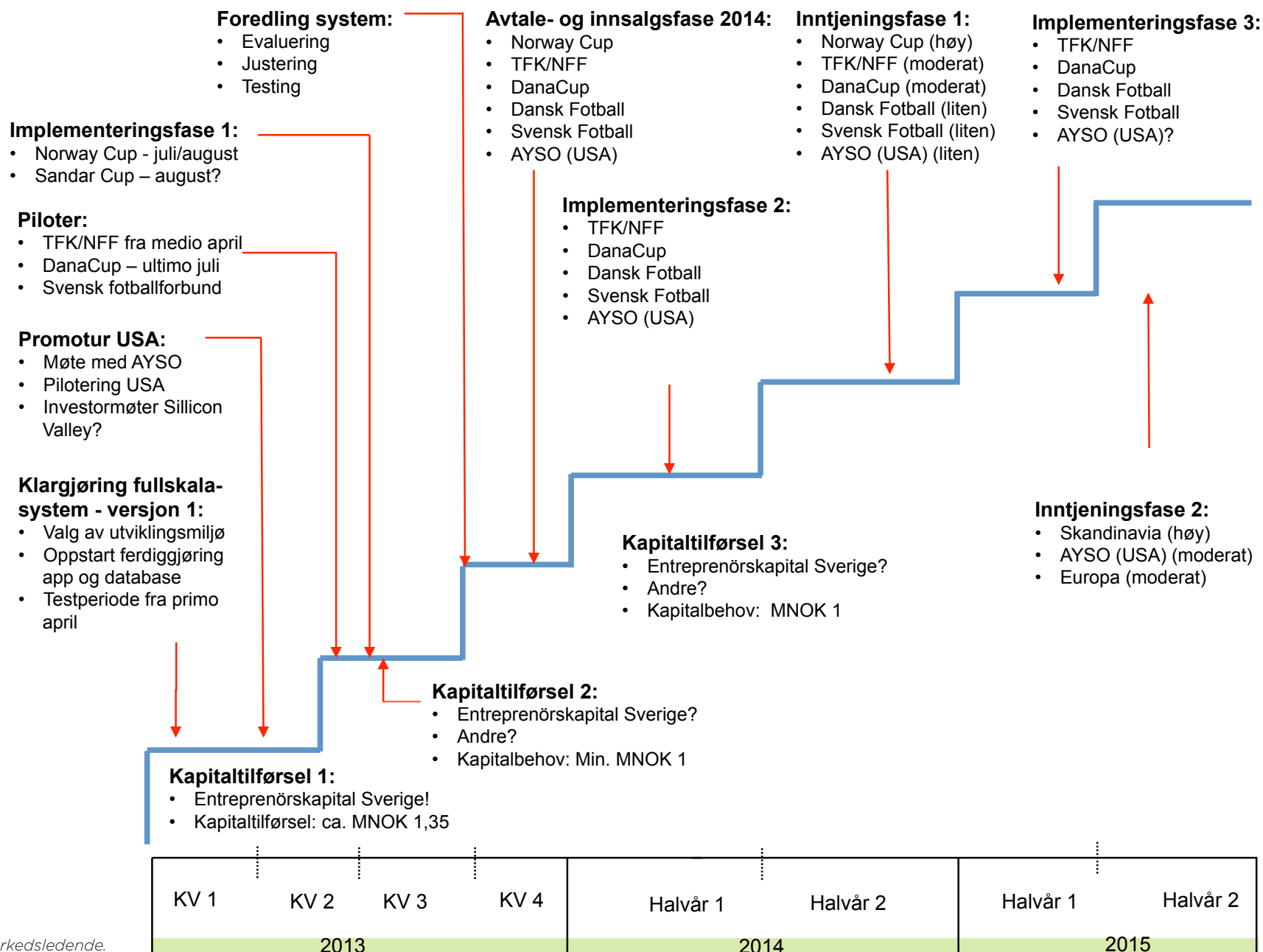
2. Q3-2013: Vi vil ha betydelige kostnader på utvikling av App'er, web og databasesystemet frem mot Norway Cup i juli/august. Det vil derfor være behov for ytterligere kapitaltilførsel allerede like over sommeren 2013. Midlene skal brukes til videreutvikling av systemet, pilotkjøring i seriesystemet med TFK/NNF samt salg og markedsføring mot cuparrangører og andre kretser for å komme tidlig på banen i 2014-sesongen. Vi bør minimum få en kapitaltilførsel på 1 MNOK også i denne runden. Vår svenske investor Entreprenørskapskapital i Sverige har signalisert interesse for å være med også i neste emisjon.

3. Q1 -2014: Vi må ha en ny kapitalutvidelse allerede i første halvår 2014. Mesteparten av kapitalen som ble tilført i 2013 vil være brukt til utvikling, implementering og gjennomføring av Norway Cup, Dana Cup og Telemark Fotballkrets/NFF. Inntektene vil foreløpig være tilnærmet null, mens kostnader til videreutvikling av systemet samt salg- og markedsføringskostnader vil være betydelige. Etter Norway Cup vil vi endelig kunne gå mer offensivt ut mot andre aktører, og dette vil medføre økte salgskostnader. Målet er å få en kapitaltilførsel på minimum 1 MNOK. Fra andre halvår 2014 er målet at selskapet skal ha såpass stor cashflow at det kan bære driften over egen inntjening.

Resultatmål og kapitalbehov 2013-2017



Roadmap



REFsports' ambisjon er å bli markedsledende.

Kapitalanvendelse

Fra 2013-2017 skal utvikling, salg og markedsføring av REF Soccer (fotball) på det nordiske markedet prioriteres. Fra 2017 skal vi satse på nye markeder for REF Soccer i Europa og USA samt å videreutvikle produktet med egne systemer for håndball og futsal i Norge.

Resultatmål og kapitalbehov 2013-2017

	2013	2014	2015	2016	2017
Revenue					
Norway Cup	175 000	700 000	700 000	700 000	700 000
Norske cup-er	-	960 000	1 440 000	1 920 000	2 400 000
Norsk serie	-	1 146 600	1 987 667	3 037 516	4 321 540
Danske cup-er			600 000	900 000	1 200 000
Dansk serie			1 073 856	1 813 211	2 794 008
Svenske cup-er				900 000	1 200 000
Svensk serie				1 212 682	2 102 222
Andre inntekter	325 000	200 000			
SUM	325 000	2 306 600	5 101 523	9 783 410	14 017 769
Cost					
Direkte kostnader	1 000 000	750 000	750 000	750 000	750 000
Lønnskostnader	865 500	1 680 000	2 646 000	4 630 500	6 806 835
Andre driftskostnader	800 000	345 990	765 229	1 467 511	2 102 665
SUM	2 665 500	2 775 990	4 161 229	6 848 011	9 659 500
Net Cash Flow	-2 340 500	-469 390	940 295	2 935 398	4 358 269
Sum Cash Flow	-2 340 500	-2 809 890	-1 869 595	1 065 803	5 424 072

6. Forankring i forhold til formålet med Telemark Utviklingsfond

Refsports søker med dette om et tilskudd fra Telemark Utviklingsfond på NOK 350.000,- innenfor regler og rammer for bagatellmessig støtte.

Vi tror det vil få betydelige positive konsekvenser for Kragerø-samfunnet hvis Refsports lykkes. Med kapitaltilførsel som antydnet i denne søknaden, skal selskapet etter planen gå med overskudd og være selvfinansiert fra 2016. Videre har vi en ambisjon om at Refsports skal sysselsette totalt 15 personer i 2017.

I tillegg til å skape lokale arbeidsplasser, tror vi at et teknologiselskap som Refsports vil kunne tiltrekke seg viktig fagkompetanse og gi verdifull tilflytting av yngre mennesker til kommunen. Hvis Refsports lykkes med sitt "hårete" mål om å bli verdensledende på denne type systemer, tror vi dessuten det vil kunne bidra til en positiv PR-effekt for Kragerø som et godt sted å bo og et spennende sted å jobbe.

Vi håper med dette på et positivt svar på søknaden.

Med vennlig hilsen

Martin Eikeland
Gründer og daglig leder
Refsports AS

Tlf. +47 92 05 71 85
Epost: martin@refsports.no

Funksjon/stilling:	2013	2014	2015	2016	2017
Ledelse	1	1	1	3	3
Salg	0,5	2	3	5	7
Utvikling & drift	0	0	1	2	5
TOTALT:	1,5	3	5	10	15

Refsports vil kunne gi nye spennende arbeidsplasser i Kragerø.



REFSPORTS.com
Sharing proud moments

SØKNAD OM STØTTE
FOR
SCANJET SERVICE
GJELDER
SERVICE WORLD WIDE

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.	GENERELL INFORMASJON.....	3
2.	INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN	3
2.1.	Sammendrag av søknaden	3
2.2.	Oppdragsgiver Prosjekt eier.....	3
2.3.	Godkjenning prosjekteier.....	3
2.4.	Økonomisk kontroll vurderinger.....	3
2.5.	Godkjenning	4
2.6.	Konsekvenser ved avslag av søknaden.....	4
2.7.	Prosjektrekskap.....	4
2.8.	Støtte fra offentlige instanser	4
2.8.1.	Tidligere innvilget støtte	4
2.8.2.	Avslag på tidligere søknad	4
3.	UTFYLLING AV SØKNADEN	4
3.1.	Problemstilling og konsekvens ved dagens løsning.....	4
3.2.	Konsekvenser ved dagens løsning	5
3.3.	Hva skal utvikles.....	5
3.3.1.	Formålet med prosjektet tiltaket	5
3.3.2.	Konsekvenser ved ny løsning	5
3.3.3.	Sammenlignbare prosjekter	6
3.3.4.	Konkurrenter.....	6
3.4.	Gevinster etter gjennomføring.....	6
3.4.1.	Økonomiske gevinster	6
3.4.2.	Kvalitative samfunnsøkonomiske gevinster	6
3.5.	Risikopunkter	6
3.6.	Hvor bør prosjektet forankres.....	6
3.7.	Hvordan skal prosjektet gjennomføres.....	7
3.8.	Overordnet tidsplan og milepæler	7
4.	DRIFTSFASEN	8
4.1.	Hvem skal ha ansvaret for den fremtidige driften.....	8
4.2.	Fremtidige driftsresultater/budsjetter.....	8
5.	SAMARBEID MED ANDRE	8
5.1.	Vil andre ha nytte av prosjektet.....	8
5.2.	Er det opprettet samarbeid med andre	8
6.	BUDSJETT FINANSIERING DRIFT	9
6.1.	Budsjett.....	9
6.2.	Finansieringsplan	9
6.3.	Driftsbudsjetter	10
7.	FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF	10
7.1.	Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond.....	10
7.2.	Prosjekt tiltaket i forhold til formålet.....	10

Scanjet Service

1. GENERELL INFORMASJON

2. INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN

2.1. Sammendrag av søknaden

Potensialet i dette prosjektet er å bygge opp et solid selskap i Grenland som sysselsetter 30-40 personer med en omsetning på 40-50 millioner.

Prosjektet består av å bygge opp et selskap som leverer World Class service av Scanjet utstyr til tanker, hovedsakelig plassert på skip World Wide.

Scanjet Group (www.scanjet.se) har gitt mandat til å igangsette dette prosjektet da vi sitter på følgende tidligere solid erfaring:

Unitech Ship Service (USS) ble startet i 1991 med kun Nok 100.000,- i

Aksje/startkapital. Vi var 2 personer som startet, vi bygget dette opp til 20 ansatte og solgte selskapet til et Børsnotert selskap i 2007.

Vi startet med å sykle på kaia i Porsgrunn om kvelden og tilby service tjenester som vi utførte på dagtid dagen etter. Dette var starten på service selskapet USS som klarte å levere service WW (uten egne produkter). Vi hadde en god forretnings ide, men vi hadde ikke midler til å bygge dette raskere.

Nå har vi fått muligheten og ansvaret til å bygge service WW med egne produkter og med et stort potensial. Får vi nødvendig midler/støtte til dette kan vi over en 5 års periode ha store muligheter til å bygge dette opp til det dobbelte av hva vi klarte i USS. Service bør skilles ut som et eget område/selskap.

Vi ser at de fleste selskaper som har egne produkter anser leveransen som ferdig når produktet er levert til kunden. Fokuset vårt blir «aftersale» av service og inngåelse av vedlikeholdskontrakter.

2.2. Oppdragsgiver Prosjekt eier

Etablering av eget selskap med Scanjet Group som hovedkunde.

2.3. Godkjenning prosjekteier

Dersom vi får midler til dette prosjektet vil dette bli skilt ut som eget selskap. Godkjenning vil bli lagt frem når dette er på plass.

2.4. Økonomisk kontroll vurderinger

Rune Pettersen vil ha ansvaret for de økonomiske beregningene.

Driften vil bli finansiert av service oppdrag som automatisk melder seg hos Scanjet sine kunder i første omgang. Deretter vil vi jobbe systematisk med å etablere vedlikeholdskontrakter med eksisterende og nye kunder.

2.5. Godkjenning

Rune Pettersen i samarbeid med Magnus Wallin (CEO Scanjet Group) og Niklas Falkmer (adm.dir).

2.6. Konsekvenser ved avslag av søknaden

Hvis ikke vi får midler kan det bety at fokuset på dette området blir lagt til Scanjet Group sentralt. De vil da mest sannsynlig med egne midler starte opp en avdeling i Sverige. Da vil nyttig erfaringen som er bygget opp i Grenland-området bli benyttet til å hjelpe Sverige.

Skal vi klare å få dette til Grenland er vi helt avhengig av hjelp, midler, støtte til dette. Ved en etablering av et eget selskap vil sysselsetning og verdiskapning foregå i Telemark. Det vil også være muligheter for «spinnoff» i forbindelse med andre prosjekter som ligger på tegnebrettet.

2.7. Prosjektregnskap

Se vedlagt Budsjett.

2.8. Støtte fra offentlige instanser

2.8.1. Tidligere innvilget støtte

Ingen til dette prosjektet. Ny generasjon vaskesystem har skattefunn og støtte fra Innovasjon Norge.

2.8.2. Avslag på tidligere søknad

Ingen

3. UTFYLLING AV SØKNADEN

3.1. Problemstilling og konsekvens ved dagens løsning

Scanjet Group har ikke noe profesjonalisert service-system i dag. Behovet for vedlikeholds-kontrakter vil bli meget viktig, hovedsakelig pga av ny generasjon vaskesystemer som er under utvikling med støtte fra Innovasjon Norge. Ny teknologi er mer "komplisert" enn tidligere versjon og fokuset på å ivareta våre markedsandeler er meget viktig. Scanjet sitt vaskesystem er per i dag helt mekanisk og behovet for vedlikehold har ikke vært prioritert i større grad. Med ny teknolog vil dette systemet nå inneholde sensorer og styringssystemer som gjør at behovet for vedlikeholdskontrakter vil tvinge seg frem.

Scanjet Service

3.2. Konsekvenser ved dagens løsning

Service utføres i dag kun når kunden oppsøker Scanjet vedrørende et problem. Vi skal selge service i form av høy kompetanse på egne produkter og sørge for god tilgjengelighet og høy oppetid. Vi skal drive med oppsøkende virksomhet for å inngå vedlikeholdskontrakter.

Scanjet konsernet har stort fokus på service og spesielt i disse dager hvor ny teknologi er under utvikling og skal markedsføres World Wide. Nye IMO krav som blir iverksatt i 2015, med stort fokus på utslipp til luft og vann er helt i tråd med vår utvikling innen ny teknologi, hvor vi reduserer utslippet tilsvarende ca. 300 000 biler. Service apparatet må derfor være på plass når dette skal rulles ut.

3.3. Hva skal utvikles

Vi skal bygge/utvikle en bærekraftig service organisasjon med hovedsete i Norge som skal levere service tjenester og inngå vedlikeholdskontrakter. Det nye selskapet får unik tilgang til Scanjets eksisterende kundebase.

Det skal bygges opp og selges standardiserte service og vedlikeholdstjenester overfor denne kundebasen (samt nye kunder).

Service tjenestene skal leveres til et marked som vi har pr. i dag (67%). Dette for å stå sterkere i nedgangstider og tjene mer på produkter som er levert.

Dette skal gjøres ved å sette service i system sammen med høy kompetanse på produktene som kan selges ut fra Norge. Dette har vi lang erfaring på fra tidligere selskaper. Vi har bygget opp dette med gode resultater uten å ha egne produkter tidligere. Nå har vi egne produkter som vi har fått muligheten til å bygge opp noe rundt. Rune Pettersen har tidligere i år hatt møte med direktøren i en av Norges største leverandører innen pumper som jobber i samme segment som oss (men ikke konkurrerende) vedrørende viktigheten av å sette service på egne produkter i system.

3.3.1. Formålet med prosjektet tiltaket

Formålet med prosjektet er å sikre prosjektet i form av et service-selskap i Norge og bygge arbeidsplasser med høy kompetanse. Høy/riktig kompetanse er et viktig produkt som kan selge ut fra Norge i fremtiden med fortjeneste.

3.3.2. Konsekvenser ved ny løsning

Den nye løsningen sikrer arbeidsplasser i regionen, og vi får bygget videre på den kompetansen vi har og har tilgang på som er bygget opp over mange år. Vi har både erfaring fra tidligere systemer og tilgang på kompetanse av siste generasjon. Slik kompetanse utdannes ikke i dag på høyskolen. Dagens opplæringsplan inneholder ikke opplæring reparasjon på komponent nivå. Kombinasjonen er veldig bra for prosjektet.

Vi kan ikke se at dette vil gi noen negative konsekvenser fordi markedsandelen allerede er etablert.

Scanjet Service

3.3.3. Sammenlignbare prosjekter

Vi vet ikke om noen selskap i Fylket som har fått muligheten til å bygge opp service WW for et utenlandsk selskap.

Ja, det har relasjoner /synergieffekt til prosjekter som er igangsatt. Scanjet Ariston har fått midler fra Innovasjon Norge til å utvikle et intelligent spylerhode (ITAMA). I forbindelse med dette trenger vi høy kompetanse på igangkjøring og vedlikeholdskontrakter.

3.3.4. Konkurrenter

Oss bekjent er det ikke noen sammenlignbare prosjekter i Telemark/Norge.

3.4. Gevinster etter gjennomføring

Selskapet kan gi en omsetning på 40-50mill basert på tidligere erfaringer fra selskapet USS og ca. 30-40 ansatte.

3.4.1. Økonomiske gevinster

Ref pkt 3.4 innen 5 år.

3.4.2. Kvalitative samfunnsøkonomiske gevinster

Dette vil skape arbeidsplasser og nye muligheter innen maritim sektor hvor Grenland sitter på lange tradisjoner og høy kompetanse.

3.5. Risikopunkter

Risikoen er veldig lav om vi for muligheten til å sette dette opp som et eget selskap i Norge. Vi har kunnskap og tilgang til markedet. Med denne etableringen vil vi få tilgang til hele kundedatabasen til Scanjet Group.

Får vi midler låser vi prosjektet til Porsgrunn over tid og oppgaven er mye enklere når vi har et marked. Vi skal ikke bygge opp noe for å skape eller ta et marked fra andre.

3.6. Hvor bør prosjektet forankres

Driftsansvaret blir i Porsgrunn da det er her kompetansen og erfaringen ligger. Hovedansvaret vil ligge hos Kyrre Gallefos Jakobsen, Fredrik Asdahl og Rune Pettersen som har erfaring helt tilbake til 1991 på det å drive service WW ut fra Porsgrunn.

Scanjet Service

3.7. Hvordan skal prosjektet gjennomføres

Figuren under viser i grove trekk "arbeidsprosessen" for enkeltstående service oppdrag.

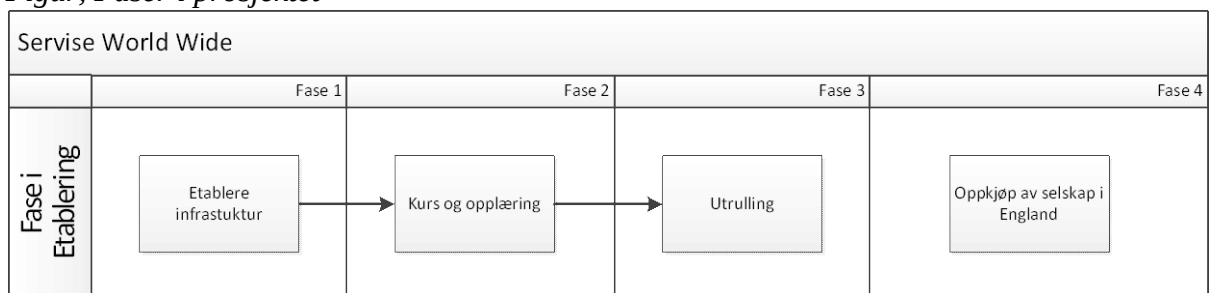
Det skal i tillegg etableres prosesser og prosedyrer for vårt hovedprodukt, vedlikeholdskontrakter. Dette krever mer av oss og må derfor etableres på en riktig måte, slik at vi innfrir i forhold til kundens krav (riktig pris, med rett kostnad til rett tid).



3.8. Overordnet tidsplan og milepæler

Hovedtrekkene er vist i figur 1.

Figur, Faser i prosjektet



Fase 1: Tilrettelegge systemer/struktur (infrastruktur)

Fase 2: Opplæring av egne ansatte. Påkrevde kurs

Fase 3: Kombinere postene over og sørge for at selskapet er operative, når oppdragene kommer inn

Fase 4: Vi vil i denne fasen se nærmere på viktige samarbeidspartnere for å skape god vekst eller muligheten for oppkjøp av selskap i England.

4. DRIFTSFASEN

4.1. Hvem skal ha ansvaret for den fremtidige driften

Det er Kyrre Gallefos Jakobsen, Fredrik Asdahl og Rune Pettersen som skal ha ansvaret for den fremtidige driften. Dette pga tidligere erfaring og gode resultater med oppbygging av service WW fra Norge.

4.2. Fremtidige driftsresultater/budsjetter

Se vedlagt budsjett.

Når det gjelder 2014 med inntekter på Nok 750.000,- og utgifter på Nok 721.399,- pr mnd så blir resultatet med investeringen på Nok 5.995.000,- underskudd Nok 464.708,-

Inntekter 2014	750.000,-
Utgifter 2014	721.399,-
Fortjeneste pr mnd. 2014	28.601,-
Fortjeneste 2014	343.212,- (28.601 x 12)

Trekker vi fra investeringen som viser Nok 807.920,- for vi et minusresultat på Nok 464.708,- (807.920,-minus 343.212 = 464.708,-)

Som tidligere nevnt kan selvfølgelig Scanjet Group ta denne investeringen selv, men da blir kompetansen lagt til Sverige.

5. SAMARBEID MED ANDRE

5.1. Vil andre ha nytte av prosjektet

Høgskolen i Telemark er allerede involvert i forsknings prosjekt som går i regi av Scanjet Ariston i Afrika. Vår målsetning er å knytte til oss kompetanse i område som er opparbeidet over lang tid. Grenland har som vi kjenner, lang historie innen maritim og prosess industri. Vår drøm er å etablere et kompetansesenter innen maritim næring med koblinger mot Høgskolen og industrien i Grenland. Skal vi få dette til, må vi få etablert noen «kjerneområder» som vi først får opp å gå, deretter for så å legge til rette for vekst i Grenland.

5.2. Er det opprettet samarbeid med andre

Høgskolen I Telemark, Innovasjon Norge, TS-Group og et diverse andre leverandører.

Scanjet Service

6. BUDSJETT FINANSIERING DRIFT

6.1. Budsjett

Lag detaljerte prosjekter (helst i XL) Legg inn hovedposter her.

Aktivitet	Kost	Fase	Timer	Kommentarer
CRM	300 000	1		Kjøp av software
CRM utvikling/tilpassning	264 000	1	480	
Kontorutstyr m/progr.vare	150 000	1		Inkl serverleie x 4
Software H&L reise/timer + Navision	300 000	1		Admin SW + konsulent
Liste/struktur database (1000 skip +)	500 000	1		Konsulent
Instrumentering/ verktøy	380 000	1		EX-utstyr x 4 + calibrator
Interntimer 4/5	38 500	1	70	Sette opp infr.
Marine Sjøbo/ Macron Korea/ Macron Finland	166 000	1	120	Etablere avtaler/ infra.
Marine Equipment, lokasjon Sjøbo Sverige	122 500	2	150	Produktopl.
Macron Equipment, lokasjon Korea	212 000	2	240	Produktopl.
Ariston Equipment, lokasjon Porsgrunn	330 000	2	600	Produktopl.
Opplæring om bord i skip	1 100 000	2	1400	On site
1 mann oppfølging utest.	210 000	2	200	Ref. pkt 9
Vega, lokasjon Drammen	49 500	2	90	Produktopl.
Testutstyr	420 000	2	400	Kjøp av HW/installasjon
Lager håndtering/styring	497 500	2	450	HW/SW + infra
Adm rutiner	357 500	2	650	2 mann
Konsulent	60 000	1		
Offshore sertifikat	162 500	2	150	4 mann
Rekruttering (S/E + Back office)	100 000	2		2 mann
Back office (Lager/ordrebehandling)	275 000	3	500	Opplæring 1mann
Sum	5 995 000		5500	

6.2. Finansieringsplan

Scanjet Group vil stille egenkapital i selskapet utover det vi søker av støtte fra dere. Vår søknad til dere vil derfor være 2,4 mill NOK.

6.3. Driftsbudsjetter

Se vedlagt budsjett. Neste 5 år er avhengig av denne søknaden.

7. FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF

7.1. Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond

Fondet skal være et virkemiddel for å skape og underbygge en positiv befolkningsutvikling og næringsutvikling i alle deler av Telemark Fylke.

Fondet skal primært nyttes til realisering av målsettinger i regionale planstrategier for Telemark fylke og tilhørende regionale planer.

Fondet skal bygge opp under:

- *Plan for bærekraftig Telemark, vedtatt i fylkestinget 09.12. 2009*
- *FOU strategi for Telemark, vedtatt i fylkestinget 09.12. 2009*
- *Regional plan for nyskaping og næringsutvikling*
- *Regional plan for reiseliv*
- *Strategiplan for idrett og friluftsliv*
- *Andre planer/strategier vedtatt av fylkestinget*
- *Regionale eller lokale planer som bygger opp under fondets formål*

Fondet skal særlig støtte utviklingstiltak i næringssvake kommuner og kommuner med folketallsnedgang.

7.2. Prosjekt tiltaket i forhold til formålet

I den siste tiden har Rune Pettersen vært med i «forelesninger» både i forhold til boligmarkedet i Grenland og markering av VIG 20 år. I disse forelesningene kommer det tydelig frem viktigheten av å legge til rette for at det skal være attraktivt å bo i regionen. En viktig parameter for å få befolkningsvekst er interessante jobber.

Langøya hovedgård AS



Søknad til Telemark Utviklingsfond

Februar 2013

Langøya hovedgård AS
Postboks 40
3993 Langesund

20. februar 2013

Telemark Utviklingsfond
Postboks 2844
3702 Skien

Søknad om støtte til Langøya hovedgård AS

Langøya hovedgård AS søker med dette om 700 000 kroner i støtte til etablering av vårt foretak på Langøya utenfor Langesund i Bamble kommune. Konseptet er utførlig beskrevet i vedlagte forretningsplan.

Langøya hovedgård AS skal drive helårsvirksomhet på hovedgården på Langøya. Satsningen er omfattende og vil ha stor innvirkning på tilbudet som møter turister og lokalbefolkningen i området. Det er derfor naturlig å se den planlagte virksomheten ved hovedgården i lys av den utvikling som foregår i området for øvrig.

Hovedgården er sentralt beliggende midt i skipsleia, og markerer starten på vannveien inn mot Porsgrunn, Skien og Telemarkskanalen. Skjærgården i Porsgrunn og Bamble er vakker, men undersolgt i sammenlikning med Vestfold og områdene sørover mot Kragerø. Området trenger flere attraksjoner, og Langøya hovedgård har potensial til å bli et populært stoppested langs Telemarkskysten. Langøya er i seg selv en attraksjon, fredet og uten hyttebebyggelse. Øya er i ferd med å gjennomgå en omfattende opprustning, og vil i fremtiden fremstå som svært attraktiv som turistmål og friluftsområde.

Utmarka på Langøya er klassifisert som landskapsvernområde og er underlagt Fylkesmannen. Forvaltningsplanen for landskapsvernområdet tar sikte på tilbakeføring av kulturlandskapet, slik det er gjort på Jomfruland og Skåtøy. Det er fra sommeren 2012 igangsatt beiting på øya som ledd i planen om å åpne landskapet, og det er satt opp informasjonsmaterieell som opplyser publikum om naturverdiene på øya. Kommunen administrerer innmark og bygningsmasse på øya (med unntak av fyret). Det er de siste årene gjennomført en rekke tiltak for å tilrettelegge øya for bruk, herunder nye gjestebrygger, tilrettelegging av turstiene, gratis ferje i sommerhalvåret og nye rasteplasser. Bygningene er leid ut til ulike organisasjoner som, i likhet med Langøya hovedgård AS, har fokus på friluftsliv og kystkultur: Langesundsfjorden kystlag, Grenland Dykkeklubb og Bamble Jeger- og Fiskerlag. Til sammen utgjør aktørene på øya en helhet som vi håper kan gi grunnlag for samarbeid og positive synergieffekter.

Befolkningen i Bamble har et personlig forhold til Langøya og er stolte av den. Øya ble i sin tid testamentert til Langesunds befolkning, og det har skapt lojalitet og en følelse av eierskap til stedet. Mange har barndomsminner knyttet til øya, som tidligere var et svært populært utfluktssted for lokalbefolkningen. De siste tiårene har Langøya vært lite brukt, mye på grunn av flåttsituasjonen.

Dette problemet er nå under kontroll, og øya har en lavere flåttbestand enn områdene rundt. Langøya er derfor i ferd med å gjenvinne sin posisjon i befolkningen, godt hjulpet av den opprustningen som finner sted i regi av Fylkesmannen og Bamble kommune. Øya vil på sikt fremstå som et svært attraktivt turmål, både for lokalbefolkning og tilreisende. Virksomhet i hovedgården på øya vil ytterligere øke denne attraktiviteten. Lokalbefolkningen uttrykker glede over at det igjen blir virksomhet ved hovedgården, og vi oppfatter at folk er entusiastiske overfor konseptet og planene som foreligger. Samtidig vil etablering av ny ferjerute mellom Danmark og Langesund føre til økt turisttrafikk i området. Langøya hovedgård ønsker å være et attraktivt stoppunkt for reisende med ferja, eller reisende med egen båt. Det er vår overbevisning at virksomheten ved Langøya hovedgård vil være et positivt tilskudd for Grenland.

Satsningen ved Langøya hovedgård vil også kunne få stor betydning for Telemarks omdømme og attraktivitet som turistmål. Telemark fylkes Regional plan for reiseliv og opplevelser slår fast at «Telemark er utfordret». Det tradisjonelle reiselivet er på vei ut, til fordel for det aktive, opplevelsesorienterte reiselivet. Planen konkluderer derfor med at Telemark trenger nye og innovative aktører innen reiselivsbransjen. Det er nettopp en slik aktør Langøya hovedgård AS skal være. I tillegg til å tilby kvalitetstjenester innen aktive naturopplevelser, er firmaets hovedfokus bærekraftig bruk av naturressursene. Grenlandsregionen er den delen av Telemark som uten sammenligning har vært mest belastet miljømessig, og som fortsatt sliter med dette omdømmet regionalt og nasjonalt. En storsatsning på natur og friluftsopplevelser i Grenlandsskjærgården vil kunne bidra til å endre dette inntrykket og heller fremheve regionens mange naturmessige kvaliteter.

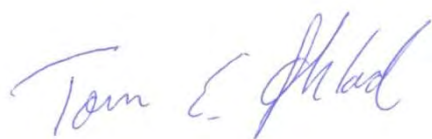
Regional plan for nyskaping og næringsutvikling i Telemark har mer nyskaping, flere nyetableringer og økt attraktivitet som bo- og besøkssted som hovedmål. Langøya hovedgårds virksomhet vil etter vår oppfatning bidra til måloppnåelse for samtlige tre hovedmål i planen. Konseptet er innovativt i reiselivssammenheng, det resulterer i en nyetablering med potensial for store lokale og regionale ringvirkninger. Etableringen vil dessuten øke Bamble og Telemarks attraktivitet som både bo- og besøkssted. Planen vektlegger videre viktigheten av stedsidentitetsprosjekter, blant annet innen kultursjangeren. Vårt konsept føyer seg dessuten godt inn i Bamble kommunes vektlegging av kystkultur som et gjennomgående element i satsninger innen kultur, næring og reiseliv, herunder å gjøre Langesund til et knutepunkt for kystkultur og sjømat.

TUF skal særlig støtte utviklingstiltak i næringssvake kommuner og kommuner med folketallsnedgang. Bamble kommune har i løpet av de siste fem årene tapt over 500 arbeidsplasser. Befolkningssammensetningen i kommunen er atypisk, blant annet med høy gjennomsnittsalder og få barn og unge. Dette innebærer at kommunen i prognoser ligger langt under landsgjennomsnittet for befolkningsvekst. Situasjonen er mer detaljert beskrevet i vedlegg fra Bamble kommunes næringssjef.

Selskapets forretningsplan er vedlagt denne søknaden. Forretningsplanen svarer på de fleste spørsmål som stilles i malen for søknader til TUF. Spørsmål som ikke besvares i forretningsplanen, er behandlet i vedlegg 1. I tillegg har vi vedlagt et notat fra næringssjef Ingrid Grandum Berget i Bamble kommune. Dette tar for seg relevant nøkkelinformasjon om Bamble, samt mer detaljert informasjon om kommunens satsing på Langøya og kystkultur. Næringssjefen gir også en kort vurdering av våre planer for Langøya hovedgård.

Spørsmål om søknaden kan rettes til undertegnede på telefon 975 61736 eller e-post: teo@bergfald.no.

Med vennlig hilsen

A handwritten signature in blue ink, reading "Tom Erik Økland". The signature is fluid and cursive, with the first name "Tom" and last name "Økland" clearly distinguishable.

Tom Erik Økland
Daglig leder

Vedlegg 1. Informasjon som ikke er med i forretningsplanen

Konsekvens for prosjektet ved manglende finansiering

Den største utfordringen knyttet til etableringen er at satsningen krever store investeringer før oppstart, siden leieavtalen for bygget er knyttet til oppgradering og vedlikehold. Hvis søknader om etableringsstøtte ikke blir innvilget, kan forretningsideen fortsatt gjennomføres, men da som en minimumsløsning i alle ledd. Kvalitet må regnes som et viktig suksesskriterium for etableringen, og uten støtte er sjansen for at den vil lykkes betraktelig lavere.

Tidligere støtte til foretaket

Forløperen til *Langøya hovedgård AS*, enkeltmannsforetaket *Håndplukka*, fikk i 2011 støtte til gjennomføring av markedsundersøkelser av Vekst i Grenland pålydende 25 000 kroner. Resultatene fra markedsundersøkelsen foreligger som egen rapport og hovedpunktene er gjengitt i forretningsplanen for *Langøya hovedgård AS*.

Overordnet tidsplan og milepæler

De viktigste milepælene fram mot åpning i juni er listet opp under.

Milepæl	Dato
1. Kontrakt er underskrevet	4. januar
2. Huset er ryddet, verksted er montert	4. januar
3. Nytt ildsted er montert	18. januar
4. Gang i tilbygg er panelert og malt	15. februar
5. Søknader om støtte er sendt	22. februar
6. Kjøkken- og barområde er klart til gjenoppbygging	22. februar
7. Kjøkken og barområde er klart til innredning	3. mai
8. Kjøkken og barområde er ferdig innredet	24. mai
9. Toaletter og bad er klargjort	31. mai
10. Alle tillatelser er innhentet	7. juni
11. Stuer er ferdig innredet	7. juni
12. Vinterhage og hall er ferdig innredet	14. juni
13. Uteareal er klargjort og møblert	21. juni
14. Fasaden er malt og vasket	21. juni

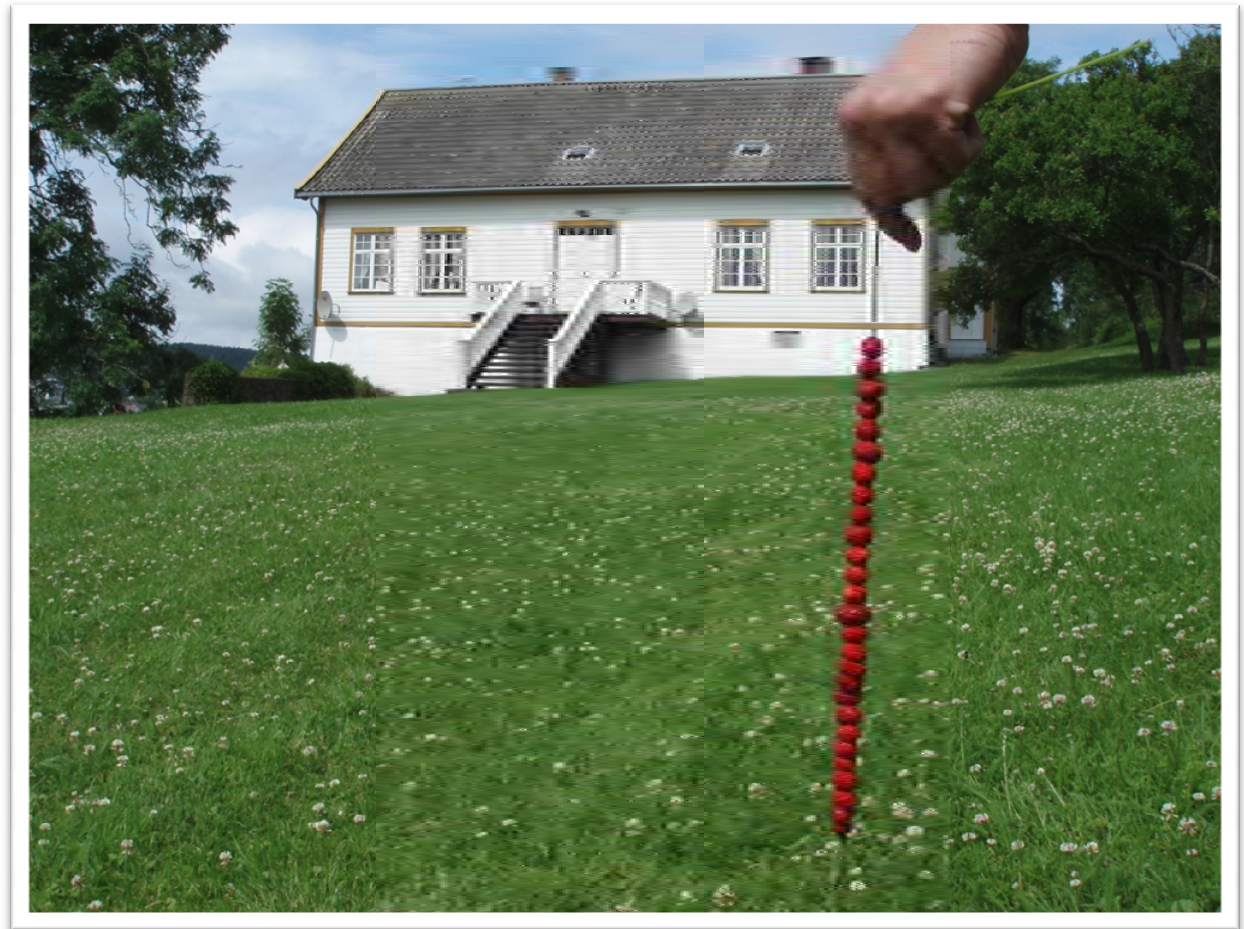
Lokale ringvirkninger

Langøya hovedgård AS vil samarbeide med andre aktører innen samme bransje, for eksempel eventfirmaer, overnattingssteder, charterbåter osv. Vi vil også fokusere på samarbeid med andre aktuelle stoppunkter i regionen. Det er flere aktuelle samarbeidspartnere i Telemark, og vi har allerede kontaktet flere av disse. Vi vil i tillegg samarbeide med tilbydere av andre varer og tjenester som er nødvendige for vår drift.

Vår profil tilsier fokus på kortreiste kvalitetsprodukter. Landbruksprodukter og sjømat vil derfor bli kjøpt fra lokale leverandører.

Langøya hovedgård

-senter for matauk



Utarbeidet av Tom Erik Økland

Mars 2013

Innhold

1. Sammendrag	3
2. Innledning	4
2.1 Bakgrunn	4
2.2 Nøkkelpersoner i driften	4
2.3 Om selskapet	4
3. Forretningsidé og visjon	6
3.1 Beskrivelse av forretningsideen	6
3.2 Visjon og mål	7
4. Markedsvurdering	9
4.1 Markedsundersøkelse	9
4.2 Konkurrenter og liknende bransjer	9
4.3 Kunder	10
4.4 Markedet og antatt markedsandel	11
4.5 SWOT-analyse.....	13
5. Produkt- og tjenestebeskrivelse.....	14
5.1 Kurs og opplevelser	14
5.2 Kurs- og møtelokaler	15
5.3 Selskaper	15
5.4 Overnatting.....	15
5.5 Sommerkafé	15
6. Markedsføring og salg	16
6.1 Prisstrategi.....	16
6.2 Informasjon, engasjement og salgsarbeid	16
7. Målsettinger	18
7.1 Strategiske målsettinger.....	18
7.2 Årlige mål.....	18
8. Økonomi	19
8.1 Budsjetter	19
8.2 Kapitalbehov og finansiering	23

1. Sammendrag

Langøya hovedgård AS – senter for matauk skal være et kompetansesenter innen sinking, fangsting og foredling av råvarer fra naturen. Virksomheten skal drives fra Langøya utenfor Langesund i Bamble kommune.

Senter for matauk skal tilby opplæring og ekspertise innen matauk og sjølberging, tilberedning og konservering. Eksempler kan være kurs i sopplukking, ølbrygging og røyking av fisk og kjøtt, sylting og safting av bær og sinking av urter. Kursene består av en kombinasjon av teoretisk undervisning, turer i felt og etterarbeid på kjøkken.

Virksomhetens kjerneområde skal være opplæring, og den typiske kunden vil være enkeltpersoner som ønsker kompetanse på et felt innen matauk og naturbruk, og firmaer eller et privat selskap som ønsker en særegen opplevelse knyttet til mat og friluftsliv. Som et supplement til kjernevirksomheten vil hovedgården kunne tilby lokaler for møter, selskap og overnatting. Selskapet vil også drive en kafé i sommersesongen. Disse aktivitetene vil bidra med inntekter til drift av Langøya hovedgård, og vil i tillegg fungere som markedsføringskanal for stedets aktiviteter.

Et senter for matauk er unikt i Norge, men tar likevel utgangspunkt i noen klare trender i markedet. Det er økende interesse for og krav til matkvalitet hos forbrukerne, herunder ren mat, økologisk mat, kortreist og selvfanget mat. I forlengelsen av dette opplever sinking, matauk og sjølberging en renessanse. Et fåtall personer har i dag kompetanse til å praktisere slike aktiviteter. Etterspørselen er til stede, likevel er tilbudet om opplæring er svært lite. Forholdene ligger derfor til rette for en etablering med bredt tilbud innen feltet. Langøya hovedgårds ambisjon er å bli et nasjonalt kompetansesenter for matauk.

Markedet for turisme og opplevelser utvikler seg i tråd med dette. Naturopplevelser har tradisjonelt stått sentralt i forbrukernes ønsker, og interessen er stigende. Endringen er at kunden går fra å være en observerende til deltagende aktør – markedet etterspør aktiviteter hvor deltakerne bruker naturen framfor bare å betrakte den. Mange tilbydere av utendørsopplevelser har fokus på actionfylte aktiviteter som rafting, fjellklatring, turer i raske båter etc. Langøya hovedgård skal utgjøre et alternativ til slike tilbydere, og heller skape et tilbud for kunder som ønsker andre typer naturopplevelser. Fokus skal være ro, nytteverdi og nærhet til naturen, i tråd med forbrukerens økte fokus på bærekraft og grønne verdier.

Langøya hovedgårds beliggenhet er et sentralt element i satsningen. Langøya hovedgård inngår som en naturlig del av Bamble kommunes satsning på kystkultur og turisme. Langøya er fredet som landskapsvernområde, og øya er under opprustning med sikte på tilbakeføring av kulturlandskapet. Fylkesmannen har ansvar for dette arbeidet. Målet er bevaring av naturverdier og økt attraktivitet som rekreasjonsområde. Virksomheten på hovedgården skal bidra i denne utviklingen.

Langøya har stort potensial som turistmål og friluftsområde. Opprustningen av øya vil gi økt attraksjonskraft til Telemarksskjærgården og til vannveien videre inn mot Porsgrunn, Skien og Telemarkskanalen. Helårlig aktivitet ved hovedgården vil bidra ytterligere til denne utviklingen. Langøya hovedgård er i seg selv en perle og har potensial til å bli et signatursted for Bamble og Telemark gjennom en helhetlig og helhjertet satsning på stedet. Driverne av Langøya hovedgård vil samarbeide tett med kommunen, fylket og andre relevante aktører omkring en positiv utvikling av området.

2. Innledning

2.1 Bakgrunn

Ideen til selskapet kom som en følge av gründernes utstrakte bruk av Langøya og naturområdene rundt. I sum har vi oppholdt oss på Langøya i over ett år siden 2006, og vi er dermed blant øyas flittigste brukere. Siden 2006 har vi jevnlig observert hvordan hovedgården på øya har stått tom nesten samtlige av årets dager, og dermed vokste ønsket fram om å skape aktivitet i bygget. Ideen om å bruke stedet til aktiviteter knyttet til matauk og naturbruk har sammenheng med gründernes interesser og kompetanse, parallelt har det vært en økende popularitet for denne type aktiviteter. Personene bak selskapet har jobbet aktivt med utvikling av forretningsideen og med styrking av egen kompetanse siden 2008. Allerede i 2009 meldte vi interesse for å leie hovedgårdenstedet. Da gården ble annonsert til leie, var vi blant søkerne. Vi ble valgt som ønsket leietaker av kommunens arbeidsutvalg, noe som senere ble bekreftet av formannskapet.

Allerede i 2009 stiftet gründerne et enkeltpersonforetak, for å utvikle planene om et senter for matauk. Foretaket fikk navnet *Håndplukka*, og under dette navnet solgte vi våre første kurs innen mataukfeltet i 2012. Det var også Håndplukka som søkte om å få overta som leietaker på Hovedgården.

Grunnet navnelikhet med varemerket *Håndplukket SÆREGNE KURS- OG KONFERANSESTEDER* har vi valgt å bruke *Langøya hovedgård* som navn på det nystiftede aksjeselskapet. Det nye navnet gir dessuten en felles overbygning til alle de aktiviteter som skal drives fra hovedgården.

2.2 Nøkkelpersoner i driften

Vigdis Saga Kjørholt og Tom Erik Økland er selskapets gründere. Økland har bakgrunn fra presse og miljøbevegelse, men har de siste årene jobbet som rådgiver innen miljøfeltet. Økland har lang erfaring som prosjektleder for så vel store industrikunder som offentlige oppdragsgivere. Han er daglig leder i Langøya hovedgård og vil utføre majoriteten av arbeidet i bedriften fram til den åpner i juni 2013.

Kjørholt har en mastergrad i organisasjons- og samfunnsfag. Hun har bakgrunn fra prosjektstyring og formidling innen forskningsfeltet, og fullfører for tiden praktisk-pedagogisk utdanning ved Høgskolen i Buskerud. Kjørholt vil ha hovedansvar for utvikling av kursopplegg.

Begge gründerne har lang erfaring fra ulike typer matauk, både til lands og til vanns. Økland er sertifisert soppsakkyndig.

Kjørholt og Økland har et bredt kontaktnett som bidrar med råd og hjelp under etableringen. Dette gjelder blant annet driverne av Friisebrygga Mat og Vin i Porsgrunn, Lundetangen Pub i Skien samt diverse aktører innen turist- og kursindustri. Disse bedriftene har truffet godt innenfor sine nisjer.

Detaljert CV for selskapets stiftere kan oversendes hvis ønskelig.

2.3 Om selskapet

Langøya hovedgård ble stiftet som et aksjeselskap i januar 2013 med en aksjekapital på 250 000 kroner. Aksjene er delt likt mellom de to gründerne. Selskapet har forretningsadresse i Langesund.

Tom Erik Økland utgjør foreløpig styret. Vigdis Saga Kjørholt er vara for Økland. På sikt vil selskapet vurdere å øke antall styremedlemmer, fortrinnsvis med personer som har bakgrunn fra liknende virksomhet og/eller erfaring fra deltakelse i styrer.

I forbindelse med serverings- og skjenkebevilling vil daglig leder avlegge etablererprøve og skjenkeprøve. Vigdis Saga Kjørholt vil avlegge skjenkeprøve og fungere som stedfortreder for daglig leder.

I sommersesongen vil hovedgården ha behov for å ansette kokk og servitører. På sikt vil det også være behov for ansatte knyttet til øvrig drift.

Økland vil som daglig leder ha ansvar for gjennomføring av kurs- og opplevelsesvirksomhet, HMS, personalsaker og daglig drift. Kjørholt vil ha ansvar for pedagogiske opplegg tilknyttet kurs, drift av tjenester på nett og sosiale medier og annen markedsføring. Begge vil ha ansvar for kafédrift og selskaper samt ha en generell vertsrolle på hovedgården.

Tjenester som regnskap, grafisk profilering, webside og fotografering vil bli satt bort til kvalifisert personell.

3. Forretningsidé og visjon

3.1 Beskrivelse av forretningsideen

Aktiviteter innen matauk, sinking og fangst opplever økende popularitet i disse dager. Det samme gjelder gammeldagse teknikker for tilberedning av tradisjonsmat. Ulike medier har stadig oftere reportasjer og tips om soppsinking, sylting av bær, røyking av fisk etc. Interessen er stor, og økende. Utfordringen ligger i at folk flest mangler kunnskap om slike aktiviteter. Mange har lyst til å lære, men tilbudet om kursing er svært lite.

Langøya hovedgård ønsker å tilby kunnskap omkring mat fra naturen gjennom et kompetansesenter for matauk. Senteret skal arrangere kurs og opplæring for grupper og enkeltpersoner, og vil i tillegg tilby ekspertise og rådgivning på feltet. Svært mange arter fra sjø og land regnes ikke tradisjonelt som mat, men er delikatesser dersom de tilberedes riktig. Senteret skal tilby den nødvendige kunnskapen for å finne de riktige artene, vise hvordan råvarene skal forberedes og tilberedes, for til slutt å la deltakerne oppleve gleden ved å spise mat de har hentet fra naturen.

Begrepet «matauk»

Begrepet matauk omfatter en rekke aktiviteter, fra storviltjakt til plukking av ville urter. Felles for aktivitetene er at de krever kunnskap. Feil valg innenfor plante- og soppriket kan være fatalt, mens klønede håndtering av krabber eller fjesing kan føre til en smertefull opplevelse. Tidligere var mye av denne kunnskapen allemannseie, men de siste tiårene har mye gått tapt. I dag er den i ferd med å hentes fram igjen, som et resultat av den økende interessen for kvalitetsmat og sjølberging.

Eksempler på aktiviteter kan være sinking av ville vekster til salatbollen på forsommeren, sopptur med undervisning om teori og tilberedning på høsten, plukking av mat fra fjæra på våren eller juletorskfiske i desember.

Fokus på kystkultur

Hovedgårdens beliggenhet ved kysten tilsier et naturlig fokus på kystkultur og høsting fra havet. Matauk og tradisjonsteknikker har de siste årene mest vært hentet fram i innlands- og fjellregionen. Langøya hovedgård skal bidra til at tradisjonene ivaretas også fra et kystperspektiv. Senter for matauk ønsker å formidle den levende kystkulturen gjennom å undervise i tradisjonelle og moderne teknikker for fangsting, tilberedning og konservering av mat fra havet.

På senteret skal du kunne delta på fisketurer med teiner, ruser og garn - eller du kan bruke fiskestanga, hvis du foretrekker den mer sportslige varianten. I samarbeid med lokale jegere tilbyr vi turer med sjøfugljakt. Tradisjonell sinking er også med. Vi kan blant annet tilby kunnskap om bruk av tang og tare i maten, hvordan man plukker trygg skjellmat og hvorfor strandkrabbene ungene har fisket skal bli med til kjøkkenet. Sist, men ikke minst, deler vi kunnskap om hvordan du skal sløye eller oppbevare fangsten for at råvarekvaliteten skal holde seg best mulig.

Et eksempel på et tilbud om matauk innen kystkultur hos Langøya hovedgård kan være fiskeing med garn og teiner kombinert med sinking for å lage kystens mest artsrike fiskesuppe! Vi ønsker også et samarbeid med aktører innen kulturarbeid og historie, for et bredere tilbud av aktiviteter med kystkultur som tema.

Tilberedning av selvsankede råvarer

Langøya hovedgård skal ha kurskjøkken både inne og ute. Her skal vi vise fram metoder som har vært en del av kystkulturen i århundrer, eksempelvis salting, speking og røyking av fisk. Røykovnene brenner flis og nyskåret einer, akkurat slik de gjorde det i gamle dager. På kullgrillen tilberedes fisk, kjøtt og skalldyr. Du får også bli med inn i et moderne restaurantkjøkken, der ulike tilberedningsteknikker er tema. Her sylter vi skogsopp, damper villsau i ovnen over natta, gjør avskjær og kapp etter sløyting til verdens beste kraft og lager saft, syltetøy og geleer av ville bær fra øyene i Telemarksskjærgården.

Kursene kan gjerne være en del av et selskapsarrangement hvor gjestene selv fanger og tilbereder sin egen festmiddag. Mat smaker alltid ekstra godt når man har fanget og laget den selv – og den blir enda bedre når den nytes i lune og trivelige omgivelser og med hyggelig selskap. Det har man mulighet for på Langøya hovedgård, som har flotte fasiliteter for bespisning og selskaper både innendørs og utendørs.

Langøya hovedgård

Langøya hovedgård er et sted med ekstraordinære kvaliteter. Huset er en staselig bygning fra slutten av 1700-tallet, beliggende på Langøya utenfor Langesund. Gården ligger på vestsiden av øya og er godt synlig fra Langesund sentrum og sjøveien som fører videre inn til Brevik, Porsgrunn, Skien og Telemarkskanalen. Størsteparten av øya er landskapsvernområde. Med unntak av hovedgården med tun er det kun bygningsmasse ved fyret på øyas sørspiss, over en kilometer fra hovedgården. Med disse rammene vil senter for matauk tilby noe helt nytt i Norge: Et bredt spekter av kurs og opplevelser knyttet til høsting fra naturen. Kombinasjonen av natur, arkitektur og historie vil bidra til å gi gjestene en ekstraordinær opplevelse.

Sommeren er lavsesong for høsting fra havet og samtidig høysesong for gjester på Langøya. Aktiviteten på øya er forventet å øke i årene som kommer som følge av opprustningen av landskapsvernområdet og fasilitetene for øvrig. Vi har som mål å gjøre hovedgården tilgjengelig for allmennheten i denne perioden, slik Bamble kommune har ønske om. Vi vil derfor drive en kafé i perioden medio juni til medio august. Kafédriften skal ikke være til hinder for annen virksomhet, men vil derimot bidra økonomisk til driften av senteret. Kaféen vil dessuten fungere som en god kanal for markedsføring av senterets øvrige aktiviteter.

3.2 Visjon og mål

Langøya hovedgård skal bli et nasjonalt kompetansesenter for matauk. Vi vil fremme gleden ved å skaffe egen mat og øke kunnskapen om hvordan det gjøres. Vi vil også vise vei fra råvare til ferdig måltid, på en måte som øker både matkunnskap og matglede. Bedriften skal fremme de gode naturopplevelsene og bærekraftig bruk av naturens ressurser.

Langøya hovedgård skal være en motvekt til actionpreget og hurtiggående opplevelsesindustri. Tradisjonell høsting fra naturen lar seg ikke gjøre i førti knop. Et av bedriftens slagord er derfor «Livet nytes best i dorgefart». Vår oppfatning er at etableringen kommer i rett tid, en tid hvor «slow food» og «downshifting» er moderne og populære bevegelser og begreper.

Langøya hovedgård skal vokse innenfor de rammene konseptet tillater. Gode råvarer, god råvarebehandling og sterke matopplevelser er i liten grad forenlig med stordrift. Målet må derfor være å bli så store som mulig, innenfor strenge krav til kvalitet. Innen ti år etter oppstart ønsker bedriften å sysselsette inntil ti personer, samt gi betydelige ringvirkninger til lokalsamfunnet. Sammen med andre lokale krefter skal senteret utgjøre et tyngdepunkt for kunnskap om sjømat. Kunder fra Sørøstlandet vil utgjøre en hovedandel, men vi vil tiltrekke oss kunder fra hele landet. Målet er også at senteret skal tiltrekke seg utenlandske miljøer.

I løpet av de fem første årene skal senteret kunne tilby kurspakker innenfor de fleste typer matauk som tradisjonelt har blitt bedrevet i Norge. Kvaliteten på både undervisning, turer, opplevelser knyttet til tilberedning og det ferdige måltidet skal være i toppklasse. Samtidig skal totalopplevelsen være litt røff og real – matopplevelse skal kombineres med ekte naturopplevelser.

4. Markedsvurdering

4.1 Markedsundersøkelse

Enkeltpersonforetaket Håndplukka gjennomførte i 2012 en markedsundersøkelse for sin virksomhet. Undersøkelsen omfattet tre analysepunkter:

1. Kartlegging av eksisterende aktører i markedet
2. Eksisterende aktører sammenlignet med egen planlagt virksomhet
3. Vurdering av konseptets salgbarhet

Undersøkelsen tok videre for seg tre mulige delvirksomheter innenfor forretningskonseptet:

- a) Opplevelseskurs og teambuildingspakker innen matauk og matlaging
- b) Salg av matprodukter
- c) Restaurantdrift

Undersøkelsen konkluderte blant annet med følgende:

- Få aktører har satset på å etablere et eget kurskjøkken, men de få som har tatt sjansen på å gjøre det ordentlig har lyktes og har sikre inntekter.
- Det er få, om noen, aktører i Norge som selger kurs og opplevelser knyttet til et bredt utvalg av mataukaktiviteter.
- Det er få tilbydere av faglig forankrede teambuildingspakker.

4.2 Konkurrenter og liknende bransjer

Vår markedsundersøkelse viser at det finnes mange tilbud innen kurs og opplevelser på Sørøstlandet. Få av disse har mat som hovedfokus, og så vidt undersøkelsen har kunnet avdekke finnes det ingen tilbydere som har fokus på matauk. Langøya hovedgård er altså en etablering med en ny og annerledes vri i en eksisterende bransje.

Det er mye som tyder på at forretningsideen kommer på rett tidspunkt. Noen få aktører tilbyr enkeltstående kurs innen matauk, eksempelvis har Sopp- og nyttevekstforeningen registrert stor økning i interessen for sine kurs de siste årene. Høsting fra naturen er på full fart inn som fritidssysse. Matskribenter og ledende restaurantkokker framhever sjøplukket, kortreist og økologisk som bæresøyler i et velsmakende måltid, og markedsundersøkelser viser at kundene kommer etter. Mat – og hvor og hvordan man skaffer den – blir stadig viktigere for mange. Langøya hovedgård treffer altså et marked i rask utvikling, hvor det foreløpig finnes få aktører.

Prosjektet har så langt ikke identifisert konkurrenter som tilbyr et bredt spekter av kurs og opplevelser knyttet til matauk. Det finnes heller ikke aktører som er spesialisert innen generelle matlagingkurs på strekningen Arendal-Sandefjord. Likevel konkurrerer virksomheten i noen grad med andre aktører innenfor kurs- og konferansesektoren, tilbydere av teambuildingspakker og selskapsarrangører. For å vinne markedsandeler i forhold til disse aktørene er det avgjørende å få frem forskjellen mellom deres og Langøya hovedgårds virksomhet.

En vesentlig forskjell ligger i konseptets egenart. Ingen andre aktører har samme fokus på naturbruk, matauk og tilberedning. Dessuten har Langøya hovedgård opplæring og kompetanseoverføring som sin primære oppgave. Videre er stedets beliggenhet av avgjørende betydning. Øya er i seg selv et salgsargument, vakker og lite trafikkert – beliggende i et landskapsvernområde under opprustning og uten hyttebebyggelse. Huset er også en perle, et godt bevart 1700-tallshus med sjel og sjarme, som

bidrar til å forsterke opplevelsen. Å drive et sted fra en øy gjør at opplevelsen oppfattes som eksotisk. Øya og huset ligger dessuten svært sentralt, midt i leia og med kort avstand til fastlandet, noe som forenkler tilgjengeligheten.

En annen forskjell i forhold til andre aktører er bredden i tilbudet. Det er med hensikt lagt opp til variert og fleksibel drift, inkludert kursvirksomhet, konferanser, selskaper, overnatting og kafé. Det gir senteret muligheten til å tilby fullverdige opplegg rundt arrangementer som skreddersys den enkelte kunde. Det gir dessuten virksomheten flere bein å stå på økonomisk samt muligheter for spissing av tilbudet ettersom markedets preferanser trer tydeligere frem. Kafeen sikrer inntekter i det som ellers ville vært lavsesong, og kan dessuten utnyttes som markedsføringskanal for stedets øvrige aktiviteter. Det samme gjelder det store partyteltet, som gir mulighet for lukkede selskaper som brylluper og personalfester i sommersesongen. Kjøkkenet utstyres for restaurantdrift, men også for kursvirksomhet for store grupper.

Det er viktig at de ulike aktivitetene fremstår som et samlet konsept. Fellesnevnerne er mat og natur. Stedet er en ressurs i seg selv, og vil utgjøre en tydelig og attraktiv overbygning for alle typer aktiviteter. For øvrig legges det stor vekt på å holde samme kvalitetsnivå på alle typer opplevelser. For at dette skal være mulig, er det viktig å fokusere på de oppgavene man er best på, og overlate noen oppgaver til samarbeidspartnere. Senteret ønsker derfor å samarbeide med andre innen tilgrensende bransjer, for eksempel eventfirmaer, overnattingssteder, charterbåter osv. Det er flere aktuelle samarbeidspartnere i Grenland, og vi er allerede i kontakt med flere av disse. I tillegg ser vi muligheter for utstrakt samarbeid med andre aktører i Telemark for øvrig, gjerne med fokus på mat, tradisjonsteknikker eller turisme generelt.

4.3 Kunder

De typiske kundene ved Langøya hovedgård kan deles inn i tre grupper, alt etter hvilken del av virksomheten de kjøper tjenester fra:

Firmakunden: Er daglig leder i en liten bedrift eller ansvarlig for å arrangere leder- eller avdelingsutflukter for en større bedrift. Personen kan også være ansatt i det offentlige. Bedriftskunder driver typisk innenfor tjenesteytende sektor eller innen nye næringer. Han eller hun er ute etter en helt spesiell opplevelse for sin bedrift, og den skal gjerne overraske de ansatte. Arrangementet er enten et internseminar, en teambuildingspakke eller en sommerfest/julebord. Selskapet har stor kjøpekraft og betalingsvilligheten er høy, men kunden er også kresen. Det er viktig for kunden at de blir tilbudt en totalpakke – det vil si at de kjøper alt unntatt reise fra samme aktør. Firmakunden vil ofte benytte seg av alle deler av hovedgårdens tilbud; kurstilbudet med tilhørende tur, tilberedning og eventuelt teambuildingspakke samt møtelokaler, servering, selskap og overnatting.

Den private kurskunden: Er en privatperson som ønsker å lære mer om en eller annen type matauk eller tradisjonsmetoder. Vedkommendes alder og profil varierer etter typen kurs. Han eller hun er naturinteressert, men med et nytteperspektiv. Kunden forventer å ha nok utbytte av kurset til å være selvgående i aktiviteten etter gjennomført kurs. Avhengig av aktivitet vil vedkommende forvente relativt korte opplegg, fra en kveld til to fulle dager. Vedkommende vil i liten grad benytte seg av virksomhetens øvrige tilbud, med unntak av overnatting.

Den private selskapskunden: Skal feire bursdag, bryllup, konfirmasjon eller arrangere utdrikningslag. Kunden vil ha en opplevelse utenom det vanlige i forbindelse med feiringen.

Bursdagsselskapet eller utdrikningslaget ønsker å sanke eller fange, ha et kurs, lage sin egen festmiddag etc. En del vil også ønske å benytte seg av overnattingstilbudet. Kunden er et sted mellom 30 og 60 år, ofte med en overvekt av urbane personer i yngre generasjoner. Han eller hun er generelt interessert i kultur og friluftsliv. Personen har god kjøpekraft og er betalingsvillig så lenge opplevelsen oppfattes som ekstraordinær.

Kjøperne av bryllups- og konfirmasjonsselskaper er ute etter en spektakulær lokalitet for sitt arrangement. Estetikk og kvalitet er viktig både hva angår mat og lokaler. Noen vil benytte seg av overnattingstilbudet, og en del slike arrangementer vil også inkludere aktiviteter. Kundene ønsker å bli tilbudt en helhetlig pakke med høy grad av individuell tilpasning til sitt arrangement.

Kafékunden: Har kommet med ferje eller egen båt til Langøya. En stor del av gjestene vil være lokalfolk, gjerne sammen med besøkende venner og familie. Mange er også hytteeiere i fjorden eller i området ned mot Kragerø. Båtfolket kommer både fra Grenland, fra andre deler av Sør-Norge eller fra utlandet. De oppsøker gjestehavna på Langøya på grunn av stedets flotte beliggenhet og rolige atmosfære. Mange av de besøkende på øya er glade i friluftsliv og benytter anledningen til å ta en tur på øya. De øvrige kommer for å spise eller nyte en kald øl på hovedgården. Den typiske kunden varierer i alder, hit kommer både småbarnsfamilier og pensjonister. Kunden er betalingsvillig så lenge kvalitet og pris henger sammen. Forventningene vil variere med kunden, men felles for dem er at de ønsker seg et tilbud om servering litt utenom det vanlige. Stedets unike beliggenhet vil være sentral i kundens forventninger, sjø, sol og fin arkitektur sentrale tilleggselementer.

4.4 Markedet og antatt markedsandel

Kurs og opplevelser

Det er vanskelig å anslå størrelsen på markedet for kursvirksomhet, ettersom det i liten grad eksisterer aktører i bransjen per i dag. Den nærmeste aktøren innen matrelaterte opplevelser er Kokkeplassen i Arendal (med datterforetaket Hjemme hos Wenche) som hadde en omsetning på 3,3 mill. i 2011. Den største aktøren finner vi i Oslo, der Kulinarisk Akademi omsatte for 17 millioner kroner i 2011. Siden den gang har Kulinarisk Akademi mer enn doblet sin kapasitet.

Markedet for mer aktive teambuildingspakker er dominert av mindre aktører som gjerne opererer som enkeltpersonforetak eller NUF-er. Enkelte større aktører finnes, men det er få av disse i Grenlandsregionen. I Lågendalen finner vi Høyt og Lavt Aktivitetspark, som har hatt stor vekst (omsetning opp fra 4,5 mill. i 2009 til 9,4 mill. i 2011).

Omsetningen hos seriøse aktører andre steder i landet viser at det finnes et marked for høyt prisede tilbud innen kurs og opplevelser knyttet til mat. Langøya hovedgårds nedslagsfelt er i første rekke Sørøstlandet. Det er rimelig å anta at virksomheten vil ta en relativt stor andel av dette markedet lokalt og en viss andel av markedet regionalt. Ettersom det ikke er mulig å anslå størrelsen på disse markedene, settes markeds målet for denne delen av virksomheten konservativt til mellom 800 000 og 1 100 000 kroner per år de første årene. Det er sannsynlig at omsetningen blir høyere på denne virksomhetsdelen.

Supplerende virksomhet: Serverings- og overnattingsvirksomhet

Det finnes over 13 000 bedrifter innen overnattings- og serveringsbransjen i Norge. Den absolutte majoriteten av disse er bedrifter med 0-9 ansatte. Ifølge SSB var det 155 overnattingsvirksomheter i Telemark i 2012. Seks av disse ligger i Bamble. Langøya hovedgård vil ta en forholdsvis liten andel av antall overnattingsdøgn i Grenland, siden kapasiteten på hovedgården er forholdsvis beskjedent. Overnatting på hovedgården vil normalt kun tilbys kunder som kjøper andre tjenester, og vil derfor utgjøre en biinntekt for virksomheten.

I 2012 hadde Telemark 325 serveringsbedrifter, Bamble hadde 25 av disse. Restauranter har i snitt en omsetning på i overkant av 4,6 millioner kroner per bedrift på landsbasis. Andre serveringsbedrifter (kantiner/catering) har en noe høyere gjennomsnittlig omsetning. Konservativt antar vi at de 25 serveringsstedene i Bamble har en gjennomsnittlig omsetning på 4 millioner kroner hver. Markedet for servering i kommunen er dermed på 100 millioner kroner/år. For kommunene Skien, Porsgrunn og Bamble blir samme tall 800 millioner.

Siden Langøya hovedgård AS i hovedsak skal drive servering i to måneder om sommeren samt i annen høysesong, anslår vi vår andel til 1/100 av markedet i kommunen, det vil si en omsetning på 1 000 000 kroner/år på denne delen av virksomheten. Dette inkluderer noen lukkede selskaper som brylluper og julebord. Slike arrangementer vil som regel kjøpe tjenester utover serveringen, men det er vanskelig å antyde hvor mye av disse inntektene som kan tilskrives ren restaurantdrift. Inntekter fra kafédriften er ment som et supplement til senterets øvrige inntekter.

4.5 SWOT-analyse

En SWOT-analyse er en oppsummering av dagens situasjon og skal være et utgangspunkt for å modifisere forretningsideen eller endre retning. Hva er de sterke og svake sidene til produktet? Hvordan vurderes mulighetene og truslene i markedet?

Styrker	Svakheter
Unik lokalitet Gjennomarbeidet og innovativ idé Konsept basert på positive verdier Kan bidra til økt attraktivitet for regionen Gründernes kompetanse og kvalifikasjoner Nærhet til Oslo-området Gratis ferje i sommersesongen	Store investeringer før oppstart Avhengig av økonomisk støtte før oppstart Krevende anleggsfase før oppstart Tung infrastruktur (øy) Turistmessig svak region Stram tidsplan
Muligheter	Trusler
Nytt marked Liten grad av konkurranse Alternativt konsept i sammenligning med andre aktører God timing i forhold til trender Høy lojalitet og tilknytning til stedet blant lokalbefolkningen	Økonomiske trender Uventede problemer med bygningsmasse Miste nøkkelpersonell Manglende økonomisk støtte Dårlig vær i kafésesongen

5. Produkt- og tjenestebeskrivelse

Selskapets forretningsidé innebærer inntekter generert fra følgende aktiviteter:

- Salg av kurs og opplevelser til privatpersoner og grupper
- Salg av kurs, opplevelser og teambuildingsopplegg til offentlig eller privat virksomhet
- Kafédrift i sommerferien
- Lukkede selskaper

I tillegg kan salg av andres og egne matvarer samt salg av tjenester knyttet til skjøtsel av verneområder være aktuelle biinntekter. Det er viktig å understreke at alle firmaets aktiviteter skal holde høy kvalitet og at ambisjonsnivået er det samme uansett aktivitet.

Hovedgården skal våren 2013 ombygges og innredes med tanke på punktene over. Det fokuseres på flerbruk i store deler av bygget. Kjøkkenet innredes som et kombinert restaurant- og undervisningskjøkken. Det opprinnelige kjøkkenet bygges om til bar. Den tidligere spisestuen i huset innredes til undervisnings- og seminarrom. Det gjør også finstuen, som i tillegg vil bli benyttet til bespisning og avslapning for kursgrupper og selskaper. Begge disse rommene samt vinterhagen benyttes også til kafégjester om sommeren. Utearealet innredes til kafébruk og det store teltet brukes til selskaper i sommersesongen. Teltet utstyres også med et mobilt kjøkken, hvor vi kan undervise større grupper. Soverommene i andre etasje benyttes av betjeningen i sommersesongen og ellers til overnatting i forbindelse med kurs og selskaper.

Det redegjøres mer utførlig for de enkelte delene av virksomhetene i avsnittene nedenfor. Tilbudene er tenkt som skreddersydde pakker, hvor kjøper selv velger hvilke elementer man ønsker å inkludere i arrangementet.

Langøya hovedgård AS vil være ansvarlig for leveranse av alle tjenester nevnt over. Vi vil benytte oss av underleverandører til innkjøp av råvarer, sjøtransporttjenester, regnskapstjenester osv. Så langt det er mulig vil lokale underleverandører bli foretrukket.

5.1 Kurs og opplevelser

Firmaets profil er basert på utendørsaktiviteter med fokus på sanking og fangst av naturens ressurser. Deltagerne skal gis anledning til selv å skaffe råvarer fra nærområdene og lære seg å tilberede dem i etterkant. Dette vil skje gjennom kurs, turer og felles matlaging. Eksempler på kurs og opplevelser kan være fisketur, ølbryggekurs, kaldrøyking av fisk, soppkurs, sylte- og saftkurs og mye annet. Husets møtelokaler vil benyttes til teoretisk undervisning, firmaets båt- og utstyrs pakke vil betjene grupper i felt, og undervisningskjøkkenet vil ta seg av den felles tilberedningen. Kapasiteten på kjøkkenet vil være på inntil 15 personer. I tillegg vil det komme en kjøkkenøy på hjul som kan benyttes til kurs og opplevelser utendørs, i det store selskapsteltet eller i husets midtgang.

Deltakerne kan bestå av samlede grupper eller individuelt påmeldte. Kurs og opplevelser vil ofte skje i forbindelse med lukkede selskaper som firmaturer eller private arrangementer. For firmaer som ønsker det kan kursene inngå i en teambuildingspakke. Teambuildingsaktiviteter ved Langøya hovedgård skal utgjøre et alternativ til mer actionfylte firmautflukter som tilbys av mange aktører. Aktivitetene skal ha relevans for de problemstillinger det enkelte firma ønsker å jobbe med og være solid faglig forankret.

5.2 Kurs- og møtelokaler

Begge stuene i huset vil kunne benyttes til undervisning, møter og konferanser. Rommene vil settes opp med moderne AV-utstyr og bredbånd. Det minste møterommet vil ha en kapasitet på 15-20 personer, det største møterommet kan romme inntil 35 personer, avhengig av møteoppsett. Det vil være mulig å ha to separate møter samtidig. Tilbudet om møtelokaler vil suppleres av lunsjservering, pausemat etc. Leie av møtelokaler kan gjøres separat eller som en del av et større arrangement.

5.3 Selskaper

Stuene som benyttes til møterom er de samme som vil benyttes ved innendørs selskaper. Det minste rommet kan betjene 15 personer i middagsoppsett, det største inntil 32 personer. Utendørs vil teltet kunne romme 70 personer i middagsoppsett og flere ved stående arrangementer. Stuene vil benyttes til mindre middagsselskaper som bursdagsfeiringer og julebord, mens teltet i hovedsak vil benyttes til store arrangementer som brylluper og sommeravslutninger. Selskaper av enhver art vil kunne utvides med kurs, tur eller teambuildingspakker, samt overnatting.

5.4 Overnatting

Det er per i dag fem soverom tilgjengelig for overnattingsgjester, med til sammen 10 sengeplasser. I tillegg kommer et eget rom til vertskapet. Vi vil inngå en avtale med Bamble Jeger- og Fiskerlag om leie av nabohuset når det er behov for større kapasitet. Det er dessuten muligheter for ytterligere 10-12 overnattingsplasser ved fyret på øyas sørside, utenom sommersesongen.

Gården har et stort seil loft i tilbyggets andre etasje. Dette vil på sikt bli innredet med soverom og bad. Samlet overnattingskapasitet vil da bli mellom 25 og 30 sengeplasser.

5.5 Sommerkafé

Sommerferien er lavsesong for firmaturer og seminarer. Dette er også lavsesong for fangst og matauk. I sommermånedene vil firmaet konsentrere seg om å drive kafé i hovedgården samt å arrangere lukkede selskaper i det store teltet. Kafeen vil gi allmennheten tilgang til hovedgården og skape liv på øya, noe som er viktig for Bamble kommune i deres satsning på kystkultur og turisme. Kommunen bidrar med gratis ferje fra Langesund sentrum til øya, noe som er avgjørende for å sikre kundegrunnlaget. Kafeen vil også utgjøre en møteplass og en arena for markedsføring av firmaets øvrige aktiviteter. Teltet har kapasitet til å huse store middagsselskaper som brylluper og sommerfester uten at dette kommer i konflikt med kafedriften. Disse sommeraktivitetene vil samlet sett kunne gi et solid økonomisk bidrag til virksomheten.

6. Markedsføring og salg

6.1 Prisstrategi

Langøya hovedgård vil velge en prisstrategi som gjenspeiler kombinasjonen av unike opplevelser og høy kvalitet. Selskapets målsetning er at alle aktiviteter skal være preget av samme høye kvalitet, og kvalitet koster.

I Oslo prises kurs innen matlaging høyt. I våre budsjetter har vi regnet med noe lavere priser enn Oslo-nivå, siden vi antar at betalingsvilligheten er noe lavere i Grenlandsdistriktet. Prisnivået vil likevel være relativt høyt sammenlignet med lokale aktører i opplevelsesbransjen. Vi tror satsing på kvalitet, unike opplevelser og en vakker lokalisering vil føre til at kundene velger å bruke Langeøya hovedgård.

Varer fra kafé og overnattingsvirksomhet vil være priset på nivå med liknende bedrifter i nærområdet.

6.2 Informasjon, engasjement og salgsarbeid

Analysen som presenteres under er basert på REAN-modellen (Reach, Engage, Activate, Nurture). Modellen beskriver hvordan man skal:

- a) gjøre potensielle kunder oppmerksomme på våre produkter
- b) engasjere kunder man har fanget oppmerksomheten til
- c) generere salg hos engasjerte kunder og
- d) fremme nye salg til tidligere kunder.

a) Reach – hvordan gjøre potensielle kunder oppmerksomme på våre produkter:

- Mediedekning – minst 4 medieoppslag i 2013
- Messer – deltakelse på minst to messer i 2013
- Annonsering i relevante medier
- Bygging og drift av hjemmeside og blogg
- Aktiv bruk av sosiale medier
- Aktiv bruk av nettverk
- Strategi for søkemotoroptimalisering og lenkebygging, første halvår 2013
- Strategi og budsjett for bruk av Adwords, første halvår 2013

b) Engage – hvordan engasjere kunder man har fanget oppmerksomheten til:

- Annonsering og markedsføring via sosiale medier
- Elektronisk nyhetsbrev
- Aktiv bruk av sommerkafeen som markedsføringskanal for øvrige aktiviteter
- Gode og utfyllende hjemmesider

c) Activate – hvordan generere salg hos engasjerte kunder:

- Enkel og attraktiv metode for forespørsler og booking på nett
- Webanalyse og A/B-testing for optimalisering av kjøpstrakt
- Personlig oppfølging av kunder per telefon og epost
- Pakkeløsninger med ulikt ambisjons- og prisnivå
- Mulighet for skreddersydde pakker

d) Nurture – hvordan fremme nye salg til tidligere kunder:

- Annonsering og markedsføring via sosiale medier
- Elektronisk nyhetsbrev
- Forkjøpsrett, redusert pris, gode pakkepriser, meet-ups etc.

7. Målsettinger

7.1 Strategiske målsettinger

I løpet av fem år skal Langøya hovedgård ha etablert seg som et nasjonalt kompetansesenter for matauk. Positivt omdømme skal være etablert i Norge, Danmark og Sverige.

I løpet av samme periode skal bedriften sysselsette inntil ti personer i inntil fire årsverk. Vi skal være en dominerende enhet nasjonalt i forhold til kurs og opplevelser knyttet til matauk, og ledende regionalt på kurs og opplevelser knyttet til matlaging.

7.2 Årlige mål

2013: Omsetning på 920 000. Svakt negativt resultat.

2014: Omsetning på 1 800 000. Svakt negativt resultat.

2015: Omsetning på 2 250 000. Svakt positivt resultat.

2016: Omsetning på 2 500 000. Positivt resultat

2017: Omsetning på 2 750 000. Positivt resultat

8. Økonomi

8.1 Budsjetter

Investeringer, drift og likviditet er budsjettert under. Investeringsbudsjettet er svært forenklet, et mer detaljert budsjett kan framlegges på forespørsel.

Investeringsbudsjett

Investeringsbudsjettet omfatter blant annet utbedringer i hovedgården knyttet til kombinert kurs- og restaurantkjøkken og tilstøtende områder, noen forbedringer knyttet til overnatting samt oppgraderinger på elektrisk anlegg. Disse er samlet under posten "bygginvesteringer". Innredning og utstyr for kjøkken rommer i hovedsak innredning i rustfritt og maskiner/innretninger som er nødvendig for storkjøkkendrift og kursvirksomhet. Møblering og dekor rommer møbler til tre oppholdsrom, et transittrom og uterom, samt en helhetlig dekor til hele stedet. Fiske- og turutstyr utgjør komplett utstyrpakke for fiske, sanking, sopp- og bærturer samt matlaging ute.

Hva	Beløp	Investeringsperiode
Bygginvesteringer	1 080 000	Hele 2013
Innredning og utstyr, kjøkken	470 000	Innen 15. juni
Møblering og dekor	230 000	Innen 15. juni
Båter	165 000	2013 -
Fiske- og turutstyr	150 000	Innen 1. september 2013
Verktøy og redskap	20 000	Fra januar 2013
Sum	2 115 000	

I tillegg til investeringene her kommer arbeidsinnsats som stifterne må yte til selskapet i forbindelse med ombygging og utvikling av pedagogiske opplegg for driften. Dette er behandlet i pkt. 8.2 Kapitalbehov og finansiering.

Driftsbudsjett

Driftsbudsjettet under er basert på et forholdsvis moderat inntektsanslag. Årsaken til at vi har valgt en slik tilnærming, er at både stedet og konseptet er helt nytt, og vi regner derfor med at virksomheten har behov for en etableringsfase.

Kostnader			
	2013	2014	2015
Lønn	390000	1025000	1140000
Lån	25000	105000	105000
Forsikringer	25000	50000	50000
Strøm ¹	43000	35000	32000
Varekjøp	250000	400000	500000
Markedsføring og nettsider	60000	90000	110000
Drift av båter	30000	40000	65000
Vedlikehold av hovedgården	25000	60000	60000
Regnskap	25000	27000	30000
Administrasjon	20000	30000	30000
Avskrivninger ²	60000	125000	125000
Sum	953000	1987000	2247000
Inntekter			
Kurs ³	80500	182500	182500
Opplevelser og selskap ³	103500	552500	790500
Teambuilding og seminar ³	63200	236400	330000
Kafédrift	675000	750000	780000
Overnatting ³	0	94500	164500
Sum	922200	1815900	2247500
Resultat	-30800	-171100	500

Dersom underskudd i selskapet medfører problemer med likviditet, vil stifterne kunne øke selskapets kapital.

¹ Høy 2013 pga uttørking av råteskader, synker som følge av energisparetiltak.

² Avskrivningene fordeler seg ca 50/50 på bygg og utstyr/maskiner/inventar.

³ Virksomhet som i all hovedsak er knyttet til matopplevelser.

Likviditetsbudsjett

	Januar	Februar	Mars	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Desember
Aksjekapital	250000											
Etablererstøtte IN				400000								
Støtte TUF					700000							
Annen ekstern støtte					0							
Risikolån VIG				150000								
Lån Cultura					250000							
Salg kafé						92000	403000	180000	0	0	0	0
Selskap og opplevelser										33000	48000	22500
Kurs								16000	26000	26000	12500	
Teambuilding og seminar								20000	12000		24000	7200
MVA fra salg						23000	100750	54000	9500	14750	21125	7425
MVA-oppgjør									368650	-93350		
SUM INNBETALINGER	250000	0	0	550000	950000	115000	503750	270000	416150	-19600	105625	37125
Lønninger	0	0	0	0	0	0	51000	75000	63000	20000	40000	30000
Feriepenger	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arbeidsg.avgift/sos. Utg	0	0	0	0	0	0	20400	30000	25200	8000	16000	12000
Bygningsvarer	50000	30000	50000	50000	100000	80000			75000	90000		
Håndverkere			25000	125000	285000					70000		
Utstyr kjøkken					200000	200000						
Møbler/dekor		5000	10000	10000	125000	80000						
Konferanseutstyr								50000				
Fiskeutstyr								40000				
Vedlikehold hus	0	0	0	0	0	16000	1500	1500	1500	1500	1500	1500
Elektr./varme		6000	5000	4500	4000	3000	2000	2000	2500	4000	5000	5000
Drift båter	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Porto/telefon/kontor	1000	1000	1000	1000	1000	2500	2500	2000	2000	2000	2000	2000
Markedsføring/ Reklame	0	0	0	0	20000	15000	5000	2500	2500	10000	5000	0

Langøya hovedgård AS - Prosjektbeskrivelse og forretningsplan

Forsikringer			2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Regnskap	2500	0	2500	0	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500	2500
Merverdiavgift 25 %	14000	11125	24625	48875	185625	101000	4625	26375	22750	46250	5250	4000
Varer						32000	110000	42000	16000	10000	20000	20000
Merverdiavgift varekjøp						6400	22000	8400	3200	2000	4000	4000
Avdrag lån og renter							4000	4000	4000	4000	4000	4000
SUM UTBETALINGER	70000	55625	123125	244375	928125	543400	230525	291275	225150	275250	110250	90000
Likviditetsbeholdning ved månedens begynnelse		180000	124375	1250	306875	328750	-99650	173575	152300	343300	48450	43825
Likviditetsendring	180000	-55625	-123125	305625	21875	-428400	273225	-21275	191000	-294850	-4625	-52875
Likviditetsbeholdning ved månedens slutt	180000	124375	1250	306875	328750	-99650	173575	152300	343300	48450	43825	-9050

8.2 Kapitalbehov og finansiering

Selskapets største utfordring er finansiering av nødvendig ombygging/opprusting av Langøya hovedgård og innredning/utrustning av kurskjøkken. Leieavtalen med Bamble kommune tilsier at vi ikke skal betale husleie på vanlig måte, vedlikehold og oppgradering av bygget er å regne som leie. Konsekvensen av dette er at selskapet får en unormalt stor investeringsbyrde før oppstart, men relativt gunstige vilkår for senere drift. Det er derfor viktig for selskapet å skaffe midler til investering og etablering fremfor drift. Kapitalbehovet for investeringsbudsjettet over er på over to millioner kroner i 2013.

Selskapet er blant annet avhengig av båter og store mengder utstyr til kurs- og opplevelsesvirksomhet. Et minimumsbehov anslås til omtrent 350 000 kr. En stor del av dette er foreslått løst ved at gründerne låner privat utstyr til selskapet.

250 000 kroner fra stifterne utgjør selskapets aksjekapital ved stiftelse. Øvrig egeninnsats omfatter arbeidsinnsats og utlån av utstyr. Stifterne garanterer for lån fra Cultura, hvis dette er nødvendig. Innovasjon Norge, Telemark utviklingsfond og Vekst i Grenland mottok søknader om støtte omtrent samtidig, rundt 20. februar 2013.

Finansieringsplan

Part	Penger/verdi
Stifterne, aksjekapital	250 000
Arbeidsinnsats bygg	455 000
Arbeidsinnsats, pedagogiske opplegg	140 000
Stifternes utlån av båter	165 000
Stifternes utlån av annet utstyr	200 000
Innovasjon Norge	400 000
Telemark Utviklingsfond	700 000
Vekst i Grenland (lån)	150 000
Cultura sparebank (lån)	250 000
Sum	2 710 000

Oversikt over egenkapital

Egenkapital består av stiftelseskapitalen på NOK 250 000, arbeidsinnsats og utlån av diverse gjenstander til selskapet. Verdiene på dette er anslått under. Arbeidsinnsats er priset til 350 kroner/time.

Prinsippet bak anslag av verdi for lånte gjenstander er som følger: Vi regner med at alt utstyr med verdi 15 000 kroner eller lavere avskrives helt i utlånsperioden. Verdi for utstyret er satt skjønnsmessig, som et lavt anslag. Vi låner også ut båten vår, en sjark på 27 fot, til selskapet. Verdien på dette utlånet er satt til normal avskrivningsverdi for en låneperiode på fem år.

Timetallet for arbeidsinnsats må anses som forsiktig i forhold til hvilke arbeidsmengder som faktisk vil bli lagt ned i prosjektet. Vi fører timer for alt arbeid som blir utført (også dugnadsinnsats), og timetallet har per 27. mars passert 900.

Arbeidsinnsatsen er delt inn i to poster. Arbeidsinnsats bygg dreier seg om oppussing, nybygging, klargjøring og prosjektledelse for hovedgården. Arbeidsinnsats pedagogiske opplegg dreier seg om

utvikling av nye kurs, teambuildingspakker og opplevelseskonsepter. Dette arbeidet vil bli gjennomført fra høsten 2013 til sommeren 2014.

Egeninnsats, detaljert oversikt

Hva	Verdi	Kommentar
Arbeidsinnsats, bygg	455 000	Beregnet ut fra 1300 arbeidstimer (2013)
Arbeidsinnsats, pedagogiske opplegg	140 000	Beregnet ut fra 400 arbeidstimer (til juni 2014)
Lån av Bindalssjark	150 000	Normal avskrivning over fem år
Lån av jolle med motor	15 000	Bruktverdi av båt og motor
Krabbe-/rekekoker	10 000	Industritype for inntil 150 krabber
Fritidsfiskeutstyr	10 000	Teiner, garn, ruser, tauverk og iler
Sportsfiskeutstyr	40 000	Mange komplette sett til hav-/sjøfiske
Utstyr til ørretfiske	35 000	Garn, påhengsmotor, fryselinje osv til ørretfiske
Turutstyr	15 000	Til sopp- og bærplukking samt matlaging ute
Ølbryggeutstyr	50 000	Komplette anlegg til kurs, fra begynner til proff
Kjøkkenutstyr	20 000	Takker, induksjonstopp, kjøkkenmaskin, diverse
Verktøy og redskap	20 000	Utstyr til snekring, hage og vedlikehold
Sum	960 000	

Stifterne har for øvrig lagt ned en betydelig egeninnsats og penger i forbindelse med planlegging og prosjektering av firmaet før det ble stiftet. Verdien av tidligere arbeidsinnsats og utlegg ville utgjort flere hundre tusen kroner, hvis den hadde blitt inkludert i regnestykket over. Kunnskapen fra dette forarbeidet blir med videre i Langøya hovedgård AS.

SØKNAD OM STØTTE

TIL

VEST-TELEMARK NÆRINGSPARK AS

FOR ETABLERING AV

NÆRINGSBYGG FOR VEST-TELEMARK

NÆRINGSHAGE I KVITeseid

INNHALDSLISTE

1.	GENERELL INFORMASJON	3
2.	INFORMASJON OM SØKAR – SØKNADEN	3
2.1.	Samandrag av søknaden	3
2.2.	Oppdragsgjevar Prosjekt eigar	3
2.3.	Godkjenning prosjekteigar	3
2.4.	Økonomisk kontroll vurderingar	3
2.5.	Godkjenning	4
2.6.	Konsekvensar ved avslag av søknaden	4
2.7.	Prosjektrekneskap	4
2.8.	Støtte frå offentlege instansar	4
2.8.1.	Tidlegare løyvd støtte	4
2.8.2.	Avslag på tidlegare søknad	4
3.	UTFYLLING AV SØKNADEN	4
3.1.	Problemstilling og konsekvens ved dagens løysing	4
3.2.	Konsekvensar ved dagens løysing	5
3.3.	Kva skal utviklast	5
3.3.1.	Før målet med prosjektet tiltaket	5
3.3.2.	Konsekvensar ved ny løysing	5
3.3.3.	Samanliknbare prosjekt	6
3.3.4.	Konkurrentar	6
3.4.	Gevinst etter gjennomføring	6
3.4.1.	Økonomiske gevinstar	6
3.4.2.	Kvalitative samfunnsøkonomiske gevinstar	6
3.5.	Risikopunkt	6
3.6.	Kor bør prosjektet forankrast	7
3.7.	Korleis skal prosjektet gjennomførast	7
3.8.	Overordna tidsplan og milepelar	7
4.	DRIFTSFASEN	7
4.1.	Kven skal ha ansvaret for den framtidige drifta	7
4.2.	Framtidige driftsresultat/budsjett	7
5.	SAMARBEID MED ANDRE	8
5.1.	Vil andre ha nytte av prosjektet	8
5.2.	Er det oppretta samarbeid med andre	8
6.	BUDSJETT FINANSIERING DRIFT	8
6.1.	Budsjett	8
6.2.	Finansieringsplan	8
6.3.	Driftsbudsjett	8
7.	FORANKRING MOT FØREMALET TIL TUF	8
7.1.	Hovudføremålet til Telemark Utviklingsfond	8
7.2.	Prosjekt tiltaket i høve til føremålet	9

1. GENERELL INFORMASJON

Vest-Telemark Næringshage AS vart i 2012 etablert som førebels einaste SIVA næringshage i Telemark. Næringshagens føremål er å stimulere til utvikling og vekst i næringshageverksemdene. Næringshagen skal vidare legge til rette for günderar og vera ein aktiv aktør i arbeidet med å etablere og utvikle høgkompetansesarbeidsplassar i Vest-Telemark.

Til å utvikle eit næringsbygg som skal hyse næringshagen har Vest-Telemark Næringsbygg AS engasjert seg. Saman med Kviteseid kommune skal ein restaurere «Finndalenbygget» som ligg sentralt i Kviteseidbyen.

Vest-Telemark Næringsbygg AS har som føremål å styrke og vidareutvikle næringslivet i regionen og er eigd av kommunane i øvre Telemark, fylkeskommunen og lokale bankar.

Vest-Telemark Næringshage AS og Vest-Telemark Næringsbygg AS har ikkje økonomisk vinning som mål og eventuelt overskot skal nyttast til vidare næringsutvikling i regionen.

2. INFORMASJON OM SØKAR – SØKNADEN

2.1. Samandrag av søknaden

Vest-Telemark Næringsbygg AS har etablert selskapet Vest-Telemark Næringspark AS og skal saman med Kviteseid kommune ruste opp «Finndalenbygget» i Kviteseidbyen som skal hyse Vest-Telemark Næringshage AS. Ein har rekna kostnaden totalt til 22 mill. og bygget vil stå ferdig våren 2014. Prosjektet er tenkt finansiert ved 9,5 mill. i aksjekapital, 2 mill. i tilskot frå TUF og kr. 12,5 mill. i lån.

Søknaden til TUF om støtte etter reglane om regional investerings- og sysselsetningsstøtte.

Ein søker såleis om eit tilskot på kr.2.000.000,- frå Telemark Utviklingsfond.

2.2. Oppdragsgjever Prosjekt eigar

Vest-Telemark Næringsbygg AS(VTN) har etablert Vest-Telemark Næringspark AS(VTNP) med ein aksjekapital på kr. 100.000,-. Ved ein emisjon vil VTN gå inn med 5,9 mill. i ny aksjekapital og Kviteseid Kommune med 3,5 mill.

Vest-Telemark Næringspark AS skal stå som eigar av bygget og er søker til TUF.

2.3. Godkjenning prosjekteigar

Vest-Telemark Næringsbygg AS har stifta Vest-Telemark Næringspark AS og Kviteseid kommunestyre har i sak 6/13 vedteke å gå inn med aksjekapital på 3,5 mill.

også dei ulike verksemdene i bygget også har konkrete planar om. Leigenivået i bygget ligg høgt i høve til leigemarknaden i regionen.

Ei investering på 22 mill. i bygg er ein stor utfordring og såleis er ein avhengig av at finansieringa i nokon mon vert ein dugnad, slik ein har lagt opp til saman med VTN, kommunen og TUF.

2.5. Godkjenning

Styret i VTNP som no er personidentisk med styret for VTN vil, når ein har fått inn bindande tilbod frå entreprenørar og finansiering er i orden fatte vedtak om gjennomføring av prosjektet.

2.6. Konsekvensar ved avslag av søknaden

Dersom TUF ikkje løyver midlar vil prosjektet bli utfordrande å realisere. Husleigenivået vil måtte aukast med det resultat at det vil vera mindre attraktivt å knytte seg opp til Næringshagen.

2.7. Prosjektrekneskap

Det vert ført eige prosjektrekneskap for restaurering av bygget. Rekneskapsfører er Vest-Telemark Økonomi og Rekneskap og Johre Revisjon er revisor for selskapet.

2.8. Støtte frå offentlege instansar

2.8.1. Tidligare løyvd støtte

Ut over aksjekapitalen i VTNP er det ikkje søkt eller løyvd midlar frå andre offentlege instansar utover TUF.

2.8.2. Avslag på tidligare søknad

Ein har ikkje fått avslag på søknader frå andre offentlege instansar

3. UTFYLLING AV SØKNADEN

3.1. Problemstilling og konsekvens ved dagens løysing

Etablering av Vest-Telemark Næringshage som SIVA næringshage var eit stort gjennombrut for næringsutviklingsarbeidet i Vest-Telemark. Næringshagen vil, saman med dei andre næringshageprosjekta i Vest-Telemark, kunne skape utviklingsmiljø ein ikkje har sett i regionen tidlegare. I dette biletet vil næringsbygga som skal hyse næringshagane vera av avgjerande verdi. Ein ynskjer at næringshagane skal framstå

som attraktive næringsmiljø der kompetanse, teknologi og bygg utgjør viktige element. Det har synt seg at det er vanskeleg å etablert slike næringsbygg på reint kommersiell basis. Marknaden for næringsbygg der ein skal basere seg på mindre nyetablerte leigetakarar er ikkje tilstade og då må eit som så ofte før i regionen ty til dugnad, der kommune, næringssselskap og offentlege tilskot vert sentrale.

For Vest-Telemark Næringsbygg AS har arbeidet med såkornfond i Vest-Telemark vore sentralt i dei seinare åra. Ein har gjeve tilsegn om 15 mill. dersom det vert tilført ytterlegare minst 15 mill. frå offentleg eller private investorar. Ein har etablert selskapet Vest-Telemark Invest AS, men det har synt seg tilnærma uråd å reise kapital til dette investeringsselskapet utover næringsbygg si tilsegn.

No har det kome planar om heile 4 nye næringshagar i Vest-Telemark som er avhengig av VTN sine ledige midlar og næringsbygg har funne det rett å nytte sin eigenkapital inn i desse næringshagane i Kviteseid, Seljord, Fyresdal og Nissedal.

Ein ser at VTN sin eigenkapital har vore avgjerande for å kunne realisere planane om næringshagar i Vest-Telemark, men det er ikkje tilstrekkeleg. Ein er også avhengig midlar frå TUF for å realisere næringshageeventyret i regionen som inneber heile 200 nye arbeidsplassar til Vest-Telemark

3.2. Konsekvensar ved dagens løysing

Næringshagens verde for næringsutvikling i Vest-Telemark er understreka tydleg under 3.1. Det er av avgjerande verde at Vest-Telemark får attraktive bygg der næringshagane kan få utvikle seg. Slik bygget no framstår er det ikkje meir ledig plass. Næringshagen er inne i ein positiv utvikling og det er no lyst ut 7 stillingar knytt til verksemder i næringshagen og fleire vil bli lyst ut i nær framtid. Responsen på utlysinga har vore overveldande med 150 søkarar til dei 7 stillingane.

3.3. Kva skal utviklast

Ein skal skape eit nøkternt, men attraktivt bygg som gjev SIVA næringshagen i Vest-Telemark ein attraktiv tilleggsverdi i form av moderne lokale i eit spanande næringsbygg.

3.3.1. Føremålet med prosjektet tiltaket

Gje gode fysiske rammer for SIVA Næringshagen i Vest-Telemark, slik at denne kan lukkast i målsetnaden med tilrettelegging for næringsutvikling i regionen.

3.3.2. Konsekvensar ved ny løysing

SIVA Næringshagen og miljøet i tilknytning til denne er det viktige. Bygget skal medverke til at miljøet får gode føresetnader for utvikling. Dette i form av tilpassa lokale i moderne bygg til akseptable leigepreisar.

3.3.3. Samanliknbare prosjekt

Det er ein utfordring å utvikle næringshagemiljø ute i distrikta. Spanande utviklingsmiljø er avhengig av at miljøet har ein viss størrelse. I Vest-Telemark har ein ikkje mange slike miljø, men ein kan sjå på verksemdar som AIR og HIT i Rauland, SWECO i Seljord, Statkraft og VTK i Tokke, VTNU i Kviteseid, Dyrsku'n i Seljord og dei vidaregåande skulane på Dalen og Seljord som døme på spanande næringsmiljø. Utanfor Vest-Telemark har ein t.d. Hellandtunet i Bø, NUAS på Notodden og Klosterøya og Herøya i Grenland.

3.3.4. Konkurrentar

Næringshagen i Kviteseid i oppussa lokale i Kviteseid vi vera ein inspirasjon for, snarare enn ein konkurrent til andre næringsmiljø i Vest-Telemark. Ein ser at arbeidet med Vest-Telemark Teknologipark i Seljord, Næringshagen i Treungen og Fyresdal har skyte fart det siste halve året. Det har alt vore samarbeid mellom næringshagane i Kviteseid og Fyresdal.

3.4. Gevinst etter gjennomføring

Ein ynskjer å kunne tilby næringshagemiljøet i Kviteseid eit attraktivt og moderne bygg, med akseptable leigeprisar. Eit bygg fylt med inntil 50 arbeidsplassar sentralt plassert i Kviteseid vil vera ein viktig utviklingsfaktor i Vest-Telemark i åra som kjem.

3.4.1. Økonomiske gevinstar

Aksjonærane, Vest-Telemark Næringsbygg AS og Kviteseid kommune, har ingen målsetnad å oppnå økonomisk vinst gjennom investeringa i Vest-Telemark Næringspark AS. Ein vonar over tid at investeringa kan gje ei avkastning slik at ein kan nytte kapitalen i det vidare arbeidet med næringsutvikling i Vest-Telemark.

Ein vil understreke at Vest-Telemark Næringsbygg AS ikkje deler ut utbytte og er ikkje eit skattepliktig selskap.

Heller ikkje Vest-Telemark Næringshage AS skal betale ut utbytte eller har økonomisk vinning som mål. Alt overskot i næringshageselskapet skal nyttast til vidare utvikling av miljøet/verksemdene

3.4.2. Kvalitative samfunnsøkonomiske gevinstar

Vi tek sikte på at bygget står ferdig våren 2014. Det vil då hyse 25 – 50 arbeidstakarar i eit spanande utviklingsmiljø i Vest-Telemark.

3.5. Risikopunkt

Byggekostnadene er kvalitetssikra, men igangsetting av prosjektet vil sjølvsagt vera avhengig av tilbodssummen etter utlyst konkurranse.

Talet på leigetakarar er ein føresetnad for igangsetting av prosjektet. Det ligg no føre signerte kontraktar for meir enn 50 % av utleigearealet.

3.6. Kor bør prosjektet forankrast

Vest-Telemark Næringspark AS skal drifte bygget, truleg i samarbeid med Vest-Telemark Næringsbygg AS slik at driftskostnadene vert akseptable.

3.7. Korleis skal prosjektet gjennomførast

Vi viser til vedlagte projektskisse og reknar med at byggearbeida kan ta til i mai 2013 med ferdigstilling våren 2014. Ein reknar med ein anbodskonkurranse i slutten av april 2013.

3.8. Overordna tidsplan og milepelar

- Fullfinansiering av prosjektet i løpet av april 2013
- Anbudskonkurranse i april 2013
- Vedtak om gjennomføring av prosjektet mai 2013
- Ferdigstilling april 2014

4. DRIFTSFASEN

4.1. Kven skal ha ansvaret for den fremtidige drifta

Vest-Telemark Næringspark AS skal i samarbeid med Vest-Telemark Næringsbygg AS ha ansvar for den framtidige drifta av bygget.

4.2. Framtidige driftsresultat/budsjett

Vi viser til vedlagte kalkyle 06.03.13 – Vest-Telemark Næringspark AS og leigesituasjonen pr. 06.03.2013.

Vi har tatt utgangspunkt i ein kostnad til bygget på 22 mill. og ein driftskapital på 2 mill. Aksjekapitalen er på 9,5 mill. og med tilskot frå TUF vil egenkapitalen bli på 11,5 mill. Lånekapitalen vert på 12.5 mill. med nedbetaling over 20 år og rente på 4,5 %. Årlege driftskostnader av bygget som ikkje vert dekt av leigetakarane er rekna til kr. 260'. Kalkyla/budsjettet viser eit driftsoverskot fyrst etter 6 år.

5. SAMARBEID MED ANDRE

5.1. Vil andre ha nytte av prosjektet

SIVA næringshagen i Kviteseid vil vera sentral i næringsutviklingsarbeidet i Vest-Telemark og det er eit tett samarbeid med øvrige næringshagar i regionen og arbeidet med å knytte noder til næringshagen vil etter kvart få auka prioritet.

5.2. Er det oppretta samarbeid med andre

Vest-Telemark Næringspark AS er eigd av Vest-Telemark Næringsbygg AS og Kviteseid kommune og eigarstrukturen inneber eit tett samarbeid. Vest-Telemark Næringsbygg AS som er eigd av kommunane i øvre Telemark, fylkeskommunen og lokale bankar eig i dag 10 bygg i øvre Telemark og ein har engasjert seg i arbeidet med næringshagebygga i Fyresdal, Nissedal og Seljord.

6. BUDSJETT FINANSIERING DRIFT

6.1. Budsjett

Viser til vedlagte Kalkyle 06.03.13 – Vest-Telemark Næringspark AS og det som er skrive under pkt. 4.2

6.2. Finansieringsplan

Sjå punkt 6.1.

6.3. Driftsbudsjetter

Sjå vedlagte kalkyle/budsjett 06.03.13 – Vest-Telemark Næringspark

7. FORANKRING MOT FØREMÅLET TIL TUF

7.1. Hovudføremålet til Telemark Utviklingsfond

«Fondet skal være et virkemiddel for å skape og underbygge en positiv befolkningsutvikling og næringsutvikling i alle deler av Telemark Fylke.

Fondet skal primært nyttes til realisering av målsettinger i regionale planstrategier for Telemark fylke og tilhørende regionale planer.

Fondet skal bygge opp under:

- Plan for bærekraftig Telemark, vedtatt i fylkestinget 09.12. 2009

- FOU strategi for Telemark, vedtatt i fylkestinget 09.12. 2009
- Regional plan for nyskaping og næringsutvikling
- Regional plan for reiseliv
- Strategiplan for idrett og friluftsliv
- Andre planer/strategier vedtatt av fylkestinget
- Regionale eller lokale planer som bygger opp under fondets formål

Fondet skal særlig støtte utviklingstiltak i næringssvake kommuner og kommuner med folketallsnedgang.»

7.2. Prosjekt tiltaket i høve til føremålet

Befolkningsutviklinga i Vest-Telemark har hatt ein jamn nedgang dei siste åra. Sidan år 2000 har det berre vore vekst i folketalet to år og i perioden er folketalet redusert med 3,8 %. Vest-Telemark er regionen med nest lågast folketalsutvikling på Austlandet og er rangert som nr. 77 av 83 regionar i landet.

I perioden 2000 til 2011 har talet på arbeidsplassar i Vest-Telemark auka med 4,3 %, noko som er mykje svakare enn landsgjennomsnittet.

SIVA næringshagen er ein etablering der Telemark Fylkeskommune medverkar til finansieringa. Næringshagen høyrer saman med etablerartenesten og inkubatorane i fylke fyrstelinetenesta i Telemark. Dette er sentrale verkemiddel for næringsutvikling i fylket.

Ein vellukka etablering og utvikling av SIVA næringshagen i Vest-Telemark vil vera av stort verdi for næringsutvikling i Telemark og eit tilpassa og konkurransedyktig næringsbygg er avgjerande for at Vest-Telemark Næringshage AS skal lukkast.

Vedlegg:

- Skisseprosjekt 04.03.2013 – Vest-Telemark Næringspark AS
- Kalkyle 06.03.13 – Vest-Telemark Næringspark AS
- Leigesituasjonen pr. 06.03.2013 – Vest-Telemark Næringspark AS
- Kort presentasjon av Vest-Telemark Næringshage AS
- Power Point presentasjon av Vest-Telemark næringshage v/ dagleg leiar Eirik Håskoll Næss – Morgedal 26.02.2013.

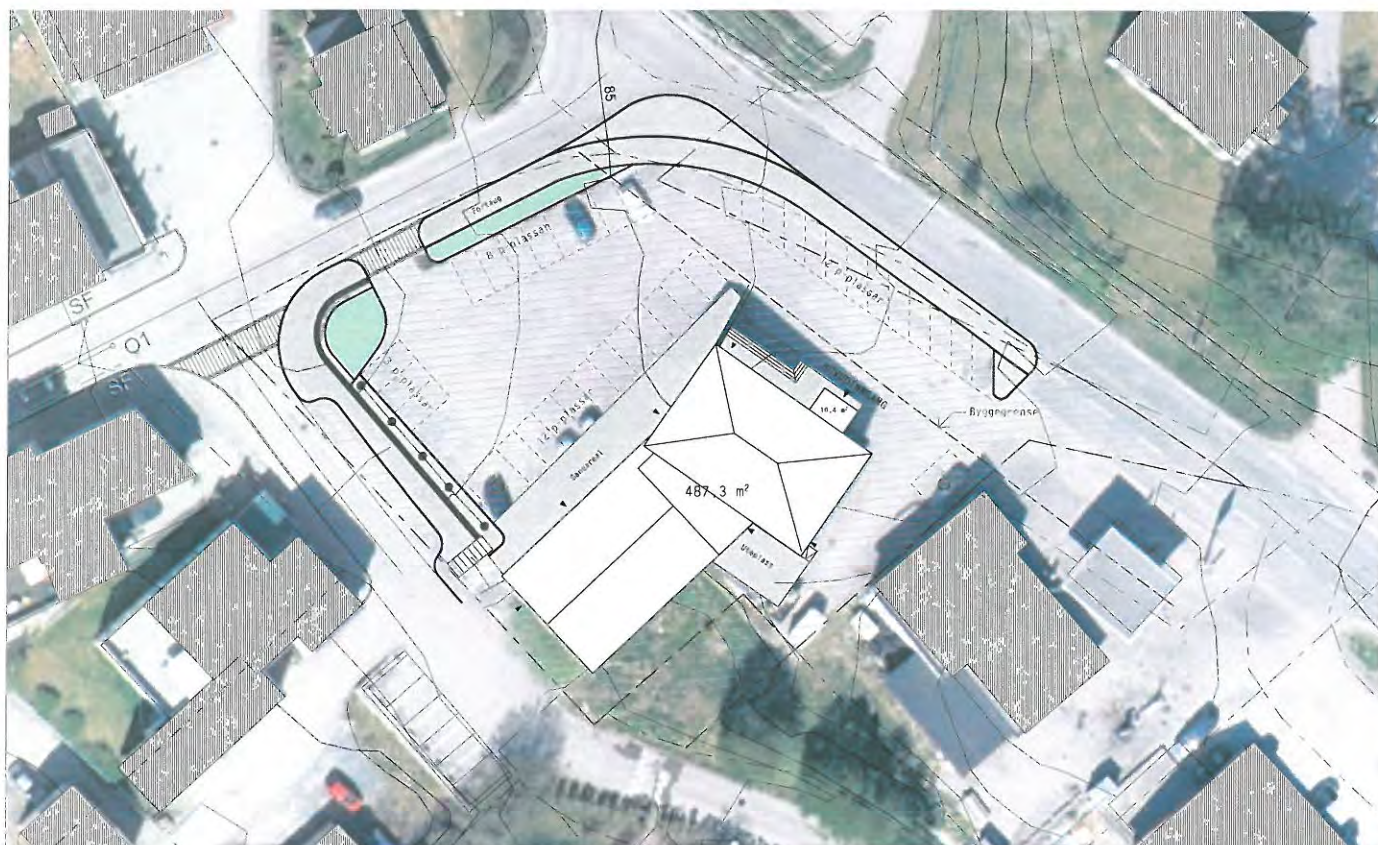
Kviteseid, 8. mars 2013

Vest-Telemark Næringspark AS

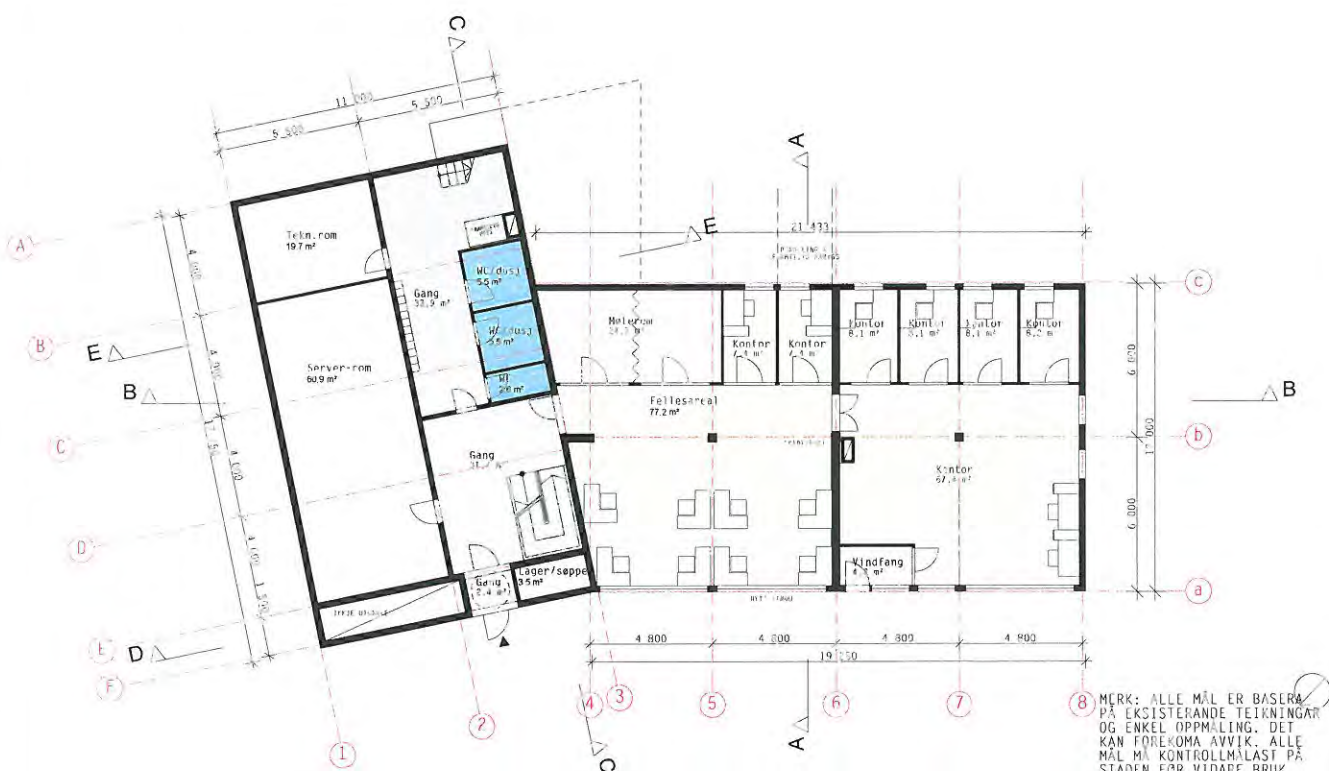


Haldor Kaasin

Dagleg leiar



PROJEKT Kviteseid Næringshage Ombygging forretningsbygg	BYGGERIS Vest-Telemark Næringsbygg AS ARKITEKT Skisseprosjekt	TITTEL Situasjonsplan MÅSTOKKE 1:500 i A3 DATO 04.03.2013 PROJEKTNR. 1201	WFD TEAM ARKITEKTUR SF, ARKITEKT i 3rd Vg 11 80 88 18 71
--	--	--	---



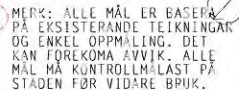
PROJEKT Kviteseid Næringsshage Ombygging forretningsbygg	BYGGEMÅT Vest-Telemark Næringsbygg AS TEIKNINGSÅR Skisseprosjekt	TEIKNING Plan 1. Etasje MÅLSTOKK 1:200 i A4 DATO 04.03.2013 PROSJEKTNR. 1201
---	---	---

ARKITEKTUR SHARKITEKT AS SHARKITEKT AS 3890 Linné 2 00 90 00 11 71

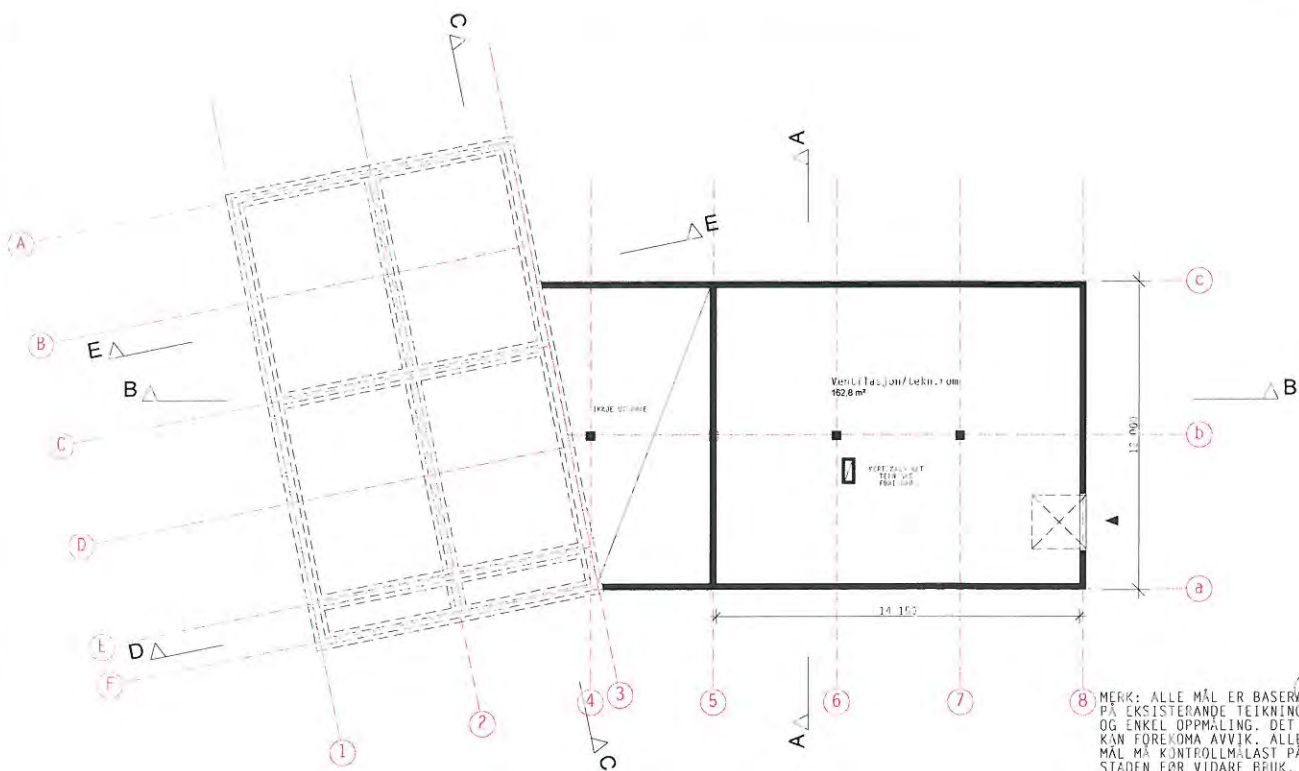


MERK: ALLE MÅL ER BASERT
PÅ EKSISTERENDE TEIKNINGER
OG ENKEL OPPMÅLING. DET
KAN FOREKOMME AVVIK. ALLE
MÅL MÅ KONTROLLMÅLST PÅ
STADEN FØR VIDARE BRUK.

PROSJEKT Kviteseid Næringsshage Ombygging forretningsbygg	BESKRIVELSE Vest-Telemark Næringsbygg AS TEIKNINGSTAVLE Skisseprosjekt	TITTEL Plan 2. Etasje MÅLSTOKK 1:200 i A4 DATO 04.03.2013 PROSJEKTNR. 1201	ARKITEKTUR SP-ILAP/TEKT # 3890 versjon 0.00 30.06.18.71
--	---	--	--



PROJEKT: Kviteseid Næringsshage Ombygging forretningsbygg	BYGNINGSFAG: Vest-Telemark Næringsbygg AS	TITTEL: Plan 3. Etasje	ARKITEKTUR ARKITEKTUR
DR. KONT. FASE:	Skisseprosjekt	MALESTOKK: 1:200 i A4 DATO: 04.03.2013 PROSJEKT NR.: 1201	SIVILARKITEKT 23100 Vogn. nr 90 68 18 71

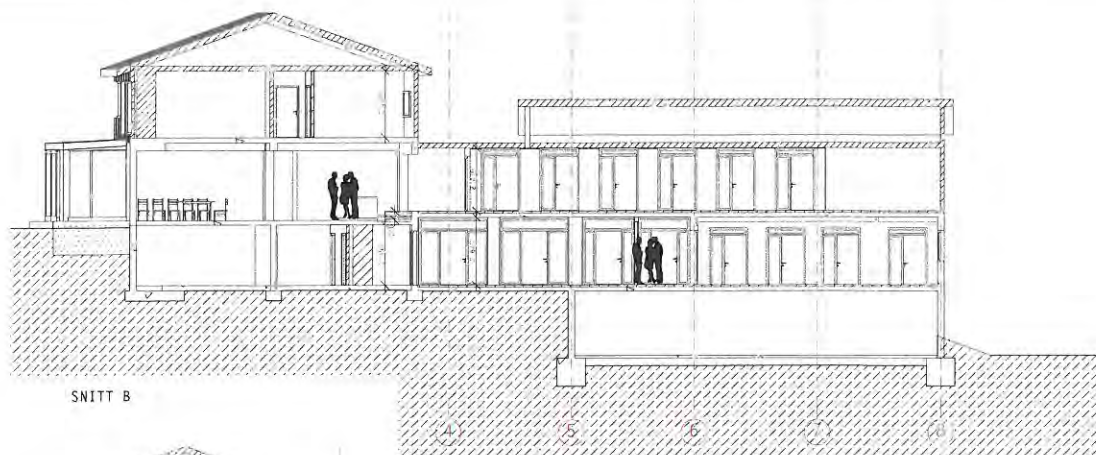


PROJ. EIT:
Kviteseid Næringshage
Ombygging forretningsbygg

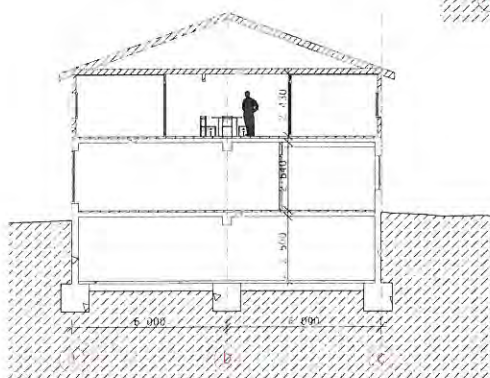
PROJ. EIT:
Vest-Telemark Næringsbygg AS
Skisseprosjekt

PROJ. EIT:
Kjellar
MALESTOKK: 1:200 1 A4 DATO: 04.03.2013 1201

PROJ. EIT:
ARKITEKTUR
SKALA/UTLEGG: 1:200 1 A4 04.03.2013



SNITT B



SNITT A

MERK: ALLE MÅL ER BASERA
PÅ EKISTERANDE TEIKNINGER
OG ENKEL OPPMÅLING. DET
KAN FOREKOMME AVVIK. ALLE
MÅL MÅ KONTROLLMÅLST PÅ
STADEN FØR VIDARE BRUK.

PROJEKT: Kviteseid Næringshage Ombygging forretningsbygg	EIER/UTVÆRKS: Vest-Telemark Næringsbygg AS DR. KONTROLLANSER: Skisseprosjekt	TITTEL: Snitt A og B MÅLSTOKK: 1:200 DATO: 04.03.2017 PROJEKTERER: 1201	ARKITEKTUR SKISSEPROJEKT 2017 03 04 12 01
---	---	---	--

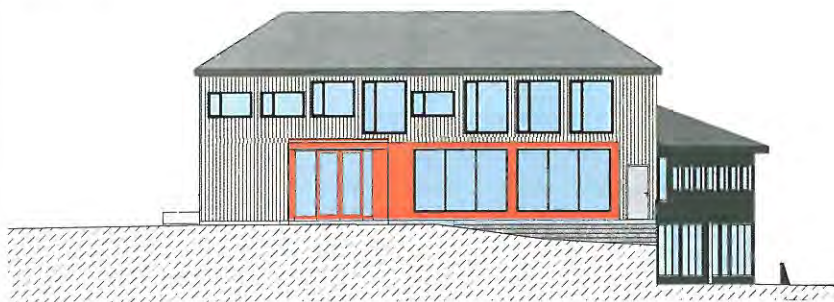


MERK: ALLE MÅL ER BASERT
PÅ EKISTERANDE TEIKNINGAR
OG ENKEL OPPMALING. DET
KAN FOREKOMMA AVVIK. ALLE
MÅL MÅ KONTROLLMALAST PÅ
STADEN FOR VIDARE BRUK.

PROJEKT: Kviteseid Næringshage Ombygging forretningsbygg	EIGENDOMMER: Vest-Telemark Hæringsbygg AS	TITTEL: Snitt C og D	ARKITEKT: ARKITEKTUR
E. KHNr.: 1032 Skisseprosjekt	MÅLSTOKK: 1:200 DATO: 04.03.2013 FASE: 2013.1 1201	SK. ARKITEKT 1:200 Vg. 11 50 58 1871	



FASADE VEST



FASADE NORD

MERK: ALLE MÅL ER BASERT
PÅ EKSISTERENDE TEIKNINGER
OG ENKEL OPPMÅLING. DET
KAN FOREKOMME AVVIK. ALLE
MÅL MÅ KONTROLLMÅLES PÅ
STADEN FØR VIDARE BRUK.

PROJ. E47:
Kviteseid Næringshage
Ombygging forretningsbygg

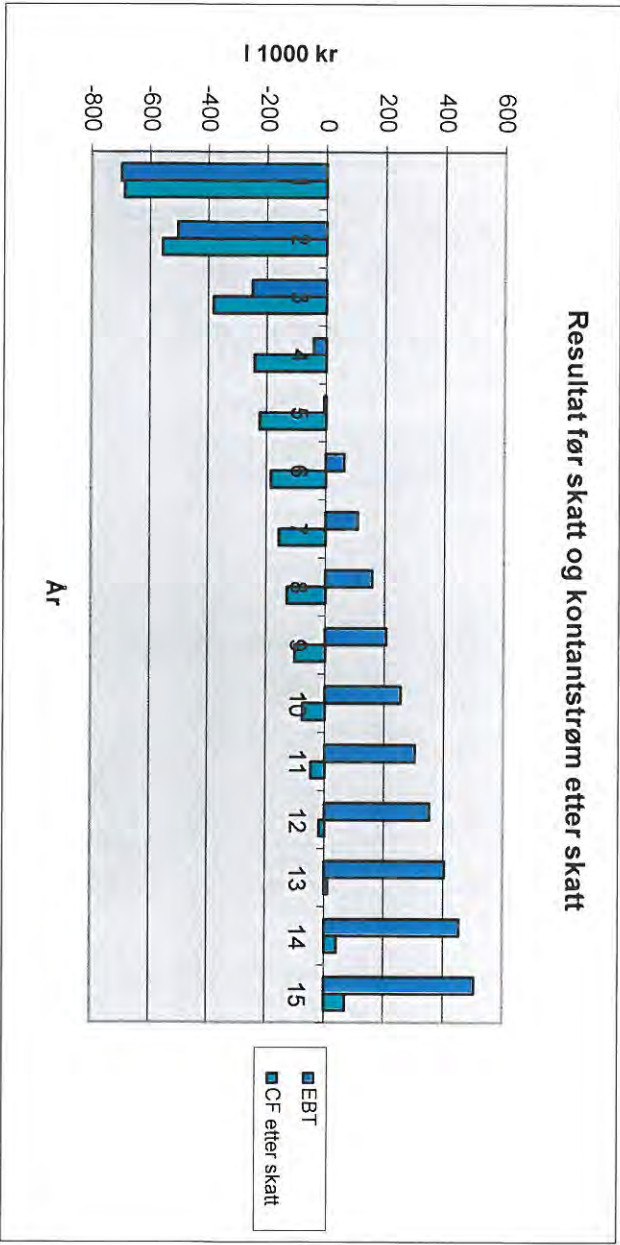
BYTTEREG.:
Vest-Telemark Næringsbygg AS
TEIKNING: FASE 1
Skisseprosjekt

BYGGEREG.:
Fasade Nord og Vest
MÅLSTORKE: 1:200 i A4
DATO: 04.03.2013
FOTOTEIKNING: 1201

ARKITEKTUR
SI-ARKITEKT 0-1890 (opp. nr. 90.68.18.7)

Kalkyle 06.03.13- Vest-Telemark Næringspark AS

Egenkapital	11 500
Avskrivningsgrunnlag	22 000
Lånekapital totalt	12 500
Leieinntekt	565
FDV	%
Skatt	28 %
Driftskapital	2000
Avskrivning eiendom	2 %
Inflasjon	2 %
Lånerente	4,50 %
Løpetid år	20
Årlig avdrag (serie)	625
Potensiale ledige	

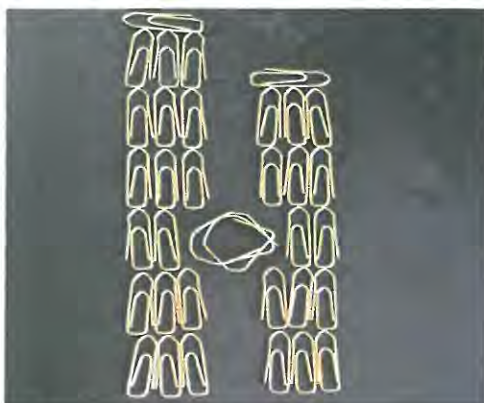


År	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Resultat:															
Leieinntekter	565	700	900	1 050	1 050	1 100	1 122	1 144	1 167	1 191	1 214	1 239	1 264	1 289	1 315
Driftskostnader	260	240	220	200	200	220	230	240	250	260	270	280	290	300	310
Finanskostnader	563	534	506	478	450	422	394	366	338	309	281	253	225	197	169
Avskrivning eiendom	440	431	423	414	406	398	390	382	374	367	360	352	345	338	332
EBT	-698	-506	-249	-42	-6	60	108	157	205	254	304	353	403	454	504
Skatt	-195	-142	-70	-12	-2	17	30	44	58	71	85	99	113	127	141
Arsres.	-502	-364	-179	-30	-4	43	78	113	148	183	219	254	290	327	363
CF															
EAT	-502	-364	-179	-30	-4	43	78	113	148	183	219	254	290	327	363
Avskrivninger	440	431	423	414	406	398	390	382	374	367	360	352	345	338	332
Avdrag lån	625	625	625	625	625	625	625	625	625	625	625	625	625	625	625
CF etter skatt	-687	-558	-382	-241	-223	-184	-157	-130	-103	-75	-47	-18	11	40	70
Driftskapital	2 000														
Likviditetsbeholdning	2 000	1 442	1 061	819	596	412	255	125	22	-53	-100	-118	-107	-67	2

Leigesituasjonen pr. 0603.2013

Verksemd	Landskap	Cellekontor	Totalt	Leigepris pr. kontor pr.mnd		Total leige pr. mnd		Total leige pr. år		Potensiale nye for arbeidsplassar		Forventa årleg leige etter 3 år
VTNU	4	3	7	1800/1300	10600	127200	0	127200				
NC Spectrum		10	10	1800/1300	18000	216000	10	432000				
Nima		1	1	1800/1300	1800	21600	1	43200				
Nordbø Software		1	1	1800/1300	1800	21600	1	43200				
Nord Consult				1800/1300								
Johre Revisjon		1	1	1800/1300	1800	21600	0	21600				
Dataservice Rjukan	1		1	1800/1300	1300	15600	1	31200				
Novelda	1		1	1800/1300	1300	15600	1	31200				
Systemitech		1	1	1800/1300	1800	21600	1	43200				
VestTelemark Næringssh.	2	1	3	1800/1300	4400	52800	0	52800				
Serverrom						20000		20000				
Kjellar						10000		10000				
Transisto AS		1	1	1800/1300	1800	21600	1	43200				
Totalt	8	19	27		44600	565200	16	898800				
Ledige lokaler	7			1800/1300	12600	151200	50	1050000				

Vest-Telemark Næringshage AS



Om næringshagen:

Vest-Telemark Næringshage AS er Telemarks første næringshage i SIVAs næringshageprogram. Selskapet ble etablert i januar 2012 under navnet Kviteseid Næringshage AS, men skiftet 9. november 2012 navn til Vest-Telemark Næringshage AS.

Næringshagens formål er å stimulere til utvikling og vekst i næringshagebedriftene. Næringshagen skal også legge til rette for grundere og være en aktiv aktør i arbeidet med å etablere og utvikle høykompetansearbeidsplasser i regionen. Selskapet har ikke økonomisk vinning som formål, og eventuelt overskudd skal komme selskapet til gode og benyttes i utviklingsarbeidet.

Hva hjelper vi med?

Ny bedrift:

Når du starter ny bedrift kan næringshagen hjelpe deg med skjemaer, lokaler og nødvendig kompetanse.

Utfordringen er idéene og så alt arbeidet som foredler dem til levedyktige bedrifter.

Idéen har du. Landets 60 næringshager hjelper deg med lokaler og bistand, de skaper en stimulerende klynge av bedrifter, de utvikler kompetanse, de er med på markedsutvikling, de kjenner FoU-miljøene, de bistår med rekruttering, og de kobler din idé med kapital.

Videreutvikle bedrifter:

Næringshager er også et tilbud til bedrifter som eksisterer fra før.

Når du kommer til oss med dine idéer til videreutvikling og vekst, kan du få bistand til

- søknader
- forretningsutvikling
- markedsarbeid
- rekruttering
- egen kompetanseutvikling

Næringshagene kan sette deg i forbindelse med

- finansiering

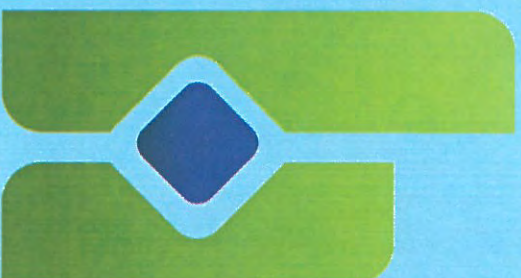
- FoU-institusjoner
- leverandører
- styrekompetanse

Lokaler i bedriftsmiljø

Næringsshagen holder til i Kviteseidgata 18, og lokalene er planlagt renoveret i løpet av 2013. Vi vil da tilby attraktive forretningslokaler som er tilrettelagt for samspill mellom bedrifter. Næringsshagen jobber med å legge til rette for fellesløsninger på praktiske kontorbehov og behov for spesialkompetanse som regnskapsføring, advokat, revisor, dataløsninger etc.

Trenger du et kontor i felleskap har vi også i dag mulighet til å tilby noen få ledige plasser.

Vest-Telemark næringshage



Eirik Håskoll Næss
Morgedal - 26.02.2013



Vest-Telemark Næringshage AS

- Etablert: 31 januar 2012
- Daglig leder: Eirik Håskoll Næss
- Antall målbedrifter: 12

Et levedyktig næringshageprogram!

1998

Næringsprogrammet
etableres

Programperiode 1

Fokus:

Samlokalisere
kunnskapsintensive
virksomheter for å bygge
et større faglig og sosialt
miljø

2006

Næringshageprogram
videreføres

Programperiode 2

Fokus:

Utviklings- og
nyskappingsaktivitet rettet
mot bedriftene i eller
tilknyttet sam-
lokaliseringsmiljøet

2011

Næringshageprogram
Vedtatt videreført

Programperiode 3

Fokus:

Innovasjon og nyskaping
ved å fremme
næringshagenes
kompetanseutvikling og
nettverksutvikling rettet
mot nasjonale og
internasjonale bedrifts-
og kunnskapsmiljøer.

Hovedføringer i næringshageprogram 2011-2021

- Vektlegger innovasjon og nyskaping
- Fremmer næringshagenes kompetanseutvikling og nettverksutvikling rettet mot nasjonale og internasjonale bedrifts- og kunnskapsmiljøer.
- Bidrar til bedriftsetablering, videreutvikling og vekst hos små og mellomstore bedrifter i distriktene.

Visjonær og målretta satsing på framtida

Visjon 2011 -2021 for Næringshageprogrammet

- Næringshageprogrammet skal bidra til å utvikle attraktive bedrifter og arbeidsplasser i hele Norge for morgendagens talenter.

Hovedmål 2011 -2021 for Næringshageprogrammet :

- Økt verdiskaping gjennom tilrettelegging av kunnskapsarbeidsplasser i hele landet
- Et virkemiddel for fylkeskommunen og bidrar til at fylkeskommunens rolle som regional utviklingsaktør styrkes

Programmål

- Nyetableringer og vekst
- Økt verdiskaping
- Økonomisk merverdi for bedriftene
- Internasjonalisering
- Nettverksbygging

Sitater fra eierne

«At den fyrste næringshagen i Telemark kjem til kommunen vår, det er eit eventyr»

Torstein Tveito – Ordfører i Kviteseid

Eventyrets gode hjelpere



Næringshagens målbedrifter

Bedrift	Virksomhetsområde
NC Spectrum AS	Nettverk og bredbånd
Nord Consult AS	Konsulentvirksomhet Subseamarkedet
Novelda AS	Nanoteknologi kortholdsradar
Nimia AS	Webdesign
Nordbø Software AS	Applikasjonsutvikling
Dataservice Rjukan AS	Bedriftssupport
Systemitech AS	SMB IT-løsninger
Foresight Solutions AS	Applikasjonsutvikling
Transisto AS	App utvikling
Vest-Telemark Økonomi og Rekneskap	Regnskap
NC Services	Helse IKT systemer
Kviteseid Næringslag	Interesseorganisasjon

Mål for Vest-Telemark Næringshage AS

- Stimulere samlokaliserte og tilknytta selskap til utvikling og vekst.
- Oppmuntre grunderne og nyetablerere til etablering i næringshagen og bistå i etablering
- Skape stor tiltrekningskraft til næringshagen gjennom å ha et godt faglig og sosialt miljø.

Krav til oss som næringshage

Næringshagen skal legge til rette for:

- Et utviklingsmiljø
- Samlokalisering av bedrifter
- Mulighet for at kunnskapsbedrifter utenfor samlokaliseringen kan være deltaker i miljøet
- Koblinger mellom bedrifter og fagmiljø, skoler, FOU-miljø
- Utløse vekstpotensial for nyetablerte bedrifter og eksisterende næringsliv.
- Bedre det forretningsmessige tjenestetilbudet og kompetansetilbudet i regionen

Vår rolle i det regionale innovasjonssystemet

MÅL

Økt verdiskaping og utvikling for næringslivet og for regionen

VIRKEMIDLER

IN, Forskningsrådets programmer, klyngeutvikling, nettverkssamarbeid, FOU-miljøer

Næringshagen

Inkubator og øvrige utviklingsselskap

Kunnskapsparker

Kommunenes førstelinjetjeneste

MÅLGROPPER

Etablerere og eksisterende næringsliv

Hva har skjedd i Vest-Telemark Næringshage?

5 nye bedrifter har meldt seg på laget etter oppstart i august 2012:

- Nord Consult AS
- Nimia AS
- Dataservice Rjukan AS
- Foresight Solutions AS
- Transisto AS

Vi vokser!

Annonse fra VTB 22. desember, 5. januar og 31. januar.

Totalt ble det mottatt ca 175 søknader på stillingene.

Første nye ansatte begynte 26.02

Vest-Telemark Næringshage



Vest-Telemark Næringshage AS Kviteseid

Næringshagen

Vest-Telemark Næringshage AS ble etablert i januar 2012. Næringshagen har utgangspunkt i det voksende ICT- og teknologimiljøet i Kviteseid, og er Telemarks første næringshage i SIVAs næringshageprogram. Næringshagen finansieres i samarbeid mellom SIVA, Telemark fylkeskommune og næringshagebedriftene. Næringshagen har pr i dag 10 medlemsbedrifter.

50 arbeidsplasser

Næringshagens formål er å stimulere til utvikling og vekst i næringshagebedriftene. Næringshagen skal også legge til rette for gründere og være en aktiv aktør i arbeidet med å etablere og utvikle kompetansearbeidsplasser i regionen. Næringshagen har et klart og tydelig mål om vekst i antall arbeidsplasser. Ved målrettet arbeid skal vi bli 50 ansatte i næringshagemiljøet i Kviteseid. Sny nye stillinger lyser ut i disse dager.

SIVA

SIVA satser tungt på næringshagen i Kviteseid, og har ambisjoner når det gjelder å skape nye arbeidsplasser. SIVA er representert i næringshageselskapets styre, og ved en nylig gjennomført aksjonærstiftning gikk SIVA inn på eiersiden. SIVA har en eierandel på 20 % i selskapet.

Grunder

Vi ønsker gründere og kompetansebedrifter velkommen for en utfordrende samtale. Kanstille blir din bedrift del av vårt fellesskap? Vi ønsker deg med på laget i et spennende miljø. Ta kontakt med daglig leder i næringshageselskapet. Les mer på www.vtbn.no

Kontaktinfo

Vest-Telemark Næringshage AS
Kviteseidgata 18
3850 Kviteseid

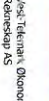
Daglig leder: Erik Håskoll Nass

Tele: 99482724

Epost: en@vtbn.no



Vest-Telemark Næringshage



Våre bedrifter opplever god vekst, og vi søker derfor etter kandidater til følgende stillinger:

Prosjektmedarbeider

Vest-Telemark Næringshage AS søker dyktig prosjektmedarbeider i ca 30% stilling for en prosjektperioade på et år til vårt kontor/leieskip i Kviteseid. Arbeidsoppgaver vil være generelle kontorfunksjoner og serviceoppgaver for næringshagen og dens medlemsbedrifter.

Vil du vite mer om stillingen eller har andre spørsmål, se www.vtbn.no eller ta kontakt med Erik Håskoll Nass på tlf 99 48 27 24. Søknadsfrist 05.02.2013

Utviklingsingeniør

Novelda AS utvikler høyteknologiske fullintegrerte elektronikkomponenter for mobiltelefoner og andre bærbare elektroniske produkter. Vi har spesialisert seg på løsninger basert på Ultra Wideband Impulse Radio (UWB-IR) teknologi og har utviklet ulike løsninger basert på dette prinsippet. Novelda AS har i dag 22 ansatte fordelt på kontorer i Kviteseid og Oslo.

Vi ønsker nå å utvide vårt utviklingsteam med en ny medarbeider som primært vil ha fokus på applikasjonutvikling. I tillegg vil du delta i applikasjonstestet kundesupport. Vil du vite mer om stillingen eller har andre spørsmål, ta kontakt med Kjell-Har Hosum på job-kv@novelda.no eller tlf. 35 05 32 23 eller se www.novelda.no. Søknadsfrist 10.02.2013

Nettverkstekniker

NC-Spectrum AS bistår kommuner, e-veik og andre nettaiere med design, prosjektering, bygging og drift av nettverk og bredband. NC-Spectrum har tung kompetanse på fiber, DSL, radiolinje, trådløst og andre teknologier.

NC-Spectrum AS søker tekniker med erfaring innen nettverk, infrastruktur og CISCO-løsninger. Det er ønsket at en har CCNA-sertifisering eller tilsvarende, og har eller kan ta CCNA i løpet av 2013. Send kortfattet søknad med CV til eva.brekke@nc-spectrum.no.

For mer informasjon se www.nc-spectrum.no eller ta kontakt med Eva Brekke på telefon 35 20 30 00. Søknadsfrist 10.02.2013

Senior Netverkstekniker

NC-Spectrum AS søker senior netverkstekniker med erfaring innen nettverk, infrastruktur og CISCO-løsninger. Det er ønsket at en har CCNA-sertifisering eller tilsvarende, og har eller kan ta CCNA i løpet av 2013. Send kortfattet søknad med CV til eva.brekke@nc-spectrum.no.

For mer informasjon se www.nc-spectrum.no eller ta kontakt med Eva Brekke på telefon 35 20 30 00. Søknadsfrist 10.02.2013

Ingeniører/Senioringeniører

Nord Consult er et ingeniøringsselskap som i hovedsak jobber innenfor offshore og mekaniske fag med hovedvekt på det voksende subseamarkedet. Vi har over 20 års fartid innen subseamarkedet, og våre erfaringer medarbeidere gjør oss til en senior i bransjen.

Vårt marked er i sterk vekst, og vi ønsker i kontakt med kvalifiserte prosjektingeniører, designere, kvalitetingeniører og prosjektstyringspersonell som kjemmer subseamarkedet. Send oss en kortfattet CV til firmapost@nordconsult.no, eller ring Arnt Helge på tlf 32 42 00. Søknadsfrist 10.02.2013

Søknadsfrist: 10.02.2013

Systemkonsulent

Systemtecht AS ble etablert i 2008, og leverer komplette ICT-løsninger til små og mellomstore bedrifter i det sentrale distriktområdet. Selskapet har hovedkontor i Kongsvær, med vedleggskontor i Drammen og i Vest-Telemark. Vi har over 20 års fartid innen subseamarkedet, og våre erfaringer medarbeidere gjør oss til en senior i bransjen.

Vårt marked er i sterk vekst, og vi ønsker i kontakt med kvalifiserte prosjektingeniører, designere, kvalitetingeniører og prosjektstyringspersonell som kjemmer subseamarkedet. Send oss en kortfattet CV til firmapost@nordconsult.no, eller ring Arnt Helge på tlf 32 42 00. Søknadsfrist 10.02.2013

Søknadsfrist: 10.02.2013

Hos Systemtecht AS vil du bli en sentral og viktig medarbeider. Du vil få stor ansvar og utfordringer i den videre utviklingen av selskapet. Den rette kandidaten har erfaring innen Windows servere, virtualisering, nettverk, backup og klienter.

For nærmere informasjon om stillingen, ta kontakt med daglig leder Torfinn Bråttum, tlf 98 26 96 90 eller se www.systemtecht.no. Kortfattet søknad med CV sendes til e-post: torfinn@systemtecht.no. Søknadsfrist 10.02.2013

„Ein ny vi over Vest-Te

KVITESFJELD: Han er dagleg leiar for den einaste SIVA næringshaugen i Telemark, Opphavleg Jundering. Eirik Håskoll Ness (54), er ein positiv nyllygta kvitesfjelding frå Oslo. Han gjer seg stort til galskapen i Vrådal opnar.

Han har angrept to århundrer på å bli ein del av Vest-Telemark. Han har fått seg femhundt gull og sølvmedaljer og har fått seg ein del gull og sølvmedaljer.

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

Søkjjar



OVERFELDIA - 44 år og 20 års erfaring med næringslivet er det anerkjente

Det grov i næringsshagen i Kvitesfjeld aukar stadig, og talet på bedrifter er no oppe i åtte. Næringsshagen får 900 000 kroner i offentlege tilskot årlig.

VTB Anne Sofie Tvealand
anne.tvealand@vtb.no



SATSER PÅ SKI: Fridalens IK1-senteret fram til høsten. Bygget skal fylles opp med rundt 50

kompetansetvedtaksleder Einar Rind (tv) og Eirik Håskoll Ness er sentrale i satsingen. FOTO: KNUF MEDGEM

Storstilt kompetansesatsing

Tidens kompetansesatsing er på gang i Kvitesfjeld.

Kvitesfjeld

KVITESFJELD: Lederen for Vest-Telemark Næringshage, Eirik Håskoll Ness, har fått seg en del gull og sølvmedaljer. Han har fått seg femhundt gull og sølvmedaljer.

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

Hale regionen

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

Ambisjoner med

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

Over 120 skole

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

Over 120 skole

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

FAKTA

Næringsshagen

«Kvitesfjeld» er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark. Det er det som har gjort oss til ein del av Vest-Telemark.

Næringshagene – en samfunnsinvestering!

- Et kraftsenter for lokal verdiskaping
- Reduserer kunnskapsflukt – og tiltrekker seg kunnskap
- Er et viktig bidrag til distriktskommunenes framtidige utvikling fordi de skaper og opprettholder kompetansearbeidsplasser i lokalsamfunnet
- Bygger opp attraktive arbeidsplasser med næringsmiljøer og arbeidsplasser for høyt utdannede personer
- Er en del av grunnfjelllet i distriktsnæringslivet
- Opprettholder og forsterker utviklingsmiljøer som tilrettelegger for fornying og vekst i SMB-segmentet

Status 2012

- Vi er 42 lokale næringshager – tilknyttet SIVA gjennom eierskap eller tilskudd – med aktiviteter på 42 steder i Norge

SØKNAD OM STØTTE
TIL
FN EIGEDOM AS
FOR ETABLERING AV
NÆRINGSBYGG FOR NÆRINGSHAGE I FYRESDAL

INNHALDSLISTE

1.	GENERELL INFORMASJON	3
2.	INFORMASJON OM SØKAR – SØKNADEN	3
2.1.	Samandrag av søknaden	3
2.2.	Oppdragsgjevar Prosjekt eigar	3
2.3.	Godkjenning prosjekteigar	4
2.4.	Økonomisk kontroll vurderingar	4
2.5.	Godkjenning	4
2.6.	Konsekvensar ved avslag av søknaden	4
2.7.	Prosjektrekneskap	4
2.8.	Støtte frå offentlege instansar	4
2.8.1.	Tidlegare løyvd støtte	4
2.8.2.	Avslag på tidlegare søknad	4
3.	UTFYLLING AV SØKNADEN	5
3.1.	Problemstilling og konsekvens ved dagens løysing	5
3.2.	Konsekvensar ved dagens løysing	5
3.3.	Kva skal utviklast	5
3.3.1.	Førmålet med prosjektet tiltaket	6
3.3.2.	Konsekvensar ved ny løysing	6
3.3.3.	Samanliknbare prosjekt	6
3.3.4.	Konkurrentar	6
3.4.	Gevinst etter gjennomføring	6
3.4.1.	Økonomiske gevinstar	6
3.4.2.	Kvalitative samfunnsøkonomiske gevinstar	7
3.5.	Risikopunkt	7
3.6.	Kor bør prosjektet forankrast	7
3.7.	Korleis skal prosjektet gjennomførast	7
3.8.	Overordna tidsplan og milepelar	7
4.	DRIFTSFASEN	7
4.1.	Kven skal ha ansvaret for den framtidige drifta	7
4.2.	Framtidige driftsresultat/budsjett	7
5.	SAMARBEID MED ANDRE	8
5.1.	Vil andre ha nytte av prosjektet	8
5.2.	Er det oppretta samarbeid med andre	8
6.	BUDSJETT FINANSIERING DRIFT	8
6.1.	Budsjett	8
6.2.	Finansieringsplan	8
6.3.	Driftsbudsjett	8
7.	FORANKRING MOT FØREMALET TIL TUF	8
7.1.	Hovudføremålet til Telemark Utviklingsfond	8
7.2.	Prosjekt tiltaket i høve til føremålet	9

1. GENERELL INFORMASJON

FN Eigedom AS er eit selskap under stifting med føremål å bygge næringslokaler for næringshagen i Fyresdal. Næringshagens føremål er å stimulere til utvikling og vekst i næringshageverksemdene. Næringshagen skal vidare legge til rette for günderar og vera ein aktiv aktør i arbeidet med å etablere og utvikle arbeidsplassar i Fyresdal.

Til å utvikle næringsbygget som skal hyse næringshagen i Fyresdal har fleire interessentar engasjera seg. Saman med Fyresdal kommune har Vest-Telemark Næringsbygg AS, Telemark Lys AS, Fyresdal skogeigarlag, Faun Naturforvaltning AS og Fyresdal Næringsorganisasjon teikna seg for ein aksjekapital på til saman kr. 6,95 mill. Denne kapitalen er eit døme på stor vilje til næringsutvikling i Fyresdal og Vest-Telemark.

2. INFORMASJON OM SØKAR – SØKNADEN

2.1. Samandrag av søknaden

FN Eigedom AS skal kjøpe noverande næringsbygg og utvide bygget med 400 m2 slik at ein totalt har 800 m2 med plass til 50 arbeidsplassar totalt. I dag arbeider det om lag 23 personar i bygget og det ein tek no sikte på å legge til rette for ei dobling og såleis bli eit av dei største arbeidsmiljøa i Fyresdal.

Ein har rekna totalkostnaden for bygget til 14.5 mill. og at det vil stå ferdig våren 2014. Prosjektet, inkl. driftskapital på 1,5 mill., er tenkt finansiert ved 6,95 mill. i aksjekapital, 1,6 mill. i tilskot frå TUF og 7,45 mill. i lån.

Søknaden til TUF om støtte er etter reglane om regional investerings- og sysselsettingsstøtte.

Ein søker såleis om eit tilskot på kr.1.600.000,- frå Telemark Utviklingsfond.

2.2. Oppdragsgjevar Prosjekt eigar

FN Eigedom AS vert i løpet av april stifta med ein aksjekapital på kr. 6.950.000,-. Det er gjort formelle vedtak om fylgjande aksjeinnskot:

Fyresdal kommune	kr. 2.400.000,-
Vest-Telemark Næringsbygg AS	kr. 1.500.000,-
Telemark Lys AS	kr. 1.500.000,-
Fyresdal Skogeigarlag	kr. 1.000.000,-
Faun Naturforvaltning AS	kr. 500.000,-
Fyresdal Næringsorganisasjon	kr. 50.000,-
Sum aksjekapital	kr. 6.950.000,-

FN Eigedom AS skal stå som eigar av bygget og er søker til TUF.

2.3. Godkjenning prosjekteigar

FN Eigedom AS er under stifting med ein aksjekapital på 6,95 mill.

2.4. Økonomisk kontroll vurderingar

Det er ligg føre leigetakarar for 23 av totalt 50 kontorplassar i bygget. Næringshagen har som mål auke talet på verksemder og tilsette i næringshagen, noko også dei ulike verksemdene i bygget har planar om. Leigenivået i bygget ligg høgt i høve til leigemarknaden i regionen.

Ei investering på 14,5 mill. i bygg er ein stor utfordring i Fyresdal og såleis er ein avhengig av at finansieringa i nokon mon vert ein dugnad, slik ein har lagt opp til saman med VTN, Faun, kommunen, skogeigarlaget, næringsorganisasjonen og TUF.

2.5. Godkjenning

Styret i FN Eigedom AS vil, når ein har fått inn bindande tilbod frå entreprenørar og finansiering er i orden, fatte vedtak om gjennomføring av prosjektet.

2.6. Konsekvensar ved avslag av søknaden

Dersom TUF ikkje løyver midlar vil prosjektet bli utfordrande å realisere.

Husleigenivået vil måtte aukast med det resultat at det vil vera mindre attraktivt å knytte seg opp til Næringshagen.

2.7. Prosjektrekneskap

Det vert ført eige prosjektrekneskap for utbygginga. Rekneskapsførar er Fyresdal Rekneskapskontor AS og Johre Revisjon er revisor for selskapet.

2.8. Støtte frå offentlege instansar

2.8.1. Tidligare løyvd støtte

Ut over aksjekapitalen i FN Eigedom AS er det ikkje søkt eller løyvd midlar frå andre offentlege instansar utover TUF.

2.8.2. Avslag på tidligare søknad

Ein har ikkje fått avslag på søknader frå andre offentlege instansar

3. UTFYLLING AV SØKNADEN

3.1. Problemstilling og konsekvens ved dagens løsning

Etablering av ein næringshage i Fyresdal vil vera eit stort gjennombrøt for næringsutviklingsarbeidet i Fyresdal. Ein SIVA status vil ytterlegare styrke det arbeidet som vert gjort. Næringshagen vil, saman med dei andre næringshageprosjekta i Vest-Telemark, kunne skape utviklingsmiljø ein ikkje har sett i regionen tidlegare. I dette biletet vil næringsbyggja som skal hyse næringshagane vera av avgjerande verdi. Ein ynskjer at næringshagane skal framstå som attraktive næringsmiljø der kompetanse, teknologi og bygg utgjer viktige element. Det har synt seg vanskeleg å etablere slike næringsbygg på reint kommersiell basis. Marknaden for næringsbygg der ein skal basere seg på mindre nyetablerte leietakarar er ikkje tilstade og då må eit som så ofte før i regionen ty til dugnad, der kommune, næringssekskap, lokale interessentar og offentlege tilskot vert sentrale.

Vest-Telemark Næringsbygg AS har arbeida med etablering av såkornfond i Vest-Telemark dei seinare åra. Ein har gjeve tilsegn om 15 mill. dersom det vert tilført ytterlegare minst 15 mill. frå offentlig eller private investorar. Ein har etablert selskapet Vest-Telemark Invest AS, men det har synt seg tilnærma uråd å reise kapital til dette investeringsselskapet utover næringsbygg sitt tilsagn.

Når det no har kome planar om heile 4 nye næringshagar i Vest-Telemark som treng VTN sine ledige midlar og næringsbygg har VTN AS funne det rett å nytte sin eigenkapital inn i desse næringshagane i Kviteseid, Seljord, Fyresdal og Nissedal. Ein ser at VTN sin eigenkapital har vore avgjerande for å kunne realisere planane om næringshagar i Vest-Telemark, men det er ikkje tilstrekkeleg. Ein er også avhengig midlar frå TUF for å realisere næringshageeventyret i regionen som inneber heile 200 nye arbeidsplassar til Vest-Telemark

3.2. Konsekvensar ved dagens løsning

Næringshagens verdi for næringsutvikling i Fyresdal er understreka tydleg under 3.1. Det er av avgjerande verdi at ein i Vest-Telemark får attraktive bygg der næringshagane kan få utvikle seg. Slik bygget i Fyresdal no framstår er, det ikkje meir ledig plass og det er viktig for næringsutviklinga at ein får utvida, slik planane til FN Eigedom AS inneber.

3.3. Kva skal utviklast

Ein skal skape eit nøkternt, men attraktivt bygg som gjev næringshagen i Fyresdal ein attraktiv tilleggsverdi i form av moderne lokale i eit spanande næringsbygg.

3.3.1. Foremålet med prosjektet tiltaket

Gje gode fysiske rammer for Næringsshagen i Fyresdal, slik at denne kan lukkast i målsetnaden med tilrettelegging for næringsutvikling i kommunen og regionen.

3.3.2. Konsekvensar ved ny løysing

Næringsshagen og miljøet i tilknytning til denne er det viktige. Bygget skal medverke til at miljøet får gode føresetnader for utvikling. Dette i form av tilpassa lokale i moderne bygg til akseptable leigeprisar.

3.3.3. Samanliknbare prosjekt

Det er ein utfordring å utvikle næringshagemiljø ute i distrikta. Spanande utviklingsmiljø er avhengig av at miljøet har ein viss størrelse. I Vest-Telemark har ein ikkje mange slike miljø, men ein kan sjå på verksemdar som AIR og HIT i Rauland, SWECO i Seljord, Statkraft og VTK i Tokke, VTNU i Kviteseid, Dyrsku'n i Seljord og dei vidaregåande skulane på Dalen og Seljord som døme på spanande næringsmiljø. Utanfor Vest-Telemark har ein t.d. Hellandtunet i Bø, NUAS på Notodden og Klosterøya og Herøya i Grenland.

3.3.4. Konkurrentar

Næringsshagen i Fyresdal i moderne lokaler vil vera ein inspirasjon for, snarare enn ein konkurrent til andre næringsmiljø i Vest-Telemark. Ein ser at arbeidet med Vest-Telemark Teknologipark i Seljord, Næringsshagen i Treungen og SIVA-næringsshagen i Kviteseid har skyte fart det siste halve året. Det har alt vore samarbeid mellom næringshagane i Kviteseid og Fyresdal.

3.4. Gevinst etter gjennomføring

Ein ynskjer å kunne tilby næringshagemiljøet i Fyresdal eit attraktivt og moderne bygg, med akseptable leigeprisar. Eit bygg fylt med inntil 50 arbeidsplassar sentralt plassert i Fyresdal, vil vera ein viktig utviklingsfaktor i Vest-Telemark i åra som kjem.

3.4.1. Økonomiske gevinstar

Aksjonærane har ingen målsetnad i å oppnå økonomisk vinst gjennom investeringa i FN Eigedom AS. Fyresdal kommune skal ikkje ha avkastning på kapitalen. Dei andre aksjonærane vonar over tid at investeringa kan gje ei avkastning slik at ein kan nytte kapitalen i det vidare arbeidet med næringsutvikling i kommunen og regionen.

3.4.2. Kvalitative samfunnsøkonomiske gevinstar

Vi tek sikte på at bygget står ferdig våren 2014. Det vil då hyse 25 – 50 arbeidstakarar i eit spanande utviklingsmiljø i Fyresdal.

3.5. Risikopunkt

Byggekostnadene er kvalitetssikra, men igangsetting av prosjektet vil sjølvsagt vera avhengig av tilbodsummen etter utlyst konkurranse.

Talet på leigetakarar er ein føresetnad for igangsetting av prosjektet. Ein har no omlag 50 % av utleigearealet utleigd.

3.6. Kor bør prosjektet forankrast

FN Eigedom AS skal drifte bygget, i samarbeid med attføringsverksemda Telemark Lys AS, slik at driftskostnadene vert akseptable.

3.7. Korleis skal prosjektet gjennomførast

Vi viser til vedlagte projektskisse og reknar med at byggearbeida kan ta til i mai 2013 med ferdigstilling våren 2014. Ein reknar med ein anbodskonkurranse i slutten av april 2013.

3.8. Overordna tidsplan og milepelar

- Fullfinansiering av prosjektet i løpet av april 2013
- Anbudskonkurranse i april 2013
- Vedtak om gjennomføring av prosjektet mai 2013
- Ferdigstilling april 2014

4. DRIFTSFASEN

4.1. Kven skal ha ansvaret for den framtidige drifta

FN Eigedom AS skal i samarbeid med Telemark Lys AS ha ansvar for den framtidige drifta av bygget.

4.2. Framtidige driftsresultat/budsjett

Vi viser til vedlagte kalkyle 18.03.13 – FN Eigedom AS.

Vi har tatt utgangspunkt i ein totalkostnad til bygget på 14,5 mill. og ein driftskapital på 1,5 mill. Aksjekapitalen er på 6,95 mill. og med tilskot frå TUF vil egenkapitalen bli på 8,55 mill. Lånekapitalen vert på 7.45 mill. med nedbetaling over 20 år og rente på 4,5 %. Årlege driftskostnader av bygget som ikkje vert dekt av leigetakarane er rekna til kr. 200'. Kalkyla/budsjettet viser eit positivt resultat fyrst etter 5 året.

5. SAMARBEID MED ANDRE

5.1. Vil andre ha nytte av prosjektet

Næringsshagen i Fyresdal vil vera sentral i næringsutviklingsarbeidet i kommunen og det er eit tett samarbeid med øvrige næringshagar i regionen.

FN Eigedom AS er eigd av Vest-Telemark Næringsbygg AS, Fyresdal kommune, Faun Naturforvaltning AS, Telemark Lys AS, Fyresdal skogeigarlag og Fyresdal Næringsorganisasjon og eigarstrukturen inneber eit tett samarbeid om næringsutvikling.

6. BUDSJETT FINANSIERING DRIFT

6.1. Budsjett

Viser til vedlagte Kalkyle 18.03.13 – FN Eigedom AS og det som er skrive under pkt. 4.2

6.2. Finansieringsplan

Sjå punkt 6.1.

6.3. Driftsbudsjetter

Sjå vedlagte kalkyle/budsjett 18.03.13 – FN Eigedom AS

7. FORANKRING MOT FØREMÅLET TIL TUF

7.1. Hovudføremålet til Telemark Utviklingsfond

«Fondet skal være et virkemiddel for å skape og underbygge en positiv befolkningsutvikling og næringsutvikling i alle deler av Telemark Fylke.

Fondet skal primært nyttes til realisering av målsettinger i regionale planstrategier for Telemark fylke og tilhørende regionale planer.

Fondet skal bygge opp under:

- Plan for bærekraftig Telemark, vedtatt i fylkestinget 09.12. 2009
- FOU strategi for Telemark, vedtatt i fylkestinget 09.12. 2009
- Regional plan for nyskaping og næringsutvikling
- Regional plan for reiseliv
- Strategiplan for idrett og friluftsliv
- Andre planer/strategier vedtatt av fylkestinget
- Regionale eller lokale planer som bygger opp under fondets formål

Fondet skal særlig støtte utviklingstiltak i næringssvake kommuner og kommuner med folketallsnedgang.»

7.2. Prosjekt tiltaket i høve til føremålet

Befolkningsutviklinga i Vest-Telemark har hatt ein jamn nedgang dei siste åra. Sidan år 2000 har det berre vore vekst i folketalet to år og i perioden er folketalet redusert med 3,8 %. Vest-Telemark er regionen med nest lågast folketalsutvikling på Austlandet og er rangert som nr. 77 av 83 regionar i landet.

I perioden 2000 til 2011 har talet på arbeidsplassar i Vest-Telemark auka med 4,3 %, noko som er mykje svakare enn landsgjennomsnittet.

Ein vellukka etablering og utvikling av næringsshagen i Fyresdal vil vera av stort verdi for næringsutvikling i kommunen og eit tilpassa og konkurransedyktig næringsbygg er avgjerande for at Fyresdal Næringshage skal lukkast.

Vedlegg:

- Kalkyle 18.03.13 – FN Eigedom AS
- Power Point presentasjon av FN Eigedom AS med skisser av bygget dagsett 28.02.2013

Fyresdal, 18. mars 2013

FN Eigedom AS under stifting



Haldor Kaasin



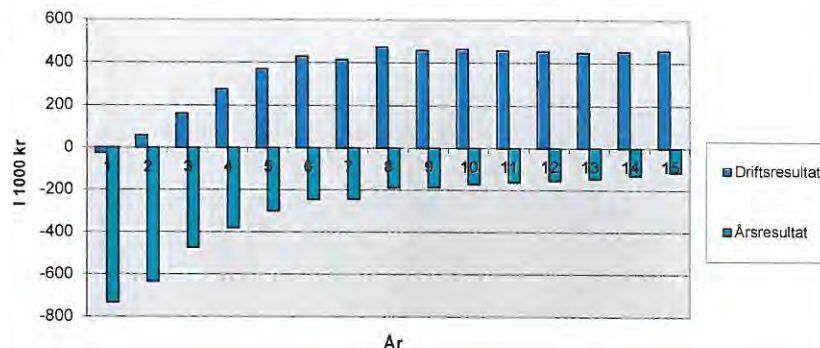
Halfdan Haugan

18.03.2013

Kalkyle - FN Eigedom AS

Egenkapital	8 550	inkl. tilskot frå TUF kr. 1.600
Avskrivningsgrunnlag	14 500	Byggekostnad nybygg og kjøp gmlt. bygg
Lånekapital totalt	7 450	Kr. 10 000 til nytt bygg, kr. 4 500 kjøp gml. bygg
Leieinntekt 1. år	465	
Skatt	28 %	
Driftskapital	1 500	
Avskrivning eiendom	2 %	
Inflasjon	2 %	
Lånerente	4,50 %	
Løpetid år	20	
Årlig avdrag (serie)	372,5	
Utleigd areal:	44 %	

Resultat før skatt og kontantstrøm etter skatt

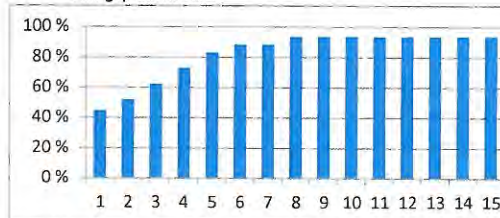


År	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Resultat:															
Utleigd areal totalt:	429	500	600	700	800	850	850	900	900	900	900	900	900	900	900
Inntekter ny del, 41,5% av areal, kr. 1 200	214	249	299	349	398	423	423	448	448	448	448	448	448	448	448
Inntekter gml. del, 58,5% av areal, kr. 1 100	251	293	351	410	468	497	497	527	527	527	527	527	527	527	527
Leieinntekter, sum	465	542	650	758	866	921	921	975	975	975	975	975	975	975	975
Utleigeprosent areal	44 %	52 %	62 %	72 %	83 %	88 %	88 %	93 %	93 %	93 %	93 %	93 %	93 %	93 %	93 %
Driftskostnader	200	200	210	210	230	230	250	250	270	270	280	290	300	300	300
Avskrivning eiendom	290	284	279	273	267	262	257	252	247	242	237	232	228	223	219
Driftsresultat	-25	57	161	275	369	428	414	473	458	463	458	452	447	452	456
Finanskostnader	335	318	302	285	268	251	235	218	201	184	168	151	134	117	101
Resultat før skatt	-361	-261	-140	-10	101	177	179	255	257	279	290	302	313	334	356
Skatt	0	0	-39	-3	28	50	50	71	72	78	81	84	88	94	100
Ordinært resultat	-361	-261	-101	-7	73	127	129	184	185	201	209	217	225	241	256
Avdrag lån	373	373	373	373	373	373	373	373	373	373	373	373	373	373	373
Årsresultat	-733	-634	-474	-380	-300	-245	-244	-189	-188	-172	-164	-155	-147	-132	-116
Driftskapital	1 500														
Likviditetsbeholdning	1 102	753	597	493	432	400	363	354	342	333	326	318	311	308	311

Areal:	Totalt:	Utleigbart:	Utleigd etter flytting til nybygg:
Nybygg 1. etg.:	200,0	200,0	140,0
Nybygg 2. etg.:	200,0	200,0	100,0
Gamle leilighet:	118,5	118,5	118,5
Garasje + litt kafe:	118,5	10,0	0,0
Midtbygg:	222,0	222,0	40,0
Gml. kontordel nede:	149,1	149,1	30,0
Gml. kontordel oppe:	66,4	66,4	0,0
	1 074,5	966,0	428,5

Utleigeprosent 1. år:	44 %
Leige nybygg pr. m²	1,2 kr. 1 200,- 400 m²
Leige gammalt bygg pr. m²	1,0 kr. 1 000,- 566 m²

Utleigeprosent areal:



FN eigedom AS

Bakgrunn

- Faun vart kontakta om kjøp av Fyresdal Næringshage
- Diskusjon med styret i Faun og administrasjonen i AT Skog
- Søknad om SIVA næringshage i Fyresdal
- Fyresdal Næringshage vart kjøpt av Telemark Lys AS
- Avslag på fyrste søknad om SIVA næringshage
- Eksisterande bygg er fullt utleigd,

Bakgrunn

- Det trengs meire plass for å utvikle konseptet vidare og skaffe arbeidsplassar til bygda
- AT Skog skal etablere regionkontor for Vest Telemark, vi meiner det vil vere perfekt å knytte det til fagmiljøa i Fyresdal
- Ny søknad er sendt til SIVA. Positive attendemeldingar, vedtak i mai-juni 2013
- Kommunen og fylkeskommunen vil finansiere «utviklingskoordinator» i 3 år om ikkje SIVA søknaden blir innvilga

Fyresdal skogeigarlag som utviklingsaktør

- Skogeigarane i Fyresdal var pionerar i å organisere samarbeid for å få marknadsmakt
- Fyresdal skogeigarlag tilsette heradsskogmeister i Fyresdal allereie i 1916
- Fyresdal skogeigarlag bygde Skogtun i 1957-58 for å legge til rette for Heradsskogsmeisteren og skogtekikaren
- I 1979 teikna Fyresdal Skogeigarlag seg som aksjonær i Fyresdal Samfunnshus AS
- Fyresdal skogeigarlag har ein lang historie med å vere ein viktig utviklingsaktør i Fyresdal

Kva er tanken bak Fyresdal Næringshage og FN Eigedom AS?

- Fyresdal Næringshage skal skape eit sterkt naturbasert fagmiljø i Fyresdal
- Fyresdal Næringshage skal skape kompetansesarbeidsplassar i Fyresdal
- For å få til dette må ein legge til rette blant anna med lokalitetar som gjer det attraktivt å etablere seg i Fyresdal
- FN Eigedom AS skal eige næringsbygget næringshagen er lokalisert i.

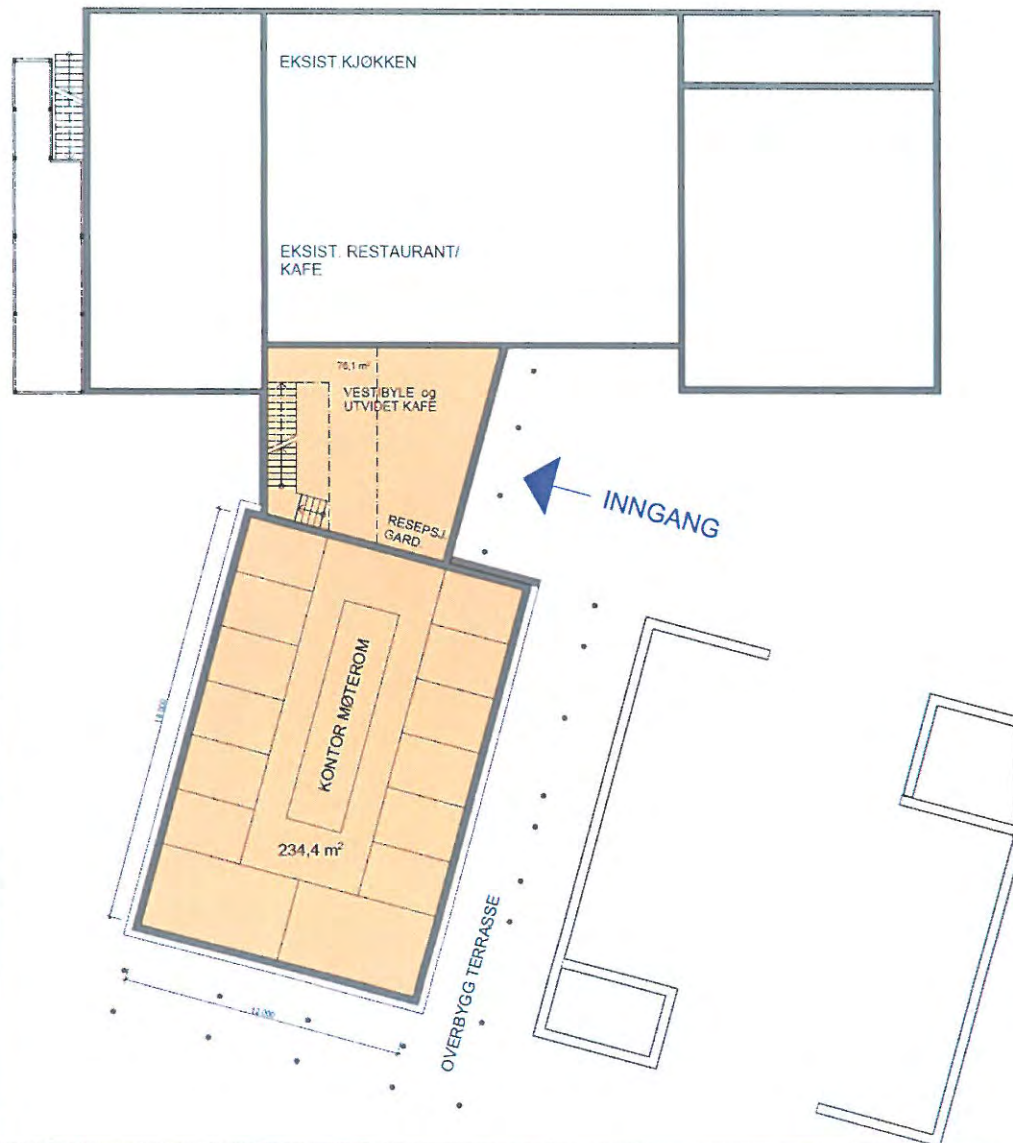
Konsept

- FN Eigedom bygger nytt påbygg ca. 400 kvm. For å ha tilgjengeleg areal for utvikling
- Framlegg som ligg føre pr 2.3.2013:
FN Eigedom AS kjøper det eksisterande næringsbygget med tomt av Telemark Lys AS.
Prisforlangande pt. 4.5 mill, ikkje diskutert
- Total kostnadsramme for begge bygga 11,7 mill
Opprinneleg ramme for nybygg 7,2 mill.
- Eigenkapital 6,95 mill.

Eigarskap i FN Eignedom AS

Aksjonær:	Aksjar	Fordeling
Fyresdal kommune	2400	34,5 %
Vest-Telemark Næringsbygg	1500	21,6 %
Fyresdal Skogeigarlag	1000	14,4 %
Faun Naturforvaltning AS	500	7,2 %
Telemark Lys AS	1500	21,6 %
Fyresdal Næringsorganisasjon	50	0,7 %
Sum:	6950	100 %
Til sammen:		





28.02.13 Foreløpig skisse

Filnavn: 12013 Fyresdal Næringsshage v18-2 plan

INDEKS DATO REVISJON	Sign:	Fyresdal Næringshage FN-Bygget	 SØNDERGAARD RICKFELT AS BYGGMETODER TITEL	Plan 1. Etasje	Sign	Planr:	Prosjektnr.	REV			
					Sign	Dato:	00.00.00				
										Mål:	1:200
										A20-1	



Telemark Offshore

Org no 999 179 789

Skien den 15.03.13

Telemark Utviklingsfond

v/ Terje Bakka

3702 Skien

SØKNAD OM DELFINANSIERING AV TELEMARKE OFFSHORE – ET NETTVERK FOR Å BIDRA TIL UTVIKLING OG VERDISKAPING I FYLKE

Telemark Offshore søker herved om kr 1 400 000,- pr år i en 3 års periode, for å videreføre Telemark Offshore med målsetting om å nå en større markedsandel av de voksende investeringene innen olje og gass.

I dag har Telemark kun hånd om ca 5 milliarder av de innkjøpene og investeringer som kom opp i over 200 milliarder, bare i Norge for 2012. I tillegg er det enorme summer som investeres i resten av verden, hvert år og som Telemarks bedrifter kan og bør være med å konkurrere om. Statoil kjøpte inn varer og tjenester for ca 140 milliarder i 2012, kun 440 millioner av dette var direkte kjøp i Telemark fylke. **Det er under 0,3 % av det Statoil ASA gjorde av innkjøp, denne må og kan økes, betydelig!**

Hva er og Hvor er nettverket, Telemark Offshore?

Telemark Offshore er en tverrfaglig, frittstående interesseorganisasjon for virksomheter i Telemark som arbeider innenfor offshore området. Telemark Offshore skal synliggjøre medlemsbedriftene og bidra til at den enkelte bedrift skal øke sin verdiskaping. Vi har som strategiske delmål å få en eller flere større bedrifter innen oljeindustrien til å etablere seg i Telemark og samtidig bidra sterkt til at aktørene i nettverket øker sin verdiskaping med bakgrunn i samarbeid og produkter/ produktutvikling.

Antall medlemsbedrifter har steget jevnt siden stiftelsestidspunktet 1. juni 2012, vi er i dag mellom 65 og 70 aktørbedrifter i nettverket. Målet var 50 bedrifter innen 1. juni 2013. Styret fungerer godt, strategier er utviklet, nettverket har vedtekter og er registrert i Brønnøysund, som en forening.

Vi har fått lansert vår egen hjemmeside, den skal være brubygger mellom bedriftene og nettverket for å gi informasjon, skape muligheter for aktørene i nettverket, finne samarbeidsformer for å ta på seg større oppdrag i fylke og skape forståelse for at vi har betydelige muligheter i her. Vi har i løpet av de 9 mnd vi har eksistert fått til flere nyttige tema seminar for aktørene i nettverket og samtidig vist oss frem for potensielle kunder.

Telemark Offshore ledes i dag av styret og styreleder Arnt Helge Hauglid, med noe støtte funksjon fra NHO Telemark. Nettverket har i vinter engasjert Øystein Rangens på et prosjekt for å kartlegge bedriftene i nettverket på kapasitet, fasiliteter, kompetanse, produkter og tjenester. Dette prosjektet har og er et meget viktig tiltak for å se på samarbeidsformer og videre hvilke bedrifter som kan utfylle hverandre, for å kunne ta på seg større prosjekt inn til Telemark. Denne kartlegging er nå inne i slutfasen og det har kommet og vil komme positive tiltak som setter Telemark på kartet, både ift viktige utviklingsprosjekt men og samarbeidsformer som det har blitt lagt merke til, godt utenfor vår region. Dette er viktige delmål for å kunne "koble" bedriftene til et vel fungerende nettverk fremover.

Finansiering og tidsperioden av forprosjekt er i ferd med å avsluttes, og det er midler til å drive nettverket frem til 31.03.13.

I perioden fra 01 juni 12 til i nå, har vi gjennomført en rekke aktør- /medlemsmøter, workshops, bedriftspresentasjoner, kurs, dialogmøter med andre nettverk, startet samarbeidsprosjekter og satt i gang den omfattende markedsundersøkelse, som beskrevet over.

Vi kjører "quest backs" etter hver aktørsamling og tilbakemeldingen fra disse er meget bra, bedriftene verdsetter det å ha et nettverk og det at noen "går foran" for å få til samarbeid og øke verdiskaping for egen bedrift og dermed flere arbeidsplasser og tilflytting til fylke.

Det er skapt store forventninger til muligheten med vår organisasjon. Den beste og raskeste måten vi kan innfri dette på, er gjennom et offensivt prosjektsamarbeid mellom bedriftene i nettverket, Telemark fylkeskommune, Innovasjon Norge, utdanningsinstitusjoner og andre relevante teknologiske miljøer og nettverk i og utenfor fylket. Vi ser på oss som en tung og viktig "brubygger" for å lykkes videre med dette arbeidet.

Vi ser Telemark Offshore som en viktig koordinator i Telemark, for å ta del i de enorme investeringer som skal skje innen olje og gass i årene fremover, både på norsk sokkel og ellers ute i verden. I dag har vi to store nettverk i Sør - Øst Norge, men mangler noe som kan knytte dette sammen, på en måte som gir utviklende muligheter for Telemark. Der vil vi være den som knytter sammen NCE NODE nettverket på Sørlandet med Subsea Valley nettverket på deler av Østlandet. Med det gi en raskere innpass for bedriftene i fylke fra å være, i hovedsak, et underleverandør fylke, til å øke mulighetene for flere arbeidsplasser og verdiskaping, i dette fylke.

Dette vil vi få til, men vi trenger bistand i en etableringsfase, til vi kan stå på egne ben.

Nettverket Telemark Offshore ønsker å stå som ansvarlig søker og prosjekteier i perioden på 3 år.

Avklaring: Telemark Offshore - «INVEST I TELEMARK»

Fylkestinget har vedtatt en strategisk viktig satsing ved å yte økonomiske midler, sammen med Innovasjon Norge, til et 3 årlig prosjekt for å bistå til nye bedriftsetableringer i fylke, under prosjektet "Invest i Telemark". Dette er også et tiltak som Telemark Offshore har i sitt strategidokument, og det er helt naturlig for oss at vi blir en aktiv deltaker i det prosjektet. Både da vi besitter mye teknisk kompetanse, i styret og blant aktørbedriftene, som er viktige egenskaper å ta med seg i den videre satsning, for å få etableringer i fylke.

Offshore og subsea bransjen er den bransjen med størst vekst, og det er viktig at vi er "hands on" i de prosessene som pågår. Da får vi kunnskap om hvor etableringer skal skje, og gi mulighet for tilrettelegging i Telemark. Det må handles raskt når mulighetene kommer, det er mange som ønsker dem til sin region.

Invest i Telemark har fått tildelt det overordnede ansvaret for å promotere Telemark med følgende overordnede hovedområder:

1. Industriell etablering
2. Grønn teknologisk etablering
3. Offshore/oljesektor etablering

Det finnes og flere paralleller innenfor disse fagfelt, det er derfor meget viktig at man har fokus på de synergieffekter disse områdene kan ha for hverandre og fremtidig næringsutvikling i fylke.

NETTVERKET TELEMARK OFFSHORE, ORGANISASJON OG FINANSIERING

Det arbeides tungt i Telemark Offshore med mulig måter å finansiere dette nettverket videre på, for å få på plass en prosjekt-/ daglig leder som kan påta seg de oppgaver som er beskrevet under. Dette er tenkt ledet av en person/gruppering som finansieres gjennom ett samarbeid i fylket, ref finansieringsplan under.

Finansieringen av Telemark Offshore skal bidra til:

- Prosjektledelse av ulike aktiviteter og samarbeids prosjekt til nytte for aktørene som gir flere arbeidsplasser, i fylke
- Deltakelse i andre nettverk, som er av betydning for utvikling av Telemark som tung leverandør innen olje og gass.
- Bistå aktørene for å øke egen verdiskaping, slik som kurs, seminar osv.
- Etablere og koordinere bedrift samarbeidsprosjekt.
- Være fasilitator og pådriver for å skape ringvirkninger og ny knoppskyting blant grunderer og bedrifter i fylke.
- Etablere FoU prosjekt og samarbeidsprosjekt mellom utdanningsinstitusjoner, bedrifter og forskningsmiljø.
- Drifte en nettside som også inkluderer formidling av nyhetsmeldinger til nytte og glede for aktørene i nettverket og fylke.
- Leie av lokaler og andre kostnader som påløper for å utøve disse prosjektoppgaver.

FINANSIERINGSPLAN/BUDSJETT pr år:

Nettverket Telemark Offshore	kr.	500.000,-
Telemark Utviklingsfond	"	1. 400.000,-
Klosterøyafondet	"	250.000,-
Notodden Utvikling	"	50.000,-
Vekst i Grenland	"	100.000,-
Sum	kr.	2. 300.000,-

KOSTNADER pr år:

Kjøp av tjenester jfr. punkt over.

Prosjektutvikling-/tilrettelegger	kr.	1. 300.000,-
Markedsanalyse/ekstern kjøp	kr.	250.000,-
Markedsføring av nettverket, stands	kr.	200.000,-
Nettside, web og kontorutgifter	kr.	250.000,-
Møtekostnader /Arrangement	kr.	120.000,-
Reisekostnader	kr.	100.000,-

Diverse, uforutsett	kr. 80.000,-
Sum	kr. 2. 300.000,-

Vi ser at mulighetene og verdien dette vil ha for fylke fremover er stor og det er mange aktører i og utenfor Telemark som følger med på hva som skjer med oss fremover, det er derfor meget viktig at vi lykkes med å finne en finansiering på dette tiltaket i en prosjektperiode på 3 år.

Hvorfor søke Telemark Utviklingsfond (TUF)

Telemark Utviklingsfond (TUF) er et nærings- og utviklingsfond for hele fylke, hvor formålet er å være et virkemiddel for å skape og underbygge positiv befolknings- og næringslivs utvikling i alle deler av fylke. Basert på dette, har vi prøvd å belyse her at nettverket Telemark offshore vil komme godt innenfor dette formålet. Videre med de forutsetninger for støtte som TUF beskriver, sitat: TUF kan bidra til forutsigbar og stabil driftsfinansiering av prosjekter og tiltak med stor historisk, kulturell, nærings- og markedsføringsverdi for Telemark, sitat slutt, er vi en tung aktør som kan og vil bidra til dette, der hele fylke er arbeidsfelt. Og når en av hensiktene med TUF er å støtte langsiktige prosjekt og tiltak som fører frem til positiv utvikling for hele Telemark, må nettverket og interesseorganisasjonen Telemark Offshore, være et meget godt tiltak i denne sammenheng.

Telemark Offshore setter stor pris på det samarbeid som vi har hatt med Telemark fylkeskommune rundt etableringen og oppstart av nettverket. Det er viktig at dette samspillet fortsetter for å fremme vekst og utvikling innen offshoresektoren i fylket, som vil gi sårt tiltrengte nye og innovative arbeidsplasser her

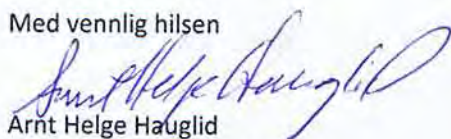
Vi håper derfor Telemark utviklingsfond vil se velvillig på søknaden og er villige, i en periode på 3 år, å bistå med del finansiering av nettverket inntil vi kan begynne å fungere som et bærekraftig nettverk, finansiert via egne midler/ større andel bedriftsmidler og prosjekt midler fra statlige ordninger og region og/eller EU prosjekter, på lik linje med liknende nettverk i Norge, før oss. Det er flere nettverk, som etter en oppstartsperiode har fått status som GCE, NCE , Arena eller liknende og blitt tatt opp i statlige programmer, til stor glede og stor verdiskaping for disse regionene, ref NCE kongsberg , NCE NODE, Eydenettverket osv.

Det er her vi skal være, men vi trenger samkjøring og en arena å bygge på for å kunne komme dit. Vi håper TUF og andre kan være støttespillere for å få til dette, men det er bedriftene som vil og skal ta hovedansvaret for at det vi kommer dit.

Håper på en positiv behandling av søknaden og ber videre om at vi blir kontaktet hvis det er ønskelig med mer utfyllende informasjon / status fra vår side.

Mvh

Med vennlig hilsen



Arnt Helge Håuglid

Styreleder Telemark Offshore

Vedlegg:

Styret i Telemark offshore.

Medlemsliste/Aktøroversikt pr 15.03.13

SØKNAD OM STØTTE
FOR
NYTT VINTERRRANGEMENT PÅ DYRSKUPLASSEN
TELEMARK VINTERFEST

INNHOLDSFORTEGNELSE

1.	GENERELL INFORMASJON.....	3
2.	INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN	3
2.1.	Sammendrag av søknaden	3
2.2.	Oppdragsgiver Prosjekt eier.....	3
2.3.	Godkjenning prosjekteier.....	4
2.4.	Økonomisk kontroll vurderinger.....	4
2.5.	Godkjenning	4
2.6.	Konsekvenser ved avslag av søknaden.....	4
2.7.	Prosjektregnskap.....	4
2.8.	Støtte fra offentlige instanser	5
2.8.1.	Tidligere innvilget støtte	5
2.8.2.	Avslag på tidligere søknad	5
3.	UTFYLLING AV SØKNADEN	5
3.1.	Problemstilling og konsekvens ved dagens løsning. Feil! Bokmerke er ikke definert.	
3.2.	Konsekvenser ved dagens løsning	Feil! Bokmerke er ikke definert.
3.3.	Hva skal utvikles.....	5
3.3.1.	Formålet med prosjektet tiltaket	6
3.3.2.	Konsekvenser ved ny løsning	6
3.3.3.	Sammenlignbare prosjekter	6
3.3.4.	Konkurrenter.....	6
3.4.	Gevinster etter gjennomføring.....	6
3.4.1.	Økonomiske gevinster	7
3.4.2.	Kvalitative samfunnsøkonomiske gevinster	7
3.5.	Risikopunkter	7
3.6.	Hvor bør prosjektet forankres.....	7
3.7.	Hvordan skal prosjektet gjennomføres.....	7
3.8.	Overordnet tidsplan og milepæler	8
4.	DRIFTSFASEN	8
4.1.	Hvem skal ha ansvaret for den fremtidige driften.....	8
4.2.	Fremtidige driftsresultater/budsjetter.....	9
5.	SAMARBEID MED ANDRE	9
5.1.	Vil andre ha nytte av prosjektet	9
5.2.	Er det opprettet samarbeid med andre.....	10
6.	BUDSJETT FINANSIERING DRIFT.....	10
6.1.	Budsjett.....	10
6.2.	Finansieringsplan	10
6.3.	Driftsbudsjetter	10
7.	FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF	10
7.1.	Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond	10
7.2.	Prosjekt tiltaket i forhold til formålet.....	11

1. GENERELL INFORMASJON

Gjennom mange år har Dyrskuplassen i Seljord bygd seg opp som ein viktig stemne- og arrangementsplass. Nærare 200.000 besøkjande vitjar Dyrskuplassen i løpet av året. Mange næringsdrivande gjer god forretning og mange friviljuge lag og organisasjonar får pengar i kassa gjennom dugnadsarbeid. Flaggskipet av arrangementa er framleis Dyrskun med over 80.000 innanfor portane. Styret har i sin nye strategi ønska planlegging for meir heilårsaktivitet på plassen.

I 2012 blei det sett ned ei arbeidsgruppe for å utarbeide nærare planar for utvikling/utprøving av eit nytt vinterarrangement. Sverre Siljan, reisleivsaktør i Porsgrunn, var leiar i gruppa. Dei la fram ein prosjektplass for utvikling av ein vinterarrangement tufta på marknad, opplevingar og aktivitetar. Styret for Dyrskun Arrangement har slutta seg til planen for Telemark Vinterfest og legg til grunn at dette kan vere eit Telemarksarrangementet med deltaking frå mange innan næringsliv, friviljuge organisasjonar og andre aktørar i fylket.

2. INFORMASJON OM SØKER – SØKNADEN

2.1. Sammendrag av søknaden

Dyrskun ønsker å utvikle eit nytt vinterarrangement, Telemark Vinterfest, basert på opplevingar, aktivitetar og marknad. Dette er eit konsept som Dyrskun Arrangement har god kompetanse på, og som greitt let seg gjennomføre med den infrastrukturen som er på Dyrskuplassen. Dette er også eit arrangement som vil kunne trekke inn mange lokale og regionale aktørar. Målsettinga er å få til eit 2 dagars arrangement som kan samle 6.000 – 10.000 besøkjande. Det er rekna med ein utviklingsperiode på 3 år med ei brutto kostnadsramme på ca 4 mill.

Dyrskuplassen er truleg den best utbygde stemneplassen her i landet. Heilårsdrift har i mange år vore ei målsetting for å kunne utnytte plass og anlegg endå betre. Men så langt er det primært sommarhalvåret som er fylt opp med arrangement. I vintermånadane er det til vanleg ikkje arrangement på plassen med unnatak av jolemarknaden.

Dyrskun bygger primært arena der andre kan sleppe til for å gjere profilering og forretning. Eigarselskapet har er ein ideell målesetting for verksemda. Dette inneber bl.a. at det ikkje er noko målsetting om å generere høgst mogleg overskot. Etter vedtektene kan ikkje eigarane (Seljord kommune og Telemark landbruksselskap) ta ut noko utbytte. Eit ev. overskot går tilbake til utbygging og utvikling av plassen. Difor har også eigarstiftinga vore friteken for skatt. «Den samfunnsmessige verdiskapinga ligg i dei ringverknader drifta på plassen kan gje for lokalsamfunn, næringsliv og landbruk. Drift av plassen skal byggje på bygdetradisjonar og det beste i Telemarkskulturen « (-referat frå vedtektene).

Vår oppgåve er å legge til rette og skape moglegheit for andre. Vi er arenabyggar og regissør. I ein nytt vinterarrangement håpar vi på deltaking frå 150 - 200

næringsaktører, 15- 20 ulike kultur- og frivillige organisasjonar og andre som kan vere med under paraplyen Telemark Vinterfest . Til det treng vi hjelp frå fylkeskommunen.

2.2. Oppdragsgjevar Prosjekt eigar

Oppdragsgjevar er styret for Dyrskun Arrangement AS som består av representantar for Seljord Kommune og Telemark Landbrukssekskap i tillegg til ein frittstående styremedlem (Torun Hovde Kaasa, Hjartdal)

2.3. Godkjenning prosjekteigar

Styret for Dyrskun Arrangement har i styremøte 30. nov.2012 gjort fylgjande vedtak:
«Styret godkjenner utkast til plan for nytt vinterarrangement og at det blir jobba vidare med dette i høve til plan og finansiering.»

2.4. Økonomisk kontroll vurderingar

Dei økonomiske kostnadsoverslaga er gjort av arbeidsgruppa ,med mindre justeringar frå dagleg leiar. Fleire medlemmer i arbeidsgruppa og dagleg leiar har lang røynsle med prosjektplanlegging og kostnadsberekning både frå offentleg og privat næringsliv.

2.5. Godkjenning

Styret i Dyrskun Arrangement vil gjere den endelege avgjerda om prosjektet skal gjennomførast

2.6. Konsekvenser ved avslag av søknaden

Dersom ikkje søknaden om finansiering blir imøtekomen må prosjektet mest truleg utsettast eller avlysast. Dyrskun har for tida store kostnader med utviding av sttemneplassen og utbygging av anlegget. Utan utviklingsstøtte må arrangement og programutvikling avpassat til eit mindre budsjett.

2.7. Prosjektregnskap

Det blir ført eige prosjektrekskap. Vi nyttar Visma Rekneskap og leiger inn rekeskapstenese frå Seljord Rekneskapsservice og revisor frå Telerevisjon.

2.8. Støtte fra offentlige instanser

2.8.1. Tidligere innvilget støtte

Vi har så langt ikkje fått innvilga støtte til Telemark Vinterfest, men det er søkt om støtte både frå Telemark fylkeskommune og Innovasjon Norge med dei beløp som framgår av finansieringsplanen. Tilsaman er det søkt om kr 1,6 mill til Norsk Vinterfest over ein utviklingsperiode på 3 år.

Av annan offentlig støtte til Dyrskun Arrangement som er omfatta av ESA sin avgrensingar i høve til bagatellmessig støtte, har vi pr. 15. mars følgjande status.

28.6.2011	kr 100.000 til Norsk Matglede under Dyrskun
18.11.2011	kr 25.000 til salskurs, Dyrskun Mat og kompetansesenter

Vi får ikkje problem med ESA regelverket sjølv om vi får innvilga fullt ut det vi har søkt. Får vi full støtte vil støttenivået utvikle seg slik:

	2013	2014	2015
Telemark Vinterfest	1.000.000	400.000	200.000
Andre tilskot etter ESA reglar	125.000	0	0
Sum EUR støtte siste 3 år	148.000	52.632	26.315

2.8.2. Avslag på tidligere søknad

Vi har ikkje fått noko avslag så langt.

3. UTFYLLING AV SØKNADEN

3.1. Kva skal utviklast

Prosjektet består i å gjennomføre ein 3 års utvikling og utprøving av konseptet Telemark Vinterfest med marknad, utstillingar, opplevingsprogram og aktivitetar med fart og spenning. Prosjektet skal underbygge Telemark sitt omdømme som kulturfylke, bygdenæringane med lokale og autentiske produkt, og Dyrskuplassen som den store marknadsplassen og møteplassen i fylket.

Utviklingsprosjektet kan delast i sju fasar:

1. Fastsette prosjektplan og prosjektrammer, inkl. finansiering
2. Arbeid med samarbeidspartnarar, sponsorar og andre medverkande aktørar
3. Arbeid med arrangementsplan, program og arena
4. Marknadsføring, oppkøyring med PR
5. Implementering av anlegg og logistikk
6. Gjennomføring av arrangementet.
7. Evaluering og beslutning om ev. vidareføring.

3.1.1. Formålet med prosjektet tiltaket

Prosjektets overordna mål er å skape eit attraktivt vinterarrangement basert på eit konsept med marknad, oppleving og aktivitet. Arrangementet skal vekke åtgåum i vid forstand om Telemark og Dyrskuplassen som ein spennande, kreativ og tiltrekkjande møteplass. Telemark Vinterfest skal i seg sjølv vere ein stor attraksjon, men også underbygge den profil og omdømme vi ynskjer Dyrskuplassen skal ha.

Det er òg eit mål at Telemark Vinterfest skal medverke til næringsutvikling, skape kontakt og samarbeid mellom ulike utviklingsaktørar og kompetanse miljø, samt vere eit incitament for reiselivsnæringa i fylket.

Å utvikle eit slik tiltak er ikkje gjort over natta. Vi treng dei 3 åra som er planlagt til utvikling og utprøving. Vi ynskjer at dette kan bli eit Telemarksarrangement som involverar mange næringsdrivande, lag og organisasjonar og proffesjonelle programaktørar frå lokalområde og regionen. Vi ser gjerne at dette arrangementet kan koordinerast med andre arrangement i område. Vår filosofi er at dess meir som skjer dess meir interessant er dette område å besøke for turistane.

3.1.2. Konsekvenser av tiltaket

Ein viktig konsekvens blir at vi får auka turistbesøk til regionen til regionen som genererer handel og leveranse. Tiltaket er med å profilerar regionen og Telemark. Det skjer spanande ting i område som skaper aktivitetstilbod og opplevingstilbod til både besøkjande og innbyggjarane. I tillegg til næringsdrivande vil lag og organisasjonar bli trekt inn i program og funksjonær oppgåver.

3.1.3. Sammenlignbare prosjekt

Det er utvikla fleire nye arrangement på Dyrskuplassen som har vore vellykka og som gjev gode ringverkanader for næringsliv og lokalområde

3.1.4. Konkurrenter

Tiltaket representerar liten grad av konkurranse til andre tilbod i område. Det blir meir snakk om å utfylle med tilbod i ein elles laber sesong. Det kan vere ein del tradisjonelle vintersporttilbod som kan oppfatte dette som konkurranse, men etter vår meining vil den positive effekten med meir besøk til område vere viktigare.

3.2. Gevinster etter gjennomføring

Dyrskun Arrangement er ein ideel organisasjon. Eigarane skal ikkje ha økonomisk utbytte og hovudmålet er å skape moglegheit for andre. Viktige ringverknader med Telemark Vinter vil bl.a. vere:

- Overnatting for 700-800 (ca 10% av besøkjande)på nærliggjande overnattingsbedrifter.
- Marknads plass for inntil 200 produsentar og handelsdrivane, dei fleste frå Telemark.
- Profilering av inntil 30 lokalmatprodusentar, det meste er smak frå Telemark
- Profilering av lokale aktørar og organisasjonar med vinteraktivitetar
- Dugnadsinnsats frå mange frivilljuge lag med inntekter direkte til lagskassa.

3.2.1. Økonomiske gevinster

Når arrangementet er ferdig utvikla og innarbeida bør dette generere årleg arrangøromsetning på storleiksorden ca 2,2 mill. I tillegg kjem marknadsomsetning for ca 200 utstillarar på ca 2,5 mill.og inntekter for lag og organisasjonar på ca 0,6 mill. Dette bør gje eit grunnlag for økonomisk gevinst for mange

3.2.2. Kvalitative samfunnsøkonomiske gevinster

Tiltaket vil profilere fylket og region på ein positiv måte. Vi legg til grunn at meir enn halvparten av dei besøkjande vil koma utanfrå fylket. Tiltaket vil representere marknadsmoglegheitar for næringslivet og inntening for lag og organisasjonar. Vi ønsker å profilere arrangementet mot vintersport og Telemarkskultur. Tiltaket vil gjere område ennå meir kjent som turist – og arrangementsområde. Tiltaket vil gje ytterlegare opplevingstilbod og kvalitetar for lokalbefolkninga.

3.3. Risikopunkter

- Få med samarbeidspartnarar på vinter/fjell-Telemark – Er langt på veg sjekka ut
- Besøk og salg – Stor interesse sålangt, men det må gjerast god marknadsføring
- Vær og føre - Vi kan redusere risiko ved å ha eindel tilbod under tak
- Tydleg profil på mat – Dette skal vi ha kontroll på
- Medieoppslag. – Erfaringsvis har vi stor mediainteresse rundt arr. på Dyrskuplassen

3.4. Hvor bør prosjektet forankres

Tiltaket må forankrast i arrangementstab, styre og leiing, samarbeidspartnarar og finansiørar.

3.5. Hvordan skal prosjektet gjennomføres

Viser til eigen prosjektplan

3.6. Overordnet tidsplan og milepæler

15. april 2013	Konsolidering av prosjektorganisasjonen, avtalefesting og start av prosjektet, ¾ av grunnfinansieringa er på plass
1. mai	Det er innleia kontakt med alle samarbeidsorganisasjonar Første PR-stunt og pressekonferanse er 1. juni Arbeid med sponsorar er igangsett Ymse PR-materiell og pre-PR-plan ferdig Nettside operativ Avtaler med leverandørar
1.aug	Skisse til programopplegg klart Hyringsmøter med samarbeidspartar/andre
1.okt.	Produksjonsplan klar Ferdigstilling av avtaler med aktørar/samarbeidspartnarar Innvitasjon til deltakarar på sal/demonstrasjon
1. nov.	Ny pressekonferanse Avtale med hovudsponsor klar Program og køyreplan i hovudsak klar Arenaplan klar Lyd og ljøs, plan klar
1. febr 2014	Siste korreksjonar på program og køyreplan Arenarigging igang Dekorasjon og pynting igang Bemanningslister klare Økonomigjennomgang
1. mars	Pressebriefing Arrangementsorganisasjonen på plass
8.- 9. mars	Gjennomføring
1.april	Evaluering
--	Vidare milepælar blir sett opp av styringsgruppa på bakgrunn av evaluering og erfaring så langt
--	

--	
15. april 2015	Evaluering av prosjektperioden Opplysing av prosjektorganisasjonen Beslutning om ordinær drift

4. DRIFTSFASEN

4.1. Hvem skal ha ansvaret for den fremtidige driften

Dyrskun Arrangement AS er ansvarleg for drifta

4.2. Fremtidige driftsresultater/budsjetter

Sjå eige budsjett.

5. SAMARBEID MED ANDRE

5.1. Planlagte samarbeidspartnarar

Det er ein viktig strategi for prosjektet å knytte til seg ulike regionale og nasjonale aktørar som samarbeidspartnarar, ev. medarrangørar, rådgjevarar og faglege støttespelarar. Det er naturleg at relevante bransjeorganisasjonar blir kontakta. Aktuelle organisasjonar for samarbeid kan vere:

Organisasjon	Tema
• Norges Jeger og fiskeforbund	Jakt og fiske
• Norges Husflidlag	Handverk og husflid
• Orgnaisasjonar for motorsport vinterstid	ATV / scooter / motorcross
• Folkehelseprogrammet	Folkehelse
• Turoperatørar / Den Norske Turistforening	Friluftsliv
• Forhandlarorg. for vintersportutstyr	Vintersport
• Forhandlarorg. for vinterklde	Vinterklede
• Organisasjonar for jakthundar	Jakt med hund
• Landbruksorganisasjonar	Hestekøyring
• Organisasjonar for hundekørarar	Hundekøyring / hundespann
• Treningstentra	Kroppstrening
• Matprodusentar	Mat
• Budeieveven	Mat
• Kom og smak på Telemark	Mat
• Mat frå Telemark	Mat
• HiT, avd. Rauland	Tradisjonsmat
• Seljord Vidaregåande skule	Ungdomsmat
• Opplysningskontoret for kjøtt	Fritidsmat
• Telemark Turistforening	Friluftsmat/friluftsliv
• Seljord Folkehøgskule	Friluftsliv
• HiT- friluftsliv, idrett og lærarstudie.	Foto
• Lunde Vidaregåande skule	Dekorering, pynting
• Idrettsorganisasjonar	Idrettsaktivitet
• VTM – skieventyret	Skihistorie
• Seljord Idrettslag	Aktivitetar
• Telemark Alpint	Aktivitetar
• Arne Hjeltne (Gutta på tur)	Opplevingsprogram
• m.m.	m.m

5.2. Vil andre ha nytte av prosjektet

Heile konseptet bygger på å lage arena der andre får sleppe til og har moglegheitar / nytte.

5.3. Er det opprettet samarbeid med andre

Dei fleste av aktuelle samarbeidspartnarar er kontakta / avhalde møte med

6. BUDSJETT FINANSIERING DRIFT

6.1. Budsjett

Prosjektet startar i april 2013. og avsluttast med arrangementet i mars 2016. Første arrangement blir i 2014.

Kostnader

• Utvikling og utprøving av programopplegg	kr	905.000,-
• Marknadsføring og profilering	kr	593.000,-
• Arrangementsgjennomføring	kr	2.268.000,-
• Husleige og plassleige	kr	240.000,-
• Sum utgifter /prosjektbudsjett	kr	<u>4.006.000,-</u>

6.2. Finansieringsplan

Finansiering

• Telemarks Utviklingsfond	kr	1.000.000,-
• Telemark fylkeskommune	kr	400.000,-
• Innovasjon Noreg	kr	200.000,-
• Sponsorinntekter	kr	250.000
• Billettinntekter, standutleige og eigen innsats	kr	2.156.000,-
• Sum inntekter /prosjektbudsjett	kr	<u>4.006.000,-</u>

6.3. Driftsbudsjetter

Vedlagt 3 års budsjett

7. FORANKRING MOT FORMÅLET TIL TUF

7.1. Hovedformålet til Telemark Utviklingsfond

Fondet skal være et virkemiddel for å skape og underbygge en positiv befolkningsutvikling og næringsutvikling i alle deler av Telemark Fylke.

Fondet skal primært nyttes til realisering av målsettinger i regionale planstrategier for Telemark fylke og tilhørende regionale planer.

Fondet skal bygge opp under:

- Plan for bærekraftig Telemark, vedtatt i fylkestinget 09.12. 2009
- FOU strategi for Telemark, vedtatt i fylkestinget 09.12. 2009
- Regional plan for nyskaping og næringsutvikling
- Regional plan for reiseliv
- Strategiplan for idrett og friluftsliv
- Andre planer/strategier vedtatt av fylkestinget
- Regionale eller lokale planer som bygger opp under fondets formål

Fondet skal særlig støtte utviklingstiltak i næringssvake kommuner og kommuner med folketallsnedgang.

7.2. Prosjekt tiltaket i forhold til formålet

Telemark sin nye strategi for reiselivsutvikling (Regional plan for reiselivet i Telemark) har omtalt Dyrskuplassen som eit av fyrtårna i reiselivsutviklinga i fylket. I strategien blir det bl.a. sagt: « *Prioritere noen store prosjekter, utvikle og gjennomføre en langsiktig plan for attraksjonsbygging i Telemark. Gaustatoppen er plassert på listen fra naturens side. De sterke historiske kortene som Telemarkskanalen og industriarven i Telemark er også på listen. Her finnes flere tydelige aktiviteter og arrangementer som ski i Telemark, Bø Sommarland, Dyrsku'n i Seljord og Skien fritidspark.* » I handlingsplan, som skal vedtakast våren 2013, er det gjennom høringsrunde med innspill fra næring og kommuner, gjort framleg om at det skulle satses på fylgjande tri strategiområde:

- Organisering av reiselivet
- Merkevarerbygging
- Fyrtårnstrategi

Vi er glad for arrangementspakka på Dyrskuplassen blir lagt merke og at arrangementsturisme blir rekna med i den vidare reiselivssatsinga i fylket. Den regionale reiselivsstrategien legg vekt på samspel om produktutvikling og at Telemark skal underbyggast som merkevare. Dette legg også vi til grunn for utviklingsarbeidet med Telemark Vinter på Dyrskuplassen. Det er naturleg at regionalt nivå er ein tett samarbeidspartner i vidare arrangementsutviklinga. I tillegg vil andre aktørar i reiselivsnæringa og ulike faglag og interesseorganisasjonar delta. Vi har alt hatt drøftingsmøter med fagetatar i fylkeskommunen, Seljord Kommune, Telemark Jeger og fiskeforening, Telemark Turistforening, Telemarksreiser, Telemark Alpin, Norsk Skieventyr, destinasjonselskap i Vest-Telemark, Telemark Husflidlag m.m. Vi har avtalt fleire møter framover for innspel, koordinering og utvikling av arrangementet. Vi har gjennomgåande hatt positiv respons og stor interesse for tiltaket. Tidspunktet mellom vinterferie og påskeferie er tradisjonelt ein stille periode i reiselivet og det er eit klart behov for aktivitetar som trekke besøkande til område. Eit vinterarrangement på Dyrskuplassen kan med fordel koordinerast med andre arrangement og aktivitetar i vestfylket og midtfylket.